

www.dp.ru

Деловой
Петербург

КРИЗИС

Снизу
постучали

Индекс промышленного производства
за полгода просел на 5,9% → 2



РЕЙТИНГ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

ПРОЕКТ «ДП»

Первый Рейтинг
бизнес-центров
Петербурга

→ 11-18

Среда | 22.07.2020 | №94-95 (5351-5352)
Цена: свободная

Обыски в головном офисе банка «Объединенный капитал» → 3

Куда, куда вы удалились



ПОДСЧЕТ. В апреле-июне текущего года количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (ИП) в реестре Федеральной налоговой службы (ФНС) после продолжительного многолетнего прироста впервые в Петербурге пошло на спад. Пока за 3 месяца численность предпринимателей сократилась на 1,2%, или на 2166, до 179,7 тысячи ИП. Если тенденция сохранится, то на спад пойдет и объем налогов от работы малого бизнеса.

На начало июля текущего года в реестрах ФНС отмечено и сокращение числа юридических лиц в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Во II квартале их число снизилось на 3%, до 225,7 тыс. Если брать период с января текущего года по июнь, то выбытие ООО из реестра выглядит более внушительным: на 10% против сокращения на 11% за весь 2019 год.

2,2

тыс. индивидуальных предпринимателей прекратили деятельность в Петербурге за 3 месяца

Буквально полгода назад чиновники отчитывались, что сокращение количества ООО не должно вызывать тревогу, так как бизнесмены якобы стали выбирать более простые формы ведения бизнеса, то есть ИП (см. «ДП» №23 от 20.02.2020). И действительно, прирост зарегистрированных ИП на 9% по итогам 2019 года практически совпал с динамикой сокращения ООО.

Однако первый сигнал, что с бизнесом не все гладко, прозвучал уже в апреле текущего года. Достигнув своего количественного пика за всю историю, ИП массово стали подавать заявления в ФНС на закрытие. Тенденция стартовала в период, когда коронавирусные ограничения в городе еще не приобрели массовый характер. Получив свидетельство и потеряв право легально вести биз-

нес, бывшие предприниматели начинают пополнять ряды безработных города и конкурировать за рабочие места. Повальный отток от регистрации ИП может привести к сокращению поступлений в городской бюджет, а также в Пенсионный фонд и систему ОМС. Косвенно сокращение численности и ООО, и ИП затронет и другие сферы.

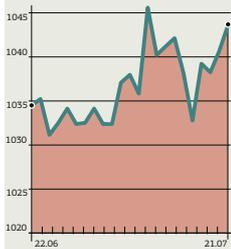
Продолжение → 4-5

9771815330071 20095

ФОТО: ТАСС

2 ГЛАВНОЕ

ИНДЕКС «ДП» 1043,67 ↑ 2,98



Индекс «Делового Петербурга» — постоянный фондовый индекс, отражающий ежедневное самочувствие петербургской экономики. Он базируется на рыночной стоимости публичных компаний, взвешен по их актуальной капитализации, а также структуре городского ВРП. Для расчета используется динамика акций следующих эмитентов, имеющих непосредственное отношение к Петербургу: «Газпром», «Газпром нефть», «Полиметалл» (добывающие компании); банки ВТБ и «Санкт-Петербург», УК «Арселера» (финансы); группы «Славон» и «ДСР» (строительство); МРСК Северо-Запада, «Ленэнерго» и ТЭК-1 (энергетика); «Х5 Ритейл» группы и «Лента» (ритейл); «Звезда», «Левенгук», Выборгский судостроительный завод (промышленность), а также Северо-Западное пароходство (морские перевозки) и холдинг «Городские инновационные технологии» (ЖКХ).

СЕГОДНЯ

В ГОРОДЕ Туристов вывезут

В аэропорт Пулково придет вывозной рейс из Душанбе. Прилетевших пассажиров традиционно встретят врачи и сотрудники Роспотребнадзора. У всех прибывших возьмут анализ на коронавирус. Ранее рейс Душанбе — Петербург был отложен на неопределенный срок по неизвестным причинам.

В СТРАНЕ Систему образуют

Глава МИД Сергей Лавров в Москве проведет переговоры с алжирским коллегой Сабри Букадумом. В их рамках стороны обсудят актуальные вопросы двусторонних отношений, а также региональную повестку. Россия с Алжиром связывает подписанная в 2001 году Декларация о партнерстве.

В МИРЕ Британия узнает доклад

Будет обнародован парламентский доклад о предполагаемом влиянии России на британскую политику. Этот документ был подготовлен еще в ноябре 2019 года, но его публикация неоднократно откладывалась. За это премьер-министра Британии Бориса Джонсона неоднократно критиковала оппозиция.

ОТ РЕДАКЦИИ

Родина Нужны Таланты



Святослав АФОНКИН
журналист

Пришла будоражащая новость — премьер Михаил Мишустин якобы поручил правительству написать книгу о том, как страна пережила эпидемию COVID-19. В России — государстве с богатейшими литературными традициями — это событие должно восприниматься очень значимо. Ведь наша культура — культура великих писателей и их великих книг. У нас, в общем, практически нет философов с мировым именем, а вот литераторов — сонм. Да и с самого советского детства граждан упорно убеждали в том, что мы — самая читающая страна в мире, и даже до сих пор якобы держимся в мировой тройке.

Очень многое мы понимаем, переживаем именно через литературу. Вот мало кто знает, почему Наполеон пошел на Россию, но «Войну и мир» читали все или почти все. Неужели тогда война с коронавирусом не достойна отдельного великого романа?

Однако, к сожалению, если вчитаться в саму новость, то очарование идей сходит на нет. Оказывается, если книга и будет, то скорее всего, документальная, а может, даже выйдет и не книга, а сухой чиновничий отчет для профформы. От этого чутким к искусству и любящим Россию людям больно. Ведь, как писал Антон Чехов, чиновником может стать лишь тот, «кому чужда жизнь, кто неспособен к ней» и кому больше «ничего не остается». Разве сможет такой человек — а писать книгу, по замыслу Мишустина, должны именно чиновники — выдать хотя бы пару страниц чего-то путевого, одухотворенного?

Все это попадает открытой халатностью. Ведь мог бы сам премьер написать мемуары. Там в красках пусть изольет все свои переживания, как сложно было принимать судьбоносные решения, как самому пришлось переболеть той хворью, победить ее. Это уже было бы намного интереснее.

Скорее всего, пока страну сотрясала эпидемия и кризис, Виктор Пелевин уже вовсю работал над новым бестселлером. В нем главный герой в атмосфере аляпистой постмодернистской антиутопии будет в очередной раз спасать мир от происков таинственной злоеющей закулисы и контактировать с инфернальными сущностями. И, конечно, там будет особенно изысканно и смешно обыграна тема эпидемии, которая ожидаемо и привычно сойдет за пропаганду дзен-буддизма.

Но самое главное и важное, чтобы Никите Михалкову не вздумалось снять эпичную киноленту про эпидемию за казенный счет. Это будет еще хуже, противнее и вреднее, чем любой чиновничий отчет.

Снизу постучали

КРИЗИС. Промышленность Петербурга никак не может выйти из пике. После небольшого майского оживления в июне она снова упала сильнее, чем в среднем по стране.

Согласно оперативным материалам Петростата, июньский индекс промышленного производства (ИПП) сократился на 12,1% по сравнению с июнем-2019. В Ленинградской области дела обстоят лучше: -5,2% при общероссийском показателе -9,4%. Подведены и статистические итоги полугодия. В целом по стране ИПП снизился на 3,5% по сравнению с январем-июнем прошлого года, в Петербурге — на 5,9%, в области — на 2,8%.

В городе в отраслевом разрезе июнь оказались наиболее удручающим для сегмента «производство прочих транспортных средств и оборудования», включающего судостроение (-52,3%), производство текстиля (-51,1%), компьютеров, электронных и оптических изделий (-39,1%). А за полгода сильнее всех упал опять же текстиль (-34,5%).

В области хуже всего себя чувствуют производство мебели (-69,5% в июне и -70,4% в первом полугодии), кожи (-51,9 и -55,7% соответственно) и лекарственных средств (-64,5 и -16,1%).

Любопытно, что в Петербурге, наоборот, фармацевтика демонстрирует самую мощную положительную динамику среди всех отраслей: +39,9% месяц к месяцу и +35,4% полугодие к полугодию. Также в лидерах табачный сектор (+38,4 и +0,9% соответственно) и одежда (+34,2 и +75%). В области растет производство напитков (+67,2 и +33,9%), полиграфическая



← Судостроение неожиданно оказалось одним из аутсайдеров среди отраслей петербургской промышленности в июне

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

деятельность (+48,3 и +47%) и табак (+17,8 и +14,2%).

Профессор СПбГУ Елена Ткаченко считает, что сам по себе ИПП в месячном выражении не является значимым индикатором. Рассматривать его нужно в комплексе с другими показателями.

К примеру, сейчас многие предприятия могут работать «на склад», отложив реализацию продукции до лучших времен. Поэтому стоит ожидать роста объема отгруженной продукции в последующие месяцы. Предприятия, связанные с государствен-

ным оборонным заказом, работают в определенном ритме и традиционно сдают больше заказов (например, в судостроении) осенью. Это тоже скажется на региональных макропоказателях, в том числе и ИПП.

Проблемным остается автомобильный кластер. В Петербурге в июне производство автотранспортных средств, хоть и сохранило впечатляющий по сравнению с маем рынок (на 64,3%), все равно уступает прошлогодним показателям (-9,5% к июню 2019-го). А за полугодие падение достигло 25,6%. В области отрасль потеряла месяц к месяцу 19,2%, а полугодие к полугодию — 37,2%.

«Автомобиль — сложная технологическая продукция. Наши предприятия серьезно локализованы. А значит, как только у них пошел спад производства, по цепочке около 50 пос-

тавщиков комплекующих немедленно получили недоказки, вплоть до полной остановки», — поясняет Елена Ткаченко.

В целом она считает, что пора прекратить связывать все проблемы с пандемией и признать, что российская экономика вошла в очередной цикл системного глобального кризиса. Скорее всего, он будет затяжным, и восстановления можно ожидать только через 2–2,5 года.

«Компании, у которых накопились резервы, могут использовать этот период для модернизации производства или обновления линейки продукции. Это часто делается в таких условиях, поскольку нет напряженного графика работы. Конечно, при уверенности в восстановлении спроса в будущем», — добавляет эксперт.

Иван ВОРОНЦОВ
ivan.vorontsov@dp.ru

5,9%

составило снижение ИПП Петербурга в первом полугодии 2020 года, по данным Росстата

Газета основана 25.05.1993
Редакция: 191022, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 5, бизнес-центр Бит House, 5-й этаж, газет@dp.ru
☎ 328 2828, 326 9700; факс 326 9701

Главный редактор: Смирнов А.И. aletu@dp.ru
Учредитель: ООО «ДП»
Шеф-редактор: Хейфец В.Л. veta@dp.ru
Отдел ежедневных выпусков: Гладышева Н.А. ng@dp.ru
Отдел аналитики: Родченков Н.В. nr@dp.ru

Выпускающий редактор: Жукон А.В. andreyzhukov@dp.ru
Отдел «Бизнес и власть»: Мухин А.В. anon.mukhin@dp.ru
Отдел «Новость компаниям»: Копылов А.Н. alexey.kopylov@dp.ru
Отдел «Своб. делов. Титов И.А. ivan.titov@dp.ru
Отдел специальных проектов: Мазин Е.В. eva.mazin@dp.ru

Любое использование материалов «Делового Петербурга», включая частичную или полную переиздачу (в том числе в электронном виде), допускается только с письменного согласия редакции. При использовании материалов с сайта на «ДП» обязательна. Принадлежные материалы на ретранслируются и не авторизованы.

Редакция не предоставляет справочной информации. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с позицией редакции. Средство массовой информации зарегистрировано Роскомнадзором. Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ №ФС 77-77508 от 31 декабря 2019 года.

Подписные индексы: 51382 — по Санкт-Петербургу; 19342 — по Ленинградской области.
Средство массовой информации зарегистрировано Роскомнадзором. Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ №ФС 77-77508 от 31 декабря 2019 года.

Отдел рекламы: reklama@dp.ru
☎ 326 9744
Отдел доставки: ☎ 334 5334
Претензии по доставке газет: отдел распространения «ДП»
☎ 326 9720; subscr@dp.ru
ООО «Урал-Пресс» СПб — ☎ 378 6644

Типография: ООО «Типографский комплекс «Девиз»», 191022, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А, пом. 44.
Время подписки в печать: Установлено: 21:45
Фактическое: 21:45
№ заказа: 2094-95

16+ 5500 экз.



Тираж: сертифицирован Национальной тиражной службой
Цена свободная



Промежуточные романсы

ВЛАСТЬ. Бюджет Петербурга не досчитался доходов из-за эпидемии и кризиса. Поступления от нефтегазовых компаний уменьшились в 2 раза, но город стал активнее продавать свое имущество. Губернатор думает о помощи из Москвы.



↑ С городским бюджетом тоже не все гладко ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

Доходы в сравнении с первым полугодием 2019 года снизились на 3%. Неналоговые и налоговые поступления упали еще сильнее — на 6,6%, это почти 20 млрд рублей. Правда, объемы безвозмездных поступлений увеличились на 121%. Об этом сообщил председатель комитета финансов Алексей Корабельников (на фото) на заседании городского правительства во вторник.

Всего за полгода городскую казну удалось пополнить на 295,3 млрд рублей, что составляет 51,5% от запланированного после весенней корректировки. 93,5% — собственные доходы, а остальное — перечисления из федерального центра.

По подсчетам Комфина, самые ощутимые потери

в абсолютном выражении бюджет понес по налогу на доход физических лиц (НДФЛ), который традиционно приносит казне больше всего денег. Он дал городу только 91,5 млрд рублей, что на 10 млрд меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Почти в 2 раза, или на 9,2 млрд рублей, уменьшились налоговые поступления от компаний нефтегазового сектора. На 9% меньше собрали налогов по упрощенной системе. Это произошло из-за льгот пострадавшему бизнесу.

На треть сократились доходы от сдачи в аренду городского имущества

(4,7 млрд рублей). Это произошло из-за введения мер по поддержке бизнеса, пояснил Корабельников. Однако городу удалось больше заработать на продаже имущества — 3,5 млрд рублей, что составляет 135% к прошлому полугодью. При этом казна Петербурга уже успела получить 19,3 млрд рублей из федерального бюджета. 8,5 млрд из них пошло на борьбу с COVID-19 и стимулирующие выплаты медикам.

Осваивается бюджет даже быстрее, чем годом ранее. Смольный уже потратил 305 млн из 689,5 млн рублей, запланированных в уточненном бюджете.

В абсолютном выражении это больше на 19,2 млрд, чем в прошлом году.

Александр Беглов заинтересовался, на какую еще помощь из Москвы город может рассчитывать. Алексей Корабельников считает необходимым перенести платежи за неработающих граждан, которые составляют сегодня 33 млрд рублей, на федеральный уровень. Кроме того, Петербургу стоит побороться за 100 млрд рублей, которые Кремль планирует на поддержку регионов, сказал председатель комитета. Но для этого нужно поменять условия их предоставления.

Экономист Владимир Климанов в комментарии «ДП» отметил, что потери в доходах у Петербурга сравнительно с другими регионами невелики. Поэтому на первоочередную помощь Москвы рассчитывать не стоит: «Город оказался более устойчив, чем могло показаться на первый взгляд. Хотя туристическая отрасль пострадала, он обладает диверсифицированной экономикой».

Григорий ПОТАПЕНКО
gazeta@dp.ru

БИРЖИ Рынки радуются вакцинам

Во вторник индекс Мосбиржи вырос на 0,84%, до 2825,71 пункта. Индекс РТС прибавил 1,93% и достиг 1259,72 пункта.

Инвесторы живут растущими надеждами на скорое создание вакцины от коронавируса в связи с новостями из Британии о том, что вакцина, разработанная учеными Оксфордского университета совместно с фармацевтической компанией AstraZeneca, успешно прошла первую фазу испытаний. Вакцинация привела к выработке у испытуемых антител к COVID-19.

В Европе двухдневный саммит ЕС по обсуждению экономических вопросов затянулся на 4 дня и завершился только в ночь на понедельник. Начиная с прошлой пятницы европейские лидеры обсуждали бюджет и фонд восстановления экономики Европы от кризиса, вызванного пандемией. Еврокомиссия предлагала 500 млрд евро из фонда выдать как субсидии, а 250 млрд — как займы. В итоге под давлением так называемых «бережливых» стран — Нидерландов, Дании, Швеции и Австрии — на конфигурацию выглядит иначе: 390 млрд евро — субсидии, 360 млрд — займы. В принципе, достижение самого факта договоренности должно позитивно восприниматься рынками, поскольку наличие плана лучше его отсутствия по сравнению с другими странами и регионами.

Рубль к вечеру охладил рос к доллару и к евро в район недельных максимумов, опираясь на дорожающую нефть, рост аппетита к риску на мировых площадках, приближение пика налогового периода июля и ожидания снижения в пятницу ключевой ставки ЦБ. Курс доллара расчетами «завтра» опустился на 71 копейку, до 70,62 рубля, а курс евро — на 52 копейки, до уровня 81,45 рубля. Нефть сорта Brent к 19:00 по московскому времени во вторник подорожала на 3%, до 4-месячного максимума, \$44,6 за баррель.

В ближайшие дни индекс Мосбиржи, скорее всего, будет пытаться на фоне тренда роста нефтяных цен и укрепления рубля пробить верхнюю границу диапазона 2830–2850 пунктов. Кроме упомянутых новостей инвесторы реагируют покупками акций на новости о переговорах президента США Дональда Трампа с представителями двух партий в конгрессе о деталях нового плана стимулирования экономики страны.

По валютной паре рубль/доллар мы ожидаем ее сохранение в диапазоне 69,5–70,5, и 80,2–81,2 — по рубль/евро в случае дальнейшего роста нефтяных цен после продолжения смягчения карантинных мер в ряде стран.



Олег АБЕЛЕВ
начальник аналитического отдела
ИК «РИКОМ-ТРАСТ»

Банк на оперативной паузе

ОБЫСКИ. Вчера в головном офисе банка «Объединенный капитал» прошли обыски по уголовному делу о хищении 2,7 млрд рублей из кредитных линий, открытых в 2014–2015 годах.

Банк заявил о временном прекращении работы по техническим причинам, сайт функционировал с перебоями. Телефон одного из акционеров, Марии Евневич, контролирующей 5,54% капитала банка, отключен, на письменный вопрос «ДП» она не ответила.

«Мостострой № 6» в 2016 году с долгами на 7 млрд рублей признан банкротом, на данный момент идет конкурсное производство. Крупнейшими кредиторами оказались банки «Россия», «Глобэк» и Сбербанк. В прошлом году полиция уже проводила

обыски в квартирах и офисах бывших руководителей компании.

Как ранее писал «ДП», уголовное дело возбуждено по заявлению банка «Россия», установлены двое подозреваемых. Ими стали бывший руководитель Дмитрий Турин и бывший член совета директоров Валерий Жоров. До Турина «Мостостроем № 6» руководил Игорь Осипов, который застрелился в августе 2018 года. Игорь Минаков, считавшийся совладельцем компании, скончался в декабре 2018 года. Ранее Минаков фигурировал и среди совладельцев

банка «Объединенный капитал», продав его Александру Евневичу и Сергею Ксаяненко.

На сегодня акционерами банка с долей 40% являются ООО «Максидом», 76% которого владеют Александр Евневич с сыном Николаем и дочерью Марией, еще 15% банка напрямую принадлежат старшему Евневичу, оставшиеся 45% — ООО «Орион трейд», находящемуся под контролем Ксаяненко, но долю в котором в размере 0,3% в начале июля текущего года приобрела Мария Евневич. По итогам 2018 года банк выплатил акционерам дивиденды в размере 199,9 млн рублей (против 300 млн по итогам 2017-го).

Совокупный финансовый результат (прибыль)

на 1 января 2020 года составил 672 млн рублей. В июле текущего года банк закрыл свое последнее дополнительное отделение, сократив сеть до головного и дополнительно го офисов.

При этом, как следует из отчетности кредитной организации, на начало прошлого года остатки на счетах частных лиц в банке достигли 11 млрд рублей, на 1 апреля текущего года они выросли в 2,2 раза, до 24 млрд рублей. Из них на срочные депозиты приходится менее половины объема, с января по апрель они сократились с 12 млрд до 9 млрд рублей.

Евгений ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

А ВЫ ПРОБОВАЛИ ТАК СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА?

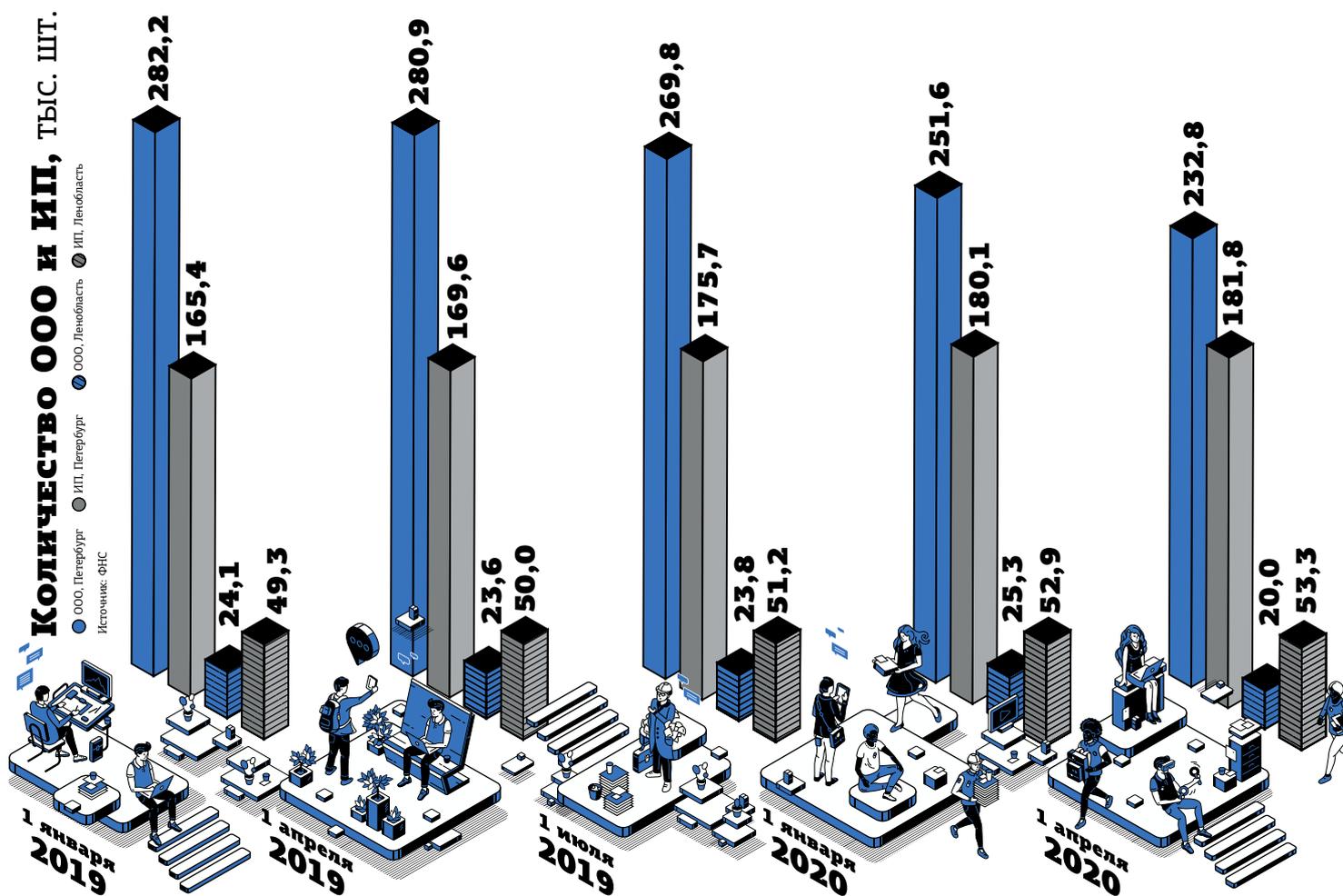
Сэкономьте на ремонте бытовой техники в офисе, доверив нам её сервисное обслуживание. И позаботьтесь о здоровье Ваших сотрудников.

- Чистим кофейные машины и кулеры от накипи, глосени и слизи микроорганизмов
- Чистим, проводим ТО и заправляем кондиционеры
- Выполняем техническое обслуживание холодильников, СВЧ, электрочайников и другой бытовой и оргтехники
- Вы получаете личного менеджера, который организует ремонт любой поломки сегодня за 1 звонок
- Первичная диагностика всей техники - БЕСПЛАТНО
- Наличный, безналичный расчет
- Гарантия 1 год • Скидки и приятные бонусы

ПОЧИНИМ ВСЁ, ЧТО У ВАС СЛОМАЛОСЬ

ЛЕНРЕМОНТ звоните круглосуточно без выходных
344 44 44

4 ПЕРВАЯ НОВОСТЬ



Предприниматели уходят

Продолжение. Начало → 1

Год назад страна праздновала историческую победу — количество ИП впервые превысило число других форм ведения бизнеса, в том числе ООО. Петербургу достичь такого показателя не удалось, максимальное соотношение в апреле текущего года остановилось на значении 44% к 56%. Впрочем, численность ООО стала активно сокращаться еще с 2016 года. Эксперты отмечают, что происходит это исключительно благодаря действиям ФНС и изменениям в законодательстве. И связи с последствиями пандемии коронавируса не видят.

«Тенденция связана с массовыми исключениями юридических лиц из единого реестра юрлиц (ЕГРЮЛ) в связи с проверками регистрирующих органов, которые получили такое право как раз в январе 2016 года», — отмечает Антонина Кобулей, юрист практики консалтинга адвокатского бюро «Румянцев Лигал». По ее словам, ФНС получила право проводить проверки достоверности сведений, включенных и включаемых в ЕГРЮЛ. «ООО стали получать от налоговых органов уведомления о, возможно, недостоверности сведений об адресе, руководителе, участниках юрлица, соответственно, и о необходимости представления достоверных сведений», — говорит эксперт. — Если компания не реагирует на запросы, то ФНС вносит в ЕГРЮЛ запись о недостоверности сведений, и если она существует более 6 месяцев, то регистрирующий орган может принять решение об исключении ее из ЕГРЮЛ как недействующей».

С момента уведомления о недостоверности сведений до исключения ООО из ЕГРЮЛ проходит примерно один календарный год. Столько же времени занимает и выбытие из реестра, если компания своевременно не сдала отчетность или у нее отсутствуют операции по расчетному счету в банке. Срок самостоятельного прекращения деятельности ООО также занимает до полугодя. «Следствием закрытия предприятий, формирующих статистику, которую мы сейчас видим, является не пандемия и кризис, а другие причины. Скорее всего, через полгода мы увидим реальную статистику по числу пострадавших от пандемии коронавируса», — говорит Наталья Ненашева, управляющий партнер компании «ТОП ЛАЙН». — Мер государственной поддержки оказалось недостаточно, отсрочка по уплате налогов предоставлена отраслям, признанным наиболее пострадавшими, а снижение страховых взносов, скорее всего, для большинства предпринимателей в перспективе обернется дополнительными штрафами



↑ **Бизнес закрывается, но через полгода ситуация может усугубиться**
ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

и неустойками». По ее мнению, сокращение числа ИП спровоцировано последними событиями.

Вертялый ИП

По законодательству срок закрытия ИП максимально сокращен: ФНС обязана принять решение на шестой рабочий день с момента подачи заявления, если к предпринимателю нет претензий.

Как правило, требуется подтверждение полной уплаты налогов или закрытия банковского счета, что несложно для большинства предпринимателей, решившихся на прекращение бизнеса. Из-за скорости закрытия именно сокращение количества ИП и вызывает у экспертов тревогу.

Большинство ИП находится на упрощенной системе налогообложения (УСН), по итогам 2018 года, если верить данным ФНС, на ней находилось чуть более 100 тыс. петербургских предпринимателей, или 60% общей численности, сумма начисленного налога превысила 15,7 млрд рублей (данные за 2019 год не опубликованы, в 2017 году сумма налога составляла 10,9 млрд рублей). На едином налоге на вмененный доход на конец прошлого года находилось 61 тыс. ИП, за 12 месяцев 2019 года начислено 2,8 млрд рублей против 2,4 млрд рублей годом ранее. На других системах — патентных или сельскохозяйственном налоге — количество и суммы налогов ничтожны. Плюс обязательные для ИП налоги, которые пополняют Пенсионный фонд и фонд ОМС. Если предположить, что выбывшие из реестра за 3 месяца 2,2 тыс. ИП действительно вели хозяйственную деятельность и платили налоги, сумма недополученных поступлений в бюджеты

во втором полугодии из-за них уже может превысить 150 млн рублей. И это при условии, что дальнейший исход ИП из реестра остановился.

Аналог дохода

Ряд опрошенных «ДП» экспертов предполагает, что численность ИП пошла на спад математически, не по причине экономических последствий пандемии коронавируса, а из-за распространения эксперимента с самозанятыми на Петербург с 1 января 2020 года. Однако точное количество оформивших себе подобный статус для уплаты так называемого налога на профессиональный доход (НПД) неизвестно.

На 1 июня 2020 года, если верить данным в сводной отчетности налоговой службы, сумма начисленного самозанятым в Петербурге налога составила всего 53,6 млн рублей накопительным итогом за 5 месяцев. Налоговики не раскрывают информацию о количестве самозанятых в регионах, ограничиваясь общими фразами на брифингах. Так, из их выступлений извест-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Вера КОНОНОВА
замначальника отдела
аналитических исследований
Института комплексных
стратегических исследований
(ИКСИ)

Избирательный подход к поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), ориентированный в основном на наиболее пострадавшие отрасли, не оправдывает себя, поскольку позволял поддерживать лишь небольшую часть компаний и ИП, работающих в сегменте потребительских услуг. Однако для многих малых и средних предприятий, работающих в промышленности, строительстве и других секторах экономики, серьезной проблемой остается снижение спроса со стороны крупных компаний. Для сохранения бизнеса МСП в этом сегменте требуются целенаправленные усилия по восстановлению спроса со стороны их основных заказчиков.

Поддержка МСП приобретает все более узконаправленный характер. Срок действия ряда мер (мораторий на налоговые проверки и взыскание налогов, продление сроков предоставления отчетности и пр.) уже завершены. Появляются и еще более точечные меры, например предоставление субсидий на закупку масок и термометров для малых гостиниц, кафе и детских садов. Такой подход означает, что большинство малых и средних компаний практически не имеют доступа к государственной поддержке. Соответственно, проводимая антикризисная политика пока не может оказать масштабную поддержку малому и среднему бизнесу, который продолжает испытывать значительные проблемы. В бизнесе продолжает сокращаться и число самих компаний, и занятость в них.



Роман РОМАШЕВСКИЙ
финансовый директор VR_Bank

Сокращение юрлиц наблюдается с 2016 года, но одновременно росло количество ИП. Год назад ИП даже впервые превысили юридических лиц по количеству. Экономический кризис и ковидные ограничения привели к уходу многих предпринимателей, поэтому тренд роста сменился на сокращение количества ИП. Распространение режима самозанятых не стимулирует регистрацию ИП, ведь в новом режиме меньше налогов и проще отчетность. Скорее всего, тенденция сохранится до конца года, бизнес будет стремиться к оптимизации убыточных структур.



Владимир МЕНЬШИКОВ
председатель совета Союза малых
предприятий Петербурга

Мы даже близко не представляем экономических последствий ограничений, наложенных на бизнес. Численность ООО не отражает реальную картину, этот показатель вторичен. Хотя сокращение ИП — уже очень нехороший звоночек. Нужно дожидаться двух других показателей: количество занятых и объем налоговых поступлений. По ним и можно сделать вывод о последних. Сейчас выводы делать рано, объективную картину увидим не ранее чем через полгода после снятия всех ограничений. Реальные цифры потерь и сотрудников, и оборотов, и налоговых отчислений.

В КОНТЕКСТЕ



ФОТО: КАРТИНКА ИЛЛЮСТРАЦИЯ ДИДЖЕЙ-АРТ

От перемены мест слагаемых сумма не меняется. Но она страдает, когда уменьшаются оба слагаемых. Раньше считалось, что предприниматели переходят на облегченные налоговые формы, вот и падает число ООО. Сегодня очевидно: бизнес закрывается во всех разновидностях.

Маловероятно, что истинной причиной закрытия юридического лица, будь то ООО или ИП, является высокая налоговая нагрузка. Причина тут скорее в отсутствии спроса на услуги данного юрлица и абсолютном убеждении его владельца, что ситуация не изменится и завтра. Ведь от обязанности платить аренду, зарплату и те же налоги никто не освобождал. Отсюда и рост числа заявлений на ликвидацию: дешевле уничтожить сейчас и потом создать заново, чем пытаться сохранить уже умирающее.

Затраты на открытие бизнеса в РФ, как бы ни спорили скептики, одни из самых низких — и отсюда самых доступных в мире. Заплатить пошлину, предоставить договор аренды офиса, открыть расчетный счет в банке. И дальше работать спокойно, создавая конкурентоспособный продукт, не забывая раз в квартал платить налоги.

Но у большинства предпринимателей отчего-то не получается ведение бизнеса: то государство заставит раскошелиться на новое кассовое оборудование, то банк из-за подозрений в страшных грехах заблокирует тот самый бесплатный расчетный счет, то покупатель забудет рассчитаться и с игривой ухмылкой посоветует обратиться в суд. Любый должник знает, что скорость ответственности Фемиды только в помощь: пока суд да дело, можно или изыскать ресурсы для погашения задолженности, или успеть ликвидировать юрлицо.

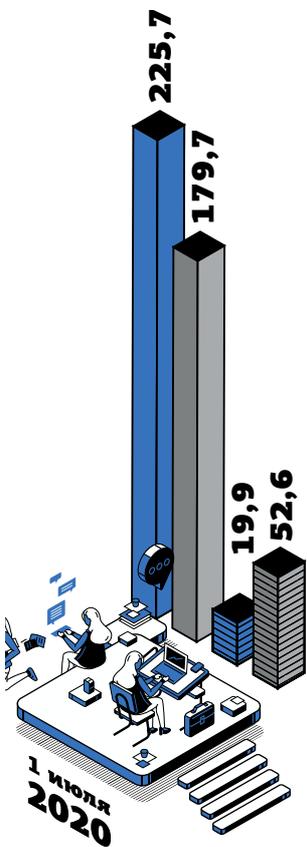
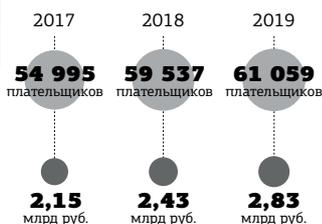
Тот, кто верил в будущее и не хотел работать на дядю, — боролся с системой, искал способы выживания. Потому и казалось, что по количеству бизнесменов страна давно вышла на плато: общее число стабильно, меняются лишь организационные формы. Но в текущем году что-то сломалось, бизнес массово стал закрываться. По теории сообщающихся сосудов это суждение может подтвердить статистика по безработице: тот, кто раньше был хозяином, сегодня встает в очередь на биржу труда. Пока там можно обеспечить какой-никакой, но стабильный доход на пару месяцев.

Или, может быть, причина в массовой неспособности российских бизнесменов создавать свой собственный, уникальный продукт? Зачем что-то изобретать, когда в одном месте можно подешевле купить, чтобы потом в другом подороже перепродать? Разницу можно положить себе в карман, зачастую забыв при этом заплатить налоги. Современная реальность такова, что никто не ожидал столь зыбкого сокращения спроса — ни бизнес, ни потребитель, ни власть.

Евгений ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

НАЛОГИ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ПЕТЕРБУРГА

Источник: ФНС

УПРОЩЕННАЯ
СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯЕДИНЫЙ НАЛОГ
НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

В НЕБЫТИЕ

но, что на середину февраля текущего года, через полтора месяца после вступления в силу в городе новой формы налогообложения, количество зарегистрировавшихся самозанятых составило 7 тыс. против 300 тыс. по стране. На тот момент по структуре самозанятых по РФ, как сообщал тогда еще глава ФНС Михаил Мишустин, 18% работали таксистами, 9% сдавали недвижимость в аренду, 6% занимались репетиторством. Более свежие цифры неизвестны. Поэтому делать вывод, что преграждающие деятельность ИП стремятся стать самозанятыми, нельзя. Хотя бы из-за несовпадения по видам деятельности.

Под ударом

Истинная причина закрытия ИП в том, что они приняли на себя основной удар от ограничительных мер из-за коронавируса. У них оказалось меньше резервов и возможностей для выживания по сравнению с более крупными компаниями, так как почти нет доступа к кредитам и госзаказам.

«Основные потери от сжатия спроса и продаж не могли быть компенсированы крайне ограниченными мерами господдержки, которые не предусматривали субсидирования, а касались в основном отсрочек арендных и налоговых платежей, льготного кредитования, приостановки плановых проверок, — говорит Марк Гойхман, главный аналитик TeleTrade. — Снижение на 2–3% численности ИП за несколько месяцев — небольшое, но это лишь начало. Опыт предыдущих кризисов, например 2008 или 2014 годов, показывает, что первый, острый и шоковый, удар

знаменовал только первую фазу давления на экономику и бизнес, основные негативные последствия наступят в течение последующих месяцев с разной степенью продолжительности и силы воздействия». По словам эксперта, у многих предприятий вне зависимости от формы собственности есть производственные и финансовые запасы, которые задействуются в критический период. Кто-то использует кредиты, по которым пока не подошел срок погашения, какие-то бизнесы пытаются бороться с падением продаж, терпя потери и убытки, которые до поры до времени не легальны и могут накапливаться.

«По мере времени процессы, негативно нарастающие, перейдут из количества в качество — критическое для многих участников рынка, — оценивает Гойхман. — Более явственным процессом станет осенью-зимой, до конца года можно ожидать сокращения числа бизнес-единиц как минимум еще на 5–6%».

Евгений ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

6 БИЗНЕС



ФОТО: ИНТЕРФЕКС

«Ленэнерго» хочет дешевле

ФИНАНСЫ. Оферта по выкупу облигаций «Ленэнерго» совпала по времени с окончанием тендера на предоставление кредитов компании на 10 млрд рублей.

Сегодня «Ленэнерго» может купить биржевые облигации серии БО-05 у держателей, предъявивших их к выкупу. На минувшей неделе по 10-му купону компания выплатила 77,8 млн рублей из расчета 32,4 рубля по ставке 6,5% годовых на одну бумагу. Доходность следующего купона с выплатой в январе 2021 года установлена на уровне 5,4% годовых. Десятилетний облигационный заем в объеме 2,4 млрд рублей компания разместила в июле 2015 года. По данным сервиса RusBonds, держатели в предыдущие периоды оферты не предъявляли облигации к выкупу.

Одновременно с погашением купона и офертой о выкупе «Ленэнерго» завершило прием заявок на аукцион по предоставлению кредитов на общую сумму 10 млрд рублей. Компания запросила три кредита

пользованным кредитным линиям у «Ленэнерго» составляла 74,6 млрд рублей, что на 14%, или 9,4 млрд больше, чем на начало года. Совокупная задолженность по кредитам и займам на отчетную дату достигла 13 млрд рублей, сократившись за 3 месяца на 12,7 млрд рублей.

При этом в феврале 2020 года компания разместила два пятилетних выпуска облигаций объемом по 5 млрд рублей каждый. По первым шести купонам, до февраля 2023 года (выплата осуществляется раз в 6 месяцев), ставка установлена в размере 6,2% годовых.

По данным ЦБ РФ, средневзвешенная ставка по корпоративным кредитам в рублях на срок до 1 года в мае текущего года составила 7,3% годовых.

«С мая по сегодняшний день Банк России снизил ключевую ставку на 100 ба-

зисных пунктов, на ближайших заседаниях также нельзя исключить ее снижения, — полагает Юрий Кравченко, начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «ВЕЛЕС Капитал». — По итогам июля или ближе к концу лета средневзвешенная ставка для корпоративных заемщиков вслед за динамикой ключевой может оказаться на уровне или ниже 6%».

По словам эксперта, «Ленэнерго» имеет максимальный кредитный рейтинг от агентства «АКРА» и может привлекать кредиты под ставку ниже средневзвешенной.

Евгений ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru



Новые кредиты могут быть направлены на погашение ранее взятых обязательств

Вместо клевера останется труба

В связи с отказом Ingka Centres от проекта ТРЦ «МЕГА Новоселье» она не планирует строить и предназначенную для него развязку с КАД

Земельный участок площадью 40 га, расположенный между Красносельским шоссе и кольцевой автодорогой вблизи микрорайона «Новоселье», компания приобрела в 2016 году. Здесь к 2021 году должен был появиться самый крупный в СЗФО торговый центр IKEA, для которого и нужна была развязка.

«В соответствии с новой стратегией некоторое время назад компания приняла решение отказаться от планов по строительству «МЕГА Новоселье» в Ленинградской области. Компания рассматривает различные варианты использования этого актива. Что касается строительства развязки с КАД, то в отсутствие определенных планов в отношении земельного участка компания не планирует инвестировать в прилегающую инфраструктуру», — прокомментировали «ДП» в Ingka Centres.

Тем не менее у источников «ДП» в дорожной отрасли нет информации, что IKEA передумала строить развязку. Неизвестно им и о намерениях других организаций реализовывать здесь дорожный проект.

До IKEA земля принадлежала ЗАО «СевНИИГИМ», переговоры о ее приобретении велись порядка 3 лет. Ретейлер требовал от института обеспечения участка всеми видами инженерной инфраструктуры и возможностью полноценной транспортной доступности. Как ранее писал «ДП» (см. №36 от 20.03.2019), институт реконструировал Красносельское шоссе, затратив на это 500 млн рублей, а также спроектировал новую развязку с КАД в районе примыкания к ней Волховского шоссе, чтобы привлечь такого крупного инвестора. «Для развития всего нашего проекта (компания ре-

ализует на своей земле и другие объекты. — Ред.) эта развязка с КАД потребовалась бы лет через пять-шесть, но при IKEA объект нужен будет сразу», — пояснил «ДП» председатель совета директоров СевНИИГИМ Игорь Белинский.

В прошлом году Главгосэкспертиза выдала положительное заключение на стадию «П» документации. Существующую транспортную развязку с КАД по типу «труба» рядом с Новосельем пред-

полагалось довести до типа «клеверный лист». Это должна была быть первая развязка на кольцевой дороге, построенная за частный счет.

И без развязки хорошо
Территория Новоселья уже давно застраивается масштабными жилищными проектами. По мнению экспертов, без ТЦ и транспортной развязки микрорайон ничего не потеряет. «Наличие или отсутствие дополнительной развязки для этой локации несущественно. Здесь и так достаточная транспортная доступность. С другой стороны, отказ от строительства «МЕГИ» мог бы добавить привлекательности этому месту», — считает глава совета директоров ГК «Максимум life development» Игорь Карцев.

По информации руководителя проектов комплексного освоения территорий компании «Строительный трест» Анзора Берсирова, после информации о том, что строительство ТЦ в Новоселье отменено, покупательский интерес к проекту «NEWПИТЕР» не то что не был снижен — он демонстрирует рост.

Досье

Последние открытия развязки на КАД Петербурга

- **Декабрь 2011 года:** развязка с продолжением Командантского проспекта (в полном объеме)
- **Август 2013 года:** развязка с северным участком ЗСД (в полном объеме); развязка с правительственной трассой Пулково — КАД
- **Декабрь 2013 года:** модернизация развязки в Бронке
- **Ноябрь 2019 года:** к КАД подключена автомагистраль М-11 «Нева»

Источник: данные «ДП»

Отрезали верхушку

НЕДВИЖИМОСТЬ. Градостроительный совет рассмотрел проект отеля PLG в Пьяной гавани. Чтобы пройти «сито» архитекторов, девелоперу пришлось умерить аппетиты.

PLG второй раз выставляет проект на суд Градсовета. Первая попытка была в начале года. Тогда архитекторов не устроила высота будущего комплекса, и они рекомендовали ее уменьшить с 56 до 40 м. Девелопер «урезал» основную часть здания до семи этажей, оставив четыре 15-этажные башни. Для этого PLG пришлось пожертвовать площадью продаваемых апартаментов — она сократилась с 68 тыс. до 60 тыс. м². В проекте предусмотрены культурно-досуговый центр, фитнес-клуб, бизнес-центр, рестораны, магазины. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на конец весны 2023 года. Объем инвестиций составит около 12 млрд рублей.

«Чтобы удовлетворить пожелания местных жителей и Градсовета, мы оптимизировали проект и структуру его финансирования. Были найдены технологические решения, которые позволили сохранить его экономическую эффективность, лишь не-



↑ **Новый проект апарт-отеля посетил и покорежил прежнее** ФОТО: PLG.GROUP

значительно снизив рентабельность и увеличив сроки окупаемости — в пределах 2–3 лет», — отмечает операционный директор PLG Ольга Смирнова.

Но эксперты полагают, что сокращение числа апартаментов почти на 15% неизбежно ухудшит экономику проекта. По оценке участников рынка, девелопер недополучит 1,2 млрд рублей выручки с продажи юнитов.

«Проект стал ниже почти вдвое. Но девелопер готов идти на такие жертвы ради его реализации. Не исключаю, что после заседания Градсовета стоимость 1 м² на старте продаж вырастет в связи с сокращением номерного фонда», — говорит директор департамента развития ГК «ПСК» Сергей Михорнов.

Павел НИКОФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru



«Большое влияние на спрос оказывает комплексное развитие жилого квартала и всей соответствующей инфраструктуры. Покупателям интересен не столько торговый центр, сколько комфортная и современная городская среда. Нынешняя дорожная инфраструктура полностью удовлетворяет потребности жителей поселка. Расчеты интенсивности транспортных потоков и нагрузки на объекты улично-дорожной сети в Новоселье просчитаны на годы вперед. Все новые дороги проектируются и строятся шириной не меньше четырех полос. Здесь никогда не будет пробок, как в локациях с высокой плотностью застройки и узкими дорогами», — прокомментировал «ДП» Берсиров.

По мнению эксперта, поскольку назначение земельного участка, где должна была появиться «МЕГА», — ретейл, с большой вероятностью в ближайше несколько лет он будет пустовать, исходя из нынешних реалий.

Приоритетный город

Тем не менее Санкт-Петербург входит в число приоритетных городов ми-

ра для развития бизнеса Ingka Centres. «Ingka Centres продолжает инвестировать средства в модернизацию существующего портфеля в регионе: в настоящее время идет реализация проекта в «МЕГА Дыбенко» с общим объемом инвестиций 2,2 млрд рублей. Мы развиваем «МЕГА Парк» в Кудрово, на данный момент объем инвестиций составляет 200 млн рублей. Мы также заключили соглашения

о соинвестировании 700 млн рублей в развитие транспортной инфраструктуры в городе Кудрово», — отметили в компании. Речь идет о частичном финансировании строительства новой развязки с Мурманским шос-

се у ТЦ «МЕГА Дыбенко». Общая стоимость объекта оценивается в 3 млрд рублей, причем большая часть средств уйдет на выкуп земельных участков. Власти Ленобласти рассчитывали получить от ретейлера больше чем 700 млн рублей, однако после длительных переговоров цифра осталась неизменной.

Проектные работы финансирует областной бюджет. В 2020 году ГКУ «Ленавтодор» заключило соответствующий контракт, начало строительства намечено на 2021 год. Первым этапом станет спрямление Центральной улицы Кудрово, вторым — реконструкция существующей развязки над шоссе, по которой автомобилисты попадают в «МЭГУ». Весь проект планируется реализовать к 2025 году.

Дарья КИЛЬЦОВА
darya.kiltsova@dp.ru

← **Изменение планов в ретейле меняет и дороги**

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO



Перелом тенденции

ЭНЕРГЕТИКА. За время пандемии долг жителей Петербурга и Ленобласти за электричество вырос более чем на 270 млн рублей. Хотя в июне платежная дисциплина стала выправляться.

В апреле правительство ввело мораторий на штрафы и пени по коммунальным платежам из-за кризиса. Постановление будет действовать до 1 января 2021 года. Энергетикам и коммунальщикам эта мера пришлось не по душе: многие беспокоились, что отмена штрафов может интерпретироваться потребителями как разрешение не оплачивать коммунальные услуги вовсе. Опасения, что россияне станут хуже платить во время пандемии, оправдались.

По данным Петербургской сбытовой компании (ПСК), с апреля по июнь включительно сумма задолженности петербуржцев за электроэнергию выросла более чем на 150 млн рублей, а жителей Ленобласти — на 121 млн рублей. Если сравнить с предыдущими средними показателями, в апреле-мае поступления снизились примерно на 20%. Информацию

об июньской динамике в ПСК предоставить отказались, но подтвердили, что в первый месяц лета происходило «некоторое выправление платежной дисциплины».

Если верить федеральной статистике, пик падения оплаты пришелся именно на весну. Согласно ежемесячной информации, которую гарантирующие поставщики направляют в Минэнерго, уровень расчетов физических лиц в апреле упал на 9,5% по сравнению с тем же месяцем прошлого года, в мае — на 5,1%. А вот в июне уже наблюдался прирост, он составил 1,2%. Это означает, что пусть и медленно, но началось погашение накопленных весной долгов.

В случае с ПСК не последнюю роль мог сыграть и тот факт, что с 30 марта все центры приема платежей (ПЭС, дочерняя структура ПСК) были закрыты и целиком сеть открылась

только 11 мая. При этом городские власти не вводили подобных ограничений, компания приняла такое решение сама. В эту паузу потребители могли оплатить электричество только в банках или с помощью онлайн-сервисов. Но в случае оплаты через кредитные организации нередко взимается комиссия, а сам ПЭС не гарантирует своевременное и корректное поступление платежей.

Причиной резкого весеннего снижения платежной дисциплины может быть не столько реальное отсутствие денег у россиян, сколько сопутствующие неприятности, считает глава Агентства энергетического анализа Алексей Преснов. «Люди бросились решать первоочередные проблемы, они находились в шоковом состоянии. А уже в июне, когда жизнь слегка нормализовалась, все вспомнили в том числе и про долги за электричество», — говорит эксперт.

По мнению аналитика ГК «ФИНАМ» Алексея Калачева, в апреле-мае многие не торопились оплачивать счета еще и потому, что надеялись на списание задолженностей или временное «прощение» оплаты услуг ЖКХ, но этого не произошло.

Аналитик отмечает, что, несмотря на значительные убытки, электроэнергетическая отрасль будет восстанавливаться быстро. «С тех пор, как начали отменять ограничения, мы видим постепенное восстановление — физические лица снова начали платить. Электроэнергия обеспечивает всю нашу жизнедеятельность, это рынок с устойчивым спросом. Поэтому думаю, что к началу следующего года все окончательно восстановится», — отмечает Алексей Калачев.

Анастасия БЕЛЯЕВА
anastasia.belyaeva@dp.ru

Попытка банкротства

ИСКИ. К застройщику «ЮИТ Санкт-Петербург» казанским ООО «Раствор Транс Сервис+» подан банкротный иск в попытке взыскать 1,68 млн рублей задолженности за поставку бетона.

Арбитражный суд Петербурга оставил иск без движения до 10 августа текущего года до устранения нарушений. Как следует из материалов дела, истец не приложил необходимые документы, в том числе копию вступившего 26 июня 2020 года в силу решения суда о взыскании с «ЮИТ Санкт-Петербург» долга по договору поставки от мая 2018 года. Право требования долга у казанской компании появилось по договору цессии с ООО «Тимер бетон плюс», заключенному в январе 2019 года. Связаться с ее представителями «ДП» не удалось.

Уведомление о намерении подать банкротный иск было опубликовано на сервисе «Федресурс» месяцем ранее, как и предусмотрено законодательством. «ЮИТ Санкт-Петербург» стал ответчиком из-за реорганизации изначального заказчика, «ЮИТ Казань», в форме присоединения к головной компании, которое завершилось в мае текущего года.

Как отметил Владимир Сорокин, вице-президент «ЮИТ Россия», оснований для подачи компанией — поставщиком бетона в Казани заявления о признании «ЮИТ Санкт-Петербург» банкротом нет. «У нас отсутствуют финансовые проблемы, а спор является хозяйственным и не может быть основанием для начала процедуры банкротства, при этом совершенно очевидно, что сумма предъявленного иска является для нас несущественной», — подчеркнул он.

«Публикация уведомления о намерении банкротства и уж тем более сам зарегистрированный в картотеке арбитражных судов банкротный иск являются условной красной карточкой для большинства кредиторов», — отметил один из руководителей петербургского филиала московского банка. —

Мы это делаем не по своей прихоти, а по требованиям ЦБ РФ, увеличивая резервы на возможные потери по кредитам таких компаний». По его словам, юридические просчеты, которые приводят к факту регистрации банкротного иска, в будущем могут вызвать удорожание кредитных линий.

В 2018 году намерение о подаче банкротного иска к «ЮИТ Санкт-Петербург» публиковало АО «Апелляционный центр», в картотеке арбитражных судов иски отсутствуют.

Согласно бухгалтерской отчетности по РСБУ, по итогам 2019 года у «ЮИТ Санкт-Петербург» судная задолженность составила 80 млн рублей, последние несколько лет компания не привлекала кредиты.

Евгений ПЕТРОВ
evgeniy.petrov@dp.ru

154

млрд рублей составила выручка ПСК в 2019 году

Анастасия БЕЛЯЕВА
anastasia.belyaeva@dp.ru



ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

Скупал долги и задолжал

ПРОЦЕСС. ООО «Каисса», взыскивающее с НАО «Юлмарт» более 700 млн рублей, подало заявление о собственном банкротстве.

Компания обратилась в арбитраж в апреле с задолженностью 612,8 млн рублей, но до сих пор ее заявление не рассмотрено: она не представила необходимый пакет документов (к примеру, размер задолженности по обязательным платежам). Поэтому заявление оставили без движения. При этом ранее «Каисса» несколько раз размещала на «Федерсурсе» уведомление о своем намерении банкротиться. Тогда в качестве кредиторов компания указывала ООО «СЗП «Энергия» и Галину Гуринову.

По данным сервиса «Контур.Фокус», «Каисса» в 2017 году выдала ООО «Юлмарт» заем на 506,1 млн рублей (под 8,5% годовых). Однако право требования по этому договору «Каисса» передала в залог Галине Гуриновой. Параллельно «Каисса» взыскивает с НАО «Юлмарт» 734,4 млн рублей.

Предположительно эта компания скупала долги «Юлмарта». В пользу такой версии говорят арбитражные споры «Каиссы». Так, ООО «Гарант» взыскивает с нее 1,3 млн рублей, за эту сумму «Каисса» купила у него долг НАО «Юлмарт», а СЗП «Энергия» уже взыскала 1,2 млн рублей, которые ей осталась должна «Каисса» также за покупку долга «Юлмарта».

По оценке адвоката Сергея Высоцких, руководителя проектов адвокатского бюро «S&K Вертикаль», скупка долгов могла происходить и в целях спасения НАО «Юлмарт» от банкротства: ведь могли быть применены процедуры финансового оздоров-

ления либо внешнего управления, направленные на восстановление компании: «Погашение долгов перед поставщиками путем их покупки могло бы этому поспособствовать». В любом случае цели установить контроль над банкротной процедурой должника при покупке текущих требований быть не может, так как такие кредиторы не голосуют на собраниях кредиторов, имеют ограниченный набор прав, добавляет руководитель практики антикризисного управления и банкротства юридической компании «Довернута Лигал» Карина Епифанцева.

НАО «Юлмарт» в феврале этого года признали банкротом и ввели конкурсное производство. Но «Каисса»

предъявила иск не в рамках банкротного дела, а в самостоятельном процессе. Карина Епифанцева объяснила это тем, что задолженность, которую скупала «Каисса», является текущей: «Та-

кая задолженность взыскивается вне рамок дела о банкротстве в общеско-вом порядке и погашается преимущественно перед требованиями кредиторов, включенных в реестр».

По оценке Сергея Высоцких, банкротство «Каиссы» может потенциально повлечь на контрагентов «Юлмарта». «Оно может привести к оспариванию покупки долгов «Юлмарта», если их скупали за номинал. В случае успеха «Каисса» сможет получить деньги с поставщиков «Юлмарта», долги перед которыми погасила».

Дмитрий МАРКУЛИН
dmitry.marukulin@dp.ru

Пассажиры заплатят Сбербанку

Банк обеспечит безналичную оплату проезда на части маршрутов Ленобласти

Возможность безналичной оплаты проезда в общественном транспорте Ленобласти внедрили коммерческие перевозчики «Пальмира», «Вест-Сервис» и «АТП Барс-2». Прием и обработку платежей будет обеспечивать Сбербанк. Автобусы оснащены оборудованием, которое принимает к оплате проезда льготные проездные карты, банковские карты и наличные деньги с выдачей чека. Размер комиссии эквайринга за прием банковских карт, которую оплачивает перевозчик, в кредитной организации не раскрыли.

«Мы оборудовали более 180 бортов перевозчиков, обслуживающих маршруты в Кудрово, Всеволожске, Выборге, Тихвине, Волхове и Пикалево», — сообщил Олег Тихомиров, управляющий головным отделением Сбербанка по Ленинградской области. По его словам, оборудование позволяет оплачивать проезд с помощью бесконтактных банковских карт через приложения Samsung Pay, Apple Pay и Google Pay, установленные на смартфонах и иных устройствах с поддержкой сервисов мобильных платежей.

Комиссия за поездку

Как рассказали в Управлении Ленобласти по транспорту, перевод системы оплаты проезда на электронные рельсы уже превысил статус насущной необходимости. «Мы рады, что и на муниципальных маршрутах пошло движение в сторону бесконтактной оплаты проезда», — отметили в управлении.

В Сбербанке подчеркнули, что на текущий момент бесконтактная оплата реализована на 56 маршрутах, вероятно, до конца года их количество будет увеличено. По данным Управления Леноблас-

ти по транспорту, в регионе действует 887 маршрутов общественного пассажирского транспорта. Это значит, что банк охватил не менее 6% транспортной сети региона.

По оценке ряда опрошенных «ДП» экспертов, доля платежей по банковским картам в общественном транспорте Ленобласти на сегодня не превышает 5%. Столь низкий уровень объясняется как раз более поздним началом реализации проектов по приему безналичных платежей на транспорте в регионе по сравнению с Петербургом.

Пример соседа

В Петербурге прием безналичной оплаты проезда на общественном наземном транспорте обеспечивает Газпромбанк, а в метрополитене — банк «Санкт-Петербург».



Долгие проводы Spar

РЕТЕЙЛ. Гипермаркет, ранее принадлежавший сети Spar, пустует с конца декабря прошлого года, однако сейчас крупные торговые сети заинтересовались этим объектом.

Круглосуточный магазин сети Spar на Кушелевской дороге, 1, корп. 1, площадью 8500 м² открылся в сентябре 2019 года и проработал совсем недолго. Так как уже к концу 2019 года компания «ТД Интернет» заявила о прекращении деятельности, а в феврале нынешнего года по решению суда была объявлена банкротом.

До недавнего времени гипермаркет все еще сохранял брендированную вывеску Spar. Сейчас, по словам экспертов рынка коммерческой недвижимости, помещением интересуются сети «Перекресток» и «Лента». Напомним, ранее «ДП» писал (см. №85-84 от 01.07.2020), что на месте супермаркета Spar возле станции метро «Приморская» не так давно открылся «Перекресток».

«Супермаркет на Кушелевской дороге занимает отдельное здание в отличной локации рядом с крупным жилым районом, строительство которого активно ведется в последние годы. Поэтому оно может быть интересно многим продукто-

леров Colliers International в Петербурге Владимир Каличава также рассказал «ДП», что это обычная локация, в которой будет востребован небольшой районный торговый центр или гипер/супермаркет.

«Помещение такой площади может быть интересно продуктовым магазином или игрокам сегмента DIY («Петрович», ОБИ). Местоположение достаточно привлекательное — недалеко от КАД и станции метро «Лесная», — отмечает руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St Petersburg Анна Лапченко. Однако существенную конкуренцию другим ретейлерам в этой локации может составить Prisma, которая находится поблизости, в ТРК «Европолис».

↑ Здание с отличной локацией еще пустует

ФОТО: ДМИТРИЙ РАТНИКОВ

вым операторам», — считает руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге Наталия Киреева.

Руководитель департамента услуг для ретей-

Дарья ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru



65 млн рублей, — рассказали в Газпромбанке. — По новому контракту мы дооснастим 1970 валидаторов кнопкой для оплаты багажа, наши затраты составят 125 млн рублей».

С ГУП «Горэлектротранс» Газпромбанк заключил контракт в феврале 2018 года (банк был единственным участником конкурса), весной 2020 года он был продлен. Ставка по эквайрингу установлена в размере 2,1%. Банк должен обслуживать 2050 валидаторов и предоставить 1400 ручных терминалов.

Как сообщили «ДП» в «Пассажир-автотрансе», в 2019 году совершено 2,2 млн транзакций по оплате проезда банковскими картами. По данным Газпромбанка, в троллейбусах и трамваях совершено 2 млн платежей. Исходя из общего объема пассажироперевозок в городе в 2019 году 1,5 млрд поездок, уровень про-

никновения оплаты банковскими картами не превышает 0,7% без учета данных по оплате в коммерческом транспорте.

В метрополитене платежная инфраструктура по приему банковских карт появилась в 2013 году.

56
маршрутов
в Ленобласти
начнут принимать
банковские карты

Как отметил Дмитрий Алексеев, вице-президент банка «Санкт-Петербург», сперва терминалами были оборудованы кассы, в 2015-м — турникеты, в 2018-м — аппараты по продаже жетонов.

«Общий объем операций по картам в метрополитене вырос по сравнению с 2014 годом в 25 раз, ежемесячно проводится порядка 6 млн операций, объем безналичных операций превосходит объем наличных», — подчеркнул эксперт.

Евгений ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Книги по преференции

Льготы. УФАС согласовало предоставление четырех помещений под магазины АО «ТФ «Санкт-Петербургский Дом книги»». Город пока не подписал договоры, а два объекта успел предложить клинике Coris.

На преференцию в виде целевой (без торгов) аренды объектов компания имеет право как субъект малого и среднего бизнеса. Согласование заявки от УФАС уже получено, рассказал «ДП» генеральный директор АО «ТФ «Санкт-Петербургский Дом книги» Виталий Федоров. В документе речь идет о помещениях на Литейном пр., Лиговском пр., Ленинском пр. и Народной ул. Теперь по регламенту комитет имущественных отношений должен подготовить проект договора аренды. Однако пока что этого не сделано. Более того, комитет назвал два адреса в списке возможных площадок для переезда частной клиники ООО «Корис Ассистанс» (Coris), которую выгоняют из здания ЛОМО на Чугунной ул. Однако Coris отказался от помещений. В КИО ситуацию не комментируют.

АО «ТФ «Санкт-Петербургский Дом книги», как ранее писал «ДП», планирует открыть на четырех площадках магазины

нового формата — с пространствами для лекций и мероприятий, кафе и т. п. От планов по развитию АО не отказывается, хотя последние месяцы из-за простоя были тяжелыми, говорит Виталий Федоров: «Убыток за время карантина составил порядка 7 млн рублей, но мы смогли сохранить как кадры, так и контракты с поставщиками». По его словам, после открытия выручка магазинов вернулась к доковидным показателям, постоянные клиенты тоже вернулись, однако с привлечением новых пока особых успехов нет.

«Для меня стало сюрпризом, что город предложил наши помещения «Корис Ассистанс», поскольку переговоры по ним мы ведем несколько лет и уже получили все необходимые согласования. Объективно говоря, они не очень подхо-

дят для скорой помощи — площади можно переоборудовать, но к магазину на Ленинском проспекте из-за близости к метро практически не подъехать, тем более не организовать парковку хотя бы на несколько машин. На Народной есть возможность заезда со двора, но тоже с ограниченными возможностями».

Книжные магазины в Петербурге открылись после карантина 8 июня. Ретейлеры сообщают о финансовых сложностях, но пока что вала закрытий не произошло. Единственное исключение — федеральная сеть «Республика», которая закрыла все свои точки в Петербурге, включая объекты на Невском пр. и Большом пр. П.С.

Иван ЕРШОВ
gazeta@dp.ru

← **Общественный транспорт Ленобласти научился принимать к оплате за проезд банковские карты**

ФОТО: ИНТЕРПРЕСС



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

Не по плану

ТОРГИ. Смольный собрался продать свой пакет акций ЗАО «Санкт-Петербургский научно-исследовательский и проектный институт градостроительного проектирования» (НИПИГрад), разработчика действующего генплана города.

Комитет имущественных отношений (КИО) издал распоряжение об условиях приватизации, по которому 60% акций ЗАО должны быть проданы на торгах до середины 2021 года. Продавцом назначен Российский аукционный дом. Отметим, что в 2018 году КИО уже выпускал подобное распоряжение, однако до торгов тогда дело не дошло.

Соучредителем ЗАО, по данным СПАРК, является ООО «Градостроитель». Финансовые показатели НИПИГграда неутешительны: выручка по итогам 2018 года составила 2,3 млн рублей. Последний успешный год —

тербурга, включая действующий генплан, принятый еще в 2005 году. Однако последние контракты НИПИГграда гораздо менее масштабны, петербургских заказов у него сейчас нет.

Как рассказал «ДП» один из сотрудников института, о предстоящей продаже им не сообщали.

«Позиция города по будущим торгам, как и по работе института, вызывает вопросы. Обо всем стоило бы объявить честно и открыто, объяснить причину, предложить варианты трудоустройства. А мы узнаем об этом от СМИ. Хотя такое отношение неудивительно: город давно перестал участвовать



Улица Росси — мечта любого градостроителя

в судьбе института, хотя и является его основным владельцем», — рассказал он.

Связаться с самим институтом невозможно: его телефоны не отвечают, сайт недоступен.

Опрошенные «ДП» архитекторы затруднились предположить, кому может быть интересен городской пакет акций.

«Институт уже давно находится не в лучшей форме, сильных профессионалов в команде не осталось. Несколько лет назад его хотели привлечь к разработке новой редакции генплана города, что могло бы улучшить финансовое положение. Но свести с НИПЦ Генплана НИПИГрад не удалось. В итоге он окончательно пришел в упадок. Это закономерно, хотя и печально, учитывая славную историю института и то, что у его истоков стоял академик Валентин Назаров», — поделился с «ДП» один из архитекторов.

Иван ЕРШОВ
gazeta@dp.ru

↑ **Книжные магазины открылись и пока не закрываются**



ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

Передай другому

ЛОГИСТИКА. В городе на Неве запустили новую курьерскую службу доставки для бизнеса — Wellex Delivery.

Новая компания по аутсорсингу логистических процессов начала свою деятельность в разгар пандемии, когда увеличился спрос на доставку любых товаров. Услуги оказывают по Петербургу и Ленинградской области. Представители проекта отмечают, что их курьерская служба будет развивать два отдельных направления логистики, связанных с фулфилментом и доставкой лекарственных препаратов на дом — Wellex Labs. По словам управляющего маркетинговым отделом Wellex Delivery Богдана Кролевецкого, ниша доставки медикаментов на дом пока еще пустует, в то время как, например, американский стартап Capsule стал лидером с многомиллиардной капитализацией на рынке фармацевтики. Кроме того, услуги доставки востребованы в ретейле. «Компании любого размера все чаще прибегают к аутсорсингу логистики, чтобы сфокусироваться на развитии основного бизнеса, а не заниматься решением вопросов доставки», — отмечает Кролевецкий.

К концу нынешнего года в планах компании заключить контракты с 25 клиентами, которые смогут стать основой для развития фулфилмент-центра, и подписать три контракта с фармацевтическими компаниями Петербурга и Москвы.

Пока курьерская служба работает с интернет-магазинами розничных товаров, шоурумами и организует доставку фермерских продуктов по подписке.

«Довольно сложно выделить определенное пози-

ционирование компании, поскольку есть два основных фактора, влияющих на востребованность: цена и скорость. Мы сделали упор на один из ключевых факторов — вежливость и доброжелательность курьеров. Клиентам важна лояльность их покупателей, и конечный потребитель не разделяет тех, кто доставляет, и тех, у кого был оформлен заказ продукции. Они оценивают процесс как единое целое», — подчеркивает Кролевецкий.

В среднем первоначальные инвестиции в запуск службы доставки, по мнению первого вице-президента «Опоры России» Павла Сигала, оцениваются в сумму от 500 тыс. до 1 млн рублей. «Имеется в виду пешая служба. Если в службе доставки используется техника для курьеров (велосипеды и скутеры летом, а зимой комбинированный вариант — пеший и автомобиль), то создание такого парка техники потребует дополнительных вложений от 1 млн до 5 млн рублей», — подчеркивает он.

По мнению эксперта, если новый игрок на рынке сможет предложить гибкую систему цен и при этом создаст оптимальные маршруты, обеспечив высокую скорость доставки, то это может быть выгодно для клиентов. Тогда один курьер может доставлять груз не конкретной компании, а брать «сборные» грузы — это будет выгодно и для заказчика, и для исполнителя.

Дарья ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Уйти в e-commerce

Пандемия повысила спрос малого и среднего бизнеса на сервисы электронной коммерции

По данным Data Insight, в 2019 году объем рынка электронной коммерции в России составил \$30,6 млрд, а общая выручка интернет-магазинов — 1,6 трлн рублей. По подсчетам аналитиков, локдаун привел в интернет-торговлю как минимум 10 млн новых пользователей.

Крупнейшими российскими онлайн-ритейлерами эксперты Radius Group называют «Яндекс.Маркет» (10% рынка e-commerce) и Tmall (Alibaba, около 8,5%).

Директор по продуктам и инновациям VR_Bank Михаил Петров обращает внимание, что крупные игроки маркетплейс-платформ увидели кратный рост количества пользователей. Например, на Wildberries с января по апрель зарегистрировалось 950 новых поставщиков из Петербурга, что почти вдвое больше, чем в прошлом году, а продажи товаров в штучном выражении в апреле-июне увеличились более чем в 3 раза к 2019-му.

«В период пандемии e-commerce остался одним из наиболее надежных каналов продаж. Всего сейчас на нашей платформе торгуют около 40 тыс. поставщиков, почти 20 тыс. из них — индивидуальные предприниматели», — рассказали в пресс-службе Wildberries. А на маркетплейсе Ozon весной удвоилось количество продавцов из Петербурга.

Коронакризис доказал, что выход в онлайн — жизненно необходимое условие для большинства компаний малого и среднего бизнеса. «Это уже стандарт работы, онлайн-игроки будут все быстрее вытеснять офлайн-компании», — подчеркивает эксперт по стратегии департаментов CRM & e-commerce ГК «КОРУС Консалтинг» Владимир Средников.

Компании по разработке интернет-магазинов за последние месяцы зафиксирова-



↑ Онлайн-игроки лихо теснят офлайн-компании

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

ли приток количества заказчиков.

Директор по продукту компании «Факт» Владимир Борковский рассказал, что в условиях пандемии их стало больше на 25%. В основном это компании по доставке товаров (FMCG) и предоставлению образовательных услуг в режиме онлайн.

Основатель IT-компании Арромат Владимир Черный в свою очередь отмечает, что с апреля количество обращений действительно выросло в 2–3 раза, но, по его словам, это скорее «интерес» клиентов. «Количество запросов выросло, но количество сделок не растет пропорцио-

нально: нет денег», — поясняет он.

Эксперты отмечают, что заказчики уже начинают «запутываться в предложениях». «Многие продают "пилюлю от пандемии для бизнеса", не особо заботясь об отстройке от конкурентов. Рекламных лендингов стало больше, но что собой представляют новички — непонятно», — парирует Владимир Черный. По мнению Владимира Борковского, редкий бизнес готов довериться новичкам, предприниматели все же отдают предпочтение проверенным компаниям.

Дарья ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

Мы здесь проездом

ДОСУГ. Во дворе клуба «Танцплощадка» открылось рунированное «Кафе танцующих огней» — инициатором его создания стал ресторатор Александр Берковский.

В группу до пандемии входило несколько заведений: два кафе «Общество чистых тарелок», бар «Мишка», клуб «Танцплощадка», кейтеринговая служба на 5 тысяч человек и две корпоративные столовые в компаниях «Яндекс» и «Сбербанк». Однако уже 4 месяца все точки закрыты, и, когда можно будет открыть двери этих заведений, до сих пор неизвестно.

«Кафе танцующих огней» мы решили открыть во дворе клуба «Танцплощадка», когда разрешили работу летних террас. Мы соединили здесь все, что умеем и за что нас любят, — комфортную и оригинальную кухню, коктейли, музыку. Концепция — оазис среди руин, ресторанный еда, по которой все так соскучились, и все это в очень странном месте», — рассказывает Берковский.

Вложений в «Кафе танцующих огней» почти не потребовалось, команда только покрасила пару стен во дворе и выставила столики. Как отмечает Берковский, это вполне в духе современности — не тра-

тить на новые проекты ни копейки и делать поп-ап-рестораны там, где это возможно.

Это временный проект, рунированное кафе просуществовало до конца лета. Развлекать гостей планируют музыку и танцами на свежем воздухе.

Владелец заведения считает, что для гостей это кафе станет глотком свободы после самоизоляции, а для персонала, который работает в заведениях группы, — «лучиком надежды».

В целом эксперты говорят, что новый подход к потребителю станет трендом ресторанного рынка.

Глава представительства Федерации рестораторов и отельеров в Санкт-Петербурге Леонид Гарбар отмечает, что сейчас идет поиск нового предложения гостям. «В этот кризис все средства хороши, все

что угодно, лишь бы выжить. Тем более потребители знают, где находится «Танцплощадка», старые посетители придут и в новое заведение», — комментирует он.

Эксперт также считает, что рынок в скором времени уйдет в «упрощение» проектов — потребителю хочется поесть вкусно, быстро и недорого. «У рестораторов нет средств, чтобы вкладывать в сложные концепции, а у гостей нет возможности оставлять в заведениях внушительные суммы», — говорит Гарбар.

Однако он отмечает, что делать прогнозы в нынешней ситуации сложно — никто не знает, что будет через месяц. На рынке появляются новые проекты, но сколько они проживут — неизвестно.

Анна СЕРПЕР
anna.serper@dp.ru

тематические страницы

Деловой
Петербург



Павел НИКИФОРОВ
автор проекта



РЕЙТИНГ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

Попали в ротацию → 14

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

0₽

СЧЕТ, ОБСЛУЖИВАНИЕ
И БАНК-КЛИЕНТ
1 ГОД ВСЕ БЕСПЛАТНО!

+7 (812) 506-38-21

от
0,8%
и меньше

ТОРГОВЫЙ
ЭКВАЙРИНГ

до
6,9%
годовых

ДЕПОЗИТЫ

5,5%

НА ОСТАТОК
НА СЧЕТЕ

Услуги предоставляются ПАО «Энергомашбанк». Акция «Легкий год» действует для юрлиц и ИП, зарегистрированных в СПб и ЛО, открывших расчетный счет в Банке. По условиям акции не уплачивается комиссия за открытие первого расчетного счета в рублях, подключение системы «Банк-Клиент». Акция не распространяется на платежных агентов и лиц, находящихся в процедуре ликвидации и/или банкротства. Акция проводится по 31.12.2020. со всеми условиями акции можно ознакомиться на сайте energomashbank.ru, а также в офисах ПАО «Энергомашбанк». Акция «Легкий эквайринг» действует для юрлиц и ИП, зарегистрированных в СПб и ЛО, открывших расчетный счет в Банке. Условия акции действительны с 05.03.2020 до отмены отдельным решением Правления Банка. Все условия по акции опубликованы на сайте energomashbank.ru. Начисление процентов в размере 5,5% производится на основании дополнительного соглашения между клиентом и Банком на остаток свыше 10 млн.руб. Возможно согласование повышенной индивидуальной ставки для среднего и крупного бизнеса. Депозит «Юбилейный» со ставкой до 6,9% годовых открывается на сумму от 100 000 рублей на срок от 3 до 365 дней. Возможность пополнения на сумму от 100 000 рублей. Прием дополнительных взносов прекращается за 90 дней до окончания срока депозита. Выплата процентов в конце срока. Возможность открытия депозита в рублях через систему «Банк-Клиент». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 52 выдана ПАО «Энергомашбанк» 26.12.2014.

 ЭнергоМашБанк

8 800 250 50 60
www.energomashbank.ru

12⁽⁰²⁾ Рейтинг «ДП»

Любо-дорого

Задумывая Рейтинг бизнес-центров, мы преследовали две цели. Первая — постараться выявить настоящих владельцев офисных центров. Это, к сожалению, удалось не в полной мере: часть выписок из Росреестра пришла без данных. Но тем не менее в таблице мы представляем два варианта собственников — по данным Росреестра и консалтинговой компании Colliers International, которая специально для «ДП» собрала информацию, за что ей огромное спасибо (остальные консалтинговые компании отказались, ссылаясь на коммерческую тайну).

В выборку попали крупные бизнес-центры классов А и В. Для первого мы установили отсечку в 10 тыс. м², для второго — в 15 тыс. м². Центры меньшей площади не рассматривали. Кстати, оказалось, что очень старых бизнес-центров в Петербурге не так много, ветеран — «Акватория», которая работает с 1998 года.

Достичь второй цели — выявить лучшие бизнес-проекты в сфере коммерческой недвижимости — оказалось сложнее из-за множества субъективных параметров. Мы решили остановиться на главном — цене. И отобрали пять наиболее дорогих спекулятивных бизнес-центров Петербурга. В рейтинг не попала башня «Лакха Центра», безусловно, самый дорогой офисный комплекс в Северной столице, ибо он бесценен — вряд ли кто-то когда-нибудь его купит на рыночных условиях.

Экспертная оценка производилась по целому ряду параметров: локация, качество проекта и строительства, инженерная начинка здания, уровень вакансии, качество арендаторов и, естественно, площадь бизнес-центра.

Самым дорогим по общей стоимости офисным центром стала «Невская ратуша», которая в ближайшей несколько лет еще подорожает, после того как будет построена новая очередь объекта. Причем корпуса будут возводиться уже под конкретных арендаторов.

Если брать по стоимости квадратного метра, то самый дорогой объект в Петербурге — Trinity Place. Как отметили эксперты, это лучший в Петербурге офисный центр по соотношению местоположения, вида и качества проекта. Но с учетом меньшей площади он уступает «Невской ратуше».

Павел НИКИФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru

Самые крупные бизнес-центры

Название	Адрес	Собственник (открытые данные)	Собственник (данные Росреестра)	Класс	Общая площадь, м²	Заполняемость на I кв. 2020 г., %
«Лакха Центр» (МФЦ)	Лактинский пр., 2, корп. 3, лит. А	«Газпром»	нет данных	А	187 781	100
«Лакха Центр» (башня)	Лактинский пр., 2	«Газпром»	нет данных	А	145 550	100
«Невская ратуша», корп. 1	Новгородская ул., 20, лит. А	«ВТБ-Девелопмент»	нет данных	А	105 769	100
«Атлантик-сити»	ул. Савушкина, 126	«СК Атлантик»	нет данных	А	96 094	98
«Виктория Плаза»	пл. Победы, 2	«Адамант»	нет данных	В	79 896	100
Pulkovo Sky	Внуковская ул., 2	EKE Group, Vicus Oy	ООО «Трансвэй Северо-Запад»	А	75 000	100
«Собрание»	Новорошинская ул., 4	«Адамант»	ЭПИФ «АДМ»	В	56 840	99
Балтийский деловой центр	Гаккелевская ул., 21	«РЕСО-Гарантия»	ООО «Балтийский деловой центр»	В	52 159	99
«Москва»	пл. Александра Невского, 2	«Адамант»	нет данных	В	49 697	нет данных
«Петровский форт»	Финляндский пр., 4, лит. А	Valartis	нет данных	В	49 041	95
Leader Tower	пл. Конституции, 3, корп. 2, лит. А	«Лидер Групп»	нет данных	В	48 967	67
«Санкт-Петербург Плаза» — здание банка «Санкт-Петербург»	Малоохтинский пр., 64, лит. А, Б, В	Банк «Санкт-Петербург»	Банк «Санкт-Петербург»	нет данных	47 440	100
«Санкт-Петербург Плаза»	Малоохтинский пр., 64, лит. А, Б, В	Банк «Санкт-Петербург»	нет данных	А	46 872	100
«Фландрия Плаза»	Ташкентская ул., 3, корп. 5, лит. А, Б, В	Biere Lumiere Holding	ООО «Имущественный комплекс»	А	45 176	100
«Наличная 44»	Наличная ул., 44	нет данных	«Дальпитерстрой»	В	42 427	68
Fort Tower	Московский пр., 139, корп. 1, стр. 1	FORTGROUP	нет данных	А	41 463	100
«Парадный» (особняки)	Парадная ул., 3	Частные лица	нет данных	А	41 277	100
«Соружество»	Коломяжский пр., 27	«Соружество»	нет данных	В	41 193	99
«Невская ратуша», корп. 2	Детярный пер., 11, лит. А, Б	«ВТБ-Девелопмент»	нет данных	А	38 813	100
«Лидер»	пл. Конституции, 7	«Лидер Групп»	нет данных	В	37 881	100
Setl Center	Ленинский пр., 153, лит. А	Setl Group	нет данных	В	37 723	100
«У Красного моста»	наб. реки Мойки, 77-79	«БТК Девелопмент»	АО «БТК Девелопмент»	А	37 412	100
Trinity Place	наб. Адмирала Лазарева, 22, лит. А	GHP Group Real Estate	нет данных	А	36 821	100
«Ренессанс Плаза»	ул. Марата, 69-71	Renaissance Development	ООО «Десна Глобал»	А	36 298	93
Srasc	Приморский пр., 70	JetBrains	ООО «Джет Брайнс Ризлти»	А	36 260	100
«Преображенский двор»	Литейный пр., 26	«Петербургстрой»	ООО «Петербургстрой»	А	36 009	100
«Мезон Плаза»	Б. Сампсониевский пр., 28, корп. 2, лит. Д	«Газпром»	ООО «ПетроземПроект»	В	35 025	98
«Трансас»	Малый пр. В.О., 54	Тадый пр. В.О., 54	АО «Кронштадт»	В	33 510	нет данных
«Аэроплаза»	Стартовая ул., 8а	Jens Group	нет данных	А	33 277	98
«Обухов-Центр»	пр. Обуховской Обороны, 271	YUK «Теорема»	ООО «Обухов-Центр»	В	33 110	99
«Смоленский»	Уральская ул., 4, лит. Б	ГК «РЭН»	ООО «Строительные системы»	В	30 550	100
«Сенатор» (ул. Профессора Попова, 37Ш)	ул. Профессора Попова, 37, лит. Ш	ФХК «Империя»	ООО «Лига»	А	30 404	100
Kellerman Center	10-я Красноармейская ул., 22	Raven Russia	ООО «Первомайская заря»	В	29 646	80
«Ситилинк»	17-я линия В.О., 4-6	«Ситилинк»	ООО «Ситилинк»	В	29 225	97
«Квартал»	Ново-Рыбинская ул., 19/21	«Квартал»	ООО «Объединенное предприятие «Квартал-Недвижимость»	В	28 914	88
«Сити центр»	Петроградская наб., 18, лит. А	«Сити Центр»	нет данных	В	28 500	100
«Арена Холл»	пр. Добролюбова, 16, корп. 2, лит. А	«Балт-Клин-Комплект»	нет данных	В	28 388	100
«Невская ратуша», корп. 3	Детярный пер., 11, лит. А, Б	«ВТБ-Девелопмент»	нет данных	А	28 384	100
«Ренессанс Правда»	Херсонская ул., 12-14	Renaissance Development	ООО «Десна Глобал»	А	28 137	91
«ЭриксонЪ»	Б. Сампсониевский пр., 60 («Красная заря»)	нет данных	«Невка-СПб»	В	27 017	100
«Портал»	Бумажная ул., 18	нет данных	нет данных	В	27 000	98
«Империал»	пр. Стачек, 48, корп. 2	«Бисст»	нет данных	В	26 662	98
Baltis Plaza	Средний пр. В.О., 88, лит. А	Sadko Real Estate Holding	нет данных	В	26 498	100
«Ренессанс Бизнес Парк»	ул. Смольячкова, 6/1, лит. Б	Renaissance Development	ООО «Десна Глобал»	А	26 478	100
«Линкор»	Петроградская наб., 36, лит. А	«БФА-Девелопмент»	ЗАО «БФА Девелопмент»	А	26 328	98
«Гулдвер»	Торфяная дорога, 7	«Дубль-2»	ООО «Дубль-два»	В	25 484	100
«Лукойл»	Аптекарская наб., 8, лит. А	«Лукойл»	ООО «Лукойл-Северо-Западнефтепродукт»	А	25 461	90
«Сенатор» (ул. Чапаева, лит. В)	ул. Чапаева, 15В	ФХК «Империя»	АО «Независимая финансовая группа»	А	25 321	100
«Акватория»	Выборгская наб., 61	«Акватория»	ООО «Нева Сити» + ООО «Дельта»	В	23 835	98
«Валютная биржа»	26-я линия В.О., 15, лит. А	«ЛенСпецСМУ»	нет данных	В	23 144	100
Technopolis, 2-я очередь	Пулковское шоссе, 40, корп. 4, лит. Д	Technopolis Oy	нет данных	А	22 782	100
«Эрика»	ул. Седова, 11	YUK «Теорема»	ПАО «Силовые машины — ЭПИ ЛМЗ, Электросила, Энергомашэкспорт»	В	22 546	88
Technopolis, 1-я очередь	Пулковское шоссе, 40, корп. 4, лит. А, Б, В	Technopolis Oy	нет данных	А	22 534	100
T4	ул. Седова, 12	YUK «Теорема»	АО «Бизнес-центр T4»	В	22 312	95
«Русские самоцветы»	пл. Фаберже, 8, лит. Б	«Русские самоцветы»	нет данных	В	21 914	100
Business Box	Лактинский пр., 85А, корп. 1-3	«Конора»	ООО «Вектор»	В	21 776	58
«Сенатор» (18-я линия)	18-я линия В.О., 29, корп. 1	«Империя»	АО «ФХК «Империя»	В	21 208	95
«Амбер Холл»	пр. Энергетиков, 4, корп. 1, лит. А	«Русские самоцветы»	нет данных	В	20 605	нет данных
Sinor	Синонская наб., 22	«Газпром»	АО «Бизнес Проф»	А	20 214	85
«Энерго»	Киевская ул., 5	Energo group	ООО «Энерго»	В	20 027	100
Eightedges	Малоохтинский пр., 45	Leorsa Development	ООО «Леорса Эйдженси»	А	19 546	100
«Электро»	Московский пр., 156	GHP Group Real Estate	ООО «Санкт-Петербургская медицинская компания»	А	19 376	100
«Авено»	Аптекарская наб., 20	ГК «Бестъ»	ООО «Электрон»	А	19 349	100
«Чкаловский 50»	Чкаловский пр., 50	«Теллус Групп»	нет данных	В	18 829	92
«Ренессанс Премиум»	ул. Решетникова, 14, лит. А	Renaissance Development	ООО «Десна Глобал»	А	18 762	98
«Юлиет-1», «Юлиет-2»	Стартовая ул., 6	Avielen AG	ЗАО «Микос»	А	18 644	100
Riverside, корп. Д	Ушаковская наб., 3	Setl Group	нет данных	А	17 800	100
Primum	Приморский пр., 52	Raven Russia	нет данных	А	17 368	80
«Островского, 2а»	пл. Островского, 2, лит. А	«Газпром»	нет данных	А	17 230	100
«Коллегия»	наб. реки Мойки, 74	«Адамант»	ПИФ «Континент» под управлением УК «Максимум»	А	16 995	100
«ЭкспоФорум» (бизнес-центр 2)	Петербургское шоссе, 66, корп. 2, лит. А	«Газпром»	нет данных	А	16 337	100
«Цетпелин»	Стартовая ул., 6, лит. Б	Avielen AG	ЗАО «Авиелен А.Г.»	А	15 594	100
«ЭкспоФорум» (бизнес-центр 1)	Петербургское шоссе, 66, корп. 1, лит. А	«Газпром»	нет данных	А	14 863	100
«Аура»	Лактинский пр., 85А	ГК «Бестъ»	ООО «Аура»	А	14 648	70
«Трансфестъ»	Арсенальная наб., 11	«Трансфестъ»	ООО «Трансфестъ-Балтика»	А	14 090	100
«Сенатор на Попова»	ул. Профессора Попова, 37	ФХК «Империя»	ООО «Лига»	А	13 507	100

Топ-5 самых дорогих бизнес-центров

 <p>«Невская ратуша» Девелопер: «ВТБ-Девелопмент» Класс: А Цена 1 м²: 67 167 рублей Площадь: 230 тыс. м² Стоимость: 17,5 млрд рублей</p>	 <p>Trinity Place Девелопер: GHP Group Real Estate Класс: А Цена 1 м²: 36 821 рубль Площадь: 290 тыс. м² Стоимость: 12,9 млрд рублей</p>	 <p>Fort Tower Девелопер: FORT GROUP Класс: А Цена 1 м²: 41 463 рубля Площадь: 270 тыс. м² Стоимость: 10,4 млрд рублей</p>	 <p>«Аэропорт сити» Девелопер: Avielen AG Класс: А Цена 1 м²: 32 тыс. рублей Площадь: 240 тыс. м² Стоимость: 8,4 млрд рублей</p>	 <p>«Электро» Девелопер: GHP Group Real Estate Класс: А Цена 1 м²: 19 376 рублей Площадь: 275 тыс. м² Стоимость: 5,3 млрд рублей</p>
--	--	---	--	--

Отважиться на ремонт

Реновация устаревших офисных центров может стать одним из путей развития рынка офисной недвижимости в посткризисный период

По оценкам «МТЛ. Управление недвижимостью», среди офисных центров, построенных в нулевые, морально и физически устарело 85–90%. Впрочем, как говорят эксперты, в это число преимущественно входят бизнес-центры невысокого класса.

Смена собственника

Профессиональные управляющие компании объектами класса А, В+ и В в ходе эксплуатации следят за состоянием зданий, обновляют инженерные системы, внутреннюю архитектуру бизнес-центра, окна, двери и т. д., поэтому глобальная реновация им не нужна. «Те объекты, где изначально были предусмотрены правильные объемно-планировочные решения, выполнена качественная отделка, установлены надежные и производительные инженерные системы и осуществлялась правильная эксплуатация, возможно, в реновации не нуждаются», — отмечает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg.

Впрочем, переделки могут потребоваться из-за изменения конкурентной среды. Зачастую здания подвергаются реновации при смене собственника. «Сеть "Сенатор" реновировала после покупки офисные здания на Б. Морской, 20–26, БЦ "Стокгольм" на Выборгской набережной. Важно не только освежить внешний и внутренний облик объекта, но и обеспечить его современными инженерными системами, отвечающими текущим потребностям арендаторов, среди которых много технологичных компаний», — полагают в Colliers International.

С новым входом

Наипростейший способ произвести эффект обновления — провести отделку входной группы по новому дизайн-проекту. «Однако такая "реновация" в меньшей степени повлияет на "потребительские" характеристики бизнес-центра. В зависимости от целей изменений инвестиции могут быть как сравнительно незначительными, так и превышать треть затрат на создание аналогичного нового объекта», — говорит Игорь Кокорев.

«К сожалению, комплексная качественная реновация в Петербурге проводится достаточно редко. Зачастую за нее выдается косметический ремонт, в лучшем случае с окрашиванием фасада», — согласен с ним Виктор Заглумин, партнер Bright Rich CORFAC International. Впрочем, как отмечает эксперт, есть эталонные примеры. В их числе «Преображенский Двор» на Литейном проспекте, БЦ Вронка Спассе в реконструированном здании на Синопской набережной, «Красная Нить» в Выборгском районе, БЦ «Сова» на улице Маршала Тухачевского.

«Не все прошедшие реконструкцию объекты находятся в центральной части города, как правило, относительная удаленность здания компенсируется рядом привилегий — в том числе возможностью создать общественные зоны и устранить проблемы с парковкой. Главенство предложения в некотором смысле перестает существовать: чтобы быть конкурентоспособными, как старым, так и новым бизнес-центрам необходимо будет вк-



дываться в качество и сервис», — считает Виктор Заглумин.

Дорогая инженерия

Качественная реновация стоит дорого — работы придется проводить в несколько этапов: ремонт фасадов, замена кровли, замена инженерных сетей и ремонт внутренних помещений. «Стоимость в каждом отдельном случае будет индивидуальной в зависимости от состояния объекта, статуса здания и других исходных данных. Кейс "Как довести до класса В+ объект исторической постройки в плохом состоянии в центре города (несколько этажей)" может потребовать затрат в 50–60 тыс. рублей на квадратный метр. Вне исторической — от 20 тыс. рублей на квадратный метр», — подсчитали в Bright Rich.

Как говорят эксперты, в первую очередь стоит обращать внимание на модернизацию инженерных систем: кондиционирования, вентиляции, отопления. Люди проводят в офисе большую часть дня, и микроклимат в помещении напрямую влияет на их работоспособность и продуктивность.

Также важно повышение энергоэффективности объекта и его экологичности — это вопросы экономики на ежемесячном обслуживании. В тренде сейчас создание рекреационных зон и внедрение технологий, повышающих комфорт обитателей бизнес-центров, отмечают участники рынка.

Остаться в старом классе

Впрочем, качественная реновация неизбежно повышает арендную ставку. «Арендная ставка может измениться значительно при условии повышения

класса объекта в процессе его реконструкции. Если класс БЦ не меняется, то после его обновления ставка повышается не более чем на 20%», — говорят в КВС. По оценке Виктора Заглумина, ставка может вырасти и на 30%. «Но опять же повышение ставки зависит от многих факторов. Чтобы произвести комплексную оценку, необходимо понимать состав работ и оперировать полными исходными данными в каждом конкретном случае», — подчеркнул эксперт.

«Но УК часто проводят обновления, не закрывая объект и не выселяя арендаторов. То есть реновация зданий в ходе их эксплуатации не меняет арендную ставку, которая формируется рыночными условиями — состоянием спроса и предложения», — рассказывает Константин Меркель, директор по развитию IPG.Estate.

По мнению Николая Антонова, генерального директора «МТЛ. Управление недвижимостью», именно переформатирование рынка офисов и реновация станут трендом в ближайшие несколько лет.

«Раньше у владельца устаревшего БЦ выбор был ограничен: либо снести здание полностью и построить на его месте новое — совершенно другим функционалом, что довольно дорого, либо сделать реновацию с повышением класса БЦ и соответствующим повышением арендной ставки. Теперь появилась еще одна возможность: сделав относительно небольшие вложения, переформатировать устаревший БЦ, например, в коворкинг», — говорит он.

Павел НИКИФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

В ближайшее время будет бум разнообразных коворкингов



Сергей ЖУРАВЛЕВ
руководитель проектов Jensen Group

У нас в управлении находится семь бизнес-центров разного класса. Стоит отметить: пока низкий уровень вакансии остается на мартовском уровне по всем проектам. Да, не новость, компании-арендаторы по всему городу обращаются и просят отсрочки и скидки по арендной плате. Приходится находить общий язык, даже когда арендатор пытается нарушить договор аренды и изменить коммерческие условия на фоне пандемии. Все в ручном режиме.

Сейчас один из трендов на рынке коммерческой недвижимости — это сокращение и оптимизация ранее занимаемых площадей. Компании переводят часть сотрудников на удаленку, выстраивают гибкие офисы. Большие компании попробовали работать удаленно, и кому-то понравилось. В нашей сети есть несколько крупных компаний, которые выразили желание оптимизировать занимаемые площади, причем без сокращения кадров, а просто переведя часть сотрудников на работу вне офиса. Полагаю, что в ближайшее время эта тенденция может только усилиться. У нас внутри бизнес-центров активно идет ротация арендаторов: кто-то переезжает, уменьшая занимаемые площади, кто-то увеличивает. С точки зрения продаж работы меньше точно не стало.

По своим проектам мы чувствуем, что рынок не мертвый, как бывало в кризисе. К нам приходят компании, которые готовы арендовать площади по нормальным, докризисным ставкам. Это в том числе связано с тем, что уровень вакансии в городе остается низким и компании внутри своих офисных центров не могут найти оптимальную для себя площадь и ищут, где можно арендовать качественные площади в других бизнес-центрах. За II квартал мы закрыли несколько крупных новых сделок по аренде офисов более чем на 1 тыс. м² каждая.

Досье

Jensen Group

В Петербурге с 1994 года. Семь бизнес-центров общей арендопригодной площадью 49,4 тыс. м². Основные активы: «Аэроплаза», River House, «Jensen House (Макарова 32)», «Пассаж», «Jensen House (Невский 32–34)».



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Самые тяжелые времена будут ближе к осени



Андрей ЛУШНИКОВ

председатель совета директоров группы компаний «Бестъ»

Настроение нормальное. Особых проблем с поступлением средств не было. Мы даже самостоятельно предоставляли скидки некоторым компаниям. Если арендатор собирается выжить, то для нас лучше его поддержать, чем искать нового.

Так что, могу сказать, это была легкая война. Сейчас все закончилось и восстанавливается. Не скажу, что все хорошо, но ситуация под контролем. Люди возвращаются, пытаются собрать свой бизнес. Кто меняет рынок, кто ищет новые ниши. Пока все нормально.

Я думаю, что самые тяжелые времена наступят осенью, проблемы и коллапсы начнутся ближе к октябрю — если не будет второй волны коронавируса. Пока многие выживают на старых запасах, на поддержке. Крышку срывает не тогда, когда ее закручивают, а когда открывают.

Ни один из клиентов наших бизнес-центров не расторг договор, не ушли даже турфирмы, которым совсем тяжело. Они пытаются остаться, сохранить клиентскую базу. Все понимают, что насыженные места быстро займут. Свежий пример: по одному из цветочных магазинов у нас сейчас спрашивали, не собирается ли съезжать арендатор. Уже хотят занять его место.

Как ни удивительно, есть и интерес со стороны новых арендаторов. В основном все компании оптимизировали бизнес, ужались. Но есть те, кто пытается воспользоваться этой ситуацией, занять дополнительную долю рынка, поменять кадровый состав, нанять новых людей. Таких немного, где-то 15–20%, но такие «акулы», которым в кризис хорошо, есть всегда.

Мы сами оказались в идеальном положении, потому что у нас нет кредитов. Просто повезло — не успели ввязаться в новый проект.

Как ни странно, к рынку есть большой интерес со стороны покупателей с деньгами, которые готовы приобрести бизнес-центры и другие бизнесы с понятным денежным потоком. Все дело в том, что в деньгах остаться сейчас еще страшнее, особенно в больших деньгах. Их можно просто потерять.

Это связано с ситуацией в общемировой экономике — многие страны пошли на «вертолетную» раздачу денег, снижают процентные ставки — эта денежная масса выльется на рынок. Держать наличность в банке страшно — неизвестно, кто останется на плаву. В долларах хранить сбережения тоже страшно — неизвестно, как поведет себя макроэкономика, никто не знает, чем все это закончится.

В России нет культуры вкладывания в акции, в золото, у нас выбирают недвижимость, это хорошая, тихая гавань. Поэтому люди покупают бизнес, который генерирует постоянный доход, — бизнес-центры, коворкинги, апартаменты. Вероятность того, что ты выиграешь, больше, чем вероятность проиграть. Новых инвестиционных сделок у нас пока нет, но мы присматриваемся к объектам.

ГК «Бестъ»

Основана в 1997 году. Пять бизнес-центров общей арендопригодной площадью 35,2 тыс. м². Основные активы в собственности и управлении: «Авеню», «Аура», «Желтый Угол», Avenue-Page, «Песочная 42А».



Досье

Попали в ротацию

Рынок офисной недвижимости инерционен, и итоги нынешнего кризиса можно будет подвести только осенью. Впрочем, первые выводы девелоперы уже сделали.

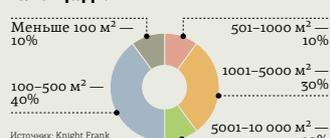
Апрель и май 2020 года, когда бизнес преимущественно работал удаленно, показали, что эффективно действовать можно и тогда, когда отдельные сотрудники и даже целые отделы находятся вне офисов.

На основании полученного опыта многие компании начали пересматривать модели организации рабочего процесса, изучая различные сценарии. В их числе полный перевод некоторых отделов на удаленку, частичная работа вне офиса, например 2 дня в кабинете, 3 дня дома, посменная работа сотрудников и так далее.

После майских праздников новые варианты взаимодействия с клиентами стали искать и арендаторы.

Запросы от бизнеса носят разный характер, говорят управляющие бизнес-центрами: кто-то хочет сократить арендуемые площади, а кто-то, наоборот, увеличить. Есть компании, которые решили сменить локацию и занялись поиском офисных площадей, кто-то ищет помещенье подешевле.

Распределение количества сделок аренды по диапазону площади



Источник: Knight Frank St. Petersburg Research

«Очевидно, что на рынке начинаются процессы ротации арендаторов. При этом, несмотря на рост вакансий, по-прежнему наблюдается дисбаланс спроса и предложения: высвобождаются небольшие офисные блоки пострадавших в период самоизоляции малых предприятий, а спрос формируют крупные предприятия, нуждающиеся в больших офисных площадях», — отмечает Алена Волобуева, руководитель отдела исследований компании Maris в ассоциации с CBRE. По ее мнению, в III квартале 2020 года наметившийся тренд продолжится, доля вакантных площадей будет расти.

«Мы впервые столкнулись с условиями жестких ограничительных мер. И период изоляции показал, что в целом бизнес смог достаточно оперативно перестроить свои процессы в удаленном режиме, мы все быстро начали переходить в онлайн», — говорит Иван Починчиков, управляющий партнер IPG.Estate.

По данным IPG.Estate, почти 40% компаний-арен-

даторов отмечали значительный спад активности в марте-апреле, около 50% говорили о незначительном спаде или вовсе о стабильной работе, 10% констатировали даже увеличенные бизнес-активности.

При таком настроении перестроиться на удаленный режим смогли порядка 95% компаний-арендаторов.

Пока дефицит

Впрочем, рынок недвижимости инерционен — существует некоторый временной лаг между изменениями цикла деловой активности и его реакцией на них. Поэтому как повлиял нынешний кризис на рынок офисной недвижимости — станет ясно через несколько месяцев после снятия большинства карантинных ограничений. По данным аналитической службы компании Bright Rich | CORFAC International, по состоянию на середину II квартала 2020 года 30–35% арендаторов направили запросы на расторжение договора аренды, а 21% хотят переехать в меньшие площади в рамках того же бизнес-центра.

Топ-10 бизнес-центров по запрашиваемой арендной ставке

Название	Ввод в эксплуатацию, год	Собственник	I квартал 2020 года	
			Запрашиваемая ставка аренды, руб./м²/мес. вкл. эксл. расх. без НДС	Заполняемость, %
«Лукойл»	2014	«Лукойл»	2085	90
Sinor	2012	«Газпром»	1917	85
«Сенатор» (Чапаева, лит. Б)	2017	ФХК «Империя»	1750	100
«Ренессанс Плаза»	2008	Renaissance Development	1667	93
«Линкор»	2009	«БФА-Девелопмент»	1583	98
«Аэроплаза»	2008	Jensen Group	1542	98
«Атлантик-сити»	2009	СК «Атлантик»	1500	98
«Ренессанс Правда»	2013	Renaissance Development	1500	91
«Петровский форт»	2003	Valartis	1500	93
Балтийский деловой центр	2008	«PECO-Гарантия»	1417	99
«Аура»	2019	ГК «Бестъ»	1412	70

Строить не спеша

Согласно докризисным планам до конца года девелоперы собирались ввести в строй более 150 тыс. м² площадей в бизнес-центрах.

С учетом реконструкции показатель ввода новых коммерческих площадей будет еще выше. По данным Knight Frank St. Petersburg, на конец марта 2020 года на стадии строительства или реконструкции находилось 16 офисных зданий арендопригодной площадью около 250 тыс. м², заявленных к вводу в 2020 году. Среди тех объектов, которые должны быть сданы, — «Дом Рогова», «Авиор Таур», вторая очередь квартала «Невская ратуша».

«Новые БЦ будут вводиться в эксплуатацию согласно намеченным ранее планам. Спрос на офисную недвижимость пока остался на прежнем уровне, а значит, нет никакого смысла замораживать строительство объектов», — говорит Дмитрий Беляев, генеральный директор «КВС. Управление недвижимостью».

Впрочем, эксперты не уверены, что все будет построено в срок. И это притом что формально никаких ог-

раничений на строительство в период пандемии не было.

«Ухудшение экономической ситуации, вызванное пандемией, усложняет работу строителей», — говорит Вероника Чаканова, руководитель отдела офисной недвижимости IPG.Estate. — Но все-таки нынешние проблемы нельзя сравнивать с полноценными экономическими кризисами, такими, какие произошли в 2008 и 2014 годах. Тогда ситуация в эко-



«Рынок офисов, как и другие сегменты недвижимости, меняется, однако видимые перемены придутся на конец 2020 — начало 2021 года. Часть компаний-арендаторов уже ведет переговоры с собственниками бизнес-центров о льготах или сокращении занимаемых площадей, однако процесс пересогласования и освобождения офиса может занять от 2 до 6 месяцев», — уверен Дмитрий Кузнецов, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International.

«Сейчас, когда мы все еще живем и работаем в условиях ограничений, нельзя подводить итоги, но, по нашим прогнозам, порядка 15–20% компаний покинут рынок. Это те компании, бизнес которых неустойчив к потрясениям и изменениям, которые не смогли адаптироваться. В том числе туристические агентства, малые предприниматели и стартапы. Бизнесы с долгосрочной перспективой развития сохраняются, хотя и понесут потери в доходности», — говорит Иван Починников.

L-сценарий

Как уверены большинство экспертов, судьба офисного рынка будет зависеть

от того, по какому сценарию пойдет восстановление экономики.

«Многие склоняются к пессимистичному L-сценарию — после падения ВВП в интервале 4–10% в этом году страну ждет длительная стагнация. Самой большой проблемой будет восстановление разрушенных производственных и логистических цепочек. В этом смысле ключевым словом в восстановлении российской экономики должна быть «скорость». Уменьшение любых препятствий на пути бизнеса — главное условие для наращивания скорости восстановления», — уверен Виктор Заглумин, партнер Bright Rich | CORFAC International.

10%-ный барьер

Уже можно прогнозировать снижение арендных ставок по части офисных площадей. «До тех пор, пока вакансии составляет менее 10%, чаша весов склоняется в пользу арендодателя, и ставка остается неизменной. Но, как мы помним из прошлых кризисов, ситуация может измениться не просто быстро, а моментально. Если свободных помещений будет более 10%, ставки сразу пойдут вниз. Пока, правда, этого не происходит», — отметил Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St Petersburg.

«С учетом низкого уровня вакансии на рынке Санкт-Петербурга, вероятнее всего, ставки аренды на качественную офисную недвижимость останутся в среднем на прежнем уровне либо снизятся незначительно. Говорить о более или менее релевантном прогнозе можно не ранее возобновления полноценной деловой активности и снятия карантинных ограничений», — полагает Виктор Заглумин.

Эксперты сомневаются, что начнется массовое снижение ставок аренды. «Собственники будут предоставлять скидки арендаторам в единичных случаях. Обвала цен не будет, ведь, несмотря на пандемию, бизнес действует исходя из рыночных условий, а не кризисных», — говорит Иван Починников. По его прогнозу, к концу 2020 года средняя ставка аренды снизится не более чем на 2,5–5%.

Объем ввода новых объектов в Colliers International ожидают на уровне 100–120 тыс. м² в год, что будет соответствовать запросам рынка.

«При таком развитии сценария девелоперская активность в Петербурге, по нашим прогнозам, может восстановиться в течение 2 лет», — говорит Дмитрий Кузнецов.

Павел НИКИФОРОВ

pavel.nikiforov@dp.ru

Топ-10 бизнес-центров по арендопригодной площади

Название	Класс	Арендопригодная площадь, м ²
«Лахта Центр» (башня)	A	94 117
«Виктория Плаза»	B	55 645
Pulkovo Sky	A	45 000
«Лахта Центр» (МФЦ)	A	34 922
Leader Tower	B	33 436
«Санкт-Петербург Плаза»	A	32 833
«Новская гагуша», корпус 1	A	30 818
Fort Tower	A	30 600
«Фландрия Плаза»	A	29 100
«Собрание»	B	27 400
«Ренессанс Плаза»	A	27 130

нотике усугублялась еще и геополитическими проблемами».

«На рынке не наблюдается массовой заморозки проектов строительства офисных центров. Вероятно, как и в предыдущие кризисы, произойдет корректировка сроков реализации проектов и их масштабов. Спекулятивный девелопмент будет ориентироваться прежде всего на тенденции смещения вектора спроса», — считает Алена Волобуева, руководитель отдела исследований компании Maris в ассоциации с CBRE.

Как уверяют участники рынка, спрос на новые площади сохранится. «Более того, стоит учитывать, что строящиеся объекты уже находятся в листах ожидания арендаторов. Причина в том, что с 2014 года офисный рынок Петербурга функционирует в условиях дефицита качественных площадей. Ежегодное поглощение стабильно сохранялось на уровне 120–140 тыс. м²,

драйвером спроса выступают нефтегазовые и IT-компании», — говорит Вероника Чаканова. По ее оценкам, даже с учетом корректировки планов по развитию, реорганизации офисных пространств, ротации поглощение по итогам 2020 года составит не менее 100 тыс. м².

Между тем в Knight Frank St Petersburg не исключают, что итоговые показатели ввода 2020 года будут меньше прогнозируемых из-за переносов сроков строительства. А Андрей Косарев, гендиректор Colliers International в Санкт-Петербурге, уверен, что девелоперы не бу-

дут спешить с вводом новых объектов. «Привлекать финансирование под новые проекты коммерческой недвижимости стало сложнее. Вместе с удорожанием строительства на фоне курсовой волатильности этот фактор вынуждает девелоперов занимать выжидательную позицию», — говорит он. Поэтому запуск новых проектов будет отложен, а строительство бизнес-центров, чья готовность составляет на сегодня менее 40%, временно приостановлено, предполагает эксперт.

Артемий АНИН

gazeta@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Загрузка сети упала лишь на 2%



Дмитрий ЗОЛИН

управляющий партнер сети бизнес-центров «Сенатор»

С момента начала пандемии ни один из бизнес-центров «Сенатор» не закрывался. В первые недели после объявления режима повышенной готовности на работу выходило меньше сотрудников, однако полностью перейти на удаленный режим смогла лишь часть IT-компаний, около 15% от общего количества наших арендаторов. Остальные приезжали хотя бы на несколько часов в день.

Большинство арендаторов попросили либо о снижении арендной платы, либо об отсрочке. Переговоры ведутся индивидуально, мы не готовы предоставлять льготы всем нашим 700 арендаторам. Рассчитывать на преференции однозначно могут компании из числа наиболее пострадавших отраслей, например операторы общепита. Наши собственные затраты из-за пандемии значительно выросли — для каждого бизнес-центра сети (всего 41) мы закупили дополнительное оборудование для дезинфекции входных групп и общественных зон, тратим деньги на дополнительную обработку вентиляционных систем, увеличили часы уборки, регулярно проводим тестирование сотрудников на коронавирусу. При этом нам как компании никаких отсрочек по кредитам или коммунальным платежам никто не дает. Переговоры о рефинансировании с банками ведутся, но вряд ли нам удастся получить какие-то особо выгодные условия.

Большого количества расторжений у нас нет, в целом загрузка сети упала за это время лишь на 2% — с 95 до 93%. Но надо понимать, что арендаторами наших бизнес-центров являются крупные нефтегазовые, IT-компании и пр. Они менее других пострадали от кризиса. Наиболее критичная ситуация — в нескольких бизнес-центрах на Петроградской стороне, сдававшихся в мелкую нарезку и ориентированных на малый и средний бизнес, который не смог пережить последствия введенных ограничений.

Коронавирус не уничтожил офисный рынок. Например, весной мы смогли заключить одну из самых крупных сделок этого года — Объединенная судостроительная корпорация арендовала офисы площадью 7 тыс. м². Ведутся переговоры с новыми арендаторами — даже более интенсивно, чем в феврале, до объявления пандемии. Запрашиваемые ставки мы массово не снижали, однако по наименее востребованным сейчас помещениям готовы идти на уступки. Продолжаем рассматривать и варианты для инвестирования, однако из-за кризиса стали еще более внимательно смотреть финансовые модели.

Пандемия может оказать серьезное влияние на планировку бизнес-центров. Долгое время на рынке был популярен орен спрсе, где сотрудники работают фактически друг напротив друга и бок о бок. Сейчас очевидно, что с точки зрения эпидемиологических вызовов такая раскладка небезопасна, хотя она и позволяет экономить на аренде. Дело не только в коронавирусе, но и в обычном гриппе, которым у нас болеют по 2 раза в год. Уже сейчас некоторые нефтегазовые компании задумываются о новых правилах. Например, о том, что расстояние между рабочими местами сотрудников в офисах должно составлять около 1,5–3 м.

Досье

Сеть БЦ «Сенатор»

Основана в 2003 году. 41 бизнес-центр общей арендопригодной площадью 219,1 тыс. м². Основные активы: ул. Профессора Попова, 37; 18-я линия В.О., 29; ул. Чапаева, 15; наб. реки Мойки, 36; ул. Кропоткина, 1; 7-я линия В.О., 76; Московский пр., 60; Большой пр. В.О., 80; 17-я линия, 22.



16⁽⁰⁶⁾ Рейтинг «ДП»

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Мы в их глазах — мелкое жулье, и наша судьба их не волнует



Игорь ВОДОПЬЯНОВ
владелец УК «Теорема»

Рынок офисных помещений останется — ничего с ним не случится. Ведь нет сомнений, что магазины нужны. Так и бизнес-центры. Ситуация, если можно так сказать, сейчас нормализовалась. У нас все хорошо — по последним месяцам мы собираем 90% арендной платы в офисном сегменте. Ситуация на промышленных площадках выглядит хуже — там собираем 75–80% арендной платы. У многих большие трудности. Полагаю, до конца года так все и будет.

Мы предоставили небольшие скидки, но не всем. К сожалению, у нас нет финансовой возможности за свой счет поддерживать чужие бизнесы непонятно какое время.

Особой ротации арендаторов нет. Начиная с мая все компании постепенно стали возвращаться в офисы. В мирное время на наших площадках работают 9,5 тысячи человек. На середину мая — 3,8 тысячи. Сейчас вернулись уже 5 тысяч. Понятно, что кто-то часть людей перевел на удаленку, но большинство работают по-старому. Все уже поняли: удаленка приводит к резкому снижению производительности труда и рассогласованию работы. У нас большая часть арендаторов — это крупный бизнес, который если и потерял в кризис, то не критично. Некоторые платят аренду, а людей не выводят.

Проблема в том, что никто, в том числе власти, не понимает, закончилась у нас пандемия или нет. Победили вирус или будет вторая волна? И кто принимает подобные решения и на каком основании? Премьер Мишустин говорит одно, губернатор Беглов — другое. Лично я не могу осознать, почему в метро можно ездить, а в рестораны и парки ходить нельзя. На основании чего принимаются решения, одному Богу известно. Какие-то люди на какой-то комиссии что-то решают. Спросить, почему принято такое решение, не у кого.

Поэтому и бизнес пока ничего не планирует. Просто работает.

Планы по развитию мы немного сократили. Первую очередь нового бизнес-центра планируем достроить в будущем году. Когда закончим вторую, пока не знаем, работы приостановили. Слишком большие вложения.

Ни поднимать, ни опускать арендную плату до конца года мы не собираемся. Но конец года — это максимальный горизонт планирования, который сейчас есть. Загадывать, что будет в году грядущем, просто бессмысленно и бесполезно.

Мы все заложники власть имущих. Мы в их глазах мелкое жулье, и поэтому наша судьба их мало волнует.

→ ИТ и нефтегазовые компании — основные арендаторы офисных площадей в Петербурге

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ



Портрет не Дориана Грея

Эксперты не ждут появления на рынке нового класса арендаторов

О смене типичного портрета арендатора говорить рано. «Новых сделок заключается очень мало. Большинство предпринимателей сейчас только очулились от первого шока, вызванного карантином. Частный бизнес находится в поиске новых идей, инвестиций под эти идеи и нового спроса на офисы пока не формирует», — говорит Николай Антонов, партнер, генеральный директор «МТЛ. Управление недвижимостью».

По его словам, пандемия усилила роль цифровых технологий в жизни общества, а делать новые разработки в России достаточно выгодно из-за относительно низкой стоимости труда программистов, тем более что рубль опять упал. Поэтому самым перспективным в ближайшие месяцы представляется ИТ-сектор. «Пожалуй, это единственная отрасль, которой кризис принес явные преимущества, и новые арендаторы на рынок офисов придут именно отсюда», — считает Николай Антонов.

С ним согласен Сергей Бобашев, руководитель проекта LifeDeluxe.ru. «По-прежнему новые помещения в основном сейчас занимают айтишники. Не все бизнесы могут работать на удаленке, в том числе из области ИТ. А ушли из офисов представители самых пострадавших отраслей: турфирмы, сервисы и услуги», — сказал он.

В числе крупных арендаторов останется бизнес с участием государства. Эта сфера получает поддержку от государства и ждет изменений в экономической конъюнктуре — роста цен на сырье, восстановления промышленных индексов.

«Компании из ИТ-сектора резко снизили активность, ИТ-стартапы так и остались в статусе «проект» или приостановили работу. А вот компании с госучастием как раз чувствуют себя комфортно и даже активизировались в поиске более интересных предложений», — поделился

своим видением Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St Petersburg. Он считает, что большая часть арендаторов все же остается на своих местах и массового исхода не будет.

Впрочем, на рынке уже есть некоторые изменения. Пока они в основном отражаются в запросах на офисные площади и в объяснениях причин переезда. По итогам 2,5 месяца ограничительных мер уже начались первые выезды компаний, которые запрашивали льготные условия по аренде, но не смогли договориться с собственником. Как правило, это представители среднего бизнеса, основные запросы которых связаны с изменением условий по арендной ставке и метражу. Условно можно выделить несколько форматов запросов: компании ищут офисы аналогичного метража, но с меньшей ставкой аренды или офисы, площадь которых на 30–50% меньше занимаемых площадей. Но есть и случаи, когда компании готовы снять офис большей площади, но по меньшей ставке.

По данным IPG.Estate, примерно 30–35% арендаторов планируют увеличивать социальное дистанцирование между сотрудниками.

В основном это крупные российские и международ-

ные компании. Если ранее норма составляла 8–12 м² офисных площадей на человека, то сейчас некоторые компании стремятся к показателю более 14 м². Достичь его они планируют не столько за счет увеличения арендуемых площадей, сколько за счет реорганизации офисных пространств. Рассматривается вариант частичного перевода сотрудников на удаленку, введения посменного режима работы, сокращения площадей мест общего пользования, внедрения систем временных рабочих мест (hot-desk) и так далее.

Арендаторы начали переосмысливать конфигурацию своих офисов. Однако на рынке по-прежнему дефицит офисных блоков площадью более 1 тыс. м² в БЦ класса А и В, поэтому пространства для маневра у ищущих не так много.

Многим собственникам бизнеса приходится пересматривать свои стратегии, определять, насколько эффективно занимаемые площади их поддерживают.

По данным Knight Frank St Petersburg, сейчас самый частый запрос — помещение небольшой площади, с ремонтом, желательно подешевле и чтобы выйти из договора можно было без больших штрафов.

Павел НИКИФОРОВ,
Иван ЕРШОВ

УК «Теорема»

Основана в 1997 году. 11 бизнес-центров общей арендопригодной площадью 130,3 тыс. м². Основные активы: «Обуховь-Центр», «Бенуа», «Т2», «Эврика», «Лангеншипен», «Н2О», «Зима», «Осень», «Лето», «Свердловская 44Б».



Досье

Мечта об умном офисе

Хотя разговоров о внедрении smart-систем в офисах ведется много, на деле новые технологии сводятся к рутинным процессам автоматизации инженерной инфраструктуры



Дарья ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

Банк Barclays в 2018 году внедрил в головном офисе в Лондоне систему умных датчиков тепла и движения OccupEye от Cad-Capture, которые помогают собирать данные и анализировать использование офисных помещений. С их помощью становится возможным более рациональное обустройство рабочего пространства. В Арабских Эмиратах в 2016 году Dubai Future Foundation напечатала офис на территории комплекса Emirates Towers на 3D-принтере. Конструкцию и инженерии разработали Thornton Tomasetti и Syska Hennessy. Здание оснащено энергоберегающими технологиями, тонированные окна защищают пространство от солнечных лучей.

Ну и, конечно, офис Google в Калифорнии. Тут все: и разнообразные дизайны, и гамма-краски с беседками... даже гендерно-нейтральный душ! Но никакой особенной «офисной цифровизации». По большому счету умный офис — это скрытые от глаз инженерные системы, позволяющие экономить деньги на обслуживании здания.

Свет, тепло и свежий воздух Многие застройщики на российском рынке понимают под умным бизнес-центром встроенные в здание технологии охраны и пожарной безопасности. Однако на деле это лишь минимум доступных возможностей по автоматизации. По-настоящему умным офисный центр может считаться, если он включает систему управления освещением, автоматизацию учета электричества и тепла, контроль доступа и видеонаблюдение, продвинутые системы вентиляции и кондиционирования, а также полноценную систему с мониторами для презентаций.

С одной стороны, это вопрос комфорта для работников. И действительно, есть исследования, что правильное освещение ведет к 15%-ному сокращению прогулов, при этом производительность при хорошем продуманном свете вырастает от 2,8 до 20%. Правда, в России это пока что важно главным образом для арендаторов из сферы IT, где с сотрудниками сдувают пылинки.

Но есть другая сторона умного офиса — это расходы на обслуживание самого здания. По оценкам компании INSYTE Electronics, в среднем



↑ Умный офис — это скрытые от глаз инженерные системы, позволяющие экономить средства на обслуживании здания ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

умные системы снижают расходы на эксплуатацию центра на 20–30%.

Причем автоматизировать можно самые разные процессы. Например, включение или выключение света в коридорах, привязанное к датчикам движения, может сэкономить до 90% электричества. Другой простой пример — связь системы отопления и кондиционирования. Если их не связать, расход электроэнергии повышается.

По факту именно такие системы являются самыми дорогими. Создать онлайн-платформу для бронирования переговорной комнаты стоит смешных денег по сравнению с работой по автоматизации систем отопления, вентиляции, кондиционирования и освещения, считает Андрей Головин, генеральный директор ассоциации KNX Russia.

«Современный офис можно сравнить с хорошим немецким автомобилем: когда садишься внутрь, устанавливаешь температуру, и тебе все равно, будет он охлаждать, нагревать... Будет та температура, которую установили, — объясняет эксперт. — При появлении людей все системы оживают, запускаются в работу, а люди ходят и не замечают того, что вокруг них, главное — чтобы им было комфортно».

Крайне важен уровень безопасности, контроль за проникновением в офис третьих лиц. Впрочем, сегодня нет качественных офисов, которые были бы не оснащены совсем, люди уже лет десять сами не открывают форточки.

«Есть автоматизация управления — то, за что все ругают. Когда у управляющей компании поступает заявка от арендатора в приложение, то исполнитель видит эту заявку и приступает к ее выполнению. С помощью автоматизации управления люди экономят и время, и деньги. Если у бухгалтера 150 арендаторов на одной площадке и всем нужно выставлять счета, это сложно», — дополняет исполнительный директор РГУД Елена Бодрова.

Ждем перемен?

В будущем отдельным направлением может стать создание автоматизированных логистических центров при офисе.

«В западных столицах это большая проблема, когда приезжают курьеры и толпятся в холле. Чтобы они не создавали нагрузку на центральный вход, там устраивают отдельную площадку, такой центр доставки, откуда вечером сотрудник может забрать свои посылки», — отмечает Денис Соколов, руководитель департамента исследований и аналитики по Восточной Европе Cushman&Wakefield.

Также он считает, что в качественных офисах могут появиться системы контроля качества воздуха.

Проблема в том, что увеличить ценник за счет модернизации вряд ли получится. «Нужно понимать — в российской практике сверхпремию арендатор за это платить не будет, — считает региональный директор департамента управления строительства International Игорь Темнышев. — При прочих равных если здание не будет энергоэффективным, но у него будет удобная локация, планировка, вентиляция, а стоимость при этом окажется на 10–15% ниже, то арендатор согласится на это. Никто не будет пере-

плачивать за то, что в здании использованы модные технологии».

Денис Соколов согласен с тем, что российский арендатор не готов платить больше. Но это не отменяет конкурентного преимущества.

«Достаточно вспомнить опыт Kodak, который в свое время отказался от цифровых фотографий, в итоге компания просто погибла. Многие собственники и арендаторы понимают это и стараются по возможности инвестировать в диджитализацию», — говорит он.

Первые коррективы вносит и коронавирус. Крупные западные корпорации уже прикладывают свои требования, как должен быть оборудован офис, чтобы в него могли вернуться работники. Вероятно, речь пойдет о системе вентиляции, на которой раньше все экономили, считает Андрей Головин.

«Будут требования к расстоянию между рабочими столами, к расположению столовой. Опер space, скорее всего, будет разделен на коробки: меньшее количество людей, отдельный воздухообмен, отдельное управление освещением. Инвестиции в автоматизацию потребуются тем, у кого ничего не было сделано ранее, офисов высокого класса это коснется в меньшей степени», — считает эксперт.

Видимо, никуда не денется и тренд на удаленную работу. А это значит, руководителям потребуются адекватные платформы и техника — чтобы во время совещания не разглядывать сотрудников на маленьком экране смартфона. Если почитать отчеты Deloitte за прошлые годы, именно обеспечение «подвижности» сотрудников (чтобы за счет средств коммуникации они могли оставаться включенными в процессы компании из любого места) должно было стать основным трендом в офисной недвижимости. Пандемия его только усилила.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Кризис встряхнул рынок



Наталья ПЕРЕДНЯЯ
генеральный директор СК «Атлас»

На нашем проекте коронакризис практически не сказался. Единственное, мы скорректировали очередность достройки объекта. Если раньше планировали достроить оба здания в первой половине 2021 года, то сейчас все силы брошены на завершение флагманского корпуса.

Весь строительный процесс сделаем до Нового года, в том числе благоустройство, и подготовим к сдаче в аренду. На втором корпусе до конца осени будет закрыт тепловой контур, окончательная сдача его планируется в следующем году.

В целом ситуация для нас, несмотря на кризис, складывается достаточно благоприятная. Мы полагаем, что в ближайшее время в нашей локации будет два конкурента, но сейчас один из проектов заморожен. Кстати, этот кризис не уменьшил деловую активность — мы постоянно ведем переговоры и видим большой интерес к проекту как со стороны арендаторов, так и со стороны потенциальных покупателей. Другой вопрос, что инвесторы пока надеются на кризисные цены. Но мы слишком много усилий вложили в этот объект и не очень заинтересованы продавать его дешево. При этом нет опасения остаться в деньгах — есть программа, есть проекты, в которые мы будем дальше инвестировать.

Основные арендаторы, как и до кризиса, — это IT-компании, нефтегазовый сектор и монополии. Они готовы снимать достаточно большие площади — 5–6–7 тыс. «квадратов». Подобных площадей на рынке мало, и вряд ли сейчас они быстро появятся. После заключения договора с якорным арендатором будем искать остальных по 1–2 тыс. м².

Кризис встряхнул рынок и заставил задуматься о целесообразности занимаемых площадей. Полагаю, что за счет оставления части персонала на удаленной работе компаниям понадобится на 10–15% меньшая площадь арендуемых помещений. Будем ли мы встраивать в бизнес-центр коворкинг, пока не ясно — все зависит от якорного арендатора. Если это будет IT-компания, то коворкинг — прекрасное решение, которое дополнит инфраструктуру комплекса. Если монополист с жестким режимом охраны, то, скорее всего, это будет излишним.

Особых изменений в проект из-за новых требований не вносили. Сейчас вносим изменения в формате офисов в виде раздельной вентиляции, дополнительной очистки воздуха, более быстрых лифтов. Запланирована зона релаксации на солнечной стороне кровли со сверхбыстрым интернетом. В паркинге будет установлена система видеоконтроля и автоматического оповещения о движении вокруг автомобилей.

» Если поставить датчики движения в офисных коридорах, можно сэкономить до 90% расходов на электричество



АЭРОПЛАЗА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Деловой Центр класса А

г. Санкт-Петербург,
ул. Стартовая 8, лит А
м. Московская

www.aeroplaza.ru



- Свободные планировки с возможностью организации «open space»
- Панорамный вид из окон на город и аэропорт
- Новейшие инженерные коммуникации
- Близость аэропорта, активное деловое окружение
- Подземный паркинг
- Развозка сотрудников

Предлагаемые
площади от **200 м²**

Алейникова Евгения

Руководитель
отдела аренды

т. +7 (931) 586 10 51
mail: eva@jensen.ru



Как в советском анекдоте

Андрей Коротков снят с должности главы комитета по контролю за имуществом (ККИ)

Распоряжением городского правительства он переведен на должность спецпредставителя в аппарате губернатора. О новых задачах чиновника официально пока не сообщается, как и о причинах рокировки. Его обязанности до конца месяца будут исполнять зампред Маргарита Петрова, а с августа — первый заместитель председателя Елена Пастухова.

Неофициально в Смольном говорят, что отставка связана с неуместной в текущей ситуации активностью ККИ по отношению к работающим в режиме ограниченного заведений общепита. Комитет провел ряд рейдов, в ходе которых не только зафиксировал нарушения за несоблюдение правил, но даже конфисковал мебель у некоторых ресторанов, выставивших веранды до получения необходимых согласований. Так, например, мебели лишился ресторан «Марчеллис» на пр. Науки.

«В нынешней пандемической ситуации главная забота — поддержать бизнес. Все уровни власти единодушны в своих усилиях его сохранить и не допустить серьезной социальной проблемы, когда масса людей окажется без работы. Эти процессы идут сейчас по всей стране. Например, Смольный реализует целый комплекс мер поддержки — льготы, отсрочки платежей, упрощение согласований и пр., — комментирует глава Общественного совета при комитете имущественных отношений Андрей Степаненко. — На этом фоне действия ККИ выглядят как откровенная подрывная работа и напоминают старый советский анекдот про партизан, которые через десятки лет после войны продолжают пускать под откос поезд».



↑ В контроле за имуществом важно соблюдать меру ФОТО: ИНТЕРПРЕСС

ККИ был создан в 2017 году под Андрея Короткова (на фото). В ходе одной из многочисленных реформ имущественного блока времен Георгия Полтавченко он получил часть полномочий КИО. Хотя по первоначальной задумке орган, отстаивающий имущественные права и интересы города, должен был работать под началом КИО и под его руководством.

Выстроить эффективное взаимодействие не удалось, тем более что ККИ передала в прямое подчинение губернатору. На работу комитета регулярно жаловались не только предприниматели, не-

довольные постоянными проверками, но и коллеги по «Невской ратуше».

Самого Андрея Короткова некоторые ранее прочли на пост председателя КИО, однако при смене губернаторов эта должность досталась Валерии Калугину. А в начале 2020 года, когда в КИО опять произошла рокировка, позиции Андрея Короткова были уже гораздо менее весомыми.

Примечательно, что и Калугин, и Коротков были отставлены в администрацию губернатора.

Иван ЕРШОВ
gazeta@dp.ru



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Адресат выбыл

РЕЗОНАНС. Около 200 малых компаний Петербурга в конце июня отправили письмо Владимиру Путину. Ответ получен от комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Северной столицей.

Бизнесмены просили установить четкие сроки снятия пандемических ограничений и объяснить действия Смольного по этому поводу.

В письме, подписанном зампредом комитета Александром Ситовым, ссылаются на методические рекомендации Роспотребнадзора и напоминают, что принятие решений зависит от изменений эпидемиологической обстановки в регионе.

Предприниматели говорят, что бумага не отвечает ни на один из поставленных вопросов и написана в лучших традициях отечественной бюрократии. Чиновники так и не предоставили дорожную карту восстановления пострадавших отраслей экономики.

Также бизнесмены разочарованы уровнем ответа. Обращаясь к президенту, они надеялись получить внешнюю оценку местных решений.

Пострадавший от пандемии бизнес практически весь закредитован. Поскольку уже 4 месяца, например, весь сектор туризма находится в простое, компании и терпят большие убытки. В марте-апреле обороты сократились на 95%. Карантин пришелся на самые «сытые» месяцы года. При этом 30% городского бюджета составляют доходы от туризма. В 2020 году эти поступления будут минимальны.

«Я открыла свой бизнес в апреле и сразу же его закрыла. Поэтому потери с апреля по июнь — 100%. Минус — коммунальные платежи (частично компенсировались субсидией 12 тыс. рублей в течение 2 месяцев). В июле мы можем заработать 20–30% от предполагаемой прибыли. И это будет супер-результат», — говорит Ан-

на Руденко, владелица мини-отеля RUANN DECART.

Виталий Свидовский, гендиректор и совладелец группы компаний «Теремок» (№181 в Рейтинге миллиардеров «ДП»), сетует, что, несмотря на полученный субсидированный кредит на выплату зарплаты, «парадокс в том, что нам дают кредиты, чтобы мы сохраняли людей, а люди уходят, потому что не получают полный объем работы. Сейчас работаем на доставку, выкраиваем смены — это на 70% меньше мощности компании». Прямые убытки по «Теремку», по оценке компании, — около 50 млн рублей.

Все меры поддержки (которыми смогли воспользоваться немногие) закончились 30 июня. Разного рода ограничения же продолжают действовать.

«Чем дольше мы не работаем, тем дольше льготы и кредиты становятся нерентабельными», — говорит Тамара Буйлова, вице-президент по связям с общественностью Ассоциации малых отелей Петербурга.

«Системы ограничительных мер нет — это хаотичные действия. Очень сложно объяснить, почему в супермаркет можно, а в музей пускают по 10 человек с интервалом 20 минут. Транспортные перевозки разрешены, а экскурсии нет. Мы планировали заработать 18 млн рублей за период с марта по июнь, а вышло 1,1 млн (при этом содержание только здания гостиницы составляет 500 тыс. рублей в месяц минимум, также в статье затрат — зарплаты, налоги и прочие расходы)», — говорит Ольга Киселева, гендиректор гостиницы «Адмиралтейская».

Транспортные перевозки разрешены, а экскурсии нет. Мы планировали заработать 18 млн рублей за период с марта по июнь, а вышло 1,1 млн (при этом содержание только здания гостиницы составляет 500 тыс. рублей в месяц минимум, также в статье затрат — зарплаты, налоги и прочие расходы)», — говорит Ольга Киселева, гендиректор гостиницы «Адмиралтейская».

Мария БАЛАНДИНА
maria.balandina@dp.ru

Киборги наступают

ПРОЕКТ. В самом центре Петербурга создается новое заведение. В нем предполагается объединить три концепции: компьютерной клуб (режим работы 24/7), лаундж-бар и закрытый кальянный клуб.

Сумма запрашиваемых инвестиций составляет 12,5 млн рублей. В проект уже вложено около полутора миллиона. Часть средств потрачена на оформление и аренду помещения (в 5 минутах ходьбы от станции метро «Площадь Восстания»). По бизнес-плану достичь окупаемости предполагается за 22 месяца.

У Константина Потоцкого — инициатора проекта — есть опыт реализации подобных идей. «Я был соучредителем сети IT-школ 6 лет назад в Воронеже. В дальнейшем вышли на рынок франшизы (Волгоград, Петербург и Москва). Какое-то время консультировал в режиме online, затем покинул проект», — говорит он. В Петербурге компания развивалась недолго, недостаток средств и жесткая конкуренция потопили франшизу.

В новом проекте тоже планируется система обучения. Помимо преподавания IT-дисциплин школа обеспечит базу знаний для будущих киберспортсменов.

«Мы подготавливали бизнес-план и ездили в Москву в РЭПЦ. Там нам подтвер-

дили аккредитацию. К проекту прикреплена управляющая антикризисная страховая компания», — рассказывает Константин Потоцкий.

У компании есть база контактов с представителями киберспорта в области гейминга, streaming media и IT-сферы. Заявлены и предварительные договоренности о проведении мастер-классов, интервью, игровых турниров.

В Петербурге — 63 киберспортивных заведения. В Москве на 12,6 млн жителей приходится более 250 клубов. Такое соотношение говорит о небольшой конкуренции. Тем не менее большинство экспертов и представителей рынка считают, что сейчас не лучшее время для открытия такого проекта.

«Потенциал для открытия и развития новых игровых площадок в Петербурге есть. Но ситуация сейчас довольно плачевная. Нам

до сих пор не позволяют выйти из карантина, многие на грани закрытия», — рассказывает Артем Гаврилов, совладелец киберспортивного клуба Arena Play.

«Что касается клубов, в скором времени они исчезнут совсем. Выгоднее установить в своей комнате серьезную технику и играть из дома. Нет необходимости в открытых локальных сосредоточенных зон. Кальянная и бар обеспечат месту поток клиентов, но вряд ли они будут киберспортсменами. Все такти преимущества сейчас на стороне производителей игровых платформ», — делится мнением Леонид Елисеев, глава киберспортивного союза «Киберспорт».

Мария БАЛАНДИНА
maria.balandina@dp.ru



↑ В Петербурге 63 киберспортивных заведения. ФОТО: VOSTOCKPHOTO

30%

городского бюджета составляют доходы от туризма. В 2020 году эти поступления будут минимальны.

20 ДОХОД

Минусы довели до суда

В августе стартуют суды с Московской биржей по искам спекулянтов, получивших убытки от отрицательных цен на нефть в апреле



Александр ПИРОЖКОВ
ap@dp.ru

Первое заседание по одному из исков назначено на 4 августа 2020 года. Это коллективный иск пострадавших трейдеров, подготовленный ими совместно с юридической компанией «Аснис и партнеры». Как рассказал «ДП» участник инициативной группы по подготовке данного иска, биржевой консультант Илья Коровин, он объединяет требования восьми истцов на общую сумму 51,123 млн рублей. «К заседанию 4 августа мы добавим в иск еще около 100 истцов, и общая сумма исковых требований возрастет до 180–200 млн рублей», — обещает Коровин. — Мы мы продолжаем приглашать всех желающих присоединиться к нашему иску, и этот процесс идет постоянно, так что это еще далеко не предел ни по сумме иска, ни по количеству истцов».

Ответчиками будут Московская биржа и Национальный клиринговый центр — расчетная организация биржи. Банк ВТБ и инвестиционный банк «Финам» приглашены участвовать в процессе в качестве третьих лиц. Помимо упомянутого в суде есть еще один иск от пяти пострадавших на сумму 288 тыс. рублей. Предварительное заседание по нему назначено на 20 августа.

Апрельский сюрприз

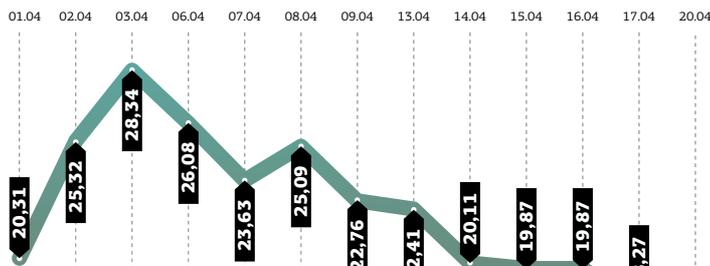
20 апреля 2020 года на мировом рынке деривативов случилось историческое событие — майский фьючерс на нефть сорта Light Sweet Crude Oil с экспирацией (исполнением) 21 апреля стал стоить на Нью-Йоркской бирже NYMEX, входящей в группу CME, меньше нуля. И не просто меньше — цена ушла глубоко в минус (см. график).

Такого не видел ни один трейдер за всю свою карьеру, и, само собой, мало кто ожидал увидеть когда-либо. Хотя за несколько дней до описываемых событий CME предупредила, что уход котировок в отрицательную область теоретически возможен.

Практический смысл происходящего широкой публике стал понятен позже. Разумеется, никто и не думал поставлять покупателю нефть, приплачивая за это. Просто один из крупнейших сырьевых фондов, U.S. Oil Fund, был пойман крупными спекулянтами в ловушку ликвидности. Такие фонды вкладывают деньги инвесторов в сырьевые фьючерсы, но никогда не выходят на поставку. Перед экспирацией они продают фьючерсы и перекачивают деньги в следующий по сроку контракт. Но U.S. Oil Fund оппоненты не дали выйти из ближнего контракта по комфортной цене, опустив ее заранее с помощью массованных продаж. И в предпоследний день перед экспирацией, чтобы не выходить на поставку, которую они не могли принять физически, U.S. Oil Fund и примкнувшие к нему спекулянты были вынуждены избавиться от майских фьючерсов. Это и опустило котировки до минус \$40 за баррель, хотя июньский контракт на Light Sweet торговался в положительной области.

ЦЕНА ФЬУЧЕРСА НА НЕФТЬ LIGHT SWEET (MAY 20), \$ ЗА БАРРЕЛЬ

Источник: Investing.com



1
млрд рублей потеряли 20 апреля держатели фьючерсов на Light Sweet на Московской бирже

На Московской бирже торгуются фьючерсы, зеркальные контрактам на NYMEX. Они не предполагают поставки. Биржа 20 апреля остановила торги на отметке \$8,84 за баррель, а на следующий день экспировавала фьючерсы по минус \$37,63. Трейдеры, накупившие нефть по низкому, как им казалось, ценам, понесли катастрофические убытки, в некоторых случаях во много раз превосходившие их активы. Пресс-служба биржи не ответила на просьбу «ДП» сообщить количество пострадавших 20 апреля трейдеров и величину их потерь. По оценкам, которые приводили СМИ, убытки на общую сумму около 1 млрд рублей понесли 770 спекулянтов. Эти деньги достались нескольким крупным игрокам.

По мнению Илья Коровина, регламенты биржи допускают достаточно широкие трактовки ее прав, так что торговая площадка, не нарушая их, могла как продолжить торги по ценам ниже \$8,84 за баррель, так и провести экспирацию по положительной цене, например \$0,01. «Мировая практика свидетельствует о том, что финансовые потери участни-

ков рынка от отрицательной экспирации 20 апреля были добровольно компенсированы им биржевой индустрией. В частности, это произошло в Китае, Индии и США», — добавляет он.

«По правилам как на Московской бирже, так и на других мировых площадках расчетная цена фьючерса определяется на 21:30 по московскому времени дня накануне экспирации фьючерса на CME. Она была зафиксирована на отметке минус \$37,63. Именно эту цену использовали для экспирации расчетных фьючерсов все мировые биржи, на которых торгуется этот контракт», — сообщили «ДП» в пресс-службе Московской биржи. — Мы направили запрос в CME с просьбой прокомментировать ситуацию с появлением отрицательных цен. В ответе американская биржа указала на обоснованность пострадавшей расчетной цены контракта и отсутствие планов по ее пересмотру. Обращаем внимание, что Банк России также не нашел в действиях биржи нарушений законодательства».

Сторонние наблюдатели

Большинство брокеров, которым «ДП» предложил прокомментировать конфликт трейдеров с биржей, не представили содержательных ответов, составив на то, что не имеют отношения к данной судебной тяжбе, либо вовсе без объяснений. Воздержалась от комментариев и Национальная ассоциация участников фон-

дового рынка, хотя в середине мая она направила Московской бирже письмо с просьбой принять участие в реструктуризации убытков клиентов.

Развернутый комментарий прислал лишь Дмитрий Леснов, руководитель управления мониторинга, контроля и развития клиентского сервиса ГК «Финам». По его словам, в числе пострадавших 20 апреля оказалось около 100 клиентов.

«На наш взгляд, биржа в этой ситуации не использовала все имеющиеся инструменты по смягчению убытков клиентов, по крайней мере в части предоставления им возможности закрыть свои позиции по цене, отличной от цены минус \$37,63 за баррель, а также недостаточно эффективно взаимодействовала с участниками торгов в ходе обсуждения вариантов развития ситуации и мер по ее преодолению. Вместе с тем де-юре совершенно все указанное являлось правом биржи, а не обязанностью.

Поэтому в случае рассмотрения иска вероятнее всего будет выведен суд от отсутствия нарушений биржей и клиринговым центром порядка расчета цены и положений других документов», — резюмировал Дмитрий Леснов.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Дмитрий ЛЕСНОВ

руководитель управления мониторинга, контроля и развития клиентского сервиса ГК «Финам»

Норму ГК о невозможности отрицательной цены вряд ли можно применить к ситуации с данным фьючерсом, поскольку не предполагалась поставка какого-либо товара продавцом и оплата его покупателем, цена в данном случае — это просто величина, получаемая методом расчета по формулам путем подстановки в них значений определенных показателей, и если они применены правильно, то со стороны ответчиков все было правомерно. То есть для истцов реализовался рыночный риск. Поэтому вопрос компенсации инвесторам со стороны биржи, на наш взгляд, находится в плоскости репутационных рисков. Положительное решение данного вопроса благоприятно отразилось бы на имидже Московской биржи и было бы поддержано профучастниками и инвесторами.

Также можно отметить, что ситуация, когда в случае использования сложных финансовых инструментов и агрессивных методов торговли по клиентскому счету образуется задолженность перед брокером, не является редкостью. Только за последние 6 лет можно вспомнить три случая возникновения массовых задолженностей: март 2014 года, апрель 2018-го, март 2020-го. Поэтому мы рекомендуем очень взвешенно подходить к использованию таких инструментов и всегда учитывать возможность возникновения даже самых маловероятных сценариев, так называемых «черных лебедей».



Илья КОРОВИН
биржевой консультант

Биржа неправомочно провела экспирацию фьючерса на нефть по отрицательной цене, что противоречит ряду нормативных документов, от биржевых спецификаций до законодательства РФ. Более того, биржа даже технически не могла обеспечивать расчеты и торги по отрицательным ценам, но при этом провела экспирацию по этим ценам. При этом разницы между ценами последних сделок, по которым биржа обеспечила возможность торговать, и ценой экспирации составила свыше 500% (плюс \$8,84 и минус \$37,63 соответственно). Что является нонсенсом со всех точек зрения и привело к убыткам участников торгов, в десятки раз превышающим их средства на счетах.

-37,63

Областное ГП «Пригородное ДРСУ №1» практически пробилось на закостенелый рынок содержания петербургских улиц



Дарья КИЛЬЦОВА
darya.kiltsova@dp.ru

В конце 2017 года власти Ленобласти задумали провести реформу государственных дорожных ремонтно-строительных и эксплуатационных управлений (ДРСУ и ДРЭУ), отвечающих за содержание региональных трасс. Целью было создание финансово устойчивых предприятий, способных участвовать в серьезных аукционах, в том числе и по ремонту дорог. Кажется, все получилось: областное предприятие «Пригородное ДРСУ №1» смогло выиграть весьма крупный контракт по содержанию дорог в течение полутора лет в Калининском районе Петербурга почти на 1 млрд рублей. Однако эксперты не уверены, что реформа сыграла здесь ключевую роль.

Собрать всех

«Проведение реформы не обязательно стало ключевым событием, способствовавшим победе Пригородного ДРСУ №1 в этом аукционе. Любое успешное ДРСУ, а Пригородное ДРСУ №1 последние годы было очень успешным, могло выйти на аукцион и победить», — считает директор Лодейнопольского ДРСУ Виктор Фёдоров.

Для Пригородного ДРСУ №1 реформа заключалась в присоединении к нему менее прибыльных Всеволожского и Рошинского управлений. По словам директора Пригородного ДРСУ Алексея Молчанова, за последний год финансовый оборот удалось увеличить в 2 раза.

«Совместный бюджет трех ДРСУ с 2018-го на 2019 год мы увеличили в два с лишним раза. Прибыль тоже серьезно увеличилась. Поэтому уже в прошлом году мы участвовали в крупных аукционах как «Ленавтодора», так и коммерческих организаций. Мы постепенно увеличиваем объем работ, портфель заказов: и содержание, и ремонт, и строительство. Но содержание областных дорог — основная наша задача», — прокомментировал «ДП» Алексей Молчанов.

По итогам 2019 года выручка предприятия, согласно системе «Контур.Фокус», составила 734 млн рублей при 379 млн годом ранее. Прибыль также вырослакратно — 24 млн рублей против 5 млн в 2018-м.

При этом не всем ДРСУ реформа пошла на пользу. Так, например, самое мощное Лодейнопольское ДРСУ (выручка, по данным «Контур.Фокус», — 759 млн рублей в прошлом году) переживает уже вторую реорганизацию. В 2009 году к нему присоединили убыточное Подпорожское ДРСУ, а в 2018-м добавились Бокситогорское и Тихвинское управления. Лодейнопольскому ДРСУ пришлось гасить десятки миллионов рублей их долгов.

«Каким-то ДРСУ повезло, объединение пошло на пользу, стало спасением, а для кого-то, как для нас, например, это шаг назад не на один год. Если раньше мы на десятки миллионов рублей могли технику сами закупать, на свои средства, то в нынешней ситуации живем очень-очень скромно», — отмечает Виктор Фёдоров.

Зашли по-соседски



↑ Ремонт дорог периодически достается опытным и успешным ФОТО: ЛИДИЯ ВЕРЕЩАГИНА

ров. — Сейчас нам тяжело-ва, мы четыре района обслуживаем, это много. Они смежные, но содержать нужно более 2 тыс. км дорог, которые расположены как паутина. Здесь и асфальтобетонные покрытия, и гравийные, и грунтовые».

Одно удовольствие

При этом Лодейнопольское ДРСУ — единственное областное управление, которое работает субподрядчиком и генподрядчиком на федеральных трассах, а в его состав входят асфальтобетонный завод и паром на реке Свири. В течение пяти с половиной лет (до июля 2018 года) оно занималось содержанием участков федеральных трасс Р-21 «Кола» и А-114 Вологда — Новая Ладога в Ленобласти, контракт был заключен на 1,8 млрд рублей. Однако по истечении его срока заказчик решил объединить содержание участков сразу четырех федеральных трасс (до 2023 года) в один контракт стоимостью более 5,2 млрд рублей.

Лодейнопольское ДРСУ рассчитывало сохранить за собой часть работ, специально для этого приобрелась техника, но новая закупка была явно рассчитана на более крупного подрядчика. Контракт подписали с АО «ПО РосДорСтрой», а ДРСУ стало работать на субподряде, но без генподрядного управления не осталось.

«Работа на федеральной сети дорог сегодня выручает. Трассу Р-21 «Кола», где проведены ремонты, содержать вообще одно удовольствие, и затрат меньше.

А трасса Лодейное Поле — Вытегра только год как стала федеральной, она без ремонтов, затрат там достаточно. Но сам факт генподряда на федеральной трассе меня радует», — поделился Фёдоров, отметив, что на генподряде у ДРСУ 120 км федеральных трасс, а на субподряде — 100 км. При этом в Петербург Лодейнопольское ДРСУ не стремится, поскольку «реально смотрит на вещи», подчеркнул Фёдоров.

Где-то и недодать

«Уличная сеть — не наш профиль, я удивился (участие Пригородного ДРСУ №1 в городском аукционе. — Ред.). Наше — уборка дорог регионального или федерального значения, у нас и техника заточена под эти дороги, скоростная очистка и так далее. А в городах на улично-дорожной сети технология другая», — отметил дорожник.

Об этом заявил и директор ассоциации «Дормост» Кирилл Иванов: «Это принципиально два разных вида уборки — в городской среде и на трассах». По мнению эксперта, в среде содержания дорог что-то менять скорее вредно, чем полезно.

«Победило не Пригородное ДРСУ №1, а победила идея, что все могут делать всё. Мне кажется, она плохо обернется для горожан. Существующая структура городских ГУПов как минимум имеет управление,

в акционерных обществах есть наблюдательный совет с участием представителей власти, и у города есть рычаг — как-то сподвигнуть руководителя подрядной организации в случае необходимости сделать больше, чем нужно. Где-то и недодать денег, если это не потребовалось. А сейчас структура, которая городу не подчинена, выиграла аукцион. Если деньги все не выберутся, она потребует их выплатить. Или наоборот, они выберут положенные средства раньше времени, и что делать?» — считает Иванов.

Возможно, Пригородное ДРСУ №1 возьмет кое-то из традиционных петербургских подрядчиков на субподряд. Однако Кирилл Иванов отмечает, что этот субподрядчик

ни одного движения бесплатно не будет делать. «Если во взаимоотношениях с городом они (городские предприятия. — Ред.) себе такого не могут позволить, то здесь будут вести себя именно так. Может, получится, что Пригородное ДРСУ №1 вместо условного 1 млрд рублей потратит 2 млрд и больше никогда не появится в городе. Залезть на гору не значит на ней сидеть», — считает эксперт.

Новый игрок

Контракт на содержание дорог в Калининском районе с Пригородным ДРСУ №1 пока не заключили, хо-

тя предприятие и признали победителем. По иску ООО «СП «Северное», изначально победителя аукциона, суд принял обеспечительные меры: запретил комитету по благоустройству заключать контракт (см. «ДП» №92 от 17.07.2020).

Но новых работ предприятие не боится. «Мы хотим увеличивать портфель заказов, поэтому и заявлялись (на аукцион по содержанию дорог. — Ред.), — прокомментировал Алексей Молчанов. — К сожалению, у нас нет большого опыта работ по капитальному ремонту и строительству, поэтому в серьезных аукционах по этим работам мы пока участвовать не можем. Но у нас есть опыт содержания, ремонта дорог, мостов, нанесения разметки». Все свои намерения ДРСУ согласовывает с учредителем — комитетом по дорожному хозяйству Ленобласти, добавил Алексей Молчанов.

Напомним, всего укрупнение затронуло 16 ДРСУ и ДРЭУ, принадлежавших дорожному комитету Ленобласти. К Лодейнопольскому ДРСУ присоединили Бокситогорское и Тихвинское, Приозерское ДРСУ поглотило Выборгское ДРЭУ. К Киришскому управлению добавили Кировское ДРСУ, а Гатчинское — Пригородное ДРЭУ.

Частью Пригородного ДРСУ №1 стали Всеволожское и Рошинское управления. Лужское, Сланцевское и Кингисеппское объединили на базе Волосовского ДРСУ. Уже к концу 2018 года пять из шести ДРСУ завершили год с прибылью на счетах.

734

млн рублей — оборот Пригородного ДРСУ №1 в 2019 году

22 ЛЕНОБЛАСТЬ

Крестьянам вирус не пошема

Агропромышленный комплекс стал наименее пострадавшей от пандемии отраслью экономики Ленинградской области



Марианна МАТЮШКИНА
marianna.matyushkina@dp.ru

Во время коронавирусной эпидемии, когда часть бизнеса в регионах России столкнулась с масштабными проблемами, фермы, птицефабрики, мясокомбинаты и даже комбикормовые заводы 47-го региона России бодро продолжили свою работу. По крайней мере это следует и из их оптимистичных оценок ситуации, и из данных Петростата. Динамика индекса производства продукции сельского хозяйства за период январь–июнь 2020 года составила 0,01%. Впрочем, как и всегда, не все так однозначно.

Оптимизм на марше

«Сельское хозяйство — это отрасль, которая не останавливалась ни на один день во время пандемии. Дополнительные расходы были связаны только с покупкой средств дезинфекции и защиты дыхания. Коровы и растения не болеют коронавирусом, поэтому урон сельскохозяйственным животным и посевам не нанесен», — рассказали «ДП» в пресс-службе губернатора и правительства Ленобласти.

Например, в условиях пандемии предприятия комбикормовой отрасли региона работали в штатном режиме с соблюдением дополнительных мер обеспечения санитарно-эпидемиологической безопасности. Более того, некоторые вышли на европейский рынок и планируют партнерство со странами Ближнего Востока.

Коронавирус не мешает

У предприятия непрерывного цикла особых изменений в графике не произошло. «Наш агрохолдинг относится к таким предприятиям, поэтому мы работаем в плановом режиме. Некоторые сотрудники бы-

ли переведены на удаленную работу. Планы по производству не снижали», — комментирует ведущий маркетолог агрофирмы «Выборжед» (Всеволожский район) Светлана Горшина. «В тяжелой ситуации оказались те, кто зависит от рабочей силы, прибывающей из зарубежных стран. Особенно это касается тепличных хозяйств, в кадровой структуре которых работники из Китайской Народной Республики занимают больше половины всего персонала. Такие предприятия вынуждены были закрыться», — поясняет маркетолог.

Впрочем, агрофирме, как и многим другим хозяйствам в сельском хозяйстве Ленобласти предприятиям, пришлось нести дополнительные затраты на средства индивидуальной защиты для сотрудников. «Мы это делаем и сейчас. Ежемесячно закупаем несколько тонн спирта и антисептиков, перчатки, спецодежду. Случаи заболевания коронавирусом у нас были зафиксированы, но это административные работники, которые находились на удаленке», — добавляет она.

В разговоре с «ДП» маркетолог упомянула о повышении цен на продукцию агрохолдинга, однако заверила, что причина вовсе не в пандемии. «К сожалению, в структуре себестоимости у нас высокая доля энергоресурсов, то есть расходы на природный газ, воду и электричество. При увеличении стоимости этих ресурсов мы будем вынуждены повышать цены на свою продукцию. С коронавирусом это не связано», — констатирует эксперт. Впрочем, потребителей это объяснение вряд ли утешит.

Другие опрошенные «ДП» хозяйства Ленобласти тоже дружно заявляют, что ситуация под контролем, производства не останавливались, все работы идут по плану.

«Пандемия нас практически не затронула, но пришлось закупить средства индивидуальной защиты на общую сумму около 50-



↑ Больше всего от пандемии пострадали фермерские хозяйства, работающие на общепит ФОТО: СЕРГЕЙ ВДОВИН

60 тыс. рублей», — говорит пресс-секретарь племенного завода «Рапти» (Лужский район) Валентина Султанова. Хотя у сотрудников компании было выявлено два случая заболевания коронавирусом, к закрытию предприятия на карантин это не привело. «Мы работали в штатном режиме», — уточняет собеседник «ДП».

В Национальном кормовом союзе заявили «ДП», что кормовые предприятия оказались практически не затронуты кризисом.

«Компании полноценно работали, поскольку корда входят в перечень товаров первой необходимости», — поясняет исполнительный директор союза Сергей Михнюк. — Проблемы, конечно, были, но что касается полной остановки бизнеса — с таким не столкнулись».

Со стороны виднее

Влияние пандемии на АПК Ленобласти в сфере растениеводства оказалось менее значительным, чем в животноводстве, сообщил «ДП» ведущий научный сотрудник Агрофизического института Алексей Петрушин.

«Для примера могу привести фермерское хозяйство, которое производило молочную продукцию

для ресторанов Санкт-Петербурга. В период пандемии ему пришлось срочно переориентироваться на сбыт продукции населению, что повлекло дополнительные издержки», — отмечает Петрушин.

По его словам, больше всего в региональном АПК пострадали не крупные фермерские хозяйства, основным рынком сбыта которых является сфера общественного питания (рестораны) и объекты туризма (гостиницы). Кроме того, эксперт не исключил возникновения дефицита сезонных рабочих в период сбора урожая, а также роста цен на сельскохозяйственную продукцию из-за повышения издержек.

Впрочем, в региональном центре информационного обеспечения племенного животноводства Ленобласти «ПЛИНОР» заявили, что пандемия коронавируса все же стала испытанием для АПК

47-го региона. Но проблемы вызвал не сам вирус, а его последствия и изменения в поведении покупателей.

«Во-первых, в связи со снижением доходов население изменило пищевые приоритеты. Во-вторых, за время самоизоляции и/или удаленной работы люди стали меньше покупать в том числе молочных продуктов и их производных. Эту тенденцию я отмечаю на своем примере: если раньше, проходя по магазину мимо молочного отдела, набирала йогурты и прочую молочку, то теперь при заказе онлайн не всегда захожу в этот раздел. А снижение спроса напрямую влияет на производителя», — объясняет «ДП» замдиректора по развитию РЦ «ПЛИНОР» Ольга Васильева.

Посевная по расписанию

Жителей Ленобласти больше всего волнует, как последствия карантинных мер отразятся на ценах на сельхозпродукцию. Сергей Михнюк уверен, что такие риски есть всегда, однако речь идет скорее о деловой порядочности предпринимателей. «Для кого-то коронавирус — повод поднять цены, для кого-то нет, при этом нужно учитывать

сезонные факторы», — отметил он.

Однако повышение цен на сельхозпродукцию — не единственное печальное последствие пандемии для АПК и потребителей.

Эпидемиологическая ситуация повлияет на продажи — падение составит от 25 до 100%. Часть фермеров сократили объемы производства, в связи с чем встает вопрос о снижении числа производителей товаров. «О росте цен нужно будет говорить в конце сезона, в настоящее время он не наблюдается», — сообщил «ДП» президент Ассоциации крестьянских (фермерских), личных подсобных хозяйств и кооперативов Ленобласти и Петербурга Михаил Шконда. По его словам, «ДП» замдиректора по развитию РЦ «ПЛИНОР» Ольга Васильева.

0,01%

составило падение АПК Ленобласти за январь–июнь 2020-го

КАК ЗА ГОД МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОИНА

Источник: ru.investing.com

Теханализ
уровень поддержки — \$8700
уровень сопротивления — \$9500

Очередная криптореволюция

Крипторынок бурлит, обсуждая новое перспективное направление для инвестиций — децентрализованные финансы. Но многие опасаются пузыря.

Георгий ВЕРМИШЕВ
georgy.vermishov@dp.ru

Биткоин остается верен себе. Всю неделю цена продержалась у отметки \$9150, что, затем одним резким скачком во вторник подпрыгнуло к \$9350. На графике смотрится эффектно, но эксперты не видят в случившемся ничего сверхъестественного.

«Это же 1,5%, для криптовалюты это в рамках погрешности. Не стоит искать какие-то фундаментальные предпосылки», — считает Никита Зубарев, старший аналитик BestChange.ru. В свою очередь ведущий аналитик FxPro Александр Купчикевич видит причину в усилении risk on настроения на глобальных рынках. «Биткоин встраивается в финансовую систему, и динамика его цены становится все более связана с ней. Биткоин — это рискованный актив в данной классификации, поэтому скачок индексов и новые максимумы золота и Nasdaq потянули за собой оживление спроса на криптовалюты. Доллар при этом методично ослабляется, что, очевидно, заставляет потенциальных покупателей криптовалюты прийти к покупке, сломив полуторамесячный боковик», — говорит он.

Золото на прошлой неделе ненадолго пробило визит отметку \$1800. Сейчас большое количество разговоров о неизбежности нового биржевого обвала — слишком многим они кажутся перекупленными и оторванными от суровой ковидной реальности. Движение рынков визит может увлечь за собой и драгоценные металлы. По крайней мере на коротких дистанциях защитные фун-

кции золота неочевидны (как, кстати, и биткоин). «Очень показательно, что в ответ на речь главы ЕЦБ Кристина Лагард о прогнозах снижения ВВП еврозоны золото не осталось в стороне. Фондовый рынок не смог удержать свои позиции и увлек за собой драгоценный металл до отметки \$1793 за унцию», — написал в своем обзоре Андрей Евгеньев, аналитик MaxiMarkets. На момент подготовки публикации золото, напротив, восстановилось и устремилось к новым рекордам (\$1839).

Мы новый мир построим

Самым обсуждаемым явлением на криптовалютном рынке сейчас стали децентрализованные финансы (DeFi). Идея в том, чтобы научиться предоставлять традиционные финансовые услуги с помощью децентрализованных систем на блокчейне. Если раньше посредником во всех операциях был банк, то теперь он вроде как не нужен. Система смарт-контрактов позволяет обеспечить исполнение договоров. При этом за ней никто не стоит. Так же как у биткоина — вся власть в руках самого сообщества.

Простейшей и наиболее популярной формой DeFi сейчас является кредитование под залог криптовалюты и стейблкоинов (80% всех операций). Пример: проект MakerDAO — платформа выдает кредит в криптовалюте Ethereum под залог стейблкоина DAI. Сейчас она является первой по объему заблокированных (то есть используемых в системе) средств (\$628 млн). Второе место по объемам занимает проект Compound (\$583 млн), на третьем месте — Aave (\$482 млн). Все они занимают займы.

Но это могут быть не только кредиты. Например, к крупным DeFi-прое-

ктам относится Synthetix (\$441 млн), предлагающий деривативы. Идея в том, чтобы дать возможность создавать «синтетические активы»: пользователи смогут открывать позиции в токенах Synth, повторяющих динамику доллара, золота или других активов. Как надеются криптоэнтузиасты, в будущем это откроет возможность создавать свои ETF-фонды любому желающему. В начале XXI века в мире появились программы, позволяющие писать музыку даже непрофессионалам, — примерно такая же революция ожидается в мире финансов.

Пока что рынок DeFi действительно на взлете. Совокупный объем заблокированных в сервисах средств вырос с начала года с \$650 млн в январе до рекордных \$3,03 млрд на 21 июля.

Угроза пузыря

Эйфория криптоанархистов понятна. Ненавидеть «мейнстримовые» финансовые институты (особенно жирных котлов с Wall Street) стало модно после кризиса 2008 года. Если биткоин был ответом на hegemony центральных банков, то DeFi — это ответ на финансовую бюрократию и утомительные процедуры KYC (нормативы происхождения средств и так далее). Однако чем громче хайп, тем больше возникает ощущение дежавю. Что-то похоже рынок уже пережил в 2017 году, когда случился бум ICO-проектов, которые обещали полностью перестроить привычный мир. В итоге 90% из них так и не были реализованы. Первые тревожные звоночки уже есть и в новом мире децентрализованных финансов.

«DeFi продается под слоганом "демократизируем доступ к финансовым услугам". Давайте взглянем

на платежи. Первое место здесь занимает Flexa с залоченными 66 млн. Но где же пользователи? Пиковое количество пользователей протокола Flexa наблюдалось 8 мая и составило 229 (не тысяч, просто 229)! Цифры сгенерированы искусственно, деньги заблокированы с целью показать хорошие результаты, и единственное их реальное применение — усыпать пыль в глаза», — указывает телеграм-канал BITCOIN TRANSLATED.

«Рынок ищет новые "хайповые" приложения для технологии blockchain, на данный момент это DeFi, до этого были ICO», — говорит Сергей Жданов, CEO криптовалютной платформы EXMO. — Это позволяет наращивать капитализацию рынка, накачивая его инвестициями и развивая технологию. А так, по сути, все как обычно: мелкие игроки или "хомяки", хоть я и не люблю этот термин, будут обречены, крупные игроки сделают профит».

Причины обойти стороны

Одна из сложностей для развития DeFi — это ее связь с нецифровым миром. С этим столкнулся, например, проект по кредитованию под залог криптовалюты CoinLoan (зарегистрирован в Эстонии). Большинство заемщиков хотя бы частично платят именно фиатные деньги, однако децентрализованная модель не дает возможность перевести деньги в банк по смарт-контракту.

«С традиционной банковской системой это никак не вяжется, мы изначально это понимали», — рассказывает директор по развитию

Coinloan Михаил Рожко. — По сделкам у нас банк запрашивает источник поступления денег, и мы даем ему информацию, поскольку у нас есть договор. Все в соответствии с законодательством Эстонии».

Да и выбор залога невелик. Это могут быть только цифровые активы, а из них ликвидными и более-менее надежными считаются в лучшем случае топ-50. Это значит — кредитовать под залог недвижимости или других физических активов пока невозможно. А предлагать беззалоговые кредиты в такой системе никто не рискнет, считает Рожко. Есть проблемы и с безопасностью. Если сбой происходит в централизованной системе, то пользователь понимает, с кого взыскать убытки. В децентрализованной говорить будет просто не с кем.

При этом смарт-контрактах все еще очень распространенный риск. Нет никакой защиты и от злого умысла самих разработчиков, которые могут просто повесить пароли от системы на видном месте, а потом сослаться на хакерские атаки. «На мой взгляд, сейчас хайп вокруг DeFi — это нередко искусственное введение в заблуждение, но где-то это и откровенный энтузиазм», — говорит Михаил Рожко. — Бывают люди, которые искренне верят, что такие изменения можно сделать на такой слабой базе, это мечтатели. Никто не спорит, что из ста мечтателей будет один Илон Маск, но я пока что Илона Маска не вижу».

«Риски в работе со смарт-контрактами есть всегда, но многие платформы тща-

тельно проводят проверки безопасности и используют другие меры предосторожности. Существует даже децентрализованная страховка, которую вы можете приобрести на случай, если что-то пойдет не так», — возражает директор Binance в России и СНГ Глеб Костарев. — Внимание к DeFi сейчас действительно высочайшее, но все аналитики сходятся в том, что у DeFi есть огромные перспективы».

«Трудность гарантии честного закрытия сделки — обратная сторона стремления к децентрализации. Это не недоработка парадигмы, это ее фундаментальная сложность, решить которую пытаются множество людей. Метод проб и ошибок неизбежен», — уверен аналитик EXANTE Виктор Аргонов. В любом случае, чтобы какие-то DeFi-платформы набрали вес и репутацию, могут уйти годы, но пока что адаптация этих инструментов усложнена из-за слишком узкой сферы применения.

«Сама идея с точки зрения технологии кажется очень интересной», — говорит Михаил Петров, директор по продуктам и инновациям VR_Bank. — Но в ближайшей перспективе маловероятно восстановление традиционных финансовых инструментов в децентрализованной структуре. На текущий момент среди основных проблем я бы выделил плохой пользовательский опыт. Чтобы сервис стал популярным, он должен показывать пользователю ощутимую выгоду. На данный момент продукты финтех-а и даже банков обладают более важными свойствами для пользователя. DeFi — это все-таки разрозненные финансовые сервисы, для управления которыми нужно обладать определенными умениями».



До 8% составляет доходность по DeFi-вкладам стейбл-коина DAI. Но в чем экономика высоких ставок? Подозревают пирамиду.

АЛЕКСЕЙ КОЛЬЧИК

Весна-2020 изменила мышление

В июне свой двадцатилетний юбилей празднует профильный институт агропромышленного комплекса — Российский сельскохозяйственный банк. С директором Санкт-Петербургского филиала РСХБ Алексеем Кольчиком мы поговорили о том, как прошла весна-2020, оценили настоящее и заглянули в будущее.

Для банка 2020 год юбилейный. Какие изменения в сельском хозяйстве за эти 20 лет вы считаете важнейшими?

— За последнее время российское сельское хозяйство совершило мощный прорыв, превратившись в передовую отрасль экономики. Одна из целей, ради достижения которой создавался банк, — сделать сельское хозяйство рентабельным бизнесом. И мы этого добились. С начала госпрограммы развития сельского хозяйства в 2008 году РСХБ направил на его поддержку свыше 8,6 трлн рублей. Работая на таких обширных территориях, каждый раз понимаешь, что российский аграрий трудолюбив, талантлив, бережно относится к земле.

Наша страна богата ресурсами. Чтобы реализовать такой поистине гигантский потенциал, аграрию требуется помощь — причем не только финансовая, но и экспертная. РСХБ все эти годы оказывал и продолжает оказывать комплексную и системную поддержку сельскому хозяйству.

РСХБ — главный партнер фермеров. Отмечу, что для нас фермер — это не просто клиент. Это человек и его дело. Многих фермеров мы знаем лично. Мы очень ценим и уважаем работу людей, посвятивших жизнь такому непростому, но любимому и полезному занятию.

Мы постоянно совершенствуем линейку продуктов для фермеров. Например, с прошлого года действует «Микро АПК», позволяющий фермеру быстро, в упрощенном порядке, получить средства. В этом году мы анонсировали «Зеленый коридор» — возможность для клиента получить новый кредит без повторной подачи документов. Но мы работаем и с теми, кто только встает на путь фермерства. Для таких новичков в бизнесе у нас есть инструмент кредитной поддержки «Стань фермером».

Первая половина юбилейного года оказалась крайне непростой. С какими планами и с каким настроением вы вошли в этот год?

— Вошли с хорошим настроением. Для нас двадцатилетие — это год ударного труда. Оптимизма не теряем, потому что, как это принято говорить, любой кризис — это новые возможности. Это особенно актуально для нашего банка ввиду того, что в этот период были оптимизированы многие процессы. Очень большим был скачок в части цифровизации функций банка и оптимизации кредитного процесса.

Этот год для нас является переломным и с точки зрения концептуального подхода к ведению бизнеса. Наша задача — удвоить кредитный портфель в сегменте малого и среднего бизнеса. Мы чувствуем огромную ответственность за реальный сектор экономики и наших многочисленных клиентов.

Одна из основных задач — изменение стандартов продаж, самой идеологии работы наших сотрудников. Нам нужно уйти от ситуации, когда мотивом продаж является услуга кредитования, перейти к тому, чтобы основным драйвером отношения с клиентом стал транзакционный бизнес. Это весьма конкурентный рынок, и наша стратегическая цель — соответствовать лучшим практикам. Мы предлагаем своим клиентам бесплатное открытие счета и льготный период обслуживания без комиссии в течение 6 месяцев, интернет-

эквайринг по ставке от 1% для определенных категорий бизнеса. Дополнительно подчеркну, что данные условия распространяются на клиентов не только сектора агропромышленного комплекса, но и других отраслей экономики.

И еще одна очень непростая задача — сохранение позиций по розничному блоку.

Показатели, которые прогнозировались в начале года, — насколько удалось их достигнуть в этих условиях?

— У нас собрана профессиональная команда единомышленников, и пока по розничному блоку мы не потеряли позиций, даже в период пандемии. Бесспорно, здесь сыграла роль серьезная работа по проекту комплексного развития сельских территорий, то есть сельской ипотеки — она пришлась на пик пандемии. Наш филиал выдал 2,3 млрд рублей льготной сельской ипотеки.

В период ограничительных мер из-за коронавируса снижения спроса не ощутили. Чаше всего в нашем регионе заявки на получение ипотеки поступали для приобретения недвижимости во Всеволожском и Ломоносовском районах.

В первом квартале мы нарастили портфель по малому и среднему бизнесу. Отмечу, что в июне показатели открытия счетов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям достигли уровня марта 2020 года, что говорит о положительном тренде в экономи-

ке, вызванном в том числе существенной поддержкой бизнеса со стороны государства и доверием клиентов к банку.

В период пандемии некоторые банки вводили специальные программы. У вас были какие-то новые программы?

— Безусловно, в рамках разработанных мер поддержки бизнеса в сложившихся условиях банк предлагает новым и действующим клиентам специальные программы, направленные на поддержание наиболее пострадавших отраслей экономики. Кредитные каникулы: отсрочка платежей по кредиту в рамках федерального закона №106, кредит на заработную плату (0% годовых), кредит на возобновление деятельности в рамках постановления правительства №696 (2% годовых) и программы реструктуризации.

У нас достаточное количество заявок, правда, сказать, что это было массово и глобально, мы, наверное, не можем. Мы их прорабатываем в тесном сотрудничестве с коллегами из правительства Ленинградской и правительства Петербурга. Мы активнее стали использовать инструменты поручительства правительственных фондов по поддержке малого и среднего бизнеса, снимаем с клиентов вопросы, связанные с наличием дополнительного обеспечения.

Сейчас, на наш взгляд, одна из задач банка — предоставлять клиенту готовые решения, помогать спрогнозировать си-

туацию с учетом новых вызовов рынка, а также упростить, синхронизировать меры поддержки правительства и услуги банков так, чтобы они были легки для восприятия. И мы в этом направлении уже работаем с правительством Ленобласти и комитетом по промышленной политике, инновациям и торговле Петербурга. Ищем решение, которое позволит предлагать комплексные решения для развития бизнеса.

Для розничных клиентов мы дали старт акции с одними из самых выгодных на рынке условий по вкладу и потребительскому кредиту. Делаем доступными оформление цифровой карты и дистанционное получение креди-

тную реновацию одного из наших офисов.

Новый формат работы в определенной степени волновал отсутствием аналогичного опыта. Но, на мой взгляд, благодаря четкому курсу на цифровизацию бизнеса с этим вызовом банк справился достойно.

Большинство повседневных операций клиенты банка уже давно совершают через удаленные каналы. Для удобства клиентов даже документы, выданные государственными органами, банк принимает в электронном виде.

Но, пожалуй, самым впечатляющим предложением нашим клиентам будет цифровая экосистема для фермеров. В год 20-летия банка мы планируем

Персона

- Родился в 1974 году в Ленинграде.
- В 1996 году окончил Тульское высшее артиллерийское инженерное училище имени Тульского пролетариата.
- В 1997 году прошел подготовку в Межотраслевом институте повышения квалификации и переподготовки кадров Санкт-Петербургской государственной инженерно-экономической академии.
- В 2009 году окончил Северо-Западную академию государственной службы.
- В 2011 году получил диплом по программе MBA Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.
- Возглавляет Санкт-Петербургский региональный филиал АО «Россельхозбанк» с июля 2019 года.

та. Так что даже в такой непростой период банк всеми силами поддерживает своих клиентов. В честь 20-летия мы запустили акцию «Кредит юбилейный» под 6,9%, акцию по вкладу «Юбилейная ставка» под 6,1%.

А на удаленку банк ушел во время изоляции?

— Внутренние процессы были переведены в цифровой формат в очень сжатые сроки. За 10 дней на удаленный формат работы было переведено около 400 сотрудников. Были созданы виртуальные кабинеты для проведения конференций, настроены удаленный доступ и телефония. Мало того, в период пандемии мы провели

совершить мощнейший IT-рывок в агробизнесе.

Что это за система и чем конкретно она поможет фермерам?

— Цифровая экосистема объединит целый ряд инновационных сервисов на одной платформе. Она даст возможность средним и малым агропредприятиям без дополнительных затрат автоматизировать решение первостепенных задач и, не отвлекаясь от основной деятельности, пользоваться всеми технологическими преимуществами для роста бизнеса.

Первый блок сервисов направлен на поддержку бизнеса. Среди конкретных инструментов, кото-

» Сейчас одна из задач банка — предоставлять клиенту готовые решения, помогать спрогнозировать ситуацию с учетом новых вызовов рынка

та парадигму



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМАКОВ

рые будут включены в экосистему, — поиск и привлечение сезонных рабочих. По оценке банка, потребность в этой категории персонала на селе ежегодно достигает 1,2 млн человек. Платформа Россельхозбанка также облегчит для фермеров процесс получения квалифицированной ветеринарной помощи и даст базовый набор возможностей для цифрового управления фермой. Вторая группа сервисов экосистемы расширит для клиентов рынок сбыта и поможет им в продвижении услуг. Третий блок экосистемы будет представлен облегченной версией продуктового ряда Россельхозбанка. Экосистема включит в себя все финансовые сервисы,

в том числе возможность удаленной подачи заявок на получение льготного кредитования.

Основной задачей перевода фермеров на работу через дистанционные каналы является упрощение процедуры получения заемных средств и повышение качества банковского обслуживания. Экосистема в обязательном порядке будет интегрирована со всеми сервисами, которые предусматривают взаимодействие бизнеса с органами государственной власти. Конкретные примеры сервисов: умная видеоаналитика гигиены рук, спутниковый мониторинг полей, телеветеринария, диагностика здоровья растений по фото.

Фермеры свою экосистему получают. А есть ли у вас что-то для более широких слоев населения?

— Да, безусловно. Мы до 1 сентября запустим экосистему «Свое жилье», в которой будет ряд сервисов для решения вопросов по приобретению жилой недвижимости и владению ею, в том числе расположенной в сельской местности. В разработке используются технологичные решения и инструменты, которые станут доступны жителям каждого российского города и села. Клиент сможет получить практически весь комплекс услуг онлайн, от подбора квартиры или дома до услуг по стрижке газона.

Важным преимуществом нашего проекта является его открытость: большинство сервисов доступно без регистрации в экосистеме и бесплатно как для клиентов Россельхозбанка, так для и наших партнеров.

«Свое жилье» позволит подобрать недвижимость исходя из заданных критериев, сделать расчеты по ипотеке, подать в банк заявку на кредит и получить решение онлайн. Клиенты банка также смогут в режиме онлайн подавать документы на регистрацию в Росреестр, оформлять новый и продлевать действующий договор ипотечного страхования, осуществлять частичное или полное до-

срочное погашение, оформлять отчет об оценке объекта залога и многое другое. Набор онлайн-сервисов позволит сократить количество посещений офисов банка до одного — непосредственно для подписания кредитного договора и проведения расчетов с продавцом.

Экосистема будет полезна продавцам и покупателям жилья, профессиональным игрокам рынка недвижимости.

Можно ли сказать, что в вашем банке весной 2020 произошел раздел между прошлым и будущим?

— Это сложно сказать, скорее мы, как и многие, ответили на вызовы изменени-

ем парадигмы мышления. Мы стали решать вопросы оперативнее, проводим цифровую трансформацию, но в то же время мы были и остаемся профильным институтом поддержки АПК, активно развиваемся как современный, высокотехнологичный, универсальный банк для населения и бизнеса, предлагая конкурентные, выгодные и удобные продукты и услуги.

Обладая одной из самых развитых филиальных сетей, мы продолжим быть «банком регионов» и пойдем рука об руку с набирающим мощь агросектором.

Алексей БУЦАЙЛО
alexeybutsaylo@dp.ru

26 СВОЕ ДЕЛО

NEXT

Дом как квест

Петербургский бизнесмен поймал спрос на игровые арт-объекты для детей: он строит сказочные домики для обеспеченных семей в Ленинградской и Московской областях.

Совладелец компании «Фабрика квестов» Никита Тхоржевский своим главным бизнесом считает производство квестов на заказ. Он занимается этим с 2014 года и последние несколько лет работал на зарубежных клиентов, в основном из Европы и Южной Америки. Из-за пандемии этот бизнес пришлось поставить на паузу: несколько крупных проектов сорвалось или перенеслось на осень. «В этом году мы недополучим минимум 10 млн рублей, еще 2 млн заморожены на долгое время», — говорит он. Сейчас предположить, когда спрос возобновится, невозможно: пока люди боятся ходить на квесты там, где они уже работают, а в некоторых странах они еще закрыты.



ФОТО: АННА БЕЛОВА

ранства команда делает своими руками: над проектом работают архитекторы, дизайнеры, конструкторы, столяры. Половина из них — те же люди, которые делают квесты.

Этой весной неожиданно выстрелил второй бизнес предпринимателя: компания Kindra, которая уже 3 года занимается проектированием и строительством сказочных детских домиков на заказ. Из-за карантина многие семьи переехали за город и столкнулись с необходимостью зонировать места для игр. В итоге вырос спрос на утепленные домики, которые монтируются прямо на участке.

«Мы долго подбирали команду, люди — главное богатство компании, а в таком бизнесе — тем более», — говорит предприниматель. В фирме работают 16 человек, в мае и июне половина заразились коронавирусной инфекцией. Под угрозой было не только здоровье сотрудников, но и сроки сдачи проектов. «Их пришлось чуть-чуть сдвинуть, но заказчики у нас очень понимающие, больших проблем не возникло. Уже сейчас работаем над заказами на сентябрь», — говорит бизнесмен. На продвижение компания тратит около 50 тыс. в месяц, основной канал привлечения клиентов — Instagram.

Бизнес сезонный: монтаж домиков проходит в основном с апреля до октября. Так как каждый дом выполняется по индивидуальному заказу, строительство и монтаж занимают 1,5–2 месяца. Мощности производства хватает на то, чтобы одновременно работать над тремя проектами.

Необычные игровые пространства — домики на деревьях или детские площадки как арт-объекты — также производит московская строительная компания «ГнезДом».

Целевая аудитория такого бизнеса — обеспеченные семьи с детьми в возрасте от 2 до 14 лет, которые имеют большие приусадебные участки. Средний чек у Kindra — 1,5 млн рублей, но конечная цена дома зависит от его площади и глубины проработки деталей. Недавно у компании заказывали двухэтажное сооружение площадью 9 м² и с высотой потолков около 2 м. Большинство клиентов предпочитают совместить домик с элементами уличной игровой площадки: качелями, горкой или скалодромом. Самый дорогой проект в истории компании стоил 3 млн рублей.

«У нас есть и заказы из Петербурга, сейчас монтируем объекты в Ялте и Кемерово. В этом году мы почувствовали увеличение интереса со стороны клиентов, не думаю, что дело только в пандемии коронавируса, но отчасти это и ее заслуга», — говорит совладелец «ГнезДом» Иван Чернов. — Не стоит думать, что клиенты таких фантазийных пространств исключительно частные лица, например семьи, которые заказывают их себе на дачу. Это также, например, парки аттракционов и глэмпинга».

«Мы уже делали маяки, замки, домики по мотивам Гарри Поттера, черепашек-ниндзя и мультяшки «Гравити Фолз». Наша задача узнать интересы ребенка, чтобы превратить его фантазии в объект, где будет интересно, безопасно и уютно играть: мы утепляем конструкцию и проводим электричество», — говорит Никита Тхоржевский.

Такой дом может прослужить 15 лет и более. Производство находится в Петербурге, детали для внешнего и внутреннего уб-

Анастасия ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

Стартапы осе

Прогнозируемая вторая волна пандемии коронавируса усилит потребность в технологичных проектах. Эксперты пророчат успех онлайн-сервисам и идеям по оптимизации рабочих процессов.

Пандемия ускорила интернет-потребление на 3 года вперед — и это станет главным трендом в сфере бизнес-инноваций в ближайшее время. «Поддержку будут получать проекты, так или иначе связанные с ним. Инвесторы сейчас активно вкладывают в образование, сервисы, помогающие организовать удаленную работу, e-commerce», — говорит основатель компании Qmarketing Academy Роман Кумар Виас. Независимый PR-консультант Анастасия Куценко также отмечает, что миллионы людей по всему миру начали работать из дома. «Из-за массового перехода на удаленную работу выросла популярность корпоративного мессенджера Slack Technologies. Растет прибыль стриминговых сервисов, таких как Netflix. Платформа для дистанционных совещаний Klaxoon увеличила спрос на 90%», — рассказывает Куценко. По ее мнению, вторая волна пандемии тоже приведет к повышению интереса к консультациям юристов и развитию компаний, которые берут на себя вопросы рефинансирования задолженностей и организации банкротств: «Что, с другой стороны, прогнозирует спрос на образование в сфере финансовой грамотности, изучение особенностей работы с финансовыми рынками и создания инвестиционного портфеля».

Впрочем, заместитель руководителя информационно-аналитического центра «Альпари» Наталья Мильчакова говорит, что сейчас в России на фондовом рынке ярких стартапов нет, а готовящийся закон о категоризации инвесторов будет и вовсе отпугивать физлиц от рискованных активов и мешать владельцам стартапов привлекать капитал.

Технологичный ретейл

Самыми востребованными будут направления онлайн-ритейла (например, службы доставки), образовательные сервисы, телемедицина. Инвесторы будут обращать внимание на проекты HR tech, связанные с инновациями в рекрутинге, а также на продукты для удаленной работы, подчеркивает директор iDealMachine Елена Силинская.

«В ретейле примерами успешных решений я бы назвала сервисы доставки продуктов (как «Самокат» или iGoods). Также из потенциально растущих ниш можно выделить foodtech (например, GrowFood). А для «уберизации» в HR интересное решение предложили в Stafory — робот Ветра, созданный на базе искусственного интеллекта», — говорит Силинская.

Кроме того, эксперт считает, что инвесторы смогут привлечь технологии для интернет-маркетинга. Например, портфельный проект iDealMachine UseID.pro систематизирует обезличенную информацию из соцсетей для формирования узких групп людей по предпочтениям, это позволяет создавать персональные рекламные предложения. Основатель и CEO UseID.pro Андрей Сатин от-

мечает, что такие проекты реализовать тяжело. «Мы создавали сервис в том виде, в котором он сейчас работает, порядка двух с половиной лет, и это далеко не первая версия. Изначально в команде было четверо разработчиков, сейчас уже 12. Помимо технических сложностей подобные решения требуют больших финансовых вложений, которые могут позволить себе далеко не все молодые предприниматели. Первоначальные инвестиции до момента устойчивых продаж можно оценить в сумму не менее \$2,5–3 млн», — говорит он.

Сейчас петербургские предприниматели продвигают стартапы и в ретейле. Например, в «ПТ Лаб» создали систему видеорецензентов Retail Rotor, которую используют в магазинах электроники.

«Все устройства на открытой выкладке магазина отображают информацию о себе: технические характеристики, цену, действующие акции, содержат видеорекламу товара. В пандемию система оправдала себя, позволив информировать клиентов о том, какие отделы магазина открыты на вход. Она сообщила о правилах оплаты товара и возможности забрать его», — рассказывает гендиректор компании Дмитрий Ивченко.

Елена Силинская сомневается, что подобные решения в период второй волны пандемии смогут выиграть у сервисов онлайн-доставки и интернет-магазинам.

Руководитель направления «Виртуальная и дополненная реальность, технологии геймификации» IT-кластера фонда «Сколково» Алексей Каленчук считает, что осенью выигранными будут ВКС-сервисы. «На рынке могут появиться специализиро-



ванные продукты, например для корпораций, госкомпаний, силовых структур. Сейчас им приходится пользоваться «кривыми» отечественными сервисами или зарубежными продуктами, но у того же zoom высока вероятность утечек информации», — комментирует он. По мнению эксперта, предпринимателям стоит сделать упор на создание собственного ПО с нуля: у тех, кто будет адаптировать зарубежные решения под российский рынок, шансов на успех меньше.

Мой руки смолоду

В контексте пандемии потребители особенно заботятся о собственном здоровье и безопасности. Как рассказывает Анастасия Куценко, датская компания Blue Ocean Robotics за 2 года выросла в продажах на 400% за счет разработки дезинфекционных роботов, которые помогают убивать вирусы и бактерии в больницах при помощи ультрафиолетового излучения. Для многих петербургских компаний инвестиции в производство средств безопасности оказались спасательным кругом — по крайней мере продажа защитных экранов и масок позволила

» На рынке могут появиться специализированные продукты для корпораций, госкомпаний, силовых структур

НЬЮ СЧИТАЮТ



← Инвесторы будут обращать внимание на IT-продукты для удаленной работы
ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

отбивать аренду и платить зарплату сотрудникам. Так, типография «Быстрый цвет» разработала первые образцы защитных экранов и начала серийное производство еще в начале апреля. Компания поставляла их в основном малому бизнесу: автомастерским, небольшим магазинам, медцентрам, салонам красоты.

«Эта продукция не принесла компании прибыль, но позволила сохранить штат в условиях спада спроса на полиграфию», — рассказывает директор предприятия Кирилл Евдокимов.

Эксперты считают, что технологичные средства безопасности в дальнейшем будут появляться на российском рынке, но вряд ли это станет полноценным инвестиционным направлением. Алексей Каленчук уверен, что сфера систем де-

зинфекции сегодня слабо реализована, но чем более автоматизированными они окажутся, тем быстрее будут выходить на рынок. Роман Кумар Виас также замечает, что средства безопасности эволюционируют, но рынок подобных продуктов еще не очень большой.

«Те, кто вынужден ходить на работу, в основном средний класс, используют классические дешевые методы защиты. Более обеспеченные люди сидят дома на удаленке, и эти средства им зачастую

не нужны, так как в эпоху пандемии они даже не ходят на улицу», — рассказывает он.

В целом эксперты отмечают, что проекты в сфере медицины ожидаемо востребованы в текущих реалиях. Но срок жизни у многих из них небольшой — паника из-за вируса поутихнет, и о таких стартапах могут забыть, если их вовремя не трансформировать.

Дарья ЗАЙЦЕВА,
Анна СЕРПЕР,
Дарья ДМИТРИЕВА

МНЕНИЕ

Восстание машин



Павел ФРОЛОВ

основатель международной сети школ робототехники ROBBOClub.Ru

Благодаря режиму самоизоляции рынок онлайн-образования, который и так развивался достаточно уверенно, перешел в стадию бурного роста. И если в 2019 году 95% этого рынка приходилось на программы для взрослых, то сейчас в связи с закрытием кружков и секций появляется большое количество курсов для детей.

Мы ожидаем, что в 2020 году рынок детского онлайн-образования вырастет как минимум в 2 раза. Вероятность второй волны пандемии только стимулирует спрос: уже сейчас родители ищут удаленные занятия на осень.

Прорывных решений стоит ожидать и в сфере робототехники. Здесь можно предположить рост интереса к машинам, которые позволяют снизить количество контактов между людьми. Например, роботы для медицинских учреждений: они развозят еду по палатам, выдают лекарства, дезинфицируют и убирают помещения, обеспечивают удаленный контакт пациента с врачом или близкими. Роботы-диагносты смогут измерять температуру больного, контролировать уровень сахара в крови, проводить сбор анамнеза и направлять к нужному специалисту.

Также онлайн-покупки и заказ еды на дом стимулируют рост рынка сервисов доставки. Следующий шаг — ее организация беспилотными устройствами (дронами, роботами). Кстати, в стадии обсуждения находится законопроект, снимающий ограничения для развития наземных и летающих беспилотников.

Сейчас в России запрещено эксплуатировать автомобиль без водителя на дорогах общего пользования, а требования к организации полета дронов делают их эксплуатацию невозможной. Новый закон устраняет эти барьеры.

Этот же документ снимает ограничения для развития телемедицины. Сейчас в России она не может применяться повсеместно — врачи должны проводить первичный осмотр лично. Можно ожидать появления стартапов в этой сфере. Еще одно важное новшество этого закона — создание условий для развития умных отелей. Сейчас нет юридической возможности использовать технологии интернета вещей, виртуальной реальности, электронных платежей и удаленной идентификации для организации гостиниц. Принятие документа сделает возможным бесконтактное заселение и проживание и откроет этот рынок для бизнеса.

ДП Реклама
НЕДВИЖИМОСТЬ

Выходим:
с понедельника по четверг
Отдел рекламы:
тел. 326-9744, 326-9719
факс 326-9740

**СИСТЕМА ЗНАНИЙ
ДЛЯ ГЛАВНОГО
ВРАЧА**

- Лицензионные требования
- Проверки всех надзорных органов
- Внутренний контроль
- Локальные документы
- СОПы, чек-листы, инструкции, алгоритмы

Подробнее на сайте
vmedicine.ru
(812) 334-59-53

Строительный портал

Здесь
строительные
компании
продают свои
товары

estate line
строительный портал

EstateLine.Ru

НЕВСКИЙ, 68 | БИЗНЕС-ЦЕНТР «А+»

Центральный район | Офисы с видом на Невский проспект и набережную реки Фонтанки | Закрытая территория со своей парковкой

777-77-04 | lsr.ru

Л С Р

**В пятницу
в «ДП»**

Мargarита
Фещенко о работе
мечты до и после
пандемии



ISSN 1815-3305
www.dp.ru

Бриллиант без огранки

Закрытые границы заставили петербуржцев пристальнее взглянуть на карту СЗФО. Туроператоры отмечают — в Карелии отели заполнены и спрос продолжает расти.

В Ростуризме охарактеризовали как «взрывной» текущий спрос на внутренние путешествия. В ведомстве ожидают, что в летнем сезоне — 2020 загрузка даже по не связанным с морским отдыхом направлениям будет стремиться к максимальной. В качестве примера региона с высоким туристическим спросом назвали Карелию.

Индивидуальные путешественники интересовались поездками в республику даже во время карантина, рассказывает директор по развитию ООО «СканТур» Анастасия Трушина. Впрочем, участники рынка разошлись в оценках постковидных тенденций спроса на туры в Карелию.



↑ Петербуржцы хотят своими глазами увидеть красоты Карелии ФОТО: ТАСС

Внутренняя миграция

По данным недавнего исследования Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), четверть россиян, которые до пандемии отдыхали только за рубежом, задумываются провести ближайший отпуск в России. В 2019 году «Яндекс», изучив самые частые запросы пользователей, отметил почти трехкратный рост популярности внутреннего туризма по сравнению с летом 2014-го. За 5 лет заметно уменьшился интерес к пляжному отдыху и вырос к активному — например, в Красной Поляне, на Алтае и в Карелии.

После закрытия границ петербургское агентство «Бон Тур», главным приоритетом которого до пандемии были зарубежные направления, переориентировало клиентов на путешествия по России. Для тех, кто и раньше предпочитал отечественные маршруты, одним из любимых как раз была Карелия, и пандемия не повлияла на ситуацию, отмечают в агентстве. За последние месяцы поток внутренних туристов

увеличился как минимум в 2 раза, говорит генеральный директор компании Александр Городничин, поясняя, что для туристов, которые часто бывали в Европе, региональная инфраструктура оказалась непривычной. «Мы пытаемся сделать комфортные условия, но в Карелии это очень сложно. С питанием, например, очень тяжело: обед стоит 400–520 рублей, а в Казани абсолютной такой же — 300–350. Кафе, которые мы заранее заказываем, надо заказывать два-три раза, а на следующий день менять, потому что качество резко падает», — говорит Александр Городничин.

Развитие туризма в Карелии и сохранение интереса к направлению будет зависеть от уровня сервиса, который предоставляют сегодняшним туристам, считает вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России (ФРИО), директор департамента регионального развития ФРИО Макс Беляев. «Я бы сказал, что Карелия является одним

из признанных бриллиантов Российской Федерации», — говорит эксперт. — Остров Киж и другие места — уже состоявшиеся бренды, огранку которых нужно совершенствовать, и в этой огранке огромную роль играет качество сервиса. На фоне роста туристического потока гостей в отелях и ресторанах, чтобы они чувствовали, что им здесь очень рады, что их очень ждали, то есть очень надеются на то, что они вернутся еще раз».

Проверенные маршруты

В туроператоре «СканТур», который еще 5 лет назад переориентировался на внутренний туризм и выделил Карелию в отдельное подразделение, отмечают, что спрос на наиболее популярные туры в этот регион вырос на 15–20% по сравнению с 2019 годом в целом.

Во время карантина клиенты бронировали туры на 2 месяца вперед,

рассказывает Анастасия Трушина.

«Мы получали постоянные звонки и письма туристов с вопросом, когда же возобновятся поездки. Сейчас на территории Карелии происходит поэтапное снятие ограничений на организованный туризм.

Например, горный парк «Рускеала» ежедневно принимает несколько тысяч человек, а в Сортавале сейчас практически невозможно найти свободные места в гостиницах. Туроператоры расселяют туристов, но у каждой компании ограничено количество бронирований, и мест размещения просто не хватает», — рассказывает эксперт.

В последние годы спрос на туры в Карелию увеличился примерно на 30%, говорит она. Если в прошлом году в «СканТур» превалировал спрос на двухдневные туры, сейчас популярностью пользуются поездки продолжительностью от 3 дней.

Согласно статистике туроператора, в июле 2020 года жители Петербурга ча-

ще всего выбирали совместный экскурсионный тур в Карелию и на Валаам длительностью 4 дня (стоимость одноместного размещения — 16 550 рублей) и двухдневный тур в Рускеалу (от 5550 рублей).

Точки притяжения

Пандемия положительно влияет на развитие внутреннего туризма, однако только рост спроса в такой ситуации не может создать тенденции, полагает Макс Беляев.

«Туристы еще сильнее, чем прежде, будут пытаться получить самое выгодное предложение и минимизировать количество посредников на пути к отпуску. Многие станут планировать отдых самостоятельно и использовать различные агрегаторы для сравнения предложений», — прогнозируют в НАФИ.

Туроператоры в качестве тенденции называют также изменение среднего возраста клиентов. Если раньше у «СканТур», например, основными клиентами были 30–40-летние, то сейчас

все больше запросов от тех, кому от 18 до 30.

Закрытие границ привело деньги и туда, где турист, тем более состоятельный, был нечастым гостем. Туроператоры фиксируют рост заявок на услуги классов люкс и премиум.

«Те, кто раньше выбирал путешествия на Сейшельские острова, сейчас не могут позволить себе такие маршруты. Но люди по-прежнему хотят и ходить на яхте, и побывать там, куда еще не ступала нога человека. Мы получаем запросы, в которых присутствуют яхты, иногда вертолеты, которые используются как трансфер на острова — Валаам, Киж, Соловки. Это более высокий средний чек, который варьируется от 200 тыс. вплоть до 3 млн рублей на один запрос продолжительностью от 2 до 5 дней», — говорит Анастасия Трушина.

Еще одним трендом можно считать стремление людей уехать из больших городов в более спокойные места, считает Макс Беляев.

«В этом турсезоне, думаю, Москва и Петербург не являются точками притяжения туристов: люди хотят уехать туда, где меньший процент заболевших», — говорит Макс Беляев. Спрос на туризм в Карелию после пандемии зависит от действий властей региона, считает он.

«Туристы едут туда, где, им кажется, будет красиво и интересно. Но следующее, в чем они хотят быть уверенными, — что им будет комфортно спать, комфортно есть», — говорит Макс Беляев. — Если однажды человек приехал на красивый вид, второй раз он вернется на сервис. Или же будет искать более хорошую картинку в надежде получить также и лучший сервис».

Виктория САФРОНОВА
viktoria.safronova@dp.ru

www.dp.ru

Деловой
Петербург

Среда | 22.07.2020 | №94-95 (5351-5352)
Цена: свободная



АКВИЛОН LINKS
БИЗНЕС-ЦЕНТР

7% СКИДКА
ПЕРВЫМ
7 ПОКУПАТЕЛЯМ

34-1111

Akvilon-links.ru



БИЗНЕС-ЦЕНТР
КЛАССА «А»



ШИРОКИЙ
АССОРТИМЕНТ
ПЛОЩАДЕЙ



МОСКОВСКИЙ
ПРОСПЕКТ, 83



РАССЧИТАННАЯ
ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ДОХОДНОСТЬ



ПОМОЩЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Полис ДМС от «Медэкспресс» - это получение полноценной медицинской помощи, не выходя из дома:

- Выезды врачей на дом при признаках ОРВИ или коронавирусной инфекции
- Взятие анализов, в том числе тестирование на COVID-19
- Организация дистанционных консультаций с врачами
- Активное наблюдение и диагностические исследования на дому
- Круглосуточная организация госпитальной, скорой, амбулаторной и стоматологической помощи в полном объеме

+ 7 812 494 94 11 | www.medexpress.ru



Юридический адрес САО «Медэкспресс»: 191186, г. Санкт-Петербург, ул. Гороховая, д.14\26.
Лицензия ЦБ РФ: СЛ №0141 от 21.09.2015 г. Реклама.

в составе **Allianz** 

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

БИЗНЕС ЦЕНТР
КРИСТАЛЛ
ЧКАЛОВСКИЙ ПР. 50

телефон **8(921)935-20-30**



Офисный центр «Кристалл», В+

Петроградская сторона, Чкаловский, 50
7 минут пешком от ст.м «Петроградская», «Чкаловская»

- ◆ Современные инженерные системы
- ◆ Развитая инфраструктура
- ◆ Высокоскоростной интернет
- ◆ Кафе, рестораны магазины на территории
- ◆ Охраняемая территория



АРЕНДА

- ◆ Офисные помещения от 90 до 300 м²
высококачественная отделка
- ◆ Коммерческие помещения от 300 до 1400 м²
первая линия, отдельные входы, большие окна

СКИДКИ НА ИЗВЕСТНЫЕ БРЕНДЫ



*Фэшн Хаус Аутлет



АУТЛЕТ ТАЛЛИНСКОЕ ОТКРЫТ!

МЫ ПОЗАБОТИЛИСЬ О БЕЗОПАСНОСТИ ВАШЕГО ШОПИНГА

 Красносельское шоссе, 59

 www.OutletTallinskoe.com

 [OutletTallinskoe](https://www.instagram.com/OutletTallinskoe)