

www.dp.ru

**ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ**

## Ударят по пиву

Борьба с контрафактом может разорить крафтовые производства → 8-9



**КАЗУС**

### Платить или не платить

ФНС оштрафовала компанию за выплату зарплат иностранным гражданам наличными. Но обязать нерезидента открыть счёт в банке работодатель не может. → 6

Среда | 24.03.2021 | №38 (5489)  
Цена: свободная

Лизинговый бизнес восстанавливается после провального года → 10

# РАЗДАТЬ ПУСТОТУ

Смольный предлагает свободные здания в центре концессионерам

→ 4-5

## 2 ГЛАВНОЕ

# 30%

россиян поддерживают переход на четырёхдневную рабочую неделю, следует из результатов опроса, проведённого SuperJob. Большая часть респондентов (47%) высказались за то, чтобы решение о переходе на четырёхдневку принимали работодатели.

### В ГОРОДЕ Закроют парки

В связи с наступлением весенней погоды с 24 марта комитет по благоустройству Санкт-Петербурга закрывает городские сады и парки на просушку. Дата открытия объектов для посещения будет определена в соответствии с погодными условиями и состоянием элементов благоустройства.

### В ОБЛАСТИ Обсудят переезд

Сегодня состоится заседание парламента Ленинградской области, на котором планируется внести поправки в устав региона. Предполагается, что местом размещения правительства региона помимо Петербурга станет Гатчина. Для внесения поправок в устав требуется поддержка 34 депутатов.



← В ЦБ РФ сообщили о намерении усилить защиту и обновить дизайн банкнот. Первыми в обращение поступят модернизированные купюры номиналом 100 рублей, это произойдёт в 2022 году.

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

### ОТ РЕДАКЦИИ

## Перевод с птичьего на русский



ИВАН ВОРОНЦОВ  
редактор

Любой человек без юридического образования знает, что понять язык, которым пишутся законы, — задача непростая. Более того, перед нагромождением однорядных членов, вводных конструкций и причастных оборотов иногда пасуют даже специалисты. Но, кажется, надежда есть. В Государственной думе начали рассматривать новые методические рекомендации по юридико-техническому оформлению законопроектов.

Рекомендуется избегать примечаний, не злоупотреблять уточняющими оборотами типа «в части...» или «в связи...», писать ясно и понятно. Это касается и названий. Председатель парламентского комитета по государственному строительству и законодательству Павел Крашенинников подчеркнул, что «законодательные акты со сложными и неоправданно длинными наименованиями загромождают законодательство, затрудняют систематизацию и понимание».

Золотые слова! Правда, это практически дословная цитата из ныне действующей редакции методических рекомендаций. Которая совершенно не мешает названиям российских законов звучать как шарады.

Вот, например, определите навскидку, о чём закон «О внесении изменений в законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ в связи с принятием федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ" и "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ"». О правах муниципальных депутатов? Или об отмене губернаторских выборов? Нет, это монетизация льгот 2005 года, вокруг которой было сломано столько копий.

А «О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан РФ»? Насчёт незаконного разгона митингов, наверное, что-нибудь? Да нет же, это запрет на усыновление российских сирот американцами, который одна часть общества называет «законом Димы Яковлева», а другая — «законом подделков».

Хорошо, вот задание попроще: «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам назначения и выплаты пенсий». Правильно, это повышение пенсионного возраста. Видите, не так-то и сложно, если потренироваться. А скоро станет ещё проще. Не могут же депутаты Госдумы нас обманывать.

## Не стоял под стрелой

**КЕЙС.** Холдинговая компания «Новотранс» проиграла процесс о взыскании с экс-гендиректора АО «МТП Усть-Луга» Евгения Савкина 867 млн рублей.

В апреле прошлого года «Новотранс» предъявил иск к бывшему топ-менеджеру порта Евгению Савкину, ныне, как следует из данных сервиса «Контур.Фокус», возглавляющему ООО «Новые коммунальные технологии» (НКТ). Совладельцами НКТ, которое занимается перевалкой груза на терминале «Юг-2» в порту Усть-Луга, являются известные петербургские бизнесмены Илья Травер и Рамис Дербеев, им принадлежит 13% и 6,8% долей соответственно.

Как отмечает адвокат коллегии адвокатов «Юков и партнёры» Александр Соловьёв, судебные процессы по взысканию убытков с директоров являются одними из самых распространённых среди корпоративных споров: «Они столь же естественны, как и конфликты между акционерами». При этом, отмечает эксперт, наёмный топ-менеджмент часто понимает интересы компании так же, как и мажоритарный акционер, что не всегда совпадает с видением ситуации миноритарием и в итоге заканчивается конфликтом.

«Новотранс», являющийся акционером АО «МТП Усть-Луга» (26%), проанализировал деятельность порта и пришёл к выводу, что управленческие решения Евгения Савкина якобы привели к убыткам. В компании отказались от комментариев, однако, как следует из материалов дела, позиция «Новотранса» строится на несколь-



↑ Акционеры порта посчитали, что его бывший топ-менеджер приобретал краны не в их интересах. ФОТО: МИХАИЛ ТИХОМОН

ких ключевых моментах. Евгений Савкин заключил в 2018 году два договора лизинга на стреловые краны Liebherr (501,2 млн рублей), которые являются узкоспециализированной техникой и предназначены для работы на терминале «Юг-2». Сам терминал (по сведениям «Коммерсанта», был связан с НКТ) находился у порта в краткосрочной аренде. А в случае её прекращения эксплуатации кранов стала бы невозможной, соответственно, не будет средств для погашения лизинговых платежей. Кроме этого, «Новотранс» выдвинул версию об аффилированности Евгения Савкина с НКТ, а выгода НКТ заключалась в пользовании кранами при отсутствии рисков.

**501**  
млн рублей — стоимость лизинга двух кранов Liebherr

Однако арбитраж не согласился с доводами «Новотранса». Так, предыдущие руководители порта заключали краткосрочные договоры аренды (в частности, указывается срок 12 месяцев) и приобретали различную технику (грузовые автомобили, роторный снегометатель, навесное оборудование, автобусы). Кроме того, в 2018 году значительно вырос грузооборот на терминале «Юг-2» (в первую очередь за счёт угля), что и вызвало потребность в новых кранах. В итоге суд пришёл к выводу, что управленческие решения Евгения Савкина укладывались в алгоритм обычной практики для компании, и отказался удовлетворить иск «Новотранса».

Юрий Самолётников, юрист практики «Сопровождение процедур банкротства» юркомпании «Лемчик, Крупский и Партнёры», полагает, что отказ «Новотрансу» связан с тем, что истец сосредоточил внимание не на экономическом аспекте заключённых сделок и понесённых

расходах, а на формальном установлении аффилированности: «Суд принял во внимание доводы "Новотранса" об аффилированности Евгения Савкина. Однако мотивировал отказ тем, что истец не привёл конкретных доказательств совершения ответчиком действий, свидетельствующих о наличии у него конфликта интересов, а также не привёл доказательств причинения порту убытков при заключении договоров лизинга». Судебная практика по подобным спорам неоднозначна. И топ-менеджменту, по мнению Александра Соловьёва, чтобы избежать претензий, необходимо подвергать все серьёзные сделки юридическому стресс-тесту. «Попытка взглянуть на сделку глазами судьи — это лучшая страховка от совершения неразумных действий», — резюмирует адвокат. Отметим, что у «Новотранса» есть возможность подачи апелляционной жалобы.

**ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН**  
dmitry.marakulin@dp.ru

Газета основана 23.05.1993  
Выпускная редакция: 197023, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 5, бизнес-центр Битум House, 5-й этаж, gazeta@dp.ru  
☎ 326 9700, 328 2828; факс 326 9701

Главный редактор: Павловский И.А. ir@dp.ru  
Выпускающий редактор: Жуков А.В. alev@dp.ru  
Отдел «Бизнес и власть»: Мухин А.В. anon@mail.ru@dp.ru

Отдел «Новости компании»: Кателков А.Н. alexey@kirkov@dp.ru  
Отдел «Свое дело»: Воронцов Н.В. volkov@dp.ru  
Отдел производства: Кузьмина Н.Ю. natalia.kuzmina@dp.ru

Любое использование материалов «Делового Петербурга», включая частичное или полное переиздание, допускается только с письменного согласия редакции. При использовании материалов ссылка на «ДП» обязательна. Принадлежные материалы не ретранслируются и не авторизуются.

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

Учредитель и издатель: АО «ДП Бизнес Пресс» 197023, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 5  
Генеральный директор: Матышев Г.О.  
Операционный директор: Шелудяко Н.Н.  
Отдел рекламы: reklama@dp.ru ☎ 326 9744

Отдел доставки: ☎ 334 5354  
Претензии по доставке газет: отдел распространения «ДП» ☎ 326 9720; subs@dp.ru ☎ 326 6644  
Подписные индексы: 31582 — по Санкт-Петербургу; 35424 — по Ленинградской области.

Типография: ООО «Типографский комплекс "Деловая"», 195027, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А, пом. 44  
Время подписки в печать: Установленное: 21:45 Фактическое: 21:45  
№ заказа: 78/98

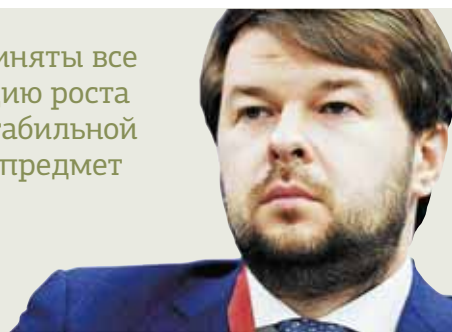
16+ 5900 ЭКС.

Тираж: сертифицирован Национальной тиражной службой  
Тираж свободная

”

Правительством и топливными компаниями уже приняты все необходимые срочные меры реагирования на ситуацию роста оптовых цен. Этих мер достаточно для сохранения стабильной ситуации, но Минэнерго продолжает мониторинг на предмет дополнительных действий в случае необходимости.

**Павел Сорокин**  
замминистра энергетики РФ



## Вложатся в диагностику

**ОПТИКА.** АО «ЛОМО» и стартап OneCell запустят производство высокотехнологичного сканера с искусственным интеллектом.

С его помощью можно будет автоматически оцифровывать сотни тысяч гистологических стёкол для диагностики оперированных опухолей и биопсий. Технологии искусственного интеллекта смогут автоматически выделять необходимый для просмотра фрагмент изображения, что станет большой помощью для врачей. Также искусственный интеллект сможет находить похожее изображение других клинических случаев и помогать в постановке диагноза.

Сейчас врач с помощью обычного микроскопа должен самостоятельно обнаружить зоны, которые предположительно содержат патологию. Это длительный и трудоёмкий процесс. Если же нужна консультация другого специалиста, требуется физически перевезти стекло и образец.



↑ **Объём внутреннего рынка сканирующих микроскопов оценивается в 11,6 млрд рублей**  
ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

В настоящее время ведутся финальные доработки прототипа продукта. Опытные образцы планируются создать в IV квартале 2021 года, а запустить производство — в 2022-м, сообщили в пресс-службе АО «ЛОМО».

Такое оборудование будет выпускаться в России впервые. Потребность в сканирующих микроскопах велика: объём внутреннего рынка предварительно оценивается в 11,6 млрд рублей. В пла-

нах компании OneCell — наладить серийный выпуск до 350 сканеров в год. «На данный момент это не совместное партнёрство, хотя такой вариант тоже возможен», — рассказали «ДП» на ЛОМО. Хотя для реализации проекта будут выделены имеющиеся на заводе мощности. Сейчас на них разрабатывается схожее по характеристикам оборудование — световая микроскопия, в том числе сверхвысокого разрешения.

Инвестирует в производство компания OneCell, ЛОМО предоставляет собственные ресурсы для разработки данного вида оборудования. Общий объём инвестиций в проект оценивается примерно в \$3 млн. «Для масштабирования производства идёт поиск стратегического инвестора», — уточнили в ЛОМО. Окупаемость проекта, по оценкам компании, составит 1,5–2 года после старта продаж. Основным каналом реализации в России стороны считают государственный заказ.

Ранее сообщалось, что медицинский стартап OneCell разработал программно-аппаратный комплекс с искусственным интеллектом для диагностики онкозаболеваний. Сейчас тестовая платформа проходит пилотное внедрение в крупнейшем онкологическом центре — НИИ им. Петрова и ещё двух лабораториях.

**СВЕТЛАНА АФОНИНА**  
svetlana.afonina@dp.ru

## Приходи к нему лечиться

**ДЕВЕЛОПМЕНТ.** Смольный продаёт участок и здания на Тарховском проспекте в Сестрорецке. Для лота в Курортном районе найти покупателя будет несложно, несмотря на соседство с кладбищем и воинским мемориалом, уверены опрошенные «ДП» брокеры. Но вряд ли цена на торгах сильно вырастет.

Электронные торги пройдут 20 апреля. Единым лотом выставлены 11 зданий общей площадью 2788 м² и участок под ними около 2 га на Тарховском пр., 46. В советское время здесь располагался пионерский лагерь «Айболит». В 2013 году землю и дома передали ГБУЗ «Городская больница №40 Курортного района», которое в итоге от неё отказалось.

Комплекс стоит без использования уже много лет. Как следует из отчёта о рыночной стоимости, здания находятся в непригодном для проживания

состоянии, некоторые практически полностью разрушены, отдельные пострадали из-за пожаров. Как следует из объявления о торгах, строению под литерой В присвоен статус выявленного объекта культурного наследия (дача Ефремова), что налагает на инвестора обязательство по линии КГИОП.

Начальная цена — 86,5 млн рублей. «Расположение объекта позволяет реализовать здесь рекреационный проект любого уровня, поскольку пятно находится на первой линии побережья озера Сест-

рорецкий Разлив, недалеко от Финского залива. Участки под санатории, пансионаты, рекреационные апартаменты и пр. сейчас восстанавливаются у девелоперов. Спрос на них начал расти ещё до пандемии, но благодаря ей их привлекательность выросла в разы», — говорят в Российском аукционном доме (продаёт активы по поручению КИО).

«Цена адекватна, поскольку участок примыкает к кладбищу, а это предполагает определённые ограничения при строительстве. На мой взгляд, территория интересна для организации санатория или лечебной базы отдыха без постоянного проживания», — комментирует Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate. (Пятно границы с Тарховским кладби-

щем и воинским мемориалом, с другой стороны Приморского шоссе находится городской лесопарк.)

«В целом стоимость соответствует рынку. Локация у объекта очень хорошая, но не думаю, что стоит ожидать существенно повышения цены в ходе торгов. Основная причина — рекреационная зона и возможность реализации ограниченного функционала. К условно разрешённому виду использования здесь относятся гостиницы. Поэтому целесообразнее всего реализовывать гостинично-оздоровительный проект или спортивный», — полагает Андрей Бойков, управляющий партнёр Rusland SP.

**ИВАН ЕРШОВ**  
gazeta@dp.ru

### БИРЖИ

## Распродажи в российском госдолге

Вторник на российском рынке завершился снижением основных индексов: индекс Мосбиржи потерял 0,63%, РТС — 2,18%. Рубль подешевел на 1,5%, до 76,07 за доллар США. В лидерах роста обосновались «ВСМПО-АВИСМА» (как показала практика прежних лет, этой компании санкции могут грозить едва ли, а от девальвации она выигрывает напрямую), «Новатэк» и «Фосагро». Среди лидеров снижения — «Россети», «Мечел» и ЛСР.

Несмотря на то что в понедельник уже начало складываться впечатление завершения продаж в сегменте ОФЗ, во вторник выход инвесторов продолжился, причём довольно активно. Можно предполагать, что продажи идут со стороны нерезидентов, это подтверждается синхронным снижением рубля. В дополнение к санкционной теме теперь прибавились проблемы в Турции и развитие снижения на рынке нефти, которая пробивала отметку \$62 за баррель Brent.

На фоне активных продаж Минфин РФ отказался от проведения аукционов по размещению ОФЗ в эту среду, чтобы снять дополнительное давление на рынок и, кроме того, не предлагать покупателям неизбежно высокую в такой ситуации премию.

Негатив на нашем рынке, равно как и на глобальных, может оставаться ещё некоторое время, но это позволит снять сформировавшуюся перекупленность. Инвесторы сейчас явно акцентируют внимание на негативе, который присутствовал и ранее, но его упорно не замечали: слабая статистика из США, опасение падения корпоративных прибылей в Китае, медленные темпы вакцинации в Европе. Таким образом, можно говорить о локальной смене бычьей фазы рынка на медвежью, но риск глубокой коррекции сейчас выглядит сравнительно небольшим.

**ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВ**  
главный стратег ИК «УНИВЕР Капитал»

АО «Адмиралтейские верфи» приглашает на работу квалифицированных рабочих по специальностям:



- Сборщик корпусов металлических судов, 3–5 разряд (от 50 тыс.руб.)
- Машинист портального крана, 4–6 разряд (от 45 тыс.руб.)
- Слесарь-монтажник судовой, 4–6 разряд (от 50 тыс.руб.)
- Трубопроводчик судовой, 3–5 разряд (от 50 тыс.руб.)
- Стропальщик, 3–5 разряд (от 37 тыс.руб.)

Другие вакансии



Опыт работы от 2-х лет  
Наб. реки Фонтанки, д. 203 Тел.: 8 (812) 313-81-83  
E-mail: oup@ashipyards.com www.admship.ru

## 4 ПЕРВАЯ НОВОСТЬ

# Раздать пустоту

**НЕДВИЖИМОСТЬ.** Смольный хочет отдавать пустующие здания в концессию, сохраняя за собой право собственности. Инвесторы уже просят бывшее консульство США.

Программа об использовании механизмов ГЧП для таких случаев разработана комитетом по инвестициям. На данный момент она публично не представлена.

Этот подход не требует дополнительных расходов бюджета, но позволяет закрепить обязательства инвестора по реновации здания и его целевому использованию, прокомментировали в комитете. Законодательство ограничивает возможный функционал подобных проектов сферами культуры, образования и туризма. Однако, по мнению экспертов, отели являются единственным привлекательным для бизнеса форматом.

Сами объекты недвижимости остаются в собственности города и по истечении срока концессионного договора должны к нему вернуться.

В рамках программы уже прорабатывается несколько проектов. «Некоторые из них находятся на стадии концепции, по некоторым ведутся переговоры, однако до согласования программы и одобрения правительством Петербурга таких частных инициатив говорить о конкретных условиях, инвестора преждевременно», — прокомментировали в комитете.

### Американское наследство

По данным «ДП», частные концессионные инициативы уже поданы по зданиям на Фурштатской ул., 15, лит. А и Б, и ул. Чайковского, 20, лит. Б. Также ранее комитет говорил, что ведёт переговоры с потенциальными интересантами по руинам Пробырной палаты на наб. канала Грибоедова, 51, лит. Б. В декабре прошлого года городское правительство одобрило возможность создания гостиничного комплекса на Приморском шоссе, 520А, лит. И, Ш, и 520 в Зеленогорске.

В здании на Фурштатской ул. ранее размещалось Генеральное консульство США, закрытое в 2018 году. Оно закреплено за ГУП «Инпресервис». Собеседник «ДП» в Смольном отмечает, что для его получения инвесторам понадобится лобби на самом высоком уровне даже в условиях нынешних минорных отношений с Америкой. Возможное решение о возвращении консульства, когда бы оно ни было принято, потребует от города оперативно искать для него место. Поэтому дом на Фурштатской, может быть, целесообразно сдавать в аренду, прописывая в договоре условия расторжения, считают эксперты.

Здание на ул. Чайковского имущественный блок Смольного изначально готовил к торгам по приватизации. Долгое время здесь размещался офис ПТК, которая рассматривала возможность покупки, затем его думали отдать Всероссийскому обществу глухих. Были и другие претенденты, но, несмотря на это, оно до сих пор пустует.

### Стена ждет инвестора

На наб. канала Грибоедова, 51, находится практически полностью разрушенный региональный памятник. От него (после последнего инвестора) сохранилась лишь часть фасада по Казанской ул. Как писал «ДП» в январе этого года, переговоры о предоставлении здания инвестору по концессии или ГЧП ведутся, предположительно,

## Здания, переданные Санкт-Петербургом инвесторам для создания отелей с 2010 года

● в концессию ● на инвестиционных условиях  
Источник: данные «ДП»



с иностранными компаниями.

В Зеленогорске бизнес претендует на региональные памятники — дом купца Елисеева и дачу Кинга. Это бывшее имущество военных, несколько лет назад переданное Смольному. Заявки по нему в прошлом году подало ООО «Новые пространственные решения». Открытие там отеля было одобрено городским правительством в декабре. Соглашение, правда, до сих пор не подписано.

Согласно федеральному законодательству сообщения о возможной передаче объектов в концессию публикуются в открытом доступе. В случае появления других желающих проводится конкурс. При отсутствии конкуренции концессионер заключает соглашение целевым назначением.

### Опробованная схема

Программу передачи зданий под отели в концессию начали разрабатывать ещё при Георгии Полтавченко. С тех пор власти заключили два соглашения. Первое — по Среднему пр. В. О., 40, этот дом достался ООО «Центр АТР-Сайгон» с вьетнамскими кор-

нями. Второе — по комплексу на Каменноостровском пр., 58–60, лит. А, В, которое получило ООО «Асгард». Изначально общество принадлежало предпринимателю Павлу Зарубину, но недавно перешло к владельцу компании «Мегаполис» из Нижнего Новгорода. В 2020 году в концессию отдала оранжереи в Таврическом саду — под объект социально-культурного назначения. Инвестор — структуры, близкие к «Газпрому».

При Валентине Матвиенко недвижимость в основном представляли инвесторам целевым образом по инвестиционным договорам, прописывая в них функционал зданий, сроки реализации и пр. Формально речь шла об аренде, но фактически после реконструкции появлялась возможность оформить собственность.

«Основные преимущества концессии для публичной стороны — возможность обеспечить реконструкцию объектов в неудовлетворительном состоянии и контролировать качество оказания услуг. При этом гостиница на протяжении всего срока и после прекращения действия концессии будет находиться в собственности города», — поясняет Лусине Арутюнян, адвокат, старший юрист практики по инфраструктуре и ГЧП «Качкин и партнёры». — Ключевые преимущества для частной стороны — допустимость заключения соглашения без торгов (при отсутствии заинтересованных третьих лиц), эксплуатация гостиницы и, соответственно, получение доходов в течение срока действия соглашения, а также гарантия компенсации инвестиционных за-

трат в случае досрочного прекращения соглашения».

Одновременно опрошенные «ДП» эксперты отмечают, что отсутствие права собственности и сложный концессионный договор делают такие проекты непривлекательными для профессиональных инвесторов, которые не могут получить от него банковское финансирование. А практика перепродажи проектных компаний даёт возможности для спекуляций.

«Концессия может быть приемлемой схемой, если условия соглашения позволяют вернуть инвестиции и получить необходимую прибыль, поэтому компания заинтересованы получить объект на максимально долгий срок», — говорит Евгений Тучкова, замдиректора департамента консалтинга Colliers. Но самая мотивирующая модель — передача в собственность, тогда существует стимул вкладывать



Зеленогорск,  
Приморское шоссе, 520  
(обсуждается)



## В КОНТЕКСТЕ

### Титул сверх спроса

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА  
gazeta@dp.ru



Инвестиционный спрос на коммерческую недвижимость в центре Петербурга в пандемию заметно вырос. Эта характерная для любого кризиса тенденция привела к буму крупных сделок, начавшемуся осенью и продолжающемуся до сих пор. Так, крупнейшая продажа последнего времени — зданий на Миллионной ул., 5 и 6, холдингу «Империя» под новые бизнес-центры сети «Сенатор», оцениваемая консультантами в 3–3,5 млрд рублей, — была совершена в начале этого года. Сделка действительно крупная, поскольку «Империи» помимо инвестиций в покупку предстоит ещё серьёзно вложиться в приспособление объектов для современного использования.

В декабре АО «СЗ «Отель Введенский» купило у АО «Федеральная пассажирская компания» (РЖД) здание бывших центральных железнодорожных касс на канале Грибоедова за 1,1 млрд рублей. Объект, что примечательно, продавался на открытых торгах, в ходе которых начальная цена выросла примерно на 250 млн рублей. Участники рынка говорят, что стартовая стоимость являлась вполне рыночной, а столь серьёзный рост трудно было спрогнозировать. Этот кейс свидетельствует в пользу открытых торгов на понятных для инвесторов условиях.

Недвижимость в центре Петербурга традиционно интересуют не только местных игроков, что подтверждается приобретением компанией, принадлежащей семье сибирского миллиардера Александра Рахмина, бывшего офиса банка «Открытие» на пересечении Малой Конюшенной улицы и Невского проспекта (Малая Конюшенная ул., 16/26). Стоимость сделки составила 800 млн рублей.

Серьёзные инвесторы с оптимизмом смотрят в будущее, осваивая в том числе и новые форматы. Например, недавно холдинг ААГ приобрёл комплекс фабрики «Красное знамя» на Петроградской стороне, анонсировав приспособление исторических промышленных зданий под лофты, — это первый такого рода крупный проект в нашем городе. Компания «Отели Северная Пальмиры» в последнее время заключила ряд сделок по недвижимости в центре Петербурга, где в том числе намерена развивать коворкинги.

На фоне повышенного спроса у инвесторов, с одной стороны, и дефицита бюджета — с другой, властям следует эффективнее использовать городскую недвижимость, полагают эксперты. Разумеется, речь не идёт о повальной приватизации всего исторического центра без установления обязанностей и ограничений для инвесторов. Но если ликвидный объект можно вовлечь в оборот с пользой для бюджета, то стоит рассмотреть и эту схему. Оптимально — сделать это как можно быстрее, чтобы получить не только максимальный доход, но и заинтересованного собственника, который будет вкладывать средства в приведение своего актива в порядок и поддержание его в надлежащем состоянии.



ВСЕ ФОТО: АРИЯНА ДИДЬ

средства по максимуму, считает она.

«Есть альтернативный путь — реализация объектов на торгах. Это позволит бюджету получить быстрые деньги и сделать объекты более привлекательными для инвесторов. По итогам прошлого года мы видим взрыв интереса к коммерческой недвижимости по всей стране. Это позволяет гарантировать максимальное количество участников на аукционах и рост стартовых цен», — напоминает генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко.

«Думаю, было бы целесообразнее развивать законодательство об инвестиционной деятельности, включиться в проработку инициативы о возможности структурирования инвестиционных сделок с изменениями (например, по функционалу и объёмам вложений) и чётко прописанным механизмом изменения условий договора в случае изменения существенных обстоятельств», — комментирует старший партнёр, директор по развитию ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» Мария Смирнова.

ИВАН ЕРШОВ  
gazeta@dp.ru

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



СЕРГЕЙ ХРОМОВ  
генеральный директор  
ООО «Город-спутник Южный»

Для реновации территории комплекса Придворно-конюшенного ведомства мы предлагали городской администрации использовать механизм концессии. В данном случае применение концессии было целесообразно по нескольким причинам. Во-первых, это самый эффективный инструмент привлечения частных инвестиций для реализации капиталоемких проектов. Присутствие частного капитала в таких проектах гарантирует наличие грамотной финансовой модели, понятных этапов реализации, чётких сроков окупаемости. Мы также предлагали использование механизма комплексного развития территории. Одновременное применение двух механизмов позволит решить проблему данной территории и обеспечить согласование различных интересов — концессия, подкреплённая законом о комплексном развитии территории, смогла бы «расширить» проблему большой территории с несколькими собственниками.

Для публичного партнёра механизм концессии — это возможность контролировать ход реализации проекта, работу инвестора с объектами культурного наследия, всю финансовую часть, отчётность. Частная сторона может рассчитывать на снятие рисков, связанных с изменением охранного законодательства, политическими и кадровыми изменениями в городской администрации, а также легитимизацию проекта в публичном и информационном поле.



ДАРЬЯ ГОДУНОВА  
управляющий партнёр  
«Пионеры ГЧП»

В регионах реализуется достаточное количество концессий в сфере туризма, но работа со зданиями в центре — преимущественно местная практика. Здания в центре Петербурга — более ликвидные активы, привлечь инвесторов на них можно и другими способами. При этом достаточно часто документация по ним, включая охранные обязательства, не оформлена должным образом. Неприятные сюрпризы могут возникнуть уже после того, как инвестор настроился на вложения.



МАРИНА СМИРНОВА  
партнёр, руководитель  
департамента гостиничного  
бизнеса и туризма  
Cushman&Wakefield

Концессионные схемы, особенно в туризме, приживаются сложно, поскольку встаёт вопрос об обеспечении непрерывного дохода концедентом банку, который финансирует проект. Если даже рынок восстановится полностью, будет много вопросов, прежде чем эта схема заработает в полной мере.

Полагаем, петербургский туристический рынок имеет все шансы восстановиться к 2023–2024 годам, тем более что уже сейчас понемногу оживает сегмент MICE, а летние туры бронируются с начала зимы.

Деловой  
Петербург

25 МАРТА, 12:00

На сайте dp.ru состоится круглый стол «Новые направления и развитие рынка репродуктологии в Петербурге». К участию приглашаются: представители ТФОМС по Петербургу, руководители частных клиник и общественных медицинских организаций. В числе вопросов, предложенных к обсуждению: как повлияла пандемия на работу клиник и сократилось ли число коммерческих ЭКО после введения метода экстракорпорального оплодотворения в систему ОМС.

dp.ru

# 6 БИЗНЕС



ФОТО: ВИКТОР ВУЛКОВ

## Подставить автобус

**ТРАНСПОРТ.** Город закрывает глаза на то, что маршруты одних перевозчиков фактически обслуживают другие. До реформы уже нет смысла что-то менять, считают чиновники.

Началось всё с нарушениями компаниями УП «СЛК» и «Пассажи́ртранс» («дочка» «СЛК») расписания на их маршрутах. Чаще всего график движения нарушался на социальных №70 и 71, обслуживаемых УП «СЛК». Теперь на этих маршрутах, а также на коммерческих К-217, К-404, К-12 регулярно можно увидеть подвижной состав перевозчика «5 Парк», говорят источники «ДП». Правда, тоже без соблюдения расписания.

Комитет по транспорту не стал комментировать факт работы одного перевозчика на маршрутах другого, но подтвердил, что фиксирует отклонение «фактически выполненных рейсов от планового показателя на маршрутах №70, 71». За это перевозчиков должны штрафовать, но власти в данном случае лояльны.

«В связи с непростой финансовой ситуацией, в которой работает транспортная отрасль из-за пандемии (уменьшение доходов от перевозок пассажиров), и в связи с существенным падением пассажиропотока в 2020 году по отношению к показателям 2019 года комитет по транспорту не планирует применять жёсткие (штрафные) санкции по отношению к перевозчикам. Договоры с ними будут действовать до 15 июля 2022 года», — прокомментировали «ДП» в пресс-службе Комтранса.

С этой даты в Петербурге должна начаться транспортная реформа: все маршруты переводят на социальный тариф, а выручку будет забирать город, оплачивая перевозчикам их работу по контрактам, право на заключение которых в ближайшее время выставят на аукционы. Рас-

становка сил по их итогу — главная интрига.

По мнению руководителя одной из транспортных компаний, случай с УП «СЛК», «Пассажи́ртранс» и «5 Парком» — следствие процессов, вызванных грядущей транспортной реформой. «Идёт движение на рынке: кто-то отказывается от чего-то, кто-то уезжает в Ленобласть, кто-то уезжает вообще. Все понимают, что перемены неизбежны», — говорит он.

На запросы «ДП» ни один из перевозчиков не ответил и не объяснил, с чем связаны изменения и почему на маршрутах УП «СЛК» ездят автобусы со страховой ОСГОП (обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика) «5 Парка», а не того перевозчика, с которым у города заключён договор. В Комтрансе на это ответили, что «действующие договоры и законодательство перевозчиков в аренде транспортных средств с экипажем, а полисы ОСГОП могут быть выданы как арендодателю, так и арендатору».

«Если город не захочет, то «5 Парк» не будет работать на маршрутах УП «СЛК» и «Пассажи́ртранса». Город может либо закрыть на это глаза, либо как-то документально оформить», — считает участник рынка.

Источники говорят, что Комтрансу главное — обеспечить соблюдение расписания. Расторгать договор с перевозчиком (поводом для чего может стать как раз отклонение от графика) для того, чтобы объявить на него новый конкурс за год до реформы, он не будет.

**ДАРЬЯ КИЛЬЦОВА**  
darya.kiltsova@dp.ru

## Кэш только для своих

**АО «КСИЛ» БОРЕТСЯ В СУДЕ С ФНС, ШТРАФУЮЩЕЙ ЕГО ЗА ВЫПЛАТУ ЗАРПЛАТЫ ИНОСТРАНЦАМ НАЛИЧКОЙ**

**П**овод к спору дала налоговая проверка «Ксил» за период с октября 2017-го по сентябрь 2019-го. ФНС сочла, что предприятие нарушило ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». В январе 2019 года трём иностранцам выплатили наличкой в общей сложности 130 тыс. рублей. За это компанию оштрафовали на 72,5 тыс. рублей (по закону санкция составляет три четверти от выплаченной суммы) и выдали предписание: иностранцы должны открыть банковские счета, которые будут включены в трудовые договоры, и компании следует перечислять на них зарплату.

Подобные споры, исходя из данных картотеки арбитражных дел, встречаются регулярно. Только в 2020 году АО «Ксил», чья выручка, по данным сервиса «Контур.Фокус», в 2019 году составила 1,5 млрд рублей, инициировало 79 подобных процессов. Также компания оспаривает и предписание фискалов. В «Ксиле» на запрос «ДП» не ответили. Также предпринимательница из Выборга безуспешно оспаривала пять решений ФНС, оштрафовавшей её за аналогичное нарушение.

По сути, проблема сводится к тому, что работодатель обязан платить зарплату своим работникам-нерезидентам только через банк. Но обязать работника-нерезидента открыть счёт в банке работодателя не может.

Единогласно мнения у арбитражных судов, как отмечает Михаил Герман, руководитель практики «Трудовое право» GRATA



↑ Не у всякого мигранта есть счёт в банке

ФОТО: АРХИВ «ДП»

International St. Petersburg, Верховный суд РФ какой-либо ясности в этот вопрос тоже не вносит.

Иллюстрацией к тезису эксперта может служить ещё один спор «Ксил» с ФНС об оплате труда иностранцев. Сначала арбитраж СПб и ЛО признал обоснованным штраф в 22,9 тыс. рублей. Затем апелляция его отменила, признав, что безличная форма оплаты бывает невозможна: компания не может заставить работника открыть счёт в российском банке, но зарплату выплатить обязана. А в конце 2020 года Арбитражный суд Северо-Западного округа отменил решение апелляции и оставил

в силе решение первой инстанции. По мнению эксперта, возможность выплаты юрлицом-резидентом заработной платы физлицу-нерезиденту в наличной валюте РФ не предусмотрена российским законодательством. При этом, отметил суд, «Ксил» не предоставил доказательств того, что предприятие, к примеру, в силу чрезвычайных обстоятельств не могло исполнить указанную норму закона. Такая неопределённость, как полагает Михаил Герман, может сказаться на рынке труда и привести к падению спроса на трудовых мигрантов.

**ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН**  
dmitry.marakulin@dp.ru

11

**млрд рублей планирует потратить Смольный на транспортную реформу в 2022 году**

## Девелопер берёт взаймы

**БОНДЫ.** ООО «Легенда», головная компания холдинга Legend Intelligent Development, открыла сбор заявок на четвёртый облигационный выпуск. Размещение состоится в начале апреля.

Объём выпуска и прочие его параметры будут оглашены не ранее 2 апреля. На сегодня у девелопера в обращении три серии бондов на 5,2 млрд рублей, выпущенных в рамках программы биржевых облигаций, общий лимит которой составляет 10 млрд рублей.

Как уточнили в пресс-службе компании, привлекаемые средства будут направлены на рефинансирование других займов и развитие адресной программы.

В июле 2021 года должно состояться погашение дебютного выпуска облигаций «Легенды» на 2 млрд рублей. Он был размещён летом 2018-го по ставке купона 14% годовых. В прошлом году было размещено ещё два выпуска, на 2 млрд и 1,2 млрд рублей, с купонами 11% и 13% годовых соответственно.

По итогам 2020 года компания увеличила чистую прибыль в 2 раза по сравнению с результатами 2019-го, до 176 млн рублей, следует из годовой бухгалтерской от-

чётности, опубликованной «Легендой» в конце минувшей недели.

Совладельцы компании на днях одобрили увеличение уставного капитала ООО «Легенда» с 300 млн до 550 млн рублей. Источником станет неиспользованная прибыль прошлых лет. По данным «Контур.Фокус», конечными бенефициарами являются Василий Селиванов с долей 67,5%, Алексей Ключев (27,5%) и Алексей Лукьянов (5%).

По оценке «Дом.рф», «Легенда» занимает долю 1,5% на рынке строящегося жилья в Петербурге. На сегодня компания в городе возводит четыре дома общей площадью 146 тыс. м². Для каждого объекта зарегистрировано отдельное юрлицо. По информации с сервера раскрытия, «Легенда» выступает поручителем по кредиту

на 1,2 млрд рублей в Сбербанке и кредитной линии на 10 млрд в банке «Дом.рф», оформленным на дочернюю ООО «Легенда Институтского» и ООО «Специализированный застройщик «Легенда Малоохтинского»» соответственно. В отчётности дочерних компаний за 9 месяцев 2020 года указано, что совокупная кредиторская задолженность превышает 4,9 млрд рублей. Сбербанк стал кредитором в декабре 2020-го, рефинансировал задолженность перед банком «Санкт-Петербург». По оценке Sbond.ru, на долгом рынке из петербургских девелоперов также присутствуют ЛСР (последний выпуск на 5 млрд рублей размещён в начале марта по ставке купона 8%), Setl Group и «Эталон Лен-СПбСМУ».

**ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ**  
evgeny.petrov@dp.ru

# Не по Осману

**АРХИТЕКТУРА.** Владелец сети хостелов заручился визой КГИОП и ищет инвестора под строительство отеля у Витебского вокзала. Будет не хуже «Макдоналдса», но не как в Париже.

Как стало известно «ДП», предприниматель Владимир Поддубный выставил на продажу принадлежащий ему участок в Лазаретном пер., расположенный за Введенской площадью. Виза КГИОП предлагается: в январе комитет одобрил архитектурно-градостроительный облик «обшежития» предельной высотой 28 м на месте небольшого дореволюционного здания и гаражей. Участок выставлен на продажу за 100 млн рублей, затраты покупателя на стройку отеля уровня «три звезды» оцениваются ещё в 300 млн.

Поддубный, по данным «Контур.Фокус», владеет сетью гостиниц «Демократ», а также хостелами Super Hostel. В комментарии «ДП» отельер выразил уверенность, что новостройка улучшит район, поскольку ныне облик места «немного мрачноват», а старое здание было «совершенно неподходящим для этого района». Кроме того, в окрестностях явно не хватает отелей. А если на Витеб-

ский вокзал запустят аэроэкспресс, номеров потребуются ещё больше.

Участок расположен в глубине плотно застроенного квартала, то есть по всем признакам является уплотнительной застройкой. «Я не вижу принципиальной разницы между внутриквартальной уплотнительной застройкой и вписыванием новых домов по красной линии улиц», — заявил «ДП» координатор «Живого города» Дмитрий Литвинов. По его мнению, никакого положительного значения для так называемого «развития центра» такие проекты не несут. А вреда от них масса — начиная от нагрузки на инфраструктуру

и заканчивая повреждениями окружающих зданий.

«Когда Матвиенко в своё время говорила о «прекращении уплотнительки», она имела в виду, что больше не будут вырезать новые земельные участки из внутриквартальных городских территорий (и потом продавать под застройку). Но частные или ведомственные участки как застраивались, так и продолжали застраиваться», — добавил он.

Замгендиректора Института территориального развития Владимир Аврутин отметил, что по закону о зонах охраны этот квартал является территорией с несформировавшейся средой. Значит, ему требуется регенерация. А потому об уплотнительной застройке здесь речь не идёт. Вопрос, что и как именно строить.

«Я бы однозначно построила там жильё. Это место для хорошего клубного дома, с элементами некоей элитарности», — прокомментировала «ДП» директор по развитию холдинга «Л1» Надежда Калашникова. Территория вокруг Витебского вокзала вызывает у неё грусть: в центре должны жить люди, чтобы



↑ Гостиница в глубине квартала не должна привлекать внимание так, как точка общепита на его уличном фронте. ФОТО: АРХИВ «ДП»

содержать его в приличном состоянии. Но по новому генплану подобные зоны серого пояса остались без развития, жалеет она. «Безусловно, это уплотнительная застройка. Но лично я ничего плохого в ней в историческом центре не вижу», — рассудил архитектор Александр Кицула. Центр и хорош плотной многофункциональной средой. Что до самого проекта, «определённая культура работы там видна». Авторы хорошо сделали, что не стали ориентироваться на «Макдональдс», здание которого «с потугами объясняется с исторической архитектурой» вы-

ходит на фронт Загородного пр. «У «Макдональдса» задача всё испортить, чтобы отличаться от всего вокруг. После Витебского вокзала он там наиболее привлекающее внимание здание», — констатировал зодчий.

«Изрезанные нелегитимными окнами и обильно украшенные граффити брандмауэры тылов застройки Большого Казачьего переулка. Почти сельская улица без названия, уводящая от Загородного проспекта по направлению к Фонтанке и бесследно исчезающая, не достигнув набережной. Романтическое место, которое

здание гостиницы не испортит. Но, к нашей досаде, и не прибавит ничего, в то время как этот квартал в целом ситуационно предназначен для крупной девелоперской деятельности», — заявил «ДП» вице-президент Санкт-Петербургского союза архитекторов Святослав Гайкович. По его мнению, этот кусок города ждёт возможных преобразований, «сходных по масштабу с революцией Османа в Париже, а не мелкой оппортунистической застройкой».

ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ  
vadim.kuzmitchii@dp.ru

400  
млн рублей могут  
составить инвестиции  
в проект гостиницы  
за Введенской  
больницей

## Премиальные локации дорогого стоят

**ЖИЛАЯ СРЕДА.** Санкт-Петербург входит в топ-5 городов мира по динамике роста цен на премиальную жилую недвижимость, опережая по данному показателю даже Москву. За 2020 год средняя цена предложения, которое сокращается, выросла на 21%.

По качеству жизни Петербург идёт с Москвой почти вровень, отставая меньше чем на 2 балла из 100 возможных. Очевидно, Северная столица долгое время оставалась недооценённой и идёт процесс наверстывания упущенного.

Также, в отличие от столицы, недвижимость Петербурга в ценовом диапазоне выше среднего более чётко дифференцирована по классам, без попыток натянуть статус в оправдание цены. Например, бизнес-класс невозможен в спальных районах. Локации для элитной недвижимости можно перечислить по пальцам одной руки. Вариации на тему остаются прерогативой масс-маркета, цены на который в границах города могут отличаться на 60–70%.

Покупатели дорогой недвижимости в Петербурге чувствуют себя уверенно. Качественное предложение в Северной столице — это безоговорочная ликвидность и великолепное, подчас эксклюзивное расположение. Архитектурные концепции, что называется, вне времени, выступают гарантией актуальности на многие годы. Благо есть на что ориентироваться среди исторической застройки.

Но такой подход диктует определённую реальность: бескомпромиссные предложения весьма ограничены, и их объём устойчиво сокращается с 2018 года. В свою очередь, объёмы продаж та-

кой недвижимости только растут. Поэтому к новому строительству недвижимости бизнес- и премиум-класса внимание в Петербурге всегда повышенное. Как к пополнению коллекции бутиков. Ограниченность локаций усугубляется накопившимися проблемами старых заброшенных зданий, своим наличием и состоянием задерживающих перспективные проекты.

Для ценителей жизни в петербургском стиле на первом месте всегда был Центральный район и Петроградская сторона. Невский проспект привлекает особенно — здесь ещё меньше возможностей строить новые дома.

Поэтому девелоперы озабочены локациями в шаговой доступности от Невского, как, например, Тележная ул. Кроме того, некоторые предложения сопровождаются и особыми финансовыми условиями, такими как субсидированные программы ипотеки со ставками от 0,1%. Такое предложение есть у ГК «ПСК» в жилом комплексе «Новый Невский» по Тележной ул., 32, в 50 м от Невского проспекта. Это уже готовый дом на 120



квартир, внутри которого завершается отделка, а снаружи благоустройство. Меньше чем за 3 месяца до ввода дома в эксплуатацию остаётся выбор из менее чем 30 квартир. Но всё же он есть и особенно актуален, если предмет интереса — это большие планировки семейного формата и квартиры с террасами.

Перспективные локации также остаются, речь о сворачивании строительства высококлассной недвижимости в городе, конечно, не идёт. Но с учётом объективного

набора сложностей в строительстве таких домов предложение становится всё более дорогим. Сейчас средняя стоимость квадратного метра в недвижимости бизнес-класса превышает 215 тыс. рублей, тогда как всего год назад не доходила до 195 тыс. рублей.

В 2021 году Петербург в своём неспешном про-

цессе раскрытия «спящих» локаций для новых высококлассных жилых домов явно будет оставаться в мировых лидерах по темпам роста недвижимости. Что поддерживается растущим спросом на жизнь в городе.

БОРИС КРОЛИК  
gazeta@dp.ru



ФОТО: КОСТАСКИН

## Переварить подорожание

**ОБЩЕПИТ.** Рестораторы готовятся поднимать цены. Это связано с подорожанием продуктов. Некоторые при этом надеются, что высокие темпы инфляции не сохранятся надолго.

Учредитель ресторанный группы Tea House Group Владимир Хамзаев рассказал «ДП», что, скорее всего, цены поднимутся на все позиции меню. «Поскольку основные ингредиенты наших блюд — мясо и рыба — выросли в цене, стоимость блюд может увеличиться примерно на 20%», — говорит ресторатор.

Тенденцию подтверждает Михаил Фейгельман, совладелец ресторанов «Русская рыбалка», «Карл и Фридрих» и «Альпенхаус». Он связывает это с ростом не только затрат на закупку продуктов, но и остальных расходов.

«Цены очень выросли как по сравнению с прошлым годом, так и в марте по сравнению с январём. Больше всего подорожали зелень, овощи и фрукты — более чем на 30%. Сильно увеличилась стоимость так

нах Фейгельмана пока повремени.

«Мы сдерживаем рост цен за счёт уменьшения своей наценки, параллельно ищем поставщиков, которые могут предложить лояльные условия, а также планируем вводить в меню более демократичные блюда», — добавил предприниматель.

В сетях ожидают, что подорожание приведёт к увеличению среднего чека, но выручка при этом останется прежней: поток гостей снизится на 5–7% (по прогнозам Tea House Group).

Некоторые игроки петербургского ресторанный рынка заняли выжидательную позицию. Так решили поступить в сети «На парах». Совладелец компании Егор Качура поясняет, что он и его коллеги согласны, что инфляция в последние меся-

два довольно высока, но предпосылка к тому, что она сохранится на том же уровне, пока нет.

«Нельзя сказать, чтобы рост цен был равномерным на все продукты. В некоторых категориях он связан с сезонностью, уро-

жайностью, проблемами на предприятиях, где эти продукты изготавливаются. Мы для себя выбрали позицию до лета не влиять на цены, а там будем изучать спрос и возможности поставщиков», — говорит он.

По данным аналитиков «На парах», динамика цен на основные категории продуктов сейчас находится в пределах 3–5%. Ощутимо подорожание лосося, но в сети надеются, что в ближайшие месяцы цена стабилизируется и вернётся к прежним значениям.

**ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА**  
daria.dmitrieva@dp.ru

# Пивоварам выдадут контрамарки

БОРЬБА С КОНТРАФАКТОМ МОЖЕТ РАЗОРИТЬ КРАФТОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

Эксперимент по маркировке пива и других слабоалкогольных напитков (сидр, пуаре, медовуха) стартует 1 апреля. Власти объясняют необходимость такой меры высокой долей нелегальной продукции на алкогольном рынке. По данным Минпромторга, объём нелегального пивного рынка в России составляет 5–12% в зависимости от региона. Пивовары оценивают серый рынок всего в 2–5%.

«Те способы контроля, которые уже применяются по отношению к рынку, дают все возможности для выявления контрафактного пива, если такое вообще существует», — утверждают на пивоварне Wooden Beard.

Необоснованной и избыточной маркировку называет директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям пивоваренной компании AB InBev Efes Ораз Дурдыев. «Если в других категориях алкоголя доля неучтённой и контрафактной продукции может достигать 50%, то в пиве контрафакт отсутствует как таковой. Пиво — дорогостоящий в производстве продукт, подделывать который попросту невыгодно. Если говорить о количественном учёте для фискальных нужд, то это делается при помощи существующей системы ЕГАИС, которая, по оценке курирующих ведомств и бизнеса, является эффективным инструментом», — отмечает Дурдыев.

По оценкам экспертов, проблема существует только в сегменте разливного пива (от 3 до 10% неучтённой продукции). Руководитель НП «Клуб профессионалов алкогольного рынка» Максим Черниговский считает, что Петербург в этом отношении в лидерах по прилежанию. «У нас основной объём продаж алкогольной

продукции (91%) реализуется через розничные сети, а чем выше этот показатель, тем ниже доля нелегального алкоголя. В сегменте крепкого алкоголя, по моим прикидкам, 10–15% нелегального объёма, основная прокачка которого идёт через интернет или несетевые ретейлы в ночное время. К тому же подделать водку куда проще, чем пиво!» — утверждает эксперт.

**Это того не стоит**

Расходы, которые придётся понести компаниям, огромны, заявляют пивовары. «Мы не видим, каким образом они могут окупиться. Допрасходы неиз-

бежно лягут на себестоимость продукции, а в условиях жёсткой конкуренции и высокой зависимости спроса от цены это станет дополнительным вызовом для производителей пива. В итоге издержки перейдут в стоимость продукции на полке, — отмечает Алексей Воробьев, директор по корпоративным отношениям Heineken в России. — Если исходить из того, что объём рынка оценивается примерно в 8,5–9 млрд единиц, то только расходы на приобретение идентификационных кодов должны превысить 5 млрд рублей в год.

В AB InBev Efes стоимость установки оборудования, доработки систем внутреннего учёта и логистики оценивают в пределах \$5 млн на завод.

«Компании будут вынуждены замедлить производство на 30–50%. Под угрозой закрытия окажутся до 30% малых и средних производств по стране. Бюджет недополучит порядка 60 млрд рублей налогов и акцизов. Высокая стоимость переоборудования линий выльется в повышение цен на полке на 15–20%», — заявляют там.

**Досье**  
**Производство и продажа пива и пивных напитков в 2020 году в Петербурге,**  
млн дкл

Розница	22,14
96,17% относительно 2019 года	
Производство	47,97
92% относительно 2019 года	

Источник: НП «Клуб профессионалов алкогольного рынка».

## Дело техники

**РЕТЕЙЛ.** В Петербурге открылись магазины ещё двух сетей бытовой техники и электроники. И это притом что рынок давно сформирован крупными игроками, которые постепенно уходят в онлайн.

За последние 2 месяца в торговых центрах города открылись первые магазины федеральных сетей «Премьер Техно» и «Технопарк». Они заработали в ТРК «Питер Радуга» и в ТК «Невский центр».

«Технопарк» заменил в «Невском центре» магазин «М.Видео», который размещался там около 10 лет. Сеть «Технопарк» работает с 1992 года и сейчас имеет более 80 магазинов в Москве, Казани, Ростове-на-Дону и других городах.

«Премьер Техно» также давно существует на рынке — с 1997 года. На данный момент работают магазины в Москве, Московской области, теперь и в Петербурге.

Партнёр агентства М.А. Research Анна Синявская считает, что новым компаниям сложно закрепиться на рынке, но в прошлом году сложилась выигрышная ситуация с торговыми площадями.

«Новым компаниям приходится конкурировать и в офлайне, и в онлайн, что усложняет задачу. Кроме того, в Пе-

тербурге уже работают все крупные российские игроки: «М.Видео-Эльдорадо», DNS, «Связной», «Ситилинк», re:Store, фирменные магазины брендов Sony, Redmond, Samsung, плюс интернет-магазины и маркетплейсы», — говорит Синявская.

По её оценке, «М.Видео» по итогам прошлого года в Петербурге и Ленинградской области занимает 13–14% рынка, на DNS приходится 21–23%. Подсчёт производился без учёта онлайн-продаж.

По собственной статистике компаний, выручка всей сети DNS по итогам 2020 года составила 514,3 млрд рублей, группы «М.Видео-Эльдорадо» — 505 млрд рублей (на 15% больше, чем в 2019-м).

По данным Colliers, в начале 2020 года на основных торговых коридорах располагалось восемь магазинов техники и электро-



ники, среди которых были такие бренды, как BORK, Miele, Nespresso, re:Store, Samsung и несколько небольших магазинов. После снятия большинства коронавирусных ограничений в третьем квартале 2020 года был открыт DNS на Невском проспекте, 96.

«По итогам четвертого квартала 2020 года мы наблюдали уже 12 магазинов. Так, был открыт заявленный в третьем квартале BORK, DNS запустил ещё два магазина», — дополняют в компании. DNS продолжает осваивать регионы Северо-Запа-





← Выбор пенного напитка в магазинах может свестись к сортам, которые производят крупные концерны

ФОТО: АРХИВ «ДП»

«Это будут серьёзные затраты без осязаемых преимуществ. В итоге заплатит потребитель. Пиво — это продукт массового рынка с невероятной конкуренцией, с очень низкой маржинальностью. Запаса маржи на то, чтобы принять на себя эти расходы, нет. Зачем это государству — непонятно», — соглашается председатель совета Союза российских пивоваров Даниил Бриман.

Высказывания руководителей компаний опровергает Максим Черниковский. Он указывает, что для всех других алкогольных напитков маркировка была введена много лет назад и совершенно неясно, почему было сделано исключение для пива и пивных напитков. В подорожание для потребителя на десятки процентов эксперт не верит. «Да, необходимость маркировки увеличит затраты про-

изводителей, но, учитывая объёмы производства и то, что государство значительную часть затрат, связанных с маркировкой, компенсирует, себестоимость возрастёт незначительно и розничные цены вырастут на 1–2%», — указывает он.

#### Малые не выживут

Даниил Бриман напоминает, что продажи пива и пивных напитков подвержены сезонности. Любая установка дополнительного оборудования, которая предполагает дополнительную систему контроля, регулирования, управления, не производится в высокий сезон: это «смерти подобно».

Больше всего пострадают небольшие пивоварни, считают в Wooden Beard. «Малые предприятия воспринимают этот эксперимент как способ борьбы на рынке с небольшими,

развивающимися предприятиями. Некоторые из них могут не выдержать дополнительной финансовой нагрузки и уйти с рынка», — говорят в компании.

Глава совета Союза российских пивоваров предполагает, что небольшие компании в целях экономии начнут маркировать продукцию вручную. С суждением об уходе с рынка небольших игроков эксперт согласен лишь частично: «Вероятность, что пивоварни начнут масово закрываться, — 50/50. Другое дело, что эксперимент нам явно не поможет. У нас введена масса программ для поддержки малого бизнеса, но они все не для предприятий алкогольной отрасли. Вполне возможно, что эксперимент станет ещё одним гвоздём в крышке гроба».

ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА

daria.dmitrieva@dp.ru

вать отрицательный финансовый результат по сети и сохранить в первую очередь сотрудников», — отмечают в компании. Финансовые показатели Redmond в 2020 году были достигнуты за счёт онлайн-продаж, которые выросли относительно 2019-го почти на 80%.

По данным исследования GfK, с января по сентябрь прошлого года доля онлайн-продаж техники в России достигла 40%, только в Москве и Петербурге — 58%. Онлайн-продажи группы «М.Видео-Эльдорадо», например, достигли рекордных 300 млрд рублей, что составляет 60% от общих продаж компании (по сравнению с 33% в 2019 году).

Генеральный директор A2 Retail Ольга Аткачич отмечает, что в сегменте электроники и бытовой техники наиболее активно развиваются направления, связанные с гаджетами. «А вот к вопросам приобретения новой бытовой техники потребители се-

годня подходят более осторожно, предпочитая экономить на этой статье расходов», — подчёркивает Аткачич. — В силу этого часть магазинов сокращает арендуемые площади именно за счёт данной группы товаров, перенося их реализацию в свои онлайн-магазины».

Она также замечает, что за исключением продаж у ритейлеров сегодня не осталось инструментов для привлечения потребителей в офлайн-магазины. Доля людей, которым требуется лично осмотреть технику перед покупкой, постепенно сокращается, так как все технические параметры, необходимые для выбора продукта, доступны онлайн. «Вероятно, через несколько лет на рынке останутся один-два крупных игрока, работающих в офлайн-формате. Остальные компании полностью уйдут в интернет», — считает эксперт.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА

daria.zaytseva@dp.ru

## Сам себе бариста

**НАПИТКИ.** Петербуржцы стали чаще готовить качественный кофе дома. Продажи зёрен, кофеварок и кофемашин выросли за год в несколько раз.

Как отмечает менеджер по продажам Sibaristica Coffee Roasters Данила Кочетков, по статистике продаж и производства капсул, дрип-кофе видно, что люди предпочитают простые варианты приготовления кофе. «Интерес к спешелти кофе есть. Но горожане стараются максимально упростить процесс его приготовления», — говорит он.

Кочетков отметил, что за прошедший год продажи кофе в обжарке под фильтр и эспрессо увеличились в 2,2 раза. Сейчас на кофе в капсулах, дрипах, зерне и молотый от крупных брендов и локальных обжарщиков приходится до 15–20% ассортимента маркетплейсов. «Ещё год назад локальные игроки здесь просто не были представлены», — подчёркивает эксперт.

В пресс-службе Ozon говорят, что в прошлом году рожковые кофеварки в Петербурге продавались на 15% лучше, чем в 2019-м. Штучные продажи дрип-пакетов за тот же период выросли на 81%. «Вырос спрос и на капсульные кофеварки: в 2020 году их покупали в 6 раз больше, чем в 2019-м. Капсулы для кофемашин также стали популярнее — в среднем в 2,5 раза за год. Больше всего среди капсульного кофе петербуржцы любят американо от Nescafe. На втором месте среди производителей — Starbucks House Blend», — отмечают в Ozon.

В «Авито» подчёркивают, что в 2020 году многие петербуржцы работали из дома и обустроили свои хоум-офисы. «Интересоваться самим кофе на сайте жители города стали на 50% чаще. При этом количество объявля-

ний о его продаже выросло на 26% за год. Кофемолки и турки стали востребованнее в городе на 46% и 36% соответственно», — говорят в компании.

По данным аналитической службы Wildberries, жители Северной столицы в 2020 году приобрели в 10 раз больше упаковок кофе, чем годом ранее.

Спрос на кофемашины за год вырос втрое, а на различные аксессуары для них (темперы, фильтры) — вчетверо.

На этом фоне снизился оборот кофеев. По словам CEO и соучредителя компании по автоматизации заведений общепита Poster Родиона Ерошека, трафик всё ещё не дотягивает до прошлого года.

«В январе-марте 2021 года количество пробитых чеков в кофейнях города на Неве уменьшилось на 16% (среднее значение) по сравнению с аналогичным периодом 2020 года», — добавляет он.

Пандемия подтолкнула многие местные кофейни к созданию новых форматов работы. Генеральный директор сети кофеев «Фильтр» Наталья Харитонова рассказала, что как раз во время пандемии они начали продавать зерно под собственным брендом, которое для них обжаривают партнёры из Coffee Owl Roasters, и запустили интернет-магазин.

«Возможность доставки зерна и аксессуаров осталась актуальной и после снятия ограничений. Люди привыкли к правильному кофе и хотят пить его не только в кофейнях, но и дома. Сейчас активно развиваем онлайн-сегмент рынка, планируем ввести дрипы и расширить линейку. Без ковида мы бы к этому тоже пришли, но существенно позже», — говорит она.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА

daria.zaytseva@dp.ru



1,5 кг кофе в год в среднем потребляют россияне



ФОТО: ТАСС

да: с начала года компания открыла ещё четыре точки в Петербурге и Ленобласти и несколько магазинов в Калининградской области.

В пресс-службе компании Redmond рассказали, что прошлой весной они были вынуждены принять решение о закрытии нескольких магазинов сети невысоким потенциалом. «Расчёт был на то, что лучше в начале lockdownа фиксировать определённый уровень убытков от таких торговых точек и свернуть их работу. Это позволило не увеличи-

**ДП** Реклама  
недвижимость

**Выходим:**  
понеделник, среда  
**Отдел рекламы:**  
тел. 326-9744, 326-9719  
факс 326-9740

**estate line**  
строительный портал

**Здесь**  
продают и покупают  
земельные  
участки

EstateLine.Ru

**Арсенал**  
недвижимость

**СТРОИТЕЛЬНАЯ  
КОМПАНИЯ КУПИТ  
В СОБСТВЕННОСТЬ  
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ  
ПОД ЖИЛИЩНОЕ  
СТРОИТЕЛЬСТВО  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

**+7 921 914-27-47**

**sk@arsenalestate.ru**

# 10 БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Пятилетний провал

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ 2020 ГОДА ОБЪЁМ НОВЫХ СДЕЛОК У ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПРОСЕЛ НА 6% ПО СРАВНЕНИЮ С РЕКОРДНЫМ РОСТОМ В 2019-М. В ЭТОМ ГОДУ ТРЕНД СНОВА СМЕНИЛСЯ — СПРОС НА ЛИЗИНГ РАСТЁТ.



**ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ**  
evgeniy.petrov@dp.ru

По оценке агентства «Эксперт РА», в 2020 году объём нового бизнеса у российских лизинговых компаний сократился на 6%, до 1,4 трлн рублей. По Петербургу снижение будет заметнее, так как за 9 месяцев объём нового бизнеса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года упал на 36%, до 60 млрд рублей. Более свежих данных по региону «Эксперт РА» пока не опубликовал. Результаты и по РФ, и по Петербургу — худшие за последние 5 лет. В 2019 году российский рынок лизинга вырос на 15%, петербургский — на 18%.

### Тяжкий тренд

Минувший год для лизинговых компаний выдался чрезвычайно сложным. С марта по июнь они пытались работать в условиях запрета (см. «ДП» №47 от 10.04.2020): правительство РФ не включило отрасль в список исключений, которым разрешено работать. Поэтому компании массово перешли на роль дистанционных консультантов, предоставляя исключительно телефонные услуги.

Едва наладив процесс, лизинговые компании столкнулись с новым препятствием: оказалось невозможно поставить на учёт предметы лизинга в госорганах регистрации, провести осмотр при их передаче. При этом все понимали, что основные испытания впереди: лизингополучатели из-за коронавирусных ограничений массово стали подавать ходатайства на реструктуризацию задолженности.

Другие пошли ещё дальше, предпочитая отдавать оборудование и технику, расторгнуть догово-

ры и прекратить деятельность.

Особенно сильно пострадали средние региональные игроки, избравшие для себя монопрофильную деятельность, например работу исключительно с легковыми автомобилями: запрет на работу каршеринга, который год назад казался самой перспективной отраслью, заставил лизингополучателей требовать пересмотра финансовых условий. Иногда, как поясняет финансовый директор одной из лизинговых компаний, даже с элементами шантажа: или мы перемещаем весь автопарк к вам под окна офиса, или вы идёте навстречу и пролонгируете условия.

Схожая ситуация наблюдалась в сегментах грузоперевозок, оборудования для ресторанов, недвижимости. То есть во всех отраслях, столкнувшихся с запретом на работу или с падением продаж. Восстановления спроса в медицине, которую ряд компаний выбрал в качестве приоритетного направления, также не случилось. Частный бизнес все минувшие годы предпочитал финансовую аренду такого медоборудования, которое могло обеспечить быструю окупаемость. Поэтому лизинг в основном развивался в направлении эстетической медицины, которая также оказалась под запретом. А после отмены ограничений спрос на неё упал и на текущий момент всё ещё не восстановился.

Лизинговые компании пытались искать компромиссные решения: если в автотранспортном сегменте нового лизингополучателя найти сложно, но можно, то в направлении, где фигурирует уникальное штучное оборудование, — фактически нереально в условиях общего спада рынка. Началась массовая реструктуризация лизинговых портфелей, о чём свидетельствовали данные единой базы залогов «Федресурс» (см. «ДП» №169 от 20.11.2020). Масштаб недополученных платежей сказался на объ-

ёмах нового бизнеса: компаниям из-за сокращения денежных потоков пришлось пересмотреть планы по покупке новой техники и оборудования.

Как отмечает «Эксперт РА», при этом именно изменение условий договоров финансовой аренды обеспечило прирост общего лизингового портфеля (платежей к получению). По данным агентства, по итогам года совокупный портфель компаний показал слабый прирост на 0,5%, превысив 5,2 трлн рублей. Вторым локомотивом для роста портфелей стала переоценка валютных договоров из-за ослабления курса рубля (по данным ЦБ РФ, за год он снизился на 19%).

В довершение ко всем бедам почти все лизинговые компании вынуждены были увеличить затраты на развитие IT-платформ: помимо техники для сотрудников им пришлось закупать лицензионное программное обеспечение, чтобы с его помощью проводить дистанционные сделки. Преимущество оказалось за крупными игроками, которые пошли по пути развития цифровизации задолго до коронавируса: они оказались более подготовленными к ситуации. В условиях сокращения рынка они сумели переманить клиентов у более консервативных коллег.

С другой стороны, крупным игрокам неизбежно приходится работать с малыми бизнесом и небольшими суммами договоров: компании топ-5 рынка РФ показывают свои объёмы благодаря лизингу авиа- и ж.-д. транспорта, контрактам в сфере общественного транспорта.

На малый и средний бизнес продолжает делать ставку региональные лизингодатели. Удорожание новой техники и оборудо-

вания из-за роста курса валют повышает спрос на поддержанную. Коронавирусный год помог в удовлетворении спроса: тренд на сокращение объёмов производства и банкротство ряда предприятий вывели на рынок много невостребованного оборудования. Крупные компании пока не дозрели до работы с техникой старше 5 лет, и данную нишу активно занимают локальные игроки.

### Сжать объёмы

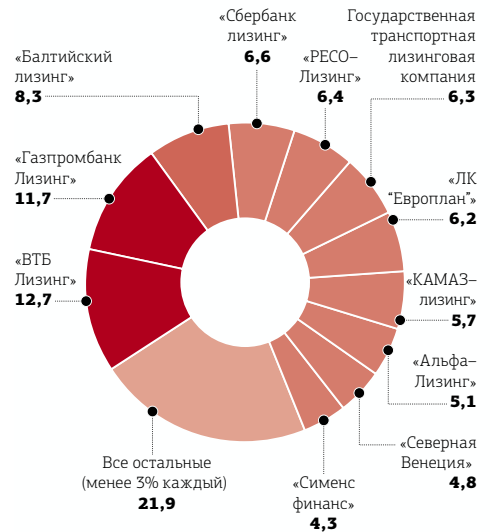
По данным «Контур.Фокус», в Петербурге на текущий момент зарегистрировано и действует около 2 тыс. компаний, указавших лизинг своим основным видом деятельности (без учёта индивидуальных предпринимателей). Из них 120 находятся в процессе ликвидации, в том числе из-за банкротства и конкурсных процедур.

К «замершим» компаниям, то есть не заключившим в 2020 году ни одного договора лизинга, можно отнести 1,6 тыс. организаций. Таким образом, суммарное количество активного лизингового бизнеса не превышает 300 компаний, годом ранее их было в разы больше.

В прошлом году налоговая зарегистрировала 18 новых фирм в сфере лизинга, за первые 3 месяца текущего — всего три.

С убытками работают 66 лизинговых компаний. Их совокупный размер превысил 400 млн рублей. Срок сдачи отчётности за 2020 год ещё не наступил, но из данных уже опубликованных бухгалтерских балансов видно, что с сокращением выручки столкнулись почти все, в большинстве случаев оно составляет 10–15% по сравнению с результатами 2019 года. Вместе с тем, как следует из данных «Эксперт РА», в Петербурге усиливается присут-

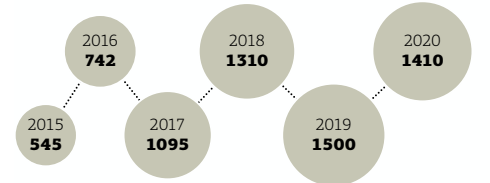
Доля рынка компаний в Петербурге по объёму нового бизнеса (стоимости имущества), %



ПО ОЦЕНКЕ НА 01.10.2020

ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

Рынок лизинга в РФ по объёму нового бизнеса, млрд руб.



ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА»

ствие иногородних участников лизингового рынка. В 2020 году сделки в городе заключали челябинский «Уралпромлизинг», чувашский «Пионер-лизинг», помимо них пришли ещё несколько компаний из Московского региона. Часть этих сделок не связана с расширением географии у самих компаний, скорее они появились как сопровождение другого бизнеса (в том числе девелопмента). Но по мере работы у них может вырасти аппетит, что неизбежно отразится на рынке лизинга в целом.

### Дешёво занять

Летом прошлого года эксперты оценивали падение рынка не менее чем в 20%, но уже к осени, когда спрос восстановился и в отдельных направлениях показал рост на 40%, настроение у лизинговых компаний улучшилось. На 2021 год большинство игроков ожидает сопоставимых с 2020-м результатов.

«От 2021 года мы ждём, что продажи автомобилей и в легковом, и в грузовом сегментах восстановятся до уровня 2019-го, — говорит Ольга Гришина, управляющий директор ГК «Альфа-Лизинг». — В легковом сегменте динамика продаж будет зависеть от наличия автомобилей у дилеров. Динамика роста грузового сегмента за-

висит от объёма государственного субсидирования и волатильности рубля. Привлекать финансирование, несмотря на тренд повышения стоимости займов, компании планируют через облигации.

По данным информационного портала Sbond.ru, за неполные 3 месяца текущего года лизинговые компании разместили облигационных выпусков более чем на 21 млрд рублей (деньги на различные сроки привлекли «Европлан», «Совкомбанк лизинг», «Росагролизинг»).

По оценке Rusbonds.ru, объём размещений таких бондов в 2020 году в 1,5 раза превысил показатель 2019-го, 149 млрд рублей против 99 млрд. Из петербургских эмитентов на облигационном рынке присутствуют «Роделен» и «Интерлизинг», последний разместил свой дебютный выпуск в конце 2020 года.

Как считает Антон Гринштейн, эксперт информационно-аналитического центра компании Hamilton, в последние годы в отрасли отдают предпочтение именно рынку ценных бумаг, а не банковским кредитам, поэтому можно ожидать продолжения роста доли облигационного фондирования в структуре финансирования лизинговых компаний, которая по итогам 2021 года может превысить 45%.

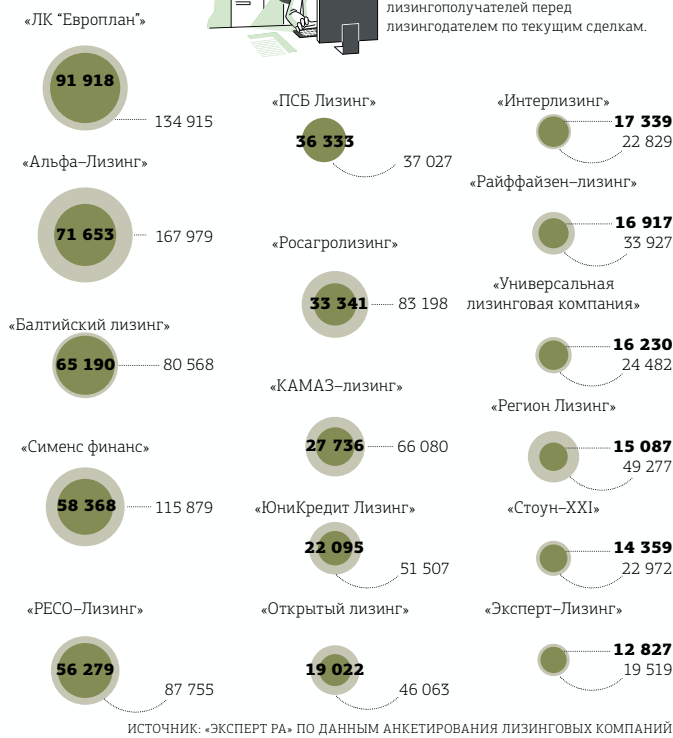
## Топ-20 лизинговых компаний России по объёму нового бизнеса по итогам 2020 года, млн руб.

● ОБЪЁМ НОВОГО БИЗНЕСА  
● ОБЪЁМ ПОРТФЕЛЯ



**Объём нового бизнеса** — это объём сделок (сумма договоров лизинга), по которым закуплено оборудование для передачи в лизинг или получен аванс лизингополучателя.

**Текущий портфель компании** — это объём задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам.



ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА» ПО ДАННЫМ АНКЕТИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**ИЛЬЯ ИВОЙЛОВ**  
генеральный директор  
«ИКС-Лизинг»

На лизинговом рынке ценовая конкуренция очень сильна. Пойти на повышение платежей смогут только игроки с большим запасом прочности и большим кредитом доверия клиентов и сопоставимыми затратами на маркетинговые механики. С другой стороны, может получить распространение способ повышения стоимости лизинговых услуг без нанесения психологической травмы клиенту — «спрятать» его в другие параметры сделки (например, комиссию). Платежи не увеличиваются, но расходы по сделке растут.



**АНДРЕЙ БУГРОВ**  
руководитель  
дивизиона «Санкт-Петербург»  
ООО «Балтийский лизинг»

Самым главным позитивным моментом можно назвать кратно ускорившиеся темпы цифровизации. Когда бизнес-среда столкнулась с ограничениями, компаниям понадобились идеально работающие каналы онлайн-коммуникации, цифровыми проектами занялись практически все. Это большой плюс, поскольку раньше даже те, кто развивал диджитал и внедрил электронный документооборот, не могли получить максимальный эффект от этой работы, поскольку сложно было привлечь в онлайн-системы значимый объём партнёров и клиентов. Сейчас процент вовлечённых значительно вырос, работа ускорилась.

Спрос будет активно расти в розничных сегментах, прежде всего это автомобили и спецтехника. Спрос на них и сейчас довольно высокий, но пока весь рынок ещё борется с проблемой дефицита этого имущества. Баланс между спросом и предложением ориентировочно установится к началу второго полугодия.



**Александра Федоровна Питкянен**  
исполнительный директор  
НО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания»

Фонд расположен по адресу:

г. Санкт-Петербург,  
пер. Гривцова, д. 5, лит. Б  
Тел.: +7 (812) 640-46-14  
[www.credit-fond.ru](http://www.credit-fond.ru)

Некоммерческая организация



**ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,  
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ**

Санкт-Петербург

[www.credit-fond.ru](http://www.credit-fond.ru)



## ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» учреждена Правительством Санкт-Петербурга в 2007 году.

### ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ПО КРЕДИТАМ И БАНКОВСКИМ ГАРАНТИЯМ

- ✓ В размере до **100 000 000 рублей**, но не более 50% от суммы кредита;
- ✓ Для субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга;
- ✓ Вознаграждение Фонда:  
**0,75%** годовых от суммы поручительства;
- ✓ 47 банков-партнеров.

### ЗАЙМЫ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ

- ✓ В РАЗМЕРЕ ОТ **50 000** ДО **5 000 000** РУБЛЕЙ НА СРОК ОТ 3 ДО 24 МЕСЯЦЕВ

### СТАВКИ ПО ЗАЙМАМ

- ✓ **1%** годовых — для производителей средств индивидуальной защиты и дезинфекции, изделий медицинской техники;
- ✓ **3%** годовых — для производственных и научно-технических предприятий;
- ✓ **4,25%** годовых — для прочих предприятий — субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для субъектов малого и среднего предпринимательства из наиболее пострадавших отраслей в результате распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) ставка составляет:

- ✓ **1%** годовых — с 1 по 12 месяц обслуживания займа;
- ✓ **3%** годовых — с 13 по 24 месяц обслуживания займа.

Поручительства предоставляются в случае наличия у заемщика собственного обеспечения кредита в размере не менее 30-50% от суммы своих обязательств. Займы предоставляются в случае наличия у заемщика залогового обеспечения в размере полной суммы займа.

Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания». Свидетельство Банка России № 6120278001904 от 07.08.2012. Свидетельство Союза «Микрофинансовый Альянс «Институты развития малого и среднего бизнеса» № 0714031780025 от 27.02.2017.

## В ожидании отправки



**ЮЛИЯ ЖУРАВЛЁВА**  
yuliya.zhuravleva@dp.ru

Надежды участников ВЭД на стабилизацию ситуации после китайского Нового года разбились вдребезги. На морских линиях по-прежнему сохраняется напряжённая обстановка с контейнерами. Более того, дефицит порожнего оборудования уже назревает не только на импорт из Юго-Восточной Азии, но и на экспорт российской продукции в страны Америки, говорят специалисты.

«При отправке морем контейнер бронируется за месяц, потом ещё порядка 45 дней в пути. Это очень долго. Импортёры готовы переплатить, лишь бы контейнер выплыл через 5–7 дней», — описывает ситуацию генеральный директор таможенного брокера Meridian Жанна Лучко.

Оживление мировой торговли после локдауна в 2020 году носило стихийный характер. В то время как одни страны открывали границы, другие, наоборот, закрывали. Новые вспышки заболеваний служили поводом для экстренного введения повторных ограничений. В условиях непредсказуемости грузопотоки распределялись хаотично.

Ситуация накалилась, когда в марте–2020 от пандемии стал отходить Китай. Экспортёры из Поднебесной большими партиями начали переправлять товары в США и Европу. Поставки же в обратном направлении традиционно шли в гораздо более скромных масштабах. В результате в середине 2020 года мир накрыл глобальный дефицит контейнеров, который достиг пика в декабре.

«Для контейнерных перевозок необходимы обратные загрузки. Если Китай как отправляет, так и принимает грузы, то у США импорт превышает экспорт. А пустые контейнеры обратно отправлять нецелесообразно. Это является одной из основных причин нехватки тары», — объясняет доцент факультета таможенного администрирования и безопасности СЗИУ РАНХиГС Владимир Николаев.

Прирост импортных грузов в портах Америки, по словам экспертов, сейчас достигает 40–50%. Не на руку участникам ВЭД из Северо-Запада играет и нехватка рабочей силы за рубежом: из-за коронавируса там прокатилась волна сокращений. В морских портах попросту не хватает рук для обработки проходящих судов. Период ожидания составляет от пары дней до нескольких недель. Это затягивает сроки возврата контейнеров и опять же порождает дефицит.

«Пароходы стоят в очередях на обра-

ботку, транзитное время увеличивается, оборачиваемость оборудования ухудшается. Всё это и создаёт дефицит», — рассказывает коммерческий директор терминального комплекса «Русмарин-Форвардинг» Станислав Ермаков.

### Дефицит порождает рост тарифов

Из-за нехватки порожнего оборудования вверх поползли ставки фрахта. Если до октября 2020 года стоимость доставки 40-футового контейнера из КНР составляла \$1,8–2 тыс., то сейчас уже доходит до \$12 тыс. Это спровоцировало рост цен на морские грузоперевозки по всему миру. Тарифы из портов Петербурга и Ленобласти в среднем увеличились на \$1–1,5 тыс. Морские линии вводят дополнительную плату за ускоренный поиск контейнера. За такую «VIP-отправку» владельцам грузов предлагается доплатить ещё \$1 тыс. Скачок спотовых ставок на фоне всеобщего дефицита контейнеров породил панические настроения у участников ВЭД. Мало того что несоизмеримо выросла стоимость доставки, так ещё и ждать своей очереди приходится порой до 5 недель. Добавим, что после закрытия границ часть контейнеровозов была снята с линии

за ненадобностью. Позже, чтобы возместить убытки за простой, владельцы судов взяли курс на более прибыльные маршруты, в числе которых как раз таки Китай — США.

В этот момент активизировались недобросовестные перевозчики. Они предлагали клиентам доставку морем — «вкусной» цене, в разы ниже среднерыночной. Но ни один из таких грузов не покинул пределы российской Балтики. «Очень многие предлагали нерабочие, более дешёвые ставки, по которым было невозможно уехать. Наши клиенты приходили с такими ставками от конкурентов с просроченными сроками поставки», — подтверждает специалист по международным перевозкам ООО «Кредо Транс» Полина Спасова.

Тариф на экспедирование товаров по морю формируется из множества факторов, говорят специалисты. Учитывается объём перевозной ёмкости — контейнера, порт отправления и точка прибытия. Ставка фрахта также зависит от протяжённости маршрута и его специфики. Если судно идёт через район вооружённого конфликта, ставка, соответственно, вырастает. Кроме того, в каждой стране установлен свой размер пошлин, взимаемых с проходящих судов. Самыми дорогими участками на морской карте мира считаются Панамский канал и пролив Босфор. Цена изменится в большую сторону и в том случае, если груз требует специального оборудования, например морозильной камеры.

НА МОРСКИХ ЛИНИЯХ ОБРАЗОВАЛИСЬ ОЧЕРЕДИ НА СВОБОДНЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ. ДОШЛО ДО ТОГО, ЧТО ЦЕНА НА ПЕРЕВОЗКУ СТАЛА ВЫШЕ, ЧЕМ НА САМ ТОВАР.

Помимо фиксированной части есть доплаты за топливо и масло, терминальную обработку груза и документационный сбор. Кроме того, в конечную стоимость включена маржа транспортной компании. Ни один перевозчик не будет работать себе в убыток. Поэтому чересчур низкая цена уже должна настроить клиента. Хорошие скидки могут предложить разве что крупные логистические предприятия — за счёт высокой загруженности морских линий они покупают фрахт на льготных условиях.

### Самолёт уже дешевле

«Рост затрат на логистику приводит также к увеличению затрат на растаможку. В зависимости от типа груза и ставок пошлин каждая дополнительная \$1 тыс. за транспортировку контейнера приводит к увеличению таможенных платежей на \$300–400. Такая сумма несущественна при стоимости товара, скажем, от \$100 тыс., у иностранных поставщиков. На цене поставок это не отразилось, что связано с долгосрочными контрактами и базисом поставки в \$5–6 тыс., то есть по факту затраты выросли, но их на себя берут поставщики», — рас-

сказывает представитель золотодобывающей компании «Полиметалл». Помимо эпидемиологической обстановки ситуация с дефицитом грузовой оборудования зависит и от хода торговой войны между США и Китаем. Кроме того, разрядить обстановку помог бы выпуск новых контейнеров. «По нашим оценкам, такая ситуация может сохраниться до начала III квартала 2021 года», — предполагает директор по стратегии и развитию транспортной группы Fesco Максим Шишков.

«Ситуация постепенно выправляется, но очень медленно: сроки ожидания контейнера под загрузку сократились, а цены понемногу снижаются. Но всё равно они значительно выше, чем год назад, и довольно нестабильны». Транспорты кризис коснулся всех участников ВЭД. Вопрос в том, на чьи плечи легли финансовые издержки. «Проблема есть со второго полугодия 2020 года при импорте у иностранных поставщиков. На цене поставок это не отразилось, что связано с долгосрочными контрактами и базисом поставки. То есть по факту затраты выросли, но их на себя берут поставщики», — рас-

сказывает представитель золотодобывающей компании «Полиметалл». Помимо эпидемиологической обстановки ситуация с дефицитом грузовой оборудования зависит и от хода торговой войны между США и Китаем. Кроме того, разрядить обстановку помог бы выпуск новых контейнеров. «По нашим оценкам, такая ситуация может сохраниться до начала III квартала 2021 года», — предполагает директор по стратегии и развитию транспортной группы Fesco Максим Шишков.

### Динамика роста ставки фрахта из портов Китая в Петербург, \$



# Плата за дистанцию

ПЕТЕРБУРГСКИЙ УЧЁНЫЙ ИЗ НИУ ВШЭ С ИНОСТРАННЫМИ КОЛЛЕГАМИ ПРОВЕЛИ ПЕРВОЕ ПОСЛЕ НАЧАЛА ПАНДЕМИИ НАУЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ УДАЛЁННОЙ РАБОТЫ НА ЭКОНОМИКУ



АННА ТОРГОВЦЕВА  
anna.torgovtseva@dp.ru

Доцент департамента экономики НИУ ВШЭ в Петербурге Сергей Кичко совместно с Кристианом Беренсом из университета Квебека и Жаком-Франсуа Тиссом из Католического университета Лувена разработали экономическую модель, которая поможет понять, как удалённая работа влияет на размер заработной платы и ВВП.

Первый вывод, к которому пришли исследователи, — дистанционная работа «в малых дозах» увеличивает производительность квалифицированных и неквалифицированных работников и ВВП до некоторого порога. Но в то же время слишком высокая доля людей, работающих удалённо, и дней, когда сотрудники находятся дома, может нанести ущерб долгосрочным инновациям и экономическому росту из-за ограничений информационно-коммуникационных технологий. Как считают учёные, в среднем доля удалёнки, которая не принесёт негативных эффектов для экономики, колеблется от 20 до 40% — это один или два рабочих дня в 5-дневную неделю.

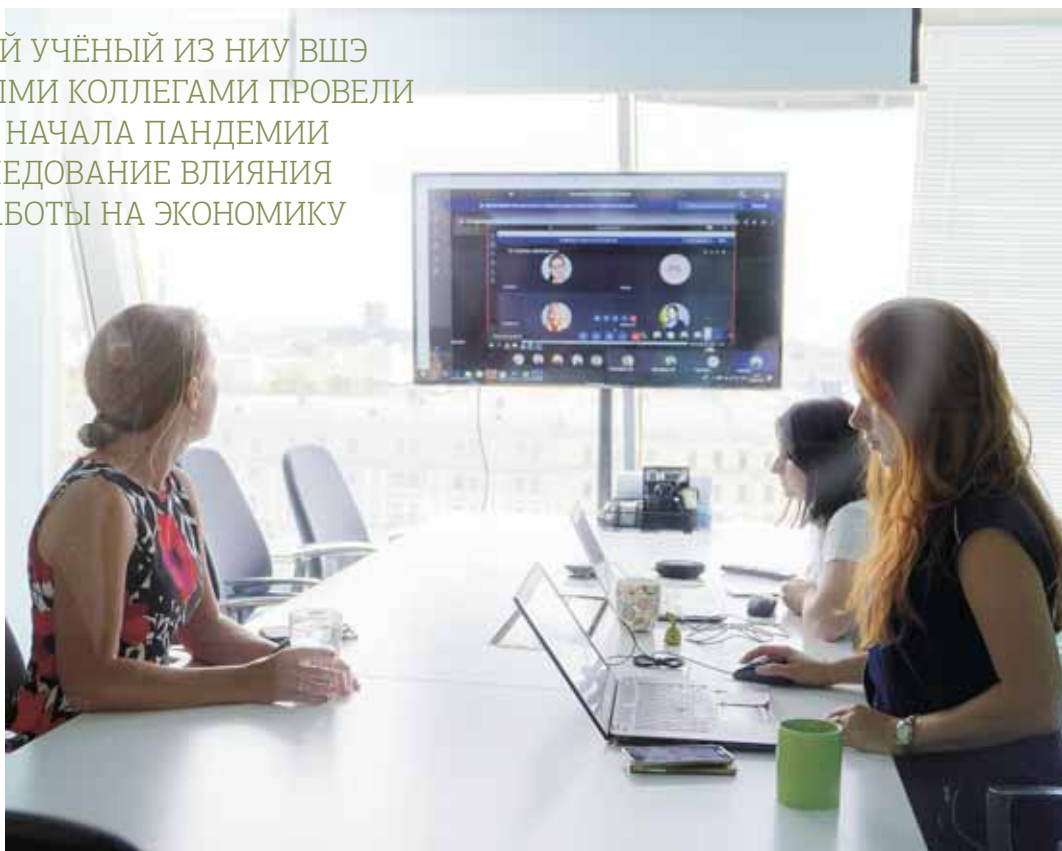
«Этот результат — лишь средняя температура по больнице. Он будет сильно отличаться в разных отраслях экономики, в разных профессиях. Программисты, скажем, могут работать 4–5 дней удалённо. Кто-то другой — только половину дня или один. А в среднем получается два. Но мы не рассматриваем отдельные отрасли, мы пытаемся оценить общий тренд», — поясняет Сергей Кичко.

## Отдалённые перспективы

Как отметил учёный, следует различать краткосрочные и долгосрочные эффекты. Ведь рынок недвижимости за короткий промежуток не успевает адаптироваться. «Например, в прошлом году, когда офисы частично опустели, были какие-то отсрочки арендных платежей и так далее, но обвала цен не было. Рынок недвижимости не адаптировался. Понятно, что если удалённая работа останется с нами и после пандемии, то не нужно будет столько офисных помещений. Их перепрофилируют под другие нужды. Как сейчас из фабрик и заводов делают лодки, коворкинги и прочее», — поясняет он.

В долгосрочной перспективе дистанционная работа в малых дозах увеличивает производительность работников и ВВП до некоторого порога. Но слишком высокая доля удалёнки может нанести ущерб экономическому росту из-за ограниченных возможностей информационно-коммуникационных технологий. Телекоммуникационные устройства пока не позволяют выстраивать процессы настолько эффективно, чтобы производительность труда осталась на том же уровне.

В краткосрочной же перспективе не происходит сильного снижения производительности работников, а девелоперы ещё не понесли расходов на перепрофилирование офисных зданий.



«Эффекты в этом случае можно назвать умеренно положительными для экономики. ВВП не снижается, а может, даже и растёт. Но надо понимать, что мы не учитываем в модели потери от простоя помещений», — подчёркивает Сергей Кичко.

## Pro et contra

Прежде всего при дистанционке теряется агломерационный эффект. В исследованиях городской экономики хорошо задокументирован такой феномен, как распространение знаний и информации.

«Если, например, посадить трёх профессионалов вместе в офисе, а потом рассадить их отдельно по домам, то окажется, что в офисе они будут лучше работать, потому что возникает что-то вроде синергии, перетекают знания и информация», — уточняет Сергей Кичко.

Кроме того, возникает проблема адаптации новых сотрудников, отмечает менеджер практики специализированных исследований рынка труда компании Antal Светлана Орёл. «Обучение во многом происходит через наставничество или через пример. В ситуации с удалёнкой эта структура сломалась. Быстрого способа её починить пока нет», — говорит она. Есть и другой момент, связанный с построением

карьеры высококвалифицированных специалистов. По словам Светланы Орёл, те из них, кто не перешёл на удалёнку, являются более привилегированными.

У оставшихся в офисе сотрудников есть возможность поддерживать внутренние коммуникации лично, быть более заметными для руководства, они быстрее получают информацию и имеют возможность быстрее на неё отреагировать.

Как полагает Сергей Кичко, совершенствование технологий улучшит коммуникацию и выстраивание рабочих процессов. В этом случае негативные эффекты от удалённой работы будут нивелированы множеством плюсов: экономия времени и расходов на дорогу, уменьшение пробок и выхлопных газов.

Но есть проблемы, которые нельзя решить, просто улучшив коммуникацию. «Сохраняется проблема разделения границ между работой и домом. Часть сотрудников, особенно с перфекционизмом, высокой ответственностью, переходят в режим круглосуточной работы. Хотя это может давать краткосрочный положительный эффект, на долгих сроках произойдёт выгорание. Несчастливые люди не могут создавать большой ВВП», — считает Светлана Орёл.

↑ **Работа в офисе, сотрудник теряет время на дорогу. Работая удалённо — теряет в живом обмене информацией с коллегами.**

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ЮЛИЯ ВЫАМИНИНА  
декан факультета экономики  
Европейского университета в Петербурге

**Не существует оптимального дислоцирования рабочей силы.** Рынок недвижимости всегда будет работать так, что наиболее выгодные с точки зрения фирм локации будут стоить дороже. А потому низкооплачиваемые сотрудники будут жить далеко от работы.

В России сегмент сдачи жилой недвижимости пока не полностью находится в «белой» зоне. Нет внятной защиты как прав квартиросъёмщика, так и владельца квартиры. Но многие стремятся обзавестись собственным жильём (хотя это желание постепенно уступает место выбору жилья ближе к работе). Пока не изменится ситуация в этом смысле, маловероятно, что произойдут те улучшения, которые показывает модель в краткосрочном периоде.



АЛЕКСАНДР МАСЛЮК  
HR-эксперт, автор  
telegram-канала WTF\_HR

**Для критических производственных позиций, которые нельзя перевести на удалёнку, ничего не изменится.** Все позиции, которые завязаны на конкретный (пусть даже сложный) предсказуемый процесс, не требующий личного общения, рано или поздно уйдут на удалёнку. Должности, требующие личного взаимодействия, «случайного» обмена информацией, группового креатива, будут работать по гибридной схеме. Я, пожалуй, соглашусь, что 1–2 дня дома и 3–4 дня на работе — это оптимальный расклад для большинства офисных должностей. Такой режим позволяет сохранить личное общение и дать сотрудникам большую свободу, связанную с семейными и другими обстоятельствами.

# 14 НЕДВИЖИМОСТЬ

# Продано всё



ЕЛЕНА  
ЗУБОВА  
gazeta@dp.ru

По давно сложившейся традиции после сдачи жилого дома часть квартир остаётся непроданной. В массовом сегменте (эконом и комфорт) доля «остатков» обычно не превышала 10%, в домах бизнес-класса — 20–25%, в элитном сегменте — до 50%. Пандемия и льготная ипотека в корне изменили ситуацию.

«В сданных и почти готовых к сдаче домах практически ничего не осталось, купить можно разве что по переуступке», — говорит Андрей Тетых, председатель совета директоров АРИН.

Объём товарного запаса в готовых новостройках заметно уменьшился, соглашается Елена Петропавловская, руководитель аналитического центра группы RBI. Этому способствовали два фактора — высокий спрос на недвижимость и небольшое количество новых проектов у девелоперов.

«Предложение достаточно ограничено, и выбор из «остатков» в уже сданных и заселённых домах стал казаться более привлекательным, а главное, надёжным в условиях кризиса вариантом», — комментирует она.

## Неликвидные остатки

Тем не менее кое-какие квартиры в новостройках остаются непроданными. Юлия Ружицкая, директор по продажам компании «Главстрой Санкт-Петербург», перечисляет: нереализованными к моменту ввода могут оставаться квартиры большого метража с высокой стоимостью, лоты с нестандартными планировками или квартиры на первом этаже (хотя такие проектируются сегодня всё реже).

«Иногда нереализованными остаются и ликвидные варианты, когда платёжеспособного спроса не хватило для «поглощения» предложения», — добавляет она.

Кроме того, остаются квартиры, которые застройщик вовремя не вывел на рынок. «Остатки появляются в том числе при неправильно выстроенной стратегии продаж — если, к примеру, на ранних стадиях строительства были распроданы все ликвидные лоты и после повышения стоимости, которая растёт вместе со стадией готовности, осталось только неликвидное по завышенной цене», — говорит Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

По словам Елены Петропавловской, причиной могут стать и завышенные ценовые ожидания девелопера: например, при качественном продукте, но в неоднозначной локации. Тогда темп продаж по объективным причинам может оказаться низким.

Однако в зависимости от стратегии продаж некоторые компании специально оставляют часть наиболее ликвидных квартир «на сладкое», чтобы реализовать их по максимальной цене. Например, видовые квартиры на последних этажах. Они не всегда выносятся в продажу на стадии фундамента. Правда, к моменту окончания стройки могут подорожать

КУПИТЬ КВАРТИРУ В УЖЕ ВВЕДЁННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДОМАХ МОЖНО РАЗВЕ ЧТО «С РУК» У БЫВШЕГО ДОЛЬЩИКА



ку — если застройщик не успел выплатить взятый кредит. Это усложняет процесс продажи и требует больше времени для сделки.

## Как избавиться от последних «квадратов»

Безусловно, есть способы избавиться от обременительных остатков, и застройщики активно используют их.

«Остатки пытаются продать с помощью акций, снижения цен, активной рекламы. Доступ к финансированию почти у всех одинаков. Конкурировать можно либо ценой, либо качеством», — рассуждает Андрей Тетых.

Кроме снижения цен на неликвидные квартиры застройщики могут предложить специальные цены на сопутствующие «товары» — кладовые, машино-места, добавляет Евгения Литвинова.

Елизавета Конвей напоминает про дополнительные опции — отделку или готовое дизайнерское решение. Ещё один способ — изменить нарезку лотов: объединить квартиры или разделить объект на более мелкие блоки.

В период локдауна государство решило помочь застройщикам — выделило 150 млрд рублей на выкуп непроданного жилья. В том числе в Петербурге предполагалось приобрести 1,7 млн м<sup>2</sup>. Торги были объявлены в 46 регионах страны, но нигде не состоялись.

«Данный вид поддержки не пользовался спросом в основном из-за условий аукционов. Девелоперы посчитали, что продажи с дисконтом минимум 15% будут для них невыгодны. В отдельных регионах подавались единичные заявки на участие в торгах, однако немногочисленные компании-претенденты не соответствовали критериям программы и не были допущены к аукционам», — объясняет Евгения Литвинова.

По мнению Елизаветы Конвей, девелоперы не устроила предложенная петербургскими властями цена — 88 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup>, что едва ли не ниже себестоимости (рыночная цена по итогам прошлого года достигла отметки 150 тыс. рублей за 1 м<sup>2</sup>).

Вице-преьера Марата Хуснуллина сорвавшиеся торги не смущали. «Строительные компании надеются, что могут самостоятельно продать строящееся жильё, и это положительный фактор для строительной отрасли», — заметил он.

Не смущает это и Юлию Ружицкую. «По сути, остатки — «новая вторичка», спрос на которую есть всегда», — добавляет она.

## Расходы застройщика за непроданную квартиру

### Налог на имущество

~ 1000 руб. за 1 м<sup>2</sup> в год\*

\* Ставка налога для юридических лиц — 1% от кадастровой стоимости (при средней цене 103 646 руб. за 1 м<sup>2</sup>)

### Оплата коммунальных услуг по тарифам

4,82 руб./кВт·ч

Электроэнергия

6,56 руб./м<sup>3</sup>

Газ

1818,29 руб./Гкал

Отопление

9 руб./м<sup>2</sup>

Капремонт

109,10 руб./м<sup>3</sup>

Горячая вода

настолько, что останутся на какое-то время невостребованными.

### Прямая невыгода

Начиная с 2017 года непроданные квартиры вдвойне

невыгодны для застройщика: государство ввело налог на имущество. Для Петербурга это 1% от кадастровой стоимости объекта.

Застройщик должен зарегистрировать непродан-

ные квартиры как собственность и платить за них налог.

Помимо того, напоминает Евгения Литвинова, руководитель отдела проектного консалтинга КЦ «Петербургская недвижимость», застройщик несёт бремя коммунальных расходов.

Елизавета Конвей отмечает, что продажа готовой квартиры, а не «виртуальной» (за 2–3 года до ввода в эксплуатацию) не всегда ставит девелопера в выигрышное положение: покупатель может увидеть расхождение фактического объекта с обещаниями в рендерах.

К тому же, по её словам, есть опасность, что квартиры попадут в залог бан-

# Выскочить из пижам

ЗА ВРЕМЯ САМОИЗОЛЯЦИИ И ЛОКДАУНА ПЕТЕРБУРЖЦЫ ПРИВЫКЛИ ПОКУПАТЬ ОДЕЖДУ ОНЛАЙН. МЕСТО ДЕЛОВЫХ КОСТЮМОВ И РУБАШЕК В ТОПЕ ЗАНЯЛИ ФУТБОЛКИ, ХАЛАТЫ И КИГУРУМИ.

По итогам 2020 года, несмотря на снижение общего спроса в fashion-сегменте, продажи одежды, обуви и аксессуаров на маркетплейсе Wildberries в Петербурге выросли на 84%.

«На фоне карантинных мер из-за коронавируса значительно увеличился интерес к одежде, в которой комфортно работать из дома. Продажи толстовок в 2020 году в регионе в штуках выросли на 78%, футболок — на 114%, кигуруми — на 240%, домашних халатов — на 107%, худи — на 167%, а пижам — на 173%», — рассказали корреспонденту «ДП» в пресс-службе Wildberries.

С 1 января по 16 марта 2021 года продажи одежды, обуви и аксессуаров на Wildberries выросли на 71% год к году. Среди наиболее востребованных товаров в этот период оказались футболки (+84% год к году), пижамы (+173%), платья (+24%), брюки (+59%), сумки (+80%), джинсы (+42%), костюмы (+82%), кроссовки (+7%), лонгсливы (+37%) и джемперы (+27%).

Вряд ли петербуржцы (и россияне в целом) продолжат столь же активно покупать домашнюю одежду. Создатель петербургского бренда одежды ILYA LETUCHIY Илья Летучий считает, что за 2020 год люди успели достаточно устать от «пижамных вечеринок». «В прошлом году все сидели дома. А в этом мы все в ожидании

чуда. Люди устали от уличной моды и всё чаще от индивидуальных заказов требуют больше элегантности и внимания к деталям», — рассказал «ДП» модельер.

## Цифровая примерочная

В 2020 году одежду в основном покупали онлайн. На Ozon продажи в штуках по Петербургу выросли за год в 2,7 раза.

«В апреле-мае прошлого года спрос на домашнюю одежду в Петербурге увеличился в 14 раз год к году», — прокомментировали в пресс-службе Ozon.

Представители агрегатора добавили, что после снятия ограничений пользовательский интерес к покупке одежды онлайн не снизился. При этом продажи вещей для мужчин росли быстрее: за 2020-й объём категории вырос более чем в 3 раза. Петербуржцы чаще всего выбирали на площадке футболки и нижнее бельё. У жен-

щин в топе — легинсы и топы. Верхнюю одежду петербуржцы приобретают в сезон — продажи начинают расти с сентября. За год категория верхней одежды на Ozon в Петербурге выросла на 129% относительно показателей 2019 года.

Некоторые магазины одежды активно развивают онлайн-продажи через сторонние платформы. «По статистике доставки этих партнёров мы видим изменение спроса в зависимости от сезона. Пик заказов на доставку был в декабре прошлого года (мы связываем это событие с предновогодними распродажами), январь традиционно просел в продажах, но уже в феврале-марте количество заказов на доставку одежды из онлайн-магазинов увеличилось вдвое по сравнению с началом года», — отметила представительница сервиса «Доставка Яндекс Go» Зоя Австрийская.

» Обновлять гардероб к лету россиянам, скорее всего, придётся уже по новым ценам

По данным совместного исследования «Яндекс.Маркета» и GfK, в 2020 году более 60% респондентов покупали одежду или обувь через интернет хотя бы один раз.

## Игра на опережение

Многим в период пандемии пришлось перестраиваться под новые реалии.

«Мы разработали мобильные приложения для быстрого найма курьеров и сборщиков заказов в логистических центрах. Полностью автоматизировали документооборот для поставщиков и сократили процесс регистрации новых продавцов на площадке до 5 минут», — рассказали в пресс-службе Wildberries.

Представители Ozon сообщили, что в период пандемии ввели безопасный и удобный способ бесконтактной оплаты: деньги автоматически списывались со счёта клиента в тот момент, когда курьер доставлял заказ. Кроме того, пользователи активно выбирали бесконтактную доставку до двери. Такой формат доставки на Ozon существовал ещё с 2019 года, но по-настоящему актуальным стал во II квартале 2020-го.

«Уже после снятия ограничений в связи с пандемией наш сервис доставки продолжил расти, что позволяет сделать вывод об изменившейся пользовательской привычке. Люди продолжают заказывать товары на дом даже после отмены ограничений», — поясняет Зоя Австрийская.

Эксперты осторожны в прогнозах спроса на текущий год. На днях появились многочисленные сигналы, что обновлять гардероб к лету россиянам, скорее всего, придётся уже по новым ценам.

Причина в повышении закупочных цен на сырьё. В частности, на 20–35% подорожал хлопок, на 20–30% — трикотажное полотно. Растут цены и на искусственные материалы из нефтепродуктов, в частности полиуретан, из которого производят «искусственную кожу», а также стельки и подошвы для обуви. Вскоре колебания биржевых цен докатятся до потребительского рынка. Вполне вероятно, что меньше всего подорожает одежда из льна, технической конопли и синтетической нити.

ВИТАЛИЯ ПАСЮТИНА  
vitalia.pasyutina@dp.ru



Реклама

бизнес для бизнеса

Отдел рекламы: тел. 326-9744, 326-9719; факс 326-9740

## Идет прием заявок на участие в региональном этапе всероссийского конкурса «Экспортёр года»

Приглашаем малые и средние компании из Санкт-Петербурга принять участие в региональном этапе Всероссийского Конкурса в области международной кооперации и экспорта «Экспортёр года».

Заявки на участие в конкурсе принимаются до 25 марта 2021 года!

Конкурс «Экспортёр года» призван популяризировать истории успеха российского бизнеса за рубежом, заражать и вдохновлять предпринимателей, мотивировать их к тому, чтобы стать экспортёрами.

Премия присуждается организациям и индивидуальным предпринимателям, достигшим наибольших успехов в осуществлении экспорта несырьевых неэнергетических товаров, работ, услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности.

Компании могут подать заявку на участие в следующих номинациях конкурса:

- «Экспортёр года в сфере промышленности»
- «Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса»
- «Экспортёр года в сфере услуг»
- «Экспортёр года в сфере высоких технологий»
- «Прорыв года»
- «Экспортёр года».

Среди участников номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» будет дополнительно отобран победи-

тель в отрасли «Медицина и фармацевтика».

За 30 дней до подачи заявки на участие в конкурсе компания должна соответствовать следующим требованиям:

- должна отсутствовать неисполненная обязанность по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов и т.д.;
- должна отсутствовать просроченная задолженность по возврату в бюджет бюджетной системы Российской Федерации субсидий, бюджетных инвестиций и иная просроченная задолженность;
- юридические лица не должны находиться в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства;
- индивидуальные предприниматели не подавали в ФНС России заявления о прекращении деятельности физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- юридические лица не должны являться иностранными компаниями.

В качестве победителей будут отобраны проекты, соответствующие ряду критериев, например, среди прочего,

будет оцениваться уровень экспортной активности, качество экспортных результатов (появление новых экспортных продуктов, расширение экспортной номенклатуры), участие компании в международных проектах и т.д.

Конкурс проводится по инициативе АО «Российский экспортный центр» и Правительства Санкт-Петербурга в лице Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. Организатором конкурса выступает АНО «Санкт-Петербургский центр поддержки экспорта».

Победители регионального этапа будут награждены ценными призами, а также будут приглашены для участия в окружном и федеральном этапах конкурса.

Доступ к онлайн-анкете для подачи заявок на все номинации: <https://www.exporthcenter.ru/awards/anketa.php>

Прием заявок открыт до 25 марта 2021 года.

Награждение победителей регионального этапа состоится в апреле 2021 года.



«ЭКСПОРТЁР ГОДА»  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ  
ЭКСПОРТА



spbexport.ru  
+7 (812) 570-9-570

**В пятницу,  
26 марта,  
в «ДП»**



Мониторинг ЦБ РФ показывает, что российский телеком находится в глубоком упадке. Однако «большая четвёрка» с этим не согласна.

# Самопродвиженцы

МАЛЫЙ БИЗНЕС  
ПРЕДПОЧИТАЕТ АККАУНТЫ  
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ  
ТРАДИЦИОННЫМ  
ИНСТРУМЕНТАМ  
РЕКЛАМНОЙ РАСКРУТКИ



ЕКАТЕРИНА РЯЗАНОВА  
gazeta@dp.ru

Знаменитая фраза Билла Гейтса «Если вашего бизнеса нет в интернете, то вас нет в бизнесе» давно уже должна звучать иначе. Вместо абстрактного «интернета» в ней стоит поставить «социальные сети». Бизнес-аккаунты давно вошли в норму и стали мощным маркетинговым инструментом.

Для молодёжной аудитории представленность в соцсетях стала правилом хорошего тона. Это добавляет доверия и уважения к бренду и компании. Популярностью у предпринимателей, весьма оживаемо, пользуются такие платформы, как Instagram, «ВКонтакте» и Facebook. «Тенденция не нова, и бизнес с каждым годом всё больше и больше интегрируется с социальными сетями. Это даёт огромные возможности — лояльность, прямые продажи, возможность выстроить открытый диалог со своими клиентами, оперативно проинформировать о новых продуктах, услугах и возвращать клиентов снова и снова», — говорит руководитель отдела SMM компании «МедиаСфера» Анастасия Кузьменко.

Благодаря алгоритмам социальных сетей и действиям эсэмэщиков реклама кофеен, магазинов и ресторанов органично вписывается в ленту новостей и не нарушает общую эстетику. У пользователей пока ещё нет стойкой не-

приятности и предвзятого отношения к этим формам, в отличие от контекстной рекламы или всплывающих в браузере баннеров.

Привлекательность социальных сетей с точки зрения рекламы в большей степени обусловлена количеством пользователей и простотой демонстрации товара. «Самый важный актив любой социальной сети — её аудитория. Кроме того, в рекламных кабинетах и инструментах измерения статистики соцсетей есть гибкие настройки поставить «социальные сети». Бизнес-аккаунты давно вошли в норму и стали мощным маркетинговым инструментом. Для молодёжной аудитории представленность в соцсетях стала правилом хорошего тона. Это добавляет доверия и уважения к бренду и компании. Популярностью у предпринимателей, весьма оживаемо, пользуются такие платформы, как Instagram, «ВКонтакте» и Facebook. «Тенденция не нова, и бизнес с каждым годом всё больше и больше интегрируется с социальными сетями. Это даёт огромные возможности — лояльность, прямые продажи, возможность выстроить открытый диалог со своими клиентами, оперативно проинформировать о новых продуктах, услугах и возвращать клиентов снова и снова», — говорит руководитель отдела SMM компании «МедиаСфера» Анастасия Кузьменко.

Для грамотной работы бизнес-аккаунта эксперты советуют привлечь специалиста, который будет работать с контентом и аудиторией. Хотя всё зависит от размера и масштаба — микробизнес вполне может обойтись своими силами. Но для более серьёзных предприятий эксперты советуют либо взять SMM-менеджера в штат, либо и вовсе работать с агентством. «Можно справиться своими силами, если внутри компании уже есть специалист с подходящей квалификацией либо сотрудник, готовый потратить силы, время, а возможно, и деньги на обучение, — объясняет консультант по интернет-маркетингу Тимур Абайбуров. — Если собственник или директор компании не уверен на 100% в возможностях внутренних



↑ В наше время хештег, поставленный довольным клиентом в Instagram, может принести больше пользы, чем огромный рекламный билборд ФОТО: ТАСС

ресурсов компании, лучше обратиться в агентство хотя бы за первичной консультацией или подготовкой стратегии.

Бар BeerGeek полностью перенёс свой маркетинг в социальные сети с 2014 года. Как поделился владелец бара Пётр Гордеев, стороннюю рекламу они никогда не заказывали, предпочитают рассказывать о себе самостоятельно. «Люди реагируют, пишут, приходят. Мы видим обратную связь», — говорит Гордеев. На данный момент аккаунты бара базируются в Instagram, «ВКонтакте» и Facebook, их ведут несколько сотрудников по очереди, без SMM-специалиста. Такая модель позволяет команде всегда быть на связи.

Пивоварня On The Bones использует Instagram

как основную платформу. Там считают, что это помогает привлечь новых клиентов и в целом обходится гораздо дешевле заказной рекламы, даже без эсэмэшки. Также бизнес-аккаунты играют большую роль в формировании корпоративной этики и поддержании общего морального духа. «Команда сотрудников у нас обновляется не часто, но в последние несколько лет в неё влились интересные разносторонние участники со своим бэкграундом, определённым стилем юмора, общения, письма и навыками фотовидеосъёмки, достаточно точными, как нам кажется, для того чтобы создавать свой определённый образ аккаунта в Instagram. Плюс мне как директору кажется, что люди изнутри го-

раздо лучше видят происходящее «на кухне», и такое дополнительное творческое хобби на работе делает жизнь в коллективе интереснее и продуктивнее», — рассказал основатель On The Bones Константин Шмолдаев, также руководящий Токсовской сиреней и баром «Ясли».

Для молодёжных площадок города Instagram становится своего рода рупором и чуть ли не единственным способом общения с аудиторией. Написать комментарий или оставить геометку на собственных публикациях гораздо проще и предпочтительнее, чем отправлять невестку куда официальное письмо. Времена, когда клиенты требовали принести жалобную книгу, почти прошли. Теперь эту роль

на себя взяли бизнес-аккаунты.

Команда Jawsspot, как и многие предприниматели, выбрала для себя Instagram, «ВКонтакте» и Facebook основными платформами. Именно в таком порядке, по значимости этих платформ.

«И целевая аудитория этих сетей, и сам формат платформ располагают к их использованию. Это скорее не реклама, а некий новостной рупор. Способ делиться с посетителями и потенциальными посетителями нашими новостями и какими-то событиями, — рассказывает совладелец бара Jawsspot Станислав Лёвкин. — Мы почти не пользуемся рекламными возможностями этих платформ, так как основной профиль заведения — алкогольная продукция, а её реклама запрещена. Поэтому страничка — это наша визитная карточка. Она помогает формировать лояльность аудитории и расширять её состав. Является неким связующим звеном между пивоварней, которую мы представляем, нашим заведением и посетителями».

Социальные сети — это не просто возможность получить отдачу в виде комментариев, лайков и упоминаний. Это и прекрасный способ познакомиться с клиентами со своей командой. Людям интересно и приятно наблюдать за тем, как работают бармены, чем живёт площадка, как подготавливается зал к мероприятию. Это будит желание регулярно возвращаться в место, которое импонирует не только ценами или вкусной кухней, но и характером, атмосферой, возможно, душой...

«За последнее время активность в нашем Instagram-аккаунте выросла, в том числе благодаря регулярности постов в нём, событий и появлению своего стиля. От этого, конечно, и гостей больше. Не только постоянных, регулярно появляются и новые люди за столиками», — рассказывает Константин Шмолдаев.



www.dp.ru

Деловой  
Петербург

Среда | 24.03.2021 | №38 (5489)  
Цена: свободная

# NEVA<sup>\*</sup> HAUS

## АВТОРСКИЕ ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ



Идеальные  
планировки



Прогулочная  
набережная



Дорогие  
виды



Сдаем  
летом 2021



РЕКЛАМА  
ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЗ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ [HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ/](https://наш.дом.рф/), СВИДЕТЕЛЬСТВО № С-003-78-0109-78-260117 ОТ 26.01.2017 ВЫДАНО СРО А «ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА». Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПРОСПЕКТ ПЕТРОВСКИЙ, Д. 11, ЛИТЕРА А. ВСЯ РАЗМЕЩЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР И НИ ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ, ОПРЕДЕЛЯЕМОЙ ПОЛОЖЕНИЯМИ ГК РФ, НЕ СОДЕРЖИТ ТОЧНОГО И ПОЛНОГО ОПИСАНИЯ И ХАРАКТЕРИСТИК ОБЪЕКТА, И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. ИЗОБРАЖЕНИЯ НА ФОТОГРАФИЯХ И РИСУНКАХ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ РЕАЛЬНОГО ОБЪЕКТА. \*НЕВА ХАУС.



380-88-07 | Бронируйте на NEVA-HAUS.RU



**Деловой  
Петербург**

**23 апреля**

**МОЛОДЫЕ  
МИЛЛИОНЕРЫ**



Редакция «Деловой Петербург» готовит спецвыпуск «Молодые миллионеры», в котором представит Победителей девятого конкурса «Молодые миллионеры» — самых интересных и перспективных предпринимателей города до 36,6 лет.

**Деловой  
Петербург**

**29 марта**

# ГАЗПРОМ-СИТИ

Редакция «Делового Петербурга» готовит цветное специализированное приложение «Газпром-Сити», которое расскажет о пространстве, окружающем один из знаковых проектов XXI века, и его перспективах. Это проект не о небоскребе Газпрома — архитектурной доминанте, заметной практически из любой точки города, а о созданном «месте силы», концентрации новых возможностей для развития петербургского предпринимательства.

Проект «Газпром Сити» — это современная история трансформации городских территорий, строительства современного мегаполиса, создания инфраструктуры будущего. «Деловой Петербург» расскажет на своих страницах обо всех значимых объектах, окружающих возведенный «Лахта Центр» и формирующих наряду с ним новую петербургскую реальность.



Генеральный спонсор

**LEGENDA**  
INTELLIGENT  
DEVELOPMENT

**СЕНАТОР**



Сеть бизнес-центров

# АРЕНДА КОМПЛЕКСА

## ГОТОВЫЕ ЗДАНИЯ НА БОЛЬШОЙ МОРСКОЙ УЛИЦЕ

Дизайнерский ремонт | Современная инженерия  
15 000 м<sup>2</sup>



## АРЕНДА ЗДАНИЙ

Большая Морская, 22  
7 000 м<sup>2</sup>

Большая Морская, 24  
5 200 м<sup>2</sup>

Большая Морская, 26  
2 800 м<sup>2</sup>

**+7 812 332 30 00**  
[senator.spb.ru](http://senator.spb.ru)