

www.dp.ru

Деловой
Петербург

ДОРОГИ

С домами на выход

Совет по наследию согласился
переписать закон о зонах охраны
ради нового моста через Неву → 6-7



АРБИТРАЖ

Неспортивное поведение

С петербургского филиала Росдортбанка
взыскали 123 млн рублей за срыв
реконструкции стадиона в Крыму → 21

Среда | 24.11.2021 | №163-164 (5614-5615)
Цена: свободная

ФИНАНСЫ. Ставки лизинга растут вслед за ключевой → 26

Бронь НА УБЫТКИ



Авиакомпании могут потерять
до половины выручки
из-за введения QR-кодов

→ 4-5

2 АКТУАЛЬНО

65

рублей составит стоимость жетона для проезда в петербургском метрополитене с 1 января 2022 года. Проезд в наземном транспорте тоже подорожает и будет стоить 60 рублей. Стоимость одной поездки по «Подорожнику» составит 45 рублей в метро и 40 — в наземном транспорте.

ОТ РЕДАКЦИИ

Зачем иметь свой кошелек, когда есть общий

АЛЕКСЕЙ КЛЕПИКОВ
редактор



Вчера Госдума приняла во втором чтении проект федерального бюджета на 2022–2024 годы. Спикер нижней палаты Вячеслав Володин много рассуждал о межбюджетной политике. «Одна из важнейших тем, о которой мы говорим не первый год, — выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Межбюджетная политика должна быть выстроена так, чтобы поддержать потенциал развития и стимулы роста регионов. Тогда у них будут достаточные ресурсы для выполнения собственных полномочий и решения социальных вопросов: строительство школ, детских садов, больниц, дорог, обновление общественного транспорта», — сказал Вячеслав Володин. И добавил: в 2022 году регионы получат 3,2 трлн рублей межбюджетных трансфертов.

При общих расходах 23,7 трлн это огромная сумма. Ещё относительно недавно, лет десять назад, она исчислялась несколькими процентами от суммарных трат российской казны. Сейчас это уже 13,5%. И всё бы ничего, если бы эти деньги не поступали в Москву из самих же регионов.

Последние 15 лет государство ведёт целенаправленный курс на консолидацию денег в центре. Это происходит путём перераспределения налоговых ставок в пользу Федерации. Хорошо это или плохо — иметь мощный национальный кошелек и рассчитывать, что он всегда поддержит провинцию?

В 2000-х Алексей Кудрин говорил, что оптимальным соотношением налогов, оставляемых на территории и направляемых в центр, следует считать 50:50. Сейчас реальная пропорция сместилась к отметке 30:70. Для регионов-реципиентов в принципе ничего не изменилось: они как сидели на дотационной игле из столицы, так и сидят. А вот властям регионов-доноров вроде Петербурга такая политика Федерации явно не по душе. Получается, что, как ни стимулирую инвестиционную активность, как ни развивай производство, основные дивиденды от этого получит федеральная казна, а не твоя. Это, безусловно, демотивирует. И получается, что от суперцентрализации финансовых потоков не выигрывают ни бедные субъекты РФ, ни богатые.

«Наша задача — сделать всё для того, чтобы качество жизни в регионах было одинаково высоким», — сказал вчера Вячеслав Володин. Но пока налоговая политика такова, что стимулов развиваться нет ни у кого. А раз так, качество жизни действительно выравнивается. Только оно станет не одинаково высоким, а одинаково низким.

В ГОРОДЕ Прокачают скиллы

С 24 по 26 ноября пройдет Всероссийский студенческий форум Soft Skills. Участники поделятся опытом организации обучения softskills, рассмотрят важность ключевых надпрофессиональных навыков в государственных и коммерческих компаниях, попытаются найти ответы на современные вызовы рынка труда.

В СТРАНЕ Распределят бюджет

Сегодня на пленарном заседании Госдумы будут рассмотрены в третьем чтении законопроекты о федеральном бюджете и бюджетах социальных фондов на 2022–2024 годы, а также о бюджетах Пенсионного фонда, Федерального фонда ОМС и Фонда социального страхования.



← Гонорары популярных артистов за новогодние корпоративы выросли в 1,5–2 раза по сравнению с допандемийным 2019-м. При этом фиксируется снижение спроса на выступления звёзд.

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

Ушли думать

ИТ. Смольный объявил очередной конкурс на развитие информационных систем, необходимых для запуска транспортной реформы.

ГКУ «Организатор перевозок», подведомственное комитету по транспорту, на этот раз ищет подрядчика, который за 12,9 млн рублей займётся развитием действующей автоматизированной системы управления городским и пригородным пассажирским транспортом (АСУ ГППТ). От потенциального исполнителя требуется до 1 апреля 2022 года, то есть до начала первого этапа транспортной реформы, создать «интернет-портал», который должен корректно отображаться в том числе в мобильных устройствах. В нём появится «интерактивная карта», с помощью которой пассажиры заранее смогут ознакомиться с новой маршрутной сетью, сравнить с дореформенной, а также рассчитать изменения, построить несколько вариантов пути из одной точки в другую.

В планах и второй конкурс — на создание подсистемы «Контроль оказания услуг по перевозке пассажиров и багажа» в рамках ещё одной действующей государственной информационной системы по электронному контролю оплаты проезда (СЭКОП) и закупка необходимых для этого валидаторов. Эта модернизация потребует для билетного контроля на линии, а также видеофиксации данного процесса. Тестовая эксплуатация этой подсистемы запланирована с июня по ноябрь 2022 года, внедрение в промышленную эксплуатацию — с декабря следующего года, сообщили в Комтрансе.



↑ Когда откроют портал, бумажные карты уже не понадобятся

ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Ранее «ДП» писал о другой модернизации СЭКОП: систему научат работать с билетами с QR-кодами, которые появятся в рамках транспортной реформы. Город готов был заплатить за это 40 млн рублей, но в итоге, наоборот, подрядчик заплатит в бюджет 25 млн рублей. Победу одержало ООО «Сбертройка». Считается, что оно планирует заработать на дальнейшей эксплуатации системы и расширении своего присутствия на транспортном рынке города.

В Комтрансе пока не смогли озвучить, сколько средств суммарно будет потрачено на модернизацию АСУ ГППТ и СЭКОП. Напомним, выбор в пользу их доработки был сде-

лан после безуспешных попыток обзавестись современной системой управления общественным транспортом, хотя ранее власти признавали АСУ и СЭКОП ограниченно годными к модернизации и развитию.

Как ранее писал «ДП», изначально комитет по транспорту планировал внедрить Комплексную информационную систему управления транспортом (КИСУ). Потом, разругавшись с подрядчиком, решил использовать Комплекс сервисов управления (КСУ). Обе системы должны были сделать городской транспорт «умным». Но не сделали.

«В конце октября было принято решение о передаче от комитета по информатизации и связи (КИС) комитету по транспорту этих государственных информационных систем. Сегодня мы отвечаем за их развитие, они будут полностью подготовлены к запуску новой модели транспортного обслуживания (так в Смольном предпочитают называть реформу. — Ред.). Плюс есть програм-

ма их развития до 2023 года: это и мобильное приложение, и другие опции, которых сегодня нет. Последние 9 лет эти системы никак не развивали, они и морально, и по многим требованиям устаревают. Какие задачи ставит пассажир, знаем в первую очередь мы, поэтому такое решение правительством города было принято», — рассказал глава Комтранса Кирилл Поляков, отметив при этом, что с КИС сейчас идут «жаркие споры» в части технического задания по модернизации информационных систем.

По словам Полякова, контрагенты, с которыми ведутся переговоры и которые хотят участвовать в модернизации системы, не готовы подтвердить внедрение всех опций в нужные сроки. В первую очередь речь идёт о структурах банков ВТБ, «Сбера» и Газпромбанка. «Мы сказали: идите думайте», — добавил глава Комтранса.

ДАРЬЯ КИЛЬЦОВА
darya.kiltsova@dp.ru

12,9

млн рублей готовы
заплатить власти
за модернизацию
системы АСУ ГППТ

Газета
основана
25.05.1993

Редакция:
197022, Санкт-Петербург, Инженерная ул., 8, лит. В
газета@dp.ru ☎ 346 9700, 348 4048, факс 346 9701

Главный редактор:

Климова И.А.

ir@dp.ru

Выпускающий редактор:

Жуков А.В.

andrey.zhukov@dp.ru

Отдел «Бизнес и власть»:

Мухомов А.В.

anton.mukhomov@dp.ru

Отдел «Новости компаний»:

Климова А.Н.

aleksey.kleikov@dp.ru

Отдел «Свое дело»:

Воронцов И.В.

ivan.vorontsov@dp.ru

Отдел производства:

Кузьмина Н.Ю.

natalia.kuzmina@dp.ru

Любое использование материалов

«Делового Петербурга», включая

частичную или полную пере-

печатку, в том числе с эксклю-

зивным или допустимым только

с письменного согласия редак-

ции, является нарушением

законодательства РФ и вле-

кает за собой привлечение

к ответственности

Редакция не предоставляет

справочной информации. Точка

зрения обозревателей не обяза-

тельно совпадает с позицией

редакции.

Зарегистрировано Роскомнад-

зором. Регистрационный номер

и дата принятия решения о ре-

гистрации: серия ПИ №ФС-77-77508

от 31 декабря 2019 года

Учредитель и издатель:

АО «ДП Бизнес Пресс», 197022,

г. Санкт-Петербург, ин. тер. г.

МО «Аптекарский остров»,

Инженерная ул., 8, лит. В,

пом. 04

Генеральный директор:

Матвей Г.О.

Операционный директор:

Шелудяко Н.Н.

Отдел рекламы:

reklam@dp.ru ☎ 326 9744

Отдел доставки:

☎ 334 5334

Петензии по доставке газет:

отдел распространения «ДП»

☎ 336 9720, subside@dp.ru

ООО «Урал-Пресс СПб» —

☎ 378 6644

Подписные индексы:

33384 — по Санкт-Петербургу;

35942 — по Ленинградской

области; Типография: ООО «Типогра-

фический комплекс «Девят»

195027, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10

контр. 2, лит. А, пом. 44.

Время подписки в печать:

Установленное: 21:45

Фактическое: 21:45

№ заказа: 78163-164

16+

Цена свободная

5800 экз.

”

Давайте возродим советскую школу образования. Она была лучшей в мире, это все признавали всегда, и на это должны быть направлены наши законодательные предложения. Отменить ЕГЭ. Это просто пытка какая-то для молодёжи.

Александр Бастрыкин
председатель Следственного комитета Российской Федерации



В интернете врать не будут

МЕДИА. Реклама в Сети обеспечила больше половины доходов отрасли за 9 месяцев текущего года.

За период с января по сентябрь 2021 года российский рынок рекламы во всех средствах её распространения вырос до 396 млрд рублей, что на 25% больше, чем в кризисном 2020 году, и даже на 15% больше, чем в допандемийном 2019-м. Такую оценку в новом исследовании представили эксперты Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР).

Стабильно лидирующие позиции сохраняет сегмент интернет-рекламы, чьи показатели за отчётный период выросли на 26%, до 216 млрд рублей, — это больше половины всех рекламных доходов в стране. К слову, региональный рынок интернет-рекламы в Петербурге по итогам первого полугодия вырос до 16,8 млрд руб-



↑ **Даже в наружной рекламе растёт только digital-сегмент** ФОТО: SHUTTERSTOCK

лей, что на 30% больше, чем в 2020 году. По 9 месяцам данных нет.

Если говорить о традиционных средствах распространения, самую высокую динамику восстановления, по оценкам АКАР, демонстрирует Out-of-home (OOH) — 43% по отношению к аналогичному периоду 2020 года, а к допандемийному 2019-му — 1%. За 9 месяцев объём рынка ООН достиг 31,6 млрд рублей, из кото-

рых порядка 27 млрд рублей принесла наружная реклама.

«Наружная реклама в отличие от остальных подсегментов ООН уже сейчас заметно превысила докризисный уровень. При этом, если цифровая наружная реклама почти в полтора раза увеличила объём привлечённых рекламных бюджетов по сравнению с 2019 годом, то традиционные билборды пока всё ещё в значительном

минусе», — отмечает вице-президент АКАР Сергей Веселов.

Что касается петербургского рынка наружной рекламы, то здесь по итогам первого полугодия в сравнении с 2020 годом количество digital-конструкций также увеличилось на 30%.

Также по промежуточным итогам позитивную динамику показывает сегмент телевидения, объёмы рекламы которого за 9 месяцев выросли до 134 млрд рублей. Хуже всех за январь-сентябрь себя показали сегменты радио и прессы. По данным АКАР, радио хоть и демонстрирует рост 20% к 2020 году, но до уровня 2019 года ещё не дотягивает. Объём рекламы в сегменте составил 9,7 млрд рублей.

Печатные издания за отчётный период удержались на нулевой динамике, достигнув объёма рекламы всего 5,7 млрд рублей.

ДАРЬЯ КОВАЛЕНКО
darya.kovalenok@dp.ru

КРИПТОВАЛЮТЫ

Рынок тревожится как на вулкане

Президент Сальвадора Найиб Букеле объявил, что правительство этой небольшой тропической страны выпустит государственные биткоин-облигации, чтобы построить город Биткоин-сити, который будет полностью обеспечен за счёт геотермальной энергии вулкана. Однако сальвадорские новости, на которые рынок криптовалют раньше реагировал покупками, на этот раз не вызвали энтузиазма. Капитализация всех выпущенных монет, по данным Coingecko, за последние 7 дней потеряла более 11% и вчера вечером по московскому времени составляла \$2,68 трлн. Соответственно, от 8 до 12% составила за этот период и просадка в большинстве самых популярных криптовалют.

«На крипторынке сохраняется методичное давление, особенно ярко проявляющееся в биткоине», — отмечает ведущий стратег EXANTE Янис Кивкулис. — Риск попытки вернуть первую криптовалюту к росту натыкается на усиление распродажи, что можно связать с общим настроением на бегство из рискованных активов на финансовых рынках. И это давит на биткоин, так как в нём сконцентрировано наибольшее число представителей из традиционных финансов, заставляя его следовать общему дыханию рынка. А сейчас рынки находятся в фазе выхода». Стоит заметить, что на криптовалюты действует та же сила, что и на прочие активы, обладающие в глазах инвесторов функцией защиты от инфляции, — укрепление доллара США. Например, цена золота с максимума, достигнутого 16 ноября, откатилась вниз почти на 5%. Серебро за тот же период подешевело почти на 8%.

Как уточняет Янис Кивкулис, Сальвадор планирует выпустить токенизированные 10-летние облигации, номинированные в долларах США, на сумму \$1 млрд с выплатой 6,5% через Liquid Network. Половина средств, так называемых Volcano Bonds, будет конвертирована в биткоины, а другая половина будет использоваться для инфраструктуры и майнинга биткоина с использованием геотермальной энергии страны. После пятилетнего периода локапа правительство начнёт продавать свои биткоины и в течение ещё 5 лет обещает выплачивать дополнительные дивиденды в размере 50% от роста цены биткоина. Согласно прогнозам сальвадорских чиновников, биткоин достигнет отметки \$1 млн в течение 5 лет, а доходность бондов составит 146%.

«Долг Сальвадора был одним из худших в мире в понедельник, поскольку инвесторы считали, что план президента Найиба Букеле по продаже суверенных биткоин-облигаций закрывает дверь для сделки с МВФ», — добавляет эксперт. — Бесспорно, это интересный ход, который может стать новым способом привлечения внешних займов. Однако, учитывая высокую волатильность цен на биткоин, его использование в качестве платёжного средства сопряжено со значительными рисками для потребителей, финансовой целостности и стабильности. Каждый инвестор должен ответить себе на вопрос, достаточная ли плата 6,5% за риски, которые он несёт, покупая облигации Сальвадора, и есть ли уверенность в том, что молодой президент не объявит о дефолте или не станет жертвой нового военного переворота? Пока всё происходящее похоже на шаг отчаяния, который ясно даёт понять, что Букеле всё дальше уходит от западных институтов».

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ
ap@dp.ru

«Север» идёт на Москву

ОБЩЕПИТ. Один из старейших петербургских производителей кондитерских изделий «Север-Метрополь» выходит на рынок столицы. В компании сообщают, что у них большие планы на Москву, первая точка откроется уже в этом году. Эксперты утверждают, что захват нового рынка невозможен без модернизации компании, так как бесконечно опираться на силу бренда и лояльную аудиторию не получится.

Президент марки «Север-Метрополь» Елена Шевченко рассказала «ДП», что выход в Москву они планировали давно, но из-за объективных сложностей процесс немного затянулся. Сейчас компания арендовала два помещения по 50 м² у станций метро «Бауманская» и «Профсоюзная».

«Мы уже работаем над ещё двумя точками, и они тоже вот-вот запустятся. Москва — новый этап для нашей компании», — отмечает Шевченко. Между тем уже более 3 лет кондитерское произ-

водство компании работает в Москве. Елена Шевченко отмечает, что конкуренция на рынке высокая, формат кафе у дома популярен в каждом городе. «В Петербурге нас знают, наша вывеска уже своего рода реклама, а в Москве придётся очень много стараться, чтобы заработать заслуженный авторитет», — добавляет она.

Управляющий партнёр Rusland SP Илья Шуранин подчёркивает, что обе выбранные локации в Москве — весьма неоднозначные. Трафик в них есть, но он невысокий и недоста-

точен для успешной работы. По его мнению, для успеха открывать нужно как минимум 50 точек, а инвестиции в запуск одной кондитерской составят порядка 3,5 млн рублей. Заместитель директора департамента стрит-ритейла Colliers Валерия Гвоздева считает, что локация на «Профсоюзной» выглядит более привлекательной в силу расположения непосредственно на выходе из метро. Она добавляет, что бренд с такой историей, как «Север-Метрополь», хорошо известен москвичам, часто посещающим Петербург, и его появление будет для них ожидаемым.

Независимый консультант по продвижению продовольственной продукции в торговые сети Михаил Лаучугин замечает, что «Север» предпочитает прежде всего люди старшего возраста. Сеть имеет несколько

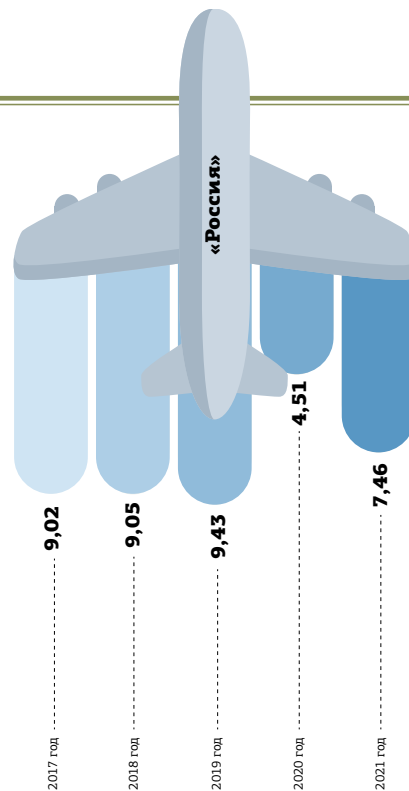
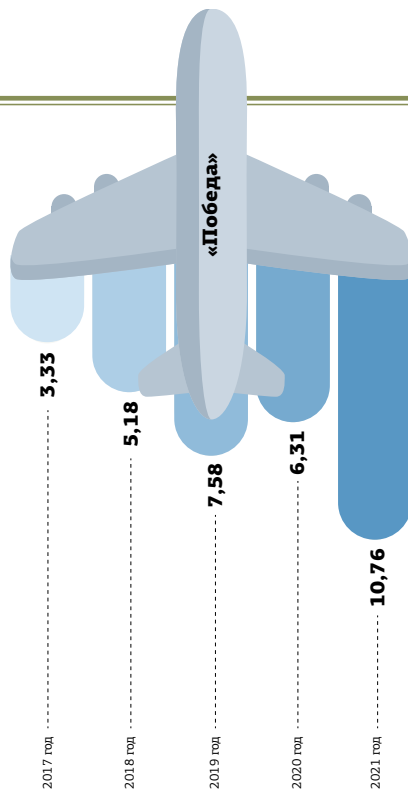
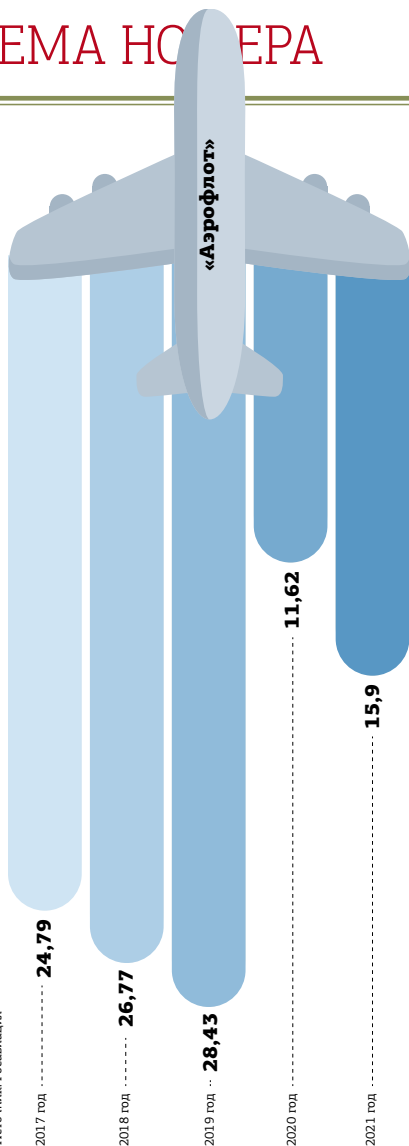
ко архаичный стиль и позиционирование, завязанное на бренд, который некогда был популярен. Продюция «Север-Метрополь» поставляется в торговые сети, но, по словам эксперта, её доля с каждым годом сокращается, поскольку на рынок выходят более дешёвые марки, а ретейлеры продвигают СТМ. Илья Шуранин замечает, что сам бренд «Север» действительно силен, но ассортимент компании очень ограничен и в каком-то смысле морально устарел. «Следовало уже 10 лет назад начать обновлять меню. На текущий момент они отстают от новых шеф-кондитеров. «Север» остаётся в старой парадигме и ассортименте и ничего выдающегося, к сожалению, не предлагает», — говорит эксперт.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

4 ТЕМА НОЯБРА

Перевезённые пассажиры за январь-сентябрь (международные и внутренние рейсы), млн чел.

Источник: Росавиация



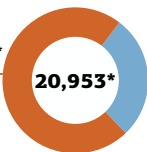
Государственная помощь отрасли в пандемию (2020 год)

Источник: правительство РФ

Субсидии российским авиакомпаниям за февраль-ноябрь 2020*

Источник: постановление правительства РФ №661 от 13 мая 2020 г. с изм. постановлением №2067 от 10 декабря

*Изначальный объём — 23,4 млрд руб.



Из общей суммы получила группа «Аэрофлот» («Аэрофлот», «Россия», «Аврора»)**

7,89

Источник: Росавиация

**Максимум группа могла получить не более 33,7% от общего объёма

Субсидии российским аэропортам

Источник: распоряжение правительства от 29 мая 2020 г. №1436-р



Бронь на убытки

ТРАНСПОРТ. Госдума приступила к рассмотрению правительственного законопроекта о коронавирусных ограничениях для пассажиров авиа- и железнодорожного транспорта. Перевозчики подсчитывают грядущие финансовые потери.

Документ предусматривает необходимость предъявления QR-кода о вакцинации против коронавируса или документа, подтверждающего перенесённую болезнь, для пользования железнодорожным и авиатранспортом. «В случае непредъявления документации перевозчик обязан отказать пассажиру в заключении договора перевозки или в одностороннем порядке расторгнуть договор», — говорится в законопроекте.

До 14 декабря нижняя палата парламента ожидает отзывов и предложений к нему от своих комитетов и комиссий, президента, Совета Федерации и других государственных органов. После этого он будет рассмотрен в первом чтении. Эксперты полагают, что все три чтения документ может пройти уже к Новому году.

Как пояснила вице-премьер Татьяна Голикова, первое время граждане смогут наравне с QR-кодами предъявлять отрицательный ПЦР-тест. После 1 февраля такое право останется только у имеющих медотвод. Пока предполагается, что нормы будут действовать как минимум до июня 2022 года.

Не дожидаясь принятия федеральных мер, закручиванием гаек занялись и ре-

гиональные власти. Вчера, 23 ноября, ограничения для транспорта локально ввели в Камчатском крае: для поездок на межмуниципальных автобусах и перелётов по местным направлениям необходимо предъявить QR-код, справку о перенесённом ковиде или медотвод. Одновременно заработали комиссии, выдающие справки о наличии антител, которые также принимаются.

Не бейте лежачего

В условиях закрытых границ вырос внутренний авиааттрак: по данным Росавиации, с января по сентябрь этого года объём внутрироссийских авиаперевозок составил 68,1 млн человек — на 21% больше, чем за аналогичный период докоронавирусного 2019-го. На общем мировом фоне это хороший показатель. Тем не менее восстановление отрасли ожидается экспертами не ранее 2023-2024 годов, а новые жёсткие меры этому не способствуют.

«Об ограничениях объявлено, когда россияне поч-



↑ Часто летающие пассажиры уже давно прошли курс вакцинации и получили QR-коды

ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

ти не летают. Октябрь, ноябрь, первая половина декабря — самый «низкий» сезон в авиации. Все работают — никто не путешествует. Авиация в это время традиционно имеет низкие показатели и терпит убытки, — говорит аналитик авиаотрасли, главный редактор портала AVIA.RU Роман Гусаров. — Если бы об этом объявили в середине лета — это была бы проблема, потому что многие не смогли бы улететь по купленным билетам».

Но, похоже, перевозчики всё-таки заметят удар. По оценкам «ИраАэро», которыми компания поделилась с «ДП», падение трафика в связи с введением QR-кодов достигнет 20-40% от сегодняшнего объёма или даже больше. В министерстве транспорта РФ опасаются, что снижение может достичь 50%.

Аналитики говорят о грядущих потерях авиаотрасли не менее 15 млрд рублей в месяц, не считая ещё около 20 млрд на возврат средств пассажирам. Но апокалиптическими эти прогнозы назвать нельзя. Скорее всего, новые меры не убьют отрасль и не нанесут ей такой ущерб, как последствия первого локдауна, но снижения пассажирооборота и выручки стоит ожидать.

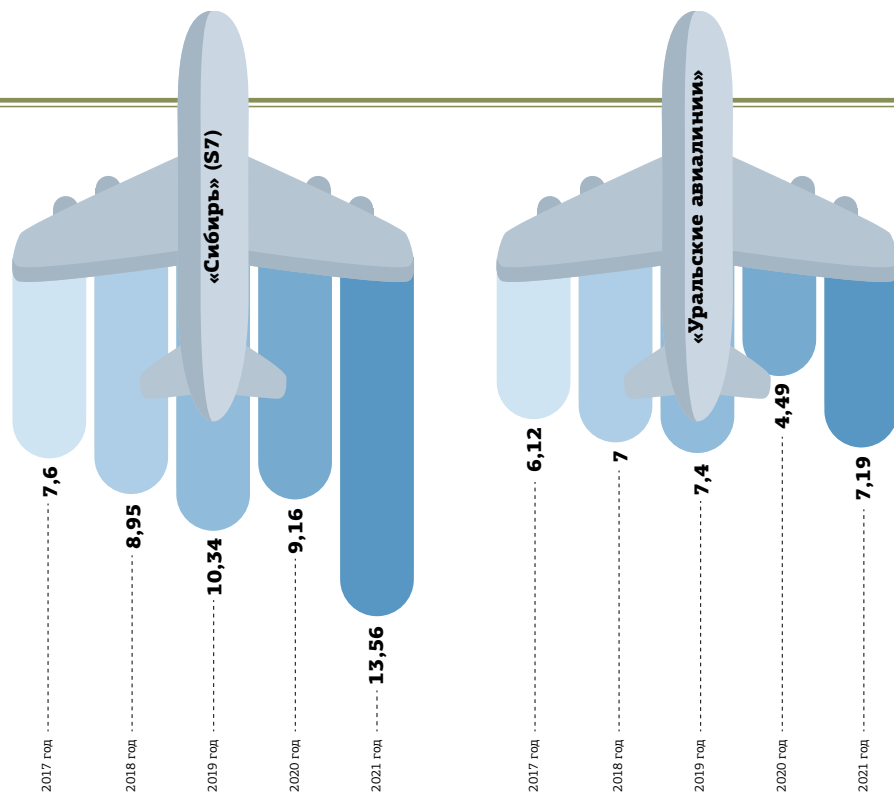
Самые активные с точки зрения перемещения граждане уже и так привились. Соответственно, большинство пассажиров ограничений не заметят. Хотя это всё относится скорее к авиаотрасли. С железнодорожным транспортом всё сложнее.

Пресс-служба РЖД сообщила, что компания выполнит все требования нового законодательства. Как будут решаться такие потенциально проблемные ситуации, как истечение срока сертификата о вакцинации во время следования поезда или проверка QR-кодов у большого количества пассажиров на стоянках по 3-5 минут, в компании не рассказали.

Дело техники

«Аэрофлот» ранее заявлял, что технически готов к внедрению предполагаемых нововведений. «Победа» выступает за QR-коды при регистрации на рейс, но против требования сертификата во время покупки билета.

Официальный представитель Smartavia сообщил «ДП», что в компании считают контроль при покупке билета нецелесообразным и трудноосуществимым. Кроме того, перевозчику потребуется время для организации проверки QR-кодов при регистрации, на данный момент



Поддержка авиаотрасли в мире (на сентябрь 2021 года)

Источник: открытые данные



для этого нет технической возможности.

Своих не бросают

16 ноября на форуме «Транспортная неделя 2021» заместитель министра транспорта Кирилл Богданов озвучил, что Минтранс рассматривает вопрос выделения субсидий для авиакомпаний. «Ведомости» со ссылкой на письмо другого замминистра транспорта Игоря Чалика в правительство и министерство финансов рассказали, что Минтранс предлагает потратить 8,09 млрд рублей на компенсацию убытков отрасли в первый месяц введения ограничений — 7,03 млрд рублей авиакомпаниям и 1,06 млрд аэропортам. На запрос «ДП» в Минтранс не ответили.

Представитель одной из авиакомпаний в разговоре с «ДП» сообщил, что в отрасли есть сомнения, что компенсация вообще будет выделена. По его словам, Минтранс, как обычно, выступает на стороне перевозчиков, но министерство финансов может стать тормозом про-

цесса. Ровно так произошло, например, в 2019 году, когда авиакомпании потеряли деньги из-за отмены рейсов в Грузию.

В новых пандемийных условиях игроки авиаотрасли оказались вынуждены массово кредитоваться в банках. «Авиакомпаниям надо дожить до весны, они продолжают залезать в долги. Помощи со стороны государства недостаточно, чтобы покрыть все убытки, но её достаточно, чтобы банки видели денежный приток. Это своего рода гарантия, что авиакомпания доживёт до весны, когда у неё появятся средства», — считает Роман Гусаров.

Он говорит, что 8 млрд рублей — относительно небольшая сумма. Для сравнения: европейская Air France-KLM в прошлом году получила помощь в размере около 1 млрд евро от Франции и Нидерландов. Тем не менее стоит учитывать, что «спасительные деньги» были предоставлены на гораздо более жестких условиях, чем в России. У нас подобная помощь является безвозвратной.

Уходят в отказ

Похоже, что очередная попытка чиновников протестировать вакцинацию граждан, как и предыдущие, может не достичь успехов. По результатам онлайн-опроса 2,7 тыс. человек, проведённого Ассоциацией туроператоров, оказалось, что 75% туристов готовы отказаться от планируемых путешествий, если вместо QR-кода нельзя будет предоставить ПЦР-тест. Более того, только 4% участников намерены вакцинироваться ради отдыха, а 10% опрошенных задумались о переносе отпуска.

При этом прямой связи между финансовым состоянием авиаотрасли и уровнем коллективного иммунитета нет. Основную прибыль перевозчикам приносят международные, а не внутренние рейсы. Относительно небольшая доля россиян, которые имеют загранпаспорта и заинтересованы в зарубежных поездках или не жалуют отечественные курорты, скорее всего, привыкнут ради

выезда из страны. Но условия для этого возникнут только с признанием Евросоюзом и государствами других частей света «Спутника V», которое пока затягивается.

А как у них?

Похожие ограничительные QR-меры введены и в других странах — Россия тут не уникальна. Во Франции наряду с кафе, барами и ресторанами предъявлять «паспорт вакцинации» нужно в поездах дальнего следования и самолётах, но при покупке билета его не требуют. В Канаде лицам старше 12 лет необходимо быть полностью вакцинированными, чтобы сесть на международные поезда или попасть на борт рейса, вылетающего из большинства аэропортов страны. При этом во Франции и Канаде обе дозы вакцины уже получили 71% и 78% населения соответственно. В России же этот показатель вдвое ниже.

Илья Словесный
ilya.slovesniy@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Не надо сравнивать с Европой



ОЛЕГ ПАНТЕЛЕЕВ
исполнительный директор
агентства «АвиаПорт»

Уже объявлено, что подобного рода требования будут существовать достаточно долго, но к «высокому» сезону они должны быть сняты.

Впрочем, мы должны учитывать и другой фактор. Если эффективность различных мер антиковидных мероприятий окажется высокой и заболеваемость действительно серьёзно пойдёт на спад, то не будет большого смысла сохранять строгие ограничения.

В самом начале локдауна, когда в апреле 2020 года пассажиропоток упал примерно в 20 раз, ни одна из российских авиакомпаний не сошла с дистанции и не обанкротилась. В том числе из-за оказанных государством мер поддержки.

Хотя, безусловно, гражданская авиация оказалась в долгах. Сложно понять, где предел живучести авиакомпаний, не имея понимания о таких внешних факторах, как меры поддержки со стороны государства, динамика цен на авиационное топливо и так далее. Только по одному фактору — количеству пассажиров — делать выводы невозможно.

Если же сравнивать нас с Европой, вопрос не только в абсолютной величине прямой финансовой помощи компаниям. Есть ещё две вещи. Первая — условия, на которых такая помощь выделяется. Условием получения поддержки европейские правительства ставили вхождение или увеличение присутствия в капитале компании. У нас же деньги давали практически «просто так». Во-вторых, соотношение масштаба потерь. Авиаперевозки в России восстановились гораздо быстрее: на внутренних линиях они уже превысили показатели 2019 года — поэтому нужно соизмерять реальные масштабы потерь и реальные масштабы помощи.

Готовы к проверке QR-кодов



АЛЕКСАНДР ВОРОБЬЕВ
пресс-секретарь авиакомпании
Red Wings

Введение обязательных QR-кодов должно стать мощным стимулом для населения к вакцинации. Технически Red Wings будет готова к проверке QR-кодов на всех определяемых законопроектном этапах. Однако эта мера несёт для авиационной отрасли определённые риски, главный из них — потенциальное снижение пассажиропотока, которое может составить от 20 до 50%.

Кроме того, российские авиакомпании понесут расходы на доработку модулей онлайн-бронирования и онлайн-регистрации, на интеграцию своих систем бронирования с порталом «Госуслуги» (необходимо для проверки QR-кодов при покупке билетов), на оплату услуг аэропортов по проверке QR-кодов на стойках регистрации. Плюс иностранные авиакомпании получат конкурентное преимущество на международных линиях, так как Россия не может обязать их проверять QR-коды для полётов в нашу страну.

6 НОВОСТИ БИЗНЕСА



ФОТО СЕРГЕЯ КОНЬОВА

АБЗ-1 спешит занять

ИНВЕСТИЦИИ. Группа компаний АБЗ-1 в начале декабря планирует разместить второй облигационный выпуск объемом 2 млрд рублей по ставке купона не более 12,5% годовых.

Как отмечается в материалах компании, предполагается выпустить трехлетние облигации с ежеквартальным купонным доходом. Организаторами стали BCS Global Markets, Газпромбанк, СКБ-банк и Совкомбанк.

Как ранее писал «ДП» (см. №32 от 10.03.2021), дебютный выпуск объемом 2 млрд рублей АБЗ-1 разместил в декабре минувшего года по ставке квартального купона 12% годовых в рублях, в марте нынешнего провела дополнительное размещение еще на 1 млрд рублей. Всего зарегистрированный проспект ценных бумаг предполагает размещение облигаций на срок не более 5 лет объемом до 10 млрд.

После заявлений ЦБ РФ о дальнейших повышениях ключевой ставки эмитенты ждут пропорционального роста ставок по банковским кредитам и облигациям и спешат занимать.

О целях привлечения денег собственники компании расскажут сегодня на онлайн-встрече.

АБЗ-1 специализируется на производстве битумных смесей.

В группу также входят компании, которые занимаются строительством и ремонтом дорог и мостов.

В минувший понедельник Смольный опубликовал проект постановления об утверждении проекта планировки территории для трамвайной линии Купчино — Шушары — Славянка. Стоимость строительства — более 25 млрд рублей. Первую часть линии планируют запустить в 2023 году, вторую — в 2024-м. Концессионное соглашение с ООО «Балтнедвижсервис»

было заключено городом еще в 2019 году. В августе 2020 года о желании войти в проект объявляла Группа «Синара» (анонсировалось приобретение 25% в «Балтнедвижсервис»). На сегодня, по данным ЕГРН, состав учредителей концессионера не изменился: 70% в нем принадлежит ООО «Балтнедвострой» (через ЗАО «Героформ» общество контролирует Игорь Гусик, в открытых источниках упоминаемый как глава юридического департамента АБЗ-1). Еще 30% в равных долях владеют ООО «Инфраструктура ГЧП» (Газпромбанк), АО «Стройкомплектсервис» и АО «АБЗ-Дорстрой».

Предполагалось, что структура собственников концессионера будет распределена так: 65% у АБЗ-1, 25% — у «Синары» и 10% — у Газпромбанка. Один из организаторов облигационно-

го выпуска бондов АБЗ-1, СКБ-банк, принадлежит Группе «Синара».

Владимир Калинин (№171 в Рейтинге миллиардеров «ДП» — 2021), гендиректор АБЗ-1, владеет в нем 18,7%, вместе с членами своей семьи контролирует 74,9% компании. По итогам 9 месяцев 2021 года выручка АБЗ-1 по РСБУ составила 3,65 млрд рублей.

Из петербургских эмитентов на облигационном рынке присутствуют девелоперы «Группа ЛСР» и «Легенда», лизинговые компании «Балтийский лизинг» и «Интерлизинг», ретейлеры «О'Кей» и «Лента» и другие. Одним из последних на бирже стал выпуск облигаций Seti Group на 7,5 млрд рублей по ставке купона 9,45% годовых.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

С домами и

СОВЕТ ПО НАСЛЕДИЮ БОЛЬШИНСТВОМ ГОЛОСОВ ПОДДЕРЖАЛ ПЕРВУЮ ЗА ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ПЕРЕКРОЙКУ ЗАКОНА О ЗОНАХ ОХРАНЫ ПОД КОНКРЕТНЫЙ ПРОЕКТ — НОВЫЙ МОСТ

Будущему Большому Смоленскому мосту через Неву на Совете повезло оказаться в одной компании с терминалом ВСМ (который, как рассказывал «ДП», собираются построить на месте складов Кокоревых на Лиговском пр.) — всё внимание было приковано к последнему, и основной пыл борьбы был направлен против него же. Под терминал тоже хотели поправить охранные зоны, но, когда дошло до настоячивых предложений изъять для государственных нужд «Галерею» и построить вокзал на её месте, глава КГИОП Сергей Макаров решил сбавить пар, вынес на голосование компромиссное решение по созданию рабочей группы.

По второму вопросу сформулировали прямо — выделить в охранный зоне территорию под домами, которые надо снести ради строительства съездов с будущего моста. Рук «за» было больше, чем «против». Вероятно, предусмотрен фототрибуны, поскольку пресс-секретарь КГИОП Ксения Черепанова уточнила «ДП», что руки ещё пересчитают. Зампред ВООПИиК Александр Кононов вещал с трибуны, что нельзя задавать прецедент, когда в угоду определённому проекту правится целый закон, — иначе что же это за закон такой? Есть ведь хорошо известные лазейки в нём, и в случае с Большим Смоленским мостом можно ими воспользоваться.

Для строительства развязки с пр. Обуховской Обороны хотят снести восемь зданий, некоторые из них только формально «дореволюционные». Один дом — полуруина, да ещё и внутри квартала стоит, — его можно разобрать как аварийный. Ещё парочка до неузнаваемости перестроены в советское время. Под них готова другая лазейка: с уточнением даты постройки в Росреестре. Но за оставшиеся

два или три дома градозащитники готовы биться — они сохранили свой облик.

Эти дома могли бы сохраниться, добавил Леван Харазов, директор проектировщика моста ООО «БКН инжиниринг», если бы не соседняя новостройка, которую возвели вопреки здравому смыслу там, где должен был быть съезд с моста. (Речь, видимо, идёт о здании группы RBI.) Архитектор Никита Явейн и на первом вопросе, по вокзалу, и здесь выступил с инициативой пересмотреть мешающие постройки. На Чёрной речке похожее перемещение уже почти согласовано. По прикидкам зодчего, там меньше чем за 100 млн дело не выйдет, а тут для самого маленького дома потребуются миллионы пятидсяти.

Глава КГИОП заметил, что для кого-то 100 млн,

может, и не деньги, но не все же такие богатые. И это хорошо ещё, что, видимо, сэкономили на трамвайной эстакаде, как на Володарском (новый мост хоть и разводной, но высокий, и без такой эстакады сворачивать прямо на пр. Обуховской Обороны вагоновожатые не смогут). А так бы, может, и о границах соседних памятников зашла речь. Трамвай по мосту всё-таки пустят — но составам придётся делать большой крюк.

В архитектурно-градостроительное обоснование трамвайное движение в составе новой транспортной магистрали вошло в виде «челнока» — от трамвайной сети на правом берегу только до ул. Бабушкина. По Бабушкина трамвай не ходит, а до Бухарестской его дотянуть несложно (последнюю пока строят только сам мост, а не всю магистраль от Станек до Энергетиков, частью которой он является). В комитете по транспорту подтвердили, что изначально трамвайных съездов на пр. Обуховской Обороны не было. Но ГУП «Горэлектротранс» настояло на их появлении. Ему же в целом принадлежит инициатива организации на новом мосту трамвайной линии.

8

**исторических
зданий планируют
снести ради
строительства
съезда с будущего
Большого
Смоленского моста**

Лицензия на мировую

АРБИТРАЖ. Процесс об оспаривании прав на «золотую коллекцию» «Ленфильма» может закончиться в ближайшее время. Одним из ответчиков по этому делу проходит петербургское «Твин СП».

Арбитражный суд Московской области отложил процесс об оспаривании лицензионного договора между Госфильмофондом и петербургским ООО «Твин СП», получившем по этому контракту исключительные права на «золотую коллекцию» «Ленфильма». Решение принято по ходатайству прокуратуры Московской области, которая, собственно, и обратилась совместно с Минкультуры в арбитраж с таким требованием. Правда, теперь прокуратура намерена отказаться от иска к Госфильмофонду и «Твин СП» и ей требуется время для консультаций с Генпрокуратурой. Ранее, отметим, процесс откладывался по просьбе Госфильмофонда, который занимался расторжением спорного контракта. Ещё в апреле этого года Ми-

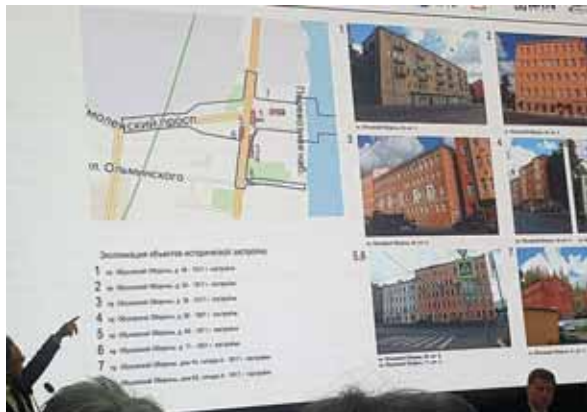
хаил Кондаков, исполнительный директор «Твин СП», рассказывал «ДП» о предложении Госфильмофонда расторгнуть текущий лицензионный договор и заключить новый, но уже с «Ленфильмом». На тот момент стороны вели переговоры по этому вопросу.

На кону этого процесса находятся исключительные права на советскую киноклассику («Золушка», «Приключения Шерлока Холмса и доктора Ватсона», «Свадьба в Малиновке», «Полосатый рейс», «Гамлет» и др.). Их получило ООО «Твин СП», заплатившее по лицензионному договору Госфильмофонду в 2014–2017 годах 42,1–69,1 млн рублей. Впо-

следствии условия контракта изменили, сделав фиксированный платёж 36 млн рублей.

Сейчас, как указано на официальном сайте «Ленфильма», ситуация кардинальным образом изменилась. Киностудия вернула себе исключительные права на показ советской киноклассики по телевидению, кабельным сетям в России, СНГ и остальных странах мира. Лицензионный договор с Госфильмофондом действует до 2023 года. В октябре на киностудии прошло совещание с участием Татьяны Голиковой, заместителя председателя правительства РФ. По её словам, все доходы от «золотой коллекции» будут де-

а выход



← Советники по наследию решили, что домов для моста не жалко
ФОТО: ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ

«На данный момент варианты размещения трамвайной линии через проектируемый мост с пр. Обуховской Обороны находятся в проработке, говорить о каких-то наиболее вероятных инженерных решениях преждевременно. Геометрия съездов прорабатывается», — прокомментировали в пресс-службе ГЭТ. В комитете по транспорту подтвердили, что трамвай подключат к пр. Обуховской Обороны через смежные улицы. «Окончательное решение будет определено после разработки документации для размещения данного линейного объекта», — добавили в ведомстве. Один из наиболее вероятных вариантов, по данным «ДП», — петля вокруг станции метро «Елизаровская»: с моста трамвай съедет на Большой Смоленский пр., повернёт на ул. Бабушкина, а затем по пр. Елизарова выйдет на пр. Обуховской Обороны.

По мнению транспортного инженера Дмитрия Баранова, при пересечении с пр. Обуховской Обороны в разных уровнях других вариантов соединения нет. А без соединения моста с ул. Салова и с трамвайным узлом на Бухарестской ул. толку от него будет немного, но для этого нужно будет построить длинный путепровод через главный ход Октябрьской железной дороги.

«Проблема в том, что у нас по-прежнему пытаются сделать как можно больше

для машин, а остальное — по остаточному принципу. Но пространство для машин — это закон Паркинсона. Сколько дашь, столько и заполнится. Пересечения могут быть в одном уровне, это огромная экономия. Понятно, что в разных уровнях делают, чтобы сократить задержки, но сокращение задержек тут приводит к увеличению в других местах, где возрастает нагрузка», — говорит Баранов, отмечая, что если уж проектировщики уместили там развязку со съездами, то организовать подключение трамвайной линии на пр. Обуховской Обороны при организации пересечения в одном уровне — точно не проблема.

Ряд собеседников «ДП» опасается, что в случае отсутствия трамвайных съездов мост могут построить не с рельсами, а с заделом под них.

ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ,
ДАРЬЯ КИЛЬЦОВА

литься пополам между Госфильмофондом и киностудией.

Ни прокуратура, ни «Твин СП» на запрос «ДП» не ответили. Однако, как полагают Марина Пожидаева, юрист VERSUS.legal, отказ от иска Минкульта и Генпрокуратуры — это скорее политическое решение при удачном стечении обстоятельств. Госорганы заявили свои требования в суде до приговоров по двум уголовным делам о превышении должностных полномочий (ст. 285 УК РФ). Напомним, что обстоятельства заключения лицензионного договора Госфильмофонда с «Твин СП» решило изучить следствие. При этом госорганы намеревались признать в арбитраже лицензионный договор недействительным, потому что не была соблюдена процедура (заключение контракта на условиях заведомо невыгодного вознаграждения). Однако ответственные за это лица, как можно понять из открытых источников, не установлены из-за специфики доказывания корыстного мотива или иной личной заинтересованности в сделке, отмечает эксперт.

В то же время сложно оценивать понятия «выгодности» и «невыгодности» для государства. Можно сравнить и сказать, что вознаграждение 36 млн рублей, выпла-

чиваемое Госфильмофонду, меньше, чем 400 млн, получаемых «Твин СП» от прав на «золотую коллекцию». Однако, как полагает юрист VERSUS.legal, выгодность и неблагоприятные последствия для государства оцениваются в иной плоскости, чем для обычных участников гражданского оборота.

«Получается, что нет ни позитивного сдвига в уголовных делах о превышении должностных полномочий, ни доказанных неблагоприятных последствий для государства. Поэтому для Генпрокуратуры и Минкульта гораздо выгоднее и уместнее «сохранить лицо» и перевести спор в мирное русло», — резюмирует Марина Пожидаева.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН
dmitry.marakulin@dp.ru

Слегка заигрались

ШЕРИНГ. Спрос на аренду компьютерной техники за время локдауна вырос в разы. Одними из главных арендаторов оказались геймеры.

Популярность гейминга в Петербурге выросла ещё во время первого локдауна. Однако далеко не каждый желающий готов тратить деньги на покупку нового игрового компьютера. В итоге сформировался рынок аренды игровых устройств, который снова расцвёл нынешней осенью.

По словам аналитиков сервиса «Авито», после новости о победе российской команды Team Spirit в турнире The International 2021 по Dota 2 интерес к киберспорту значительно вырос. С 28 октября по 8 ноября 2021 года в Петербурге спрос на аренду игрового компьютера повысился в 8 раз, (предложение — в 2 раза). В среднем аренда игрового компьютера с мощным процессором и большой оперативной памятью обходится в 500 рублей в сутки или 2000 рублей в неделю.

Вырос спрос и на аренду игровых приставок разных



ФОТО: SHUTTERSTOCK

моделей: от старых версий Sony Playstation до последней версии Xbox. Суточная аренда игровой приставки обходится в среднем в 400 рублей. Чаще всего в период локдауна петербуржцы выбирали Sony Playstation 5 (спрос вырос на 59%) и Xbox Series X (+43%). Впрочем, рынок аренды растёт не только за счёт геймеров. Рабочие машины (с менее мощным процессором), по словам аналитиков, тоже весьма востребованы. Во время локдауна на «Авито» зафиксировали увеличение спроса сразу в 40 раз.

В офлайн-магазинах отмечают интерес к подер-

жанной технике. Заместитель руководителя компании PiterPlay Антон Волков указывает, что в последний локдаун спрос на компьютеры и консоли б/у вырос. Интерес к аренде тоже есть, но сейчас он сохранился в основном у тех, кто берёт технику домой. До пандемии её часто заказывали петербургские организаторы мероприятий. Сейчас из-за коронавирусных ограничений event-индустрия находится в сложной ситуации, так что таких клиентов стало меньше.

ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

Газета «Деловой Петербург»
приглашает на

КРУГЛЫЙ СТОЛ

2 декабря

с участием
главы Республики Коми



ВЛАДИМИРА
УЙБА

Вопросы для обсуждения:

- ОЭЗ "Север": особая экономическая зона в сфере лесопромышленного комплекса, её возможности для бизнеса из других регионов.
- Коми и Арктика. Преференции для резидентов Арктической зоны РФ, программа арктического гектара и её возможности для бизнеса из других регионов. Арктический медицинский кластер в Воркуте при участии Газпромбанка (соглашение подписано в рамках ПМЭФ-21).
- Электрификация республики и проблемы цифровизации. "Россети" в Коми (соглашение подписано в рамках ПМЭФ-21), планы по созданию арктических дата-центров и ЦОДов (центры обработки данных).
- Мобильная связь в Коми. Планы и перспективы.
- Дорожное и инфраструктурное строительство в республики Коми.

Место проведения: постоянное представительство республики Коми в Санкт-Петербурге, ул. Мира, 30

Запись на круглый стол по телефону: +7 (921) 913 85 07

Деловой
Петербург

8 НОВОСТИ БИЗНЕСА

СОБЫТИЯ

Определены два первых подрядчика на вывоз мусора в 2022 году

АО «Невский экологический оператор» (НЭО) подвело итоги первых двух конкурсов на вывоз твёрдых коммунальных отходов в Петербурге в 2022 году. Мусор из Пушкинского, Колпинского, а также частично Невского районов города будет вывозить ООО «Ресурс АТЭ» — владелец полигона «Новый свет — ЭКО» в Гатчинском районе Ленобласти. При начальной цене контракта 855,6 млн рублей компания согласилась выполнить работы за 847 млн. Конкуренцию ей пыталось составить ООО «Эковаст», но оно предложило более высокую цену. Во втором конкурсе разыгрывалось право работы в Курортном, Кронштадтском и Петродворцовом районах. На госконтракт претендовали те же компании, но победителем стал «Эковаст». Компания создана в 2017 году группой физлиц и уже выиграла ряд госконтрактов на общую сумму 3,3 млн рублей. «Эковаст» снизил цену контракта с 540,6 млн рублей до 535 млн.

/dp.ru/

Метро могут освободить от рекламы

Власти Петербурга рассматривают возможность отказа от размещения рекламы в метрополитене, рассказал председатель комитета по транспорту Кирилл Поляков. Он отметил, что отказ от рекламы обсуждается на фоне падения её востребованности. Также решение связано с безопасностью перевозок, уточнил Поляков.

/dp.ru/

Полмиллиарда на новогоднее оформление

На адресную программу новогоднего оформления Петербурга в 2021 году будет потрачено 480 млн рублей, сообщили на заседании в Смольном. Глава комитета по печати и взаимодействию со СМИ Владимир Рябовол рассказал 23 ноября, что оформление Невского проспекта будет выдержано в «имперском стиле». На Дворцовой площади помимо живой ели появится фотозона в виде гигантской электрической лампы. Новое оформление также получит набережная Крюкова канала и стрелка Васильевского острова. Кроме того, в Северной столице будет размещено 67 искусственных елей разной высоты и композиции с главной живой елью на Дворцовой площади. Всего будет установлено более 3800 элементов праздничного оформления. Адресная программа оформления города включает 190 адресов в 18 районах. Из общей суммы (480 млн) потратят 150 млн рублей на новые проекты.

/dp.ru/

Проект апарт-отеля на Синопской набережной сменил собственников

Александр Кравцов купил бывший проект Plaza Lotus Group по строительству апарт-отеля на Синопской набережной. Стоимость сделки по участку не раскрывается. По данным «ДП», она могла составить 450 млн рублей. ООО «Управляющая компания „Аурум Менеджмент“», обладатель прав на застройку 5168 м² на Синопской набережной (рядом с домом №22), в середине ноября этого года сменило учредителя, следует из данных ЕГРЮЛ. Единственным собственником общества теперь является ООО «Еврострой-Развитие-Северо-Запад», которое, в свою очередь, в равных долях принадлежит Ларисе Панфиловой и Александру Кравцову, сыну миллиардеров Оксаны и Валерия Кравцовых, которым принадлежит компания «Еврострой», специализирующаяся на элитной жилой недвижимости.

/dp.ru/

Сеть отелей Cronwell дотянулась до Дагестана

Четырёхзвёздочный отель «Сарыкум» в Дагестане перешёл под франшизу Cronwell. Как сообщила компания, аудит и подготовка к перезапуску объекта начались летом 2021 года. Отель на 55 номеров выдержан в национальном стиле. Он расположен в 15 км от Махачкалы, около памятника природы бархан Сары-Кум. В отеле имеются спа- и фитнес-центр, конференц-зал, спортивные объекты. Cronwell Hotels&Resorts — сеть отелей, входящая в петербургскую группу компаний Cronwell Hospitality Group, которая более 26 лет управляет отелями и курортами в России и Греции. Управляющий партнёр Cronwell Hotels & Resorts — вице-президент РГА Алексей Мусакин.

/dp.ru/

Из каждого окна

11 ПЕТЕРБУРГСКИХ РЕТЕЙЛЕРОВ ПОПАЛИ В РОССИЙСКИЙ РЕЙТИНГ ОМНИКАНАЛЬНОСТИ

В рейтинге этого года компании, представляющие разные сегменты рынка, от продовольствия и стройматериалов до одежды и украшений: «Петрович» (20-е место в рейтинге), «Буквоед» (21-е), «585 Золотой» (25-е), «О'Кей» (27-е), «Лента» (33-е), «Рив Гош» (42-е), Befree (39-е) и Love Republic (53-е) от Melon Fashion Group, «220 Вольт» (56-е), «Пятёрочка» (76-е), «Максидом» (87-е).

Авторы исследования Data Insight и AWG отмечают, что вышедший в 2020 году первый рейтинг ещё не отражал влияния пандемии. «Закрытие офлайн-магазинов на неопределённый срок и резкая перестройка бизнес-процессов в пользу онлайн-продиктовали необходимость усиленной работы по созданию новых и улучшению уже существующих альтернативных каналов продаж», — говорится в тексте.

Рейтинг составляется на основе потребительского опыта, поэтому всегда будет субъективен, считает партнёр агентства М.А. Research Анна Синявская. Эксперт уточняет, что первые места заняли федеральные ретейлеры, поскольку их покупательская аудитория по определению масштабнее, чем у любой локальной компании. Да и возможность полноценно организовать онлайн- и офлайн-покупки, объединив их одной программой лояльности, тоже больше. Тем не менее в топ-10 рейтинга потребительского опыта вошёл, например, петербургский «Буквоед».

Действительно, в подрейтингах по отдельным сегментам петербургские бренды показали себя лучше, чем в общем списке. Например, в категории «Продукты питания» «О'Кей» и «Лента» заняли соответственно пятую и шестую строчки. А в сегменте DIY «Петрович» и «220 Вольт» — четвёртое и восьмое места. Примечательно, что ретейлер «Лента» впервые в этом году попал в рейтинг. В компании корреспонденту «ДП» рассказали, что их онлайн-бизнес продолжает демонстрировать хорошие результаты как в рамках собственного канала «Лента Онлайн», так



ФОТО СЕРГЕЯ ЕРМАХИНА

и в рамках партнёрств, которые в совокупности ежедневно генерируют более 30 тыс. заказов.

«В третьем квартале наше мобильное приложение вошло в число лидеров по объёму активной месячной аудитории (MAU) на российском рынке и заняло второе место в категории «Розничная торговля продуктами питания», по данным рейтинга App Annie. В сентябре минимум раз в месяц приложение использовали более 3,8 млн человек», — добавили в компании. При этом объём обычных торговых площадей у «Ленты» за счёт заключения сделок M&A постоянно растёт, увеличиваясь в разы.

В Metro считают, что компаниям важно развивать все каналы. Как продаж, так и коммуникации с клиентами. «Во всём мире компании развиваются в направлении омниканальности. Крупный онлайн-ритейл начинает выходить в офлайн, а офлайн-бизнес идёт в онлайн. Это происходит и в России», — говорят там.

Конкуренция в ретейле сейчас очень высока, бизнес является низкомаржинальным, и в этих условиях выигрывает тот, кто может обеспечить взаимодействие с клиентом по всем возможным каналам коммуникаций.

Управляющий партнёр коммуникационного агентства SVOBODA Марк Шерман отмечает, что это и качественный call-центр, и своевременная доставка, и сервис, и обратная связь в соцсетях. Вероятно, у федеральных сетей было больше возможностей, чтобы одновременно организовать всё это на достойном уровне. Наиболее эффективно взаимодействуют с покупателями продовольственные и аптечные сети. Их в топ-10 по рейтингу потребительского опыта больше всего. Анна Синявская считает, что это может быть связано с частотой и регулярностью покупок этих товаров, в отличие от того же DIY.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Ушли на холмы

СДЕЛКИ. «ЮИТ Санкт-Петербург» приобрела за 0,4 млрд рублей участок в Пушкинском районе Санкт-Петербурга рядом с «Экспофорумом».

Земельный участок площадью 1,5 га является частью проекта «На Царскосельских холмах», который реализует «Терминал-Ресурс». Всего здесь будет построено около 12 тыс. м² жилья комфорт-класса — предположительно два жилых четырёхсекционных дома на 250 квартир.

Как пояснили в ЮИТ, участок имеет все необходимые технические условия для присоединения к сетям электро-, водо- и теплоснабжения. Также девелоперу не придётся тратить на строительство социальной инфраструктуры: места в детском саду, общеобразовательной школе и поликлинике предусмотрены в объектах, которые будут построены вблизи ООО «Специализированный

застройщик «Терминал-Ресурс» в соответствии с заключёнными с городской администрацией соглашениями.

Сумма сделки не раскрывается, но, по оценкам экспертов, она могла составить 400–450 млн рублей.

Как рассказала «ДП» Анна Смольная, директор по развитию ЮИТ в Санкт-Петербурге, сейчас компания займётся проектированием комплекса и получением необходимых согласований. «На стройку планируем выйти осенью будущего года», — уточнила она.

Сейчас девелоперы активно наращивают земельные банки под жилье

строительство. «В денежном выражении инвестиции в площадки под девелопмент в Петербурге увеличились в 4 раза, до 70 млрд рублей», — подчитал Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

Сейчас в Петербурге продётся 36 проектов совокупно на 469 га. Площадь этих участков начинается от 3 тыс. м², всего на них можно построить около 4,6 млн м² жилья. Полгода назад объём предложения на рынке оценивался в 6 млн м² будущего жилья.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru

Где жить

ТРЕНДЫ

Погода в доме

Кому по карману
«зелёная» повестка
в строительстве
12-13

«Деловой Петербург» | 24.11.2021 | №163-164 (5614-5615) | тематические страницы

Редактор Надежда Родиченко | pro@dp.ru

Очень кушать хочется. Ратушный приём16-17

PUTILOV
Avenir



ДОМ ПОСТРОЕН

ИПОТЕКА 0,9%

ЕДИНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ

PSK
INVEST

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ИНВЕСТИЦИЙ

100+

ГОТОВЫЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ



ВЫСОКИЙ
ДОХОД

до 9,75%

PUTILOV AVENIR — апартаменты в Кировском районе в 3-х минутах пешком от станции метро «Кировский завод». Относится к сегменту Upper-Midscale.

Ввод в эксплуатацию I квартал 2022 г.



PSK | **640-38-38** |

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СИНЕРГИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТ», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ: НАШДОМ.РФ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПР. СТАЧЕК, Д. 64, ЛИТ. А, РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ 214-ФЗ. ИПОТЕКА ПОД «СБЕРБАНК», УКАЗАНА ИПОТЕЧНАЯ СТАВКА 0,9% ГОДОВЫХ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ — РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ УЧАСТНИКАМИ «ЗАРПЛАТНОГО» ПРОЕКТА НА ПЕРВЫЙ ГОД КРЕДИТОВАНИЯ (СО ВТОРОГО ГОДА И ДО ОКОНЧАНИЯ ПЕРИОДА СТАВКА 8,4%) ПРИ ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ВНОСЕ 20%, СРОК КРЕДИТОВАНИЯ 7 ЛЕТ, СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ УКАЗАНЫ ПРИ УСЛОВИИ ПОЛНОГО (КОМПЛЕКСНОГО) СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ПО ТАРИФАМ СООТВЕТСТВУЮЩИХ СТРАХОВЩИКОВ СРОК ДЕЙСТВИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ С 01.11.2021 ДО 31.01.2022. УКАЗАН ПРОЦЕНТ ДОХОДИМОСТИ ПО ПРОГРАММЕ «ПРИОРИТЕТ» ДЛЯ АПАРТ-ОТЕЛЯ PUTILOV AVENIR ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ. *ПУТИЛОВ АВЕНИР **АПЕР МИДСЕЙЛ

РЕКЛАМА

НОВЫЙ ПРОЕКТ «ДЕЛОВОГО ПЕТЕРБУРГА»

НЕДВИЖИМОСТЬ.
ИНВЕСТИЦИИ.
ФИНАНСЫ

КОНТУРЫ БУДУЩЕГО

«Образ будущего» и «бизнес» — неразрывно связанные между собой понятия. Успешный бизнес не только угадывает «контуры будущего», но и начинает претворять это будущее в жизнь уже сегодня. Присмотревшись к успешным компаниям, можно представить, что ждёт город и экономику через 10-15 лет.

Мы постараемся смоделировать тренды и тенденции, которые будут задавать векторы развития в строительстве, промышленности, финансовом и инвестиционном секторах экономики региона.

Проект предназначен в первую очередь для менеджеров, руководителей, собственников предприятий и организаций, работающих на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Декабрь 2021 г.
старт публикаций на DP.ru

Январь 2022 г.
выход печатной версии



Для участия в проекте свяжитесь с нами:

Виктория Карпусь, +7 911 018 88 00, viktoriya.karpus@dp.ru

adv.dp.ru/futura



Подпорки традиции

С традицией жить хорошо, когда она непосредственна и органична, когда она попросту живая. В других случаях проблем не избежать.



Алексей ЛЕПОРК
обозреватель

Это не зависит от уровня, на котором к ней вызывают. Характерно, что англосаксы про традицию в принципе говорят мало, она постоянно в них. Франкофоны про неё как раз говорят, но это длится веками: неотъемлемая черта рациональности. У других — сложнее. Россия, к примеру, вызывает к ней преимущественно, когда с нормальным движением вперёд возникают проблемы. Но и на бытовом, человеческом уровне утрата традиции не просто заметна, но и сразу сомнительна, когда в неё пытаются сыграть. Так, любое поддельное движение под аристократические формы общения сегодня выдаёт себя сразу и с потрохами. Впрочем, с интеллигентностью — та же картина.

И архитектура в этом смысле не исключение. XX век, казалось бы, с традицией разобрался просто и ясно, он её откинул.

Но тоска современности породила в 1970-е годы ажиотаж постмодернизма. Вариантов подхода было в целом два. Первый — играть с наследием. Дуэт — жанр хитрый, он требует дара, вариации — тем более. Потому и удач не так много. Второй — элементарно стилизоваться. А между ними — десятки промежуточных.

Петербургская архитектура конца XX — начала XXI века не могла обойти эту тему стороной. Современность ругали, подчас нещадно, заказчик ведь хотел красоты и похуже старины. Петербургская архитектура конца XX — начала XXI века не могла обойти эту тему стороной. Современность ругали, подчас нещадно, заказчик ведь хотел красоты и похуже старины. Петербургская архитектура конца XX — начала XXI века не могла обойти эту тему стороной. Современность ругали, подчас нещадно, заказчик ведь хотел красоты и похуже старины.

большой жилой дом на Шпалерной (угол Чернышевского) проигрывает рядом стоящему подлинному модерну уж больно капитально. Сами членения нового кажутся грубоватыми и натужными рядом с естественностью старого. Деталей нет, массы много. Лучшими в этом ряду стали две свободные вариации. На Ковенском Е. Герасимов буквально обыграл лишь одну грань модерны — фактуру поверхности. И вышло практически идеально, совершенно современно и вместе с тем тонко. А на 9-й Советской Н. Явейну в гостинице Harbour Club удалось ещё большее. Там как бы сохранили кусок старого двухэтажного здания, над ним надстроили серый фасад, почти романского вида. Получилось прихотливо и стильно, и вместе с тем это очень свежо — в некую старину добавили надстройку, улица заиграла временем.

С классикой уже сложнее. Там надо буквально интерпретировать самую её сердцевину — ордер. Е. Герасимов говорит об этом много, но больше всего интерпретация как раз в его самой первой заметной постройке — кондоминиуме между Альпийским переулкам

и Бухарестской. Там — парафразы классических мотивов. А в громаде на площади Островского — чистая игра в историзм XIX века: решили сделать ренессансную классику à la банк конца позапрошлого века. И тут — то как раз детали, и что особенно важно — пропорции, дают сбой. Но Герасимов склонен извлекать уроки даже из тех полуудач, которые никогда не признает. И игра в неоклассику на Крюковом канале напротив Новой Голландии вышла крайне опрятно. Неподдалеку в начале 1910-х годов сыграл и Мамошин — совсем рядом с отменным домом Бубыря на Фонтанке, и вышло очень хорошо. На самом деле новое так спокойно встало рядом со старым, в глаза сразу не бросается, лишь строй подскажет — наше время. Хорошо это или плохо — вопрос подхода к архитектуре. Но если стремиться сохранить среду, то всё вышло крайне добротно.

Но прикидываться можно разным временем, можно его варьировать как хочешь. Не стоит перечислять парафразы сталинских увесистых и добротно разукрашенных массивов, пару раз

и классика постмодернизма Р. Бофилла позвали, но даже в целом неплохой дом на Новгородской поставлен так странно, что его не увидишь. Масштаб колонн всё же хорош к месту, а не просто так. Но встречаются и более забавные случаи. У того же Герасимова есть и «Верона» на Морском проспекте, и «Венеция» на Средней Невке. Кирюжные здания. И место потяжелело, и игра в палатцу вышла неуклюже. С красивенькими деталями явно дикий перебор. Но заказчик получил то, что хотел. Впрочем, надо честно признать, из ренессансного палатца сделать жилой дом не так легко. Да и офис тоже. В конце концов, мы любим бывший «Аэрофлот» (банкирский дом Вавельберга) М. Перетятковича скорее по привычке и потому, что он прищудливо выглядит на Невском. Но ведь не за его же сомнительные достоинства — грузности у этого сундука не отнять.

А вот всё же если совсем заиграться. И сделать не просто парафраз, а пастиччо, более того — копию. Самый весёлый пример — дубль Воронцовского дворца Растрелли в Старой Деревне на Мельбурной.

Ничего более абсурдного представить себе нельзя: среди промзоны, каких-то свалок стоит новехонький Растрелли. Самое неожиданное, что выглядит он как окружённый новым барская усадьба XVIII века. Почти нонсенс, но место ожило.

А что если построить такой собор? М. Атаянц решил поставить неоклассическую церковь неподалёку, на Долгоозёрной. И при этом обратился к той редкой традиции, когда малые купола не по углам, а по осям креста. Наш главный пример — Троицкий собор на Измайловском (за этим, как известно, стоит украинский извод — Нежин, и первый русский парафраз в Донском монастыре). Но вышло очень странно. Вокруг — хрущёвско-брежневские панельки, а тут экая красота. И как раз масштаб и пафос подводят, соразмерности среде нет, да и подчинения тоже. Уж слишком натужно, слишком мощно. Встаёт вопрос — зачем.

А заодно и ответ. Если сдержанно — то работает, а когда громогласно — сомнительно. Не надо о взятке напрокат традиции так кричать.

Чем был хорош проект Атаянца для Тучкова буяна — размерностью масштаба, к Стрелке выходил парковым павильоном. Потому он и был лучше герасимовского мегаутопа с колоннами.

Так что мера всегда хороша. А с игрой в традицию — особенно, а тем более когда живой не осталось. Ну хоть есть на что опереться.

Леса строительные

Менее 5% петербургских новостроек соответствуют экологическим стандартам. Застройщики хотят льгот.

Георгий ВЕРМИШЕВ
обозреватель

Когда речь заходит о зелёном строительстве, в голову приходит что-то по-настоящему грандиозное: жилой комплекс «Вертикальный лес» с уходящими под небо висящими садами в Милане или нагромождение солнечных батарей и ветровых турбин в проекте бахрейнского Всемирного торгового центра. Но если спуститься с небес на землю и окунуться в будничные реалии петербургской стройки, то выяснится, что даже к энергосбережению стремятся не все.

Лишь каждый двадцатый

По-настоящему «зелёные» проекты — пока что редкость для петербургского рынка. По оценке «Главстрой Санкт-Петербург», менее 5% петербургских новостроек соответствуют экологическим стандартам. В основном речь идёт об объектах класса комфорт+ и бизнес, где важны качественные характеристики проекта. При этом себестоимость «зелёного» квадратного метра увеличивается на 10–15%, так как никаких льгот государство не предоставляет.

«В настоящий момент понятие энергоэффективности и зелёных технологий в большинстве случаев носит имиджевый характер, — говорит Дмитрий Ефремов, начальник управления продуктового менеджмента и маркетинговых исследований «Главстрой Санкт-Петербург». — Перспективы green-развития довольно туманны. На петербургском рынке пока нет реальных кейсов, подтверждающих эффективность «зелёных» новостроек для девелоперов и жителей. Кроме того, ощутимый рост стоимости строительных материалов дополнительно оказывает серьёзное сдерживающее влияние на темпы внедрения зелёных технологий. Думаю, что для активизации интереса девелоперов к экостроительству необходимы позитивные экономические сигналы и поддержка властей, как в зарубежных странах».

Пока что в РФ на государственном уровне не приня-

та даже система стандартизации, не говоря уже о каких-либо льготах застройщикам за её внедрение. Участники рынка сами решают, какой вариант применять: британский стандарт BREEAM, американский LEED или российскую разработку — систему GREEN ZOOM (создана с учётом отечественной специфики отрасли).

«Подходы к оценке отличаются несущественно, — поясняет Анастасия Горбулина, директор по управлению проектированием сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна ЮИТ. — Каждая сертифицирующая организация разрабатывает стандарты в зависимости от того, на какие критерии она нацелена. Например, считается, что стандарт LEED больше подходит для сертификации промышленных объектов, BREEAM чаще применяют к жилым объектам. Для покупателей «зелёный» сертификат сейчас — это что-то вроде «свидетельства о браке», бумажка, которая лишь подтверждает «зелёный» статус проекта. Большинство россиян мало знают, что это за сертификат и что он даёт проекту. В свою очередь, застройщики, решившие сертифицировать проект, вкладывают большие усилия команды, дополнительное финансирование, пересматривают продукт и процессы, делая их экологичнее. Требуются усилия всей компании, начиная от инженера и до топ-менеджмента, чтобы получить «зелёный» статус».

По данным сайта GREEN ZOOM, в Петербурге 34 проекта реализованы с использованием этого стандарта (всего в базе по РФ — 73 объекта).

И другие перемены

Но дело не только в сертификатах. Меняются подходы к ведению бизнеса. Крупнейшие петербургские девелоперы ЛСР и Etalon Group уже отчитываются перед акционерами о мерах по достижению целей устойчивого развития (у Setl Group специального отчёта нет). Так, например, ЛСР за 2020 год рассказала о принятии системы учётов прямых и косвенных энергетических выбросов парниковых газов (на 2021 год стоит цель начать учитывать также косвенные выбросы). В Etalon Group записали в достижениях прошлого года сокращение объёма неопасных отходов на 17%, а также снижение потребления электроэнер-

гии и топлива на 6 и 5% соответственно.

В ЮИТ рассказали, что с целью снижения карбонового следа (выбросов CO₂) от проектов компании ищут возможность использовать в России «зелёное» электричество, но сделать это сложнее, чем на родине компании в Финляндии. «Потребление электричества ответственно за 80% выбросов парникового газа в период жизненного цикла здания, — подчёркивает Анастасия Горбулина. — В Финляндии возобновляемая энергия доступна не только компаниям, но и частным собственникам, желающим электрифицировать свой дом. В России отсутствует схема, позволяющая застройщику подключать жилые дома к «зелёному» источнику. Мы лишь можем «озеленять» уже потреблённое электричество, покупая сертификаты».

В целом никаких сложных технологий на «зелёных» строительных площадках не применяется. Просто используются более эффективные материалы, а компании более продуманно организуют работу (в том числе внедряют ресайклинг).

«Вопреки сформировавшейся в общественном сознании иллюзии, пока редко применяются какие-то «космические» технологии, — говорит руководитель Фонда коллективных инвестиций «Рентавед» Руслан Сухий. — Например, всё чаще стали применять деревянные рамы с энергосберегающими стеклопакетами. Они лучше сохраняют тепло, не выделяют вредных веществ в отличие от недорогих пластиковых. В малоэтажном строительстве в целях повышения экологичности в последние годы практически перестали использовать шифер, который является неэкологичным и даже вредным для здоровья материалом. Вместо него крыши обивают железом или черепицей».

Всё будет, только ждите

В группе «Эталон» отмечают постепенный рост доли клиентов, для которых при выборе недвижимости важна именно «экологическая» составляющая. Как говорят в компании, влияет в том числе то, что технологии «зелёного» строительства несут материальные преимущества: позволяют снижать расходы на эксплуатацию здания.

«Покупатели квартир в новостройках всё чаще

готовы платить чуть больше за дома, построенные с применением зелёных технологий, за квартиры, которые находятся в непосредственной близости от парков и водоёмов и даже за вид из окна на деревья, — подтверждает Руслан Сухий. — Для многих большим плюсом стало озеленение территории внутри двора. Особенно это касается семей с детьми. Пока это относится к объектам высокого класса. В массовом сегменте всё же ключевым фактором остаётся цена квартиры. В коммерческой недвижимости «зелёный» стандарт применяют обычно тогда, когда девелопер или заказчик планирует сам эксплуатировать объект недвижимости. Если коммерческая недвижимость строится на продажу, то российский девелопер, как правило, не загружает себя дополнительными расходами».

По мнению Анастасии Горбулиной, главными драйверами процесса устойчивого развития в российском строительном секторе являются зарубежные компании, организации, использующие иностранный капитал или привлекающие иностранные инвестиции. Однако в последнее время к вопросу подключаются уже и инвесторы, и финансовые организации. «Я не исключаю, что спустя несколько лет строительная организация, желающая получить финансирование, будет обязана следовать тем или иным категориям устойчивости», — предполагает Горбулина.

Так, например, банк ВТБ в начале осени анонсировал запуск «экоипотеки», которая направлена на приобретение энергосберегающих домов, относящихся по энергосбережению к классу А++ (увы, пока таких очень немного). Позднее в ВТБ заявили, что собираются предложить правительству страны принять полноценную программу государственных субсидий «экоипотеки».

«Думаю, что в ближайшие 2–3 года в России будет принят ряд законодательных актов, регулирующих действия застройщиков в области «зелёного» строительства, — считает Анастасия Горбулина. — Приведу ли эти требования к дополнительным затратам в проектах и насколько окупятся эти затраты, пока сказать сложно».

Какими должны быть

экодом

Основная особенность экодому — низкое энергопотребление за счёт применения пассивных методов энергосбережения



Загород здесь и там

Есть города для жизни, а есть — для работы



Владислав ИНОЗЕМЦЕВ
обозреватель

Пандемия радикально изменила привычные паттерны поведения миллионов по всему миру, и одним из новейших трендов стали попытки людей выбраться из перенаселённых мегаполисов подальше от суесть городской жизни.

Принято считать, что американцы стремятся жить в отдельных собственных домах за городом, в то время как в Европе чаще предпочитают квартиры в крупных городских центрах. Это действительно так: в границах 10 (!) крупнейших городов США в 2019 году проживало всего 7,9% населения страны, тогда как на одну только Москву приходилось 8,9% населения России, на Лондон — 13,4% населения Великобритании, а на Вену — 21,4% населения Австрии.

Гибкость форм

Согласно опросам, более 50% американцев хотели бы жить «как можно дальше от суесть», а о собственном доме мечтают более 80% (хотя на деле живут в таких домах чуть более 65% семей). Что же влияет на различие предпочтений?

На мой взгляд, нельзя не принимать во внимание несколько факторов — и первый из них касается характера и функций мегаполисов. В США значительное их число не могут быть отнесены к «историческим городам», а «даунтауны», или центральные их части, застроенные в основном офисными, а не жилыми зданиями.

Это, естественно, вызывает стремление селиться за городом, тем более что в стране имеется огромное количество личных автомобилей (838 на 1000 жителей против, например, 561 в Германии и 388 в России), а работа в последнее время становится удалённой или индивидуальной (по последним данным, даже до пандемии 26,5 млн американцев трудились как частные предприниматели или же были заняты в фирмах, где,

кроме них, никто не числился).

При этом, если говорить о домах и квартирах, то тут тоже есть варианты: в городах, сложившихся относительно давно (например, в Сан-Франциско или Бостоне), существуют тысячи находящихся в городской черте индивидуальных домов, в то время как в «функциональных» городах (в частности, в Вашингтоне) люди живут в основном в апартаментах, которые 20–30 лет после постройки дома можно только снимать, но невозможно купить в собственность. Если говорить о строительстве жилых небоскрёбов, что становится сейчас в России довольно популярным, то оно сосредоточено практически исключительно в местах с уникальными природными характеристиками — например, в прибрежных зонах во Флориде. Всё это отражает гибкость современных форм организации городской жизни в самой динамичной стране западного мира.

В Европе ситуация выглядит существенно иной. В исторических городах (например, в Париже, Лондоне или Мадриде) жилые дома составляют основную часть застройки в центральных частях города, в то время как центры деловой жизни вынесены в специально отведённые для этого кварталы. В этих городах состоятельные граждане стремятся селиться в центре — в том числе и потому, что пригороды в последние несколько десятилетий становятся районами строительства социального жилья и привлекают сотни тысяч мигрантов, что часто делает их (при всей политкорректности) малопривлекательными для жизни. Квартиры в 7-м, 8-м или 16-м районах Парижа, венском Innere Stadt или в лондонском Челси остаются показателем успеха их владельцев. В то же время в самих исторических городах Европы существуют районы частной застройки — тот же Кенсингтон в Лондоне или XVIII и XIX округа в Вене — где любители жизни в отдельном доме могут найти всё, что только можно захотеть. Прекрасно организованная система общественного транспорта (в той же Вене, на-

пример, можно добраться из любой точки центра до аэропорта, ни разу не подняв чемодан, так как в переходах и метро везде есть лифты и эскалаторы) делает жизнь в городах комфортной, так что загородные дома не выступают элементом престижа. Кроме того, почти во всех европейских странах в радиусе 20–30 километров от центра мегаполисов находятся давно сложившиеся небольшие города, и строить престижное загородное жильё, как это активно делается, например, в ближнем Подмоскowie, во многих случаях просто негде.

Особое место занимает один из самых богатых городов мира, Нью-Йорк, чётко разделённый на отдельные районы. Манхэттен, являющийся деловой частью города, известен своими сверхвысокими ценами на жильё — и поэтому притягивает как богатых людей, так и покупателей инвестиционной недвижимости. В то же время прилегающие районы — от Квинса и Бронкса до небольших городов соседнего штата Нью-Джерси — застроены либо относительно дешёвыми многоквартирными кондоминиумами, либо частными домами, но ни те ни другие я бы не назвал престижными. Хотя город по-прежнему позиционируется как место, что *never sleeps*, жизнь во многом уходит из него именно по причине заоблачных цен в центральных районах и активного развития отдалённых пригородов.

Разность содержания

На этом фоне в России развитие мегаполисов происходит сейчас в довольно нетипичном направлении. В отличие как от США, так и от Европы в основных российских городах ведётся активное массовое жилищное строительство, причём предпочтение отдаётся зданиям повышенной этажности (в Вашингтоне предельная высота составляет 11–14 этажей, в Берлине — 8–9, в Вене и Варшаве ещё меньше). В этом отношении Москва и в несколько меньшей мере Петербург становятся похожими на азиатские города, где за пределами центральных районов плотно возводятся высотные здания с небольшими стандартными квартирами. Это вызывает увеличение плот-

ности населения — она составляет в Москве в пределах МКАД около 13 тыс. человек на 1 км² против 5,4 тыс. в Мадриде, 4,5 тыс. в Вене, 4,0 тыс. в Берлине и 3,4 тыс. в Варшаве. В такой ситуации не стоит удивляться тому, что именно в Москве наличие загородного дома становится показателем успешности и престижа и застройка ближнего Подмосковья в последние 10 лет шла и продолжается довольно быстрыми темпами. Этот тренд коснулся и Петербурга, но пока явно в меньшей степени — город имеет огромную площадь исторической застройки и представляет собой уникальный архитектурный ансамбль, что поддерживает цены на недвижимость в центре на высоком уровне.

Так или иначе, я бы разделил современные города на «города для жизни» и «города для работы»: первые в большей мере несут отпечаток своей истории и «подпитываются» богатой средой для культурного досуга и общения, тогда как вторые привлекают людей как центры бизнеса и высокооплачиваемой занятости. Первые не демонстрируют тенденции к количественному росту и предполагают тяготение обеспеченных горожан к центральному району; вторые ориентируют на «челночную» жизнь между работой и загородным домом. При этом вряд ли можно сказать, что какая-то из этих моделей заведомо лучше другой — как и всё в нашей жизни, города подстраиваются под потребности людей, а их облик определяется как историческими традициями, так и сложившимися стереотипами поведения. Единственное, что можно сказать определённо, — это то, что в развитых странах доля населения, проживающего в крупных мегаполисах, не растёт уже как минимум полвека, в то время как на мировой периферии — от Китая до Нигерии и от Мексики до Филиппин — процесс урбанизации идёт по нарастающей.

Найдя своё место на этой шкале, любая страна, в том числе и Россия, может определить степень своей принадлежности к развитому или развивающемуся миру.

На крыше (или вне дома, в зависимости от конкретных условий) располагаются солнечные батареи



Малая ветроэлектростанция — ещё один источник электроэнергии. Такая установка способна эффективно работать при малых скоростях ветра (5–7 м/с и даже ниже)

В усовершенствованных энергосберегающих окнах (однокамерные или двухкамерные) заполнены низкоотеплительным аргонном или криптонном с тёплой дистанционной рамкой (полимерная или пластиковая вместо металлической, являющейся мостиком холода)

Смывной туалет с малым расходом воды.

Очищенные сточные воды с активным илом перекачиваются во вторичный отстойник

В биофильтре-отстойнике оседает и подвергается переработке большая часть органических частиц. Сюда же попадают пищевые отходы с кухни.

Приусадебный участок — важная часть экодома. Он позволяет утилизировать органические отходы путем замыкания пищевой цепочки в местном биоценозе с целью повышения биологической активности почвы

Самостоятельное выращивание значительной доли продуктов питания для семьи



Территория успеха: участки, которые

Застройщики Петербурга активно наращивают земельный банк, что побуждает владельцев участков поднимать цены, пользуясь тем, что расширить площадь свободных территорий в городе практически невозможно

По итогам трёх кварталов 2021 года петербургские девелоперы пополнили земельный банк на 382,56 га, что на 22% превышает результаты всего 2020 года, подсчитали аналитики компании RuslandSP. В III квартале под жилищное строительство было продано 126,24 га.

«Сегодня застройщики продолжают активно инвестировать в землю, — подтверждает Денис Заседателев, генеральный директор операционного бизнеса ГК «Ленстройтрест». — Высокий спрос связан с дефицитом участков в привлекательных локациях Петербурга, не имеющих каких-либо ограничений и где можно было бы начать строить в ближайшей перспективе, особенно если мы говорим о тех, которые подходят для комплексной застройки, а не для компактных, точечных проектов».

Лендлорды и другие интересанты

«Чаще всего продавцы земельных участков — специализированные компании, которые профессионально занимаются этим бизнесом, знают, как менять функциональное назначение земель, оформлять земельные участки и многое другое, — рассказывает генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов. — Они производят действия, увеличивающие стоимость земли, а затем распродают её кусочками». По его словам, в большинстве случаев этот процесс осуществляется с землями сельхозназначения — например, с пустующими полями на границах города и области.

Ещё одна группа организаций — те, что распродают участки, расположенные в зонах так называемого серого пояса. «Эти земли также постепенно переводятся под жилой функционал, — комментирует Алексей Белоусов. — Но, поскольку промзоны чаще расположены в черте города, а то и в самом центре, жильё там строится элитное».

Дополнительным источником являются земли, находящиеся в федеральной собственности, а также принадлежащие министерству обороны. Их немного, но иногда они также попадают в деловой оборот и могут быть использованы застройщиками, поясняет Алексей Белоусов.

И совсем небольшую долю имеют город, в собственности которого есть определённое количество земли, реализуемое Фондом имущества — для жилых и нежилых целей.

«Продавцы самые разные, — подтверждает заместитель генерального директора СК «ЛенРусСтрой» Максим Жабин. — Мы рассматриваем интересные предложения и от лендлордов, и от промышленных предприятий». По его словам, иногда и другие строительные компании извлекаются от излишков земли. «Это не всегда «плохие» или некачественные участки, — объясняет он. — Просто часто у компании нет ресурсов, чтобы реализовать весь свой земельный банк в полном объёме и в запланированные сроки. Земля должна быть в обороте, деньги, потраченные на неё, не должны лежать мёртвым грузом

и быть «закопанными в землю». Это прямые убытки».

«Это абсолютно нормальная история: в рамках пересмотра земельного банка и портфеля проектов строительная компания может продать одно «пятно», взамен приобрести другое или просто отказаться от ставшего неактуальным проекта, — подтверждает Иван Носов, директор по маркетингу и рекламе группы «ЦДС». — Продавцами также могут выступать лендлорды и промышленные предприятия, которые извлекаются от непрофильных активов».

Фундамент для дома

Земельный участок — это основа для будущего проекта, поэтому переоценить важность его выбора невозможно. Каждое «пятно» имеет уникальные характеристики: местоположение, нормативные ограничения, инфраструктуру, окружение. И каждая строительная компания формирует земельный банк в соответствии со своей стратегией.

Так, на сегодняшний день девелоперский портфель «Главстрой Санкт-Петербург» в Северной столице включает более 700 га земли и 5 млн м² площади различного назначения, рассказал Александр Лелин, генеральный директор предприятия. Речь идёт о проектах «Северная долина» в Выборгском районе и «Юнтолово» в Приморском районе.

По словам Дениса Заседателева, наиболее активно увеличивают земельный банк крупные федеральные игроки. «Наша компания также пополнила свой банк, в частности в конце прошлого года мы приобрели участок 2,2 га недалеко от станции метро «Проспект Просвещения», на территории бывшего предприятия «НПК Позитрон» на улице Ивана Фомина, — рассказал он. — Здесь мы планируем реализовать проект бизнес-класса общей площадью около 30 тыс. м²».

Также недавно ГК «Ленстройтрест» стала владельцем 100% долей в ООО «Ойкумена-Специализированный застройщик», осуществляющем строительство жилого комплекса на 220 тыс. м² в Петербурге на Суздальском проспекте, — в собственность компании перешло больше 21 га земли. Группа «ЦДС» располагает подтверждённым земельным банком, позволяющим построить 5,9 млн м² жилья, рассказал Иван Носов. «Ряд участков приобретён заблаговременно, другие — непосредственно перед началом реализации проекта, это абсолютно живая история, — отметил спикер. — Наличие собственного земельного банка является нашим уникальным преимуществом, которое позволяет компании чувствовать себя уверенно в долгосрочной перспективе». Также благодаря этому группа «ЦДС» имеет возможность поддерживать

стабильно высокие объёмы строительства на уровне примерно 1 млн м², пояснил Иван Носов. Земельный банк СК «ЛенРусСтрой» в настоящий момент насчитывает около 150 га. «Трудно сказать, много это или мало, — отмечает Максим Жабин. — Эти участки мы приобретали достаточно давно, тщательно их прорабатывали и подготавливали на рынок с проектами в разных классах». По его словам, это не исключает приобретения интересных участков под жилую застройку, когда они появляются на рынке, если они устраивают по цене и у компании есть чёткое понимание того, какой проект там можно реализовать. «В этом году мы приобрели землю в посёлке Новоселье, — поясняет Максим Жабин. — Мы хотели сделать проект «следующего уровня», экологичный, по-настоящему «умный» со всеми современными технологическими



Куда выбирают строители



кими опциями и функционалом умного дома. Участок, который нам предложили, полностью соответствовал проекту, который мы представляли в нашем воображении. Именно поэтому покупка состоялась». Сейчас компания завершила проектирование и планирует в этом году вывести объект на рынок.

В активном поиске

Поиск новых участков ведут все девелоперы.

«Стратегия компании остаётся неизменной — реализация комплексных проектов от 1 млн м² в городской черте, — рассказывает Александр Лелин. — Земельный банк города ограничен, участков, подходящих под эти условия, практически нет, поэтому мы рассматриваем лоты по 200–400 тыс. «квадратов» под строительство объектов комфорт-класса, чтобы сохранить достигнутые объёмы стройки, и хотим выйти с новыми проектами в перспективе 3–4 лет». По словам

Александра Лелина, поскольку присутствие компании сконцентрировано преимущественно на севере города, не исключено, что «Главстрой Санкт-Петербург» будет рассматривать привлекательные предложения на востоке и юге мегаполиса.

«Мы никогда не останавливаем работу с земельным банком, — отметил Иван Носов. — В составе компании выделены профильные специалисты, в задачу которых входит постоянный мониторинг рынка с целью выявления перспективных участков». Эксперт также добавил, что группа «ЦДС» не ставит принципиальных ограничений и рассматривает все территории в составе Петербурга и ближнего пояса Ленинградской области.

СК «ЛенРусСтрой» так же, как и все средние и крупные девелоперы, находится в постоянном активном поиске земли. «Мы рассматриваем участки в самых разных локациях:

в Петербурге, в Ленинградской области, смотрим на другие регионы, в том числе и на Москву, — поясняет Максим Жабин. — Мы всё-таки коммерческая организация, поэтому смотрим только на те участки, которые позволят нам построить устойчивую финансовую модель и воплотить в жизнь те идеи и разработки, которые у нас появились за 20 лет присутствия на рынке девелопмента».

ГК «Ленстройтрест» последние 2 года активно изучала рынок земельных участков в границах КАД, чтобы расширить своё присутствие в Петербурге. «В фокусе внимания были территории, подходящие для реализации точечных проектов комфорт- и бизнес-класса, — уточнил Денис Заседателев. — Кроме того, они должны были соответствовать определённому набору требований градостроительной философии «ЖИВИ», в рамках которой мы реализуем все свои объекты».

Сегодня, по словам Дениса Заседателева, «Ленстройтрест» наращивает портфель проектов небольших площадей в городских локациях и продолжает возведение крупных комплексов в формате квартальной застройки в ближайшей Ленобласти — это голландский квартал «Янила» в Янино, финский городок «Юттери» в Колпинском районе Петербурга и шведский квартал «IQ Гатчина». «Мы вводим порядка 60–70 тыс. м² жилья в год и планируем выйти на уровень 75–100 тыс. «квадратов», — сообщил он. — Такие объёмы позволяют сосредоточиться на продукте, улучшить его потребительские качества и детально управлять им в ручном режиме. При больших объёмах это сделать гораздо сложнее». В дальнейшем около трети объёма составят городские объекты, а остальные 70% — крупные проекты в Петербурге и Ленобласти.

Вслед за спросом

Дефицит участков и активный спрос на них со стороны девелоперов ожидаемо привели к повышению цен.

«Стоимость земли росла приблизительно в той же пропорции, в которой дорожали квартиры в строящихся домах», — говорит Максим Жабин, отмечая, что диапазон стоимости самый широкий: от нескольких миллионов до многих миллиардов рублей. Цена зависит от локации, от готовности участка, от качества документации и, конечно, от фантазии продавца.

Денис Заседателев считает, что если говорить о стоимости земли под жилищное строительство, то наиболее дорогие участки расположены в локациях, где предложения практически нет либо возможны только точечные проекты в формате редевелопмента, — это Крестовский и Петровский острова, Петроградский и Центральный районы. Самая дешёвая земля находится в ближайшем задние, а также есть выгодные предложения во Фрунзенском и Красногвардейском районах.

«Рынок земли — непубличный, и проследить среднее изменение цен на нём достаточно трудно, но можно с уверенностью сказать, что ожидания продавцов относительно стоимости их активов в последний год значительно выросли», — резюмировал Иван Носов.

Алёна ИВАНОВА
журналист

МНЕНИЯ



Максим ЖАБИН
заместитель генерального
директора СК «ЛенРусСтрой»

Сегодня мы наблюдаем дефицит качественных земельных участков по адекватной цене. Это неслучайно возникшая ситуация — мы прогнозировали её уже много лет назад. Земля как ресурс не возобновляется: мы купили участок, построили объект, и на этом месте уже ничего не построить. Очевидно, что в городе не хватает территории под новое строительство. Участки под промышленными предприятиями, которые можно было бы ввести в оборот, к сожалению, требуют много времени и сил на перепрофилирование и вывод на рынок. Именно поэтому многие крупные региональные и федеральные девелоперы активно приобретают земельные участки в Ленобласти и переносят основные стройплощадки туда — это естественный процесс, и он позитивен для региона. К тому же такой комплексный подход к застройке территорий позволяет применять новые технологии, в том числе цифровые и социальные.



Иван НОСОВ
директор по маркетингу
и рекламе группы «ЦДС»

Девелопер оценивает каждый участок с точки зрения возможностей и рисков, и не каждое «пятно» имеет очевидный потенциал. В связи с этим девелопер должен обладать умением оценивать скрытые возможности участков, в том числе с точки зрения развития окружающей территории и перспектив рынка. Нужно чёткое понимание юридических, градостроительных, проектных ограничений, которые несёт в себе участок. В конечном счёте на основе рисков и возможностей создаётся бизнес-модель, опираясь на которую девелопер принимает решение о целесообразности покупки «пятна». Основные сюрпризы при подготовке проекта преподносят изменения в законодательстве, которые иногда происходят чаще, чем хотелось бы. Но фактически это вопрос адаптивности застройщика, и такая возможность изначально должна быть учтена в финансовой и риск-модели проекта.



Денис ЗАСЕДАТЕЛЕВ
генеральный директор
операционного бизнеса
ГК «Ленстройтрест»

Основная проблема — это дефицит земли. Участков, на которых можно было бы начать строить в ближайшей перспективе, немного. Сейчас в регионе нет ярко выраженной структуры продавцов: на рынке стало больше вариантов не от изначальных собственников, а от тех, кто приобрёл их для собственных нужд или для перепродажи. Также поступают предложения от предприятий, реализующих свою собственность. При этом есть ряд лотов, которые «ходят» по рынку годами. Но ситуация кардинально поменялась в прошлом году — площадки, ранее не представлявшие интереса для девелоперов, стали активно ими рассматриваться и приобретались по очень высоким ценам. Мы знаем примеры, когда купленная земля без всякой дополнительной подготовки перепродавалась через год вдвое дороже.

16⁽⁰⁸⁾ ГДЕ ЖИТЬ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Очень кушать хочется

Территория вокруг «Невской ратуши» — часть исторического района Пески — с недавних пор заметно меняется. Последние 10 лет здесь идёт активная жилая застройка, появляется новая инфраструктура, и даже администрация Петербурга выбрала это место своим новым «домом». Неудивительно, что рядом с такими местами открываются новые заведения, в том числе в сфере общественного питания.

При этом в других локациях ресторанные проекты вызывают много шума. Жители улицы Рубинштейна годами успешно выживают от одного, то другого ресторатора за арендованными площадями, системно вызывая в общепит всевозможные проверки. Здесь многим барам и ресторанам проще сменить локацию и открыться заново в месте поспокойнее. И не всегда гастропроект на замену находится мгновенно: для открытия (и нормальной работы) новой точки в многоквартирном доме необходимо заручиться поддержкой как минимум 2/3 голосов собственников. К слову, стоимость аренды в этой локации в среднем составляет около 17 млн рублей в год.

Поэтому рестораторы начинают выбирать места, которые сочетают и преимущества центра города, и отсутствие потенциальных дотошных соседей, и наличие парковки. А возле «Невской ратуши» — тихо во всех смыслах.

Хороша ложка к обеду

В конце лета 2021 года в здании горадминистрации на Новгородской улице открылся ресторан Ante Seafood & Bar. Помещение он арендует не у города, как можно было подумать, а «транзитом», через субаренду. Когда чиновники въехали в новые помещения в 2018-м, вопрос питания сотрудников отделили на аутсорс. В том же году ГБУ «Дирекция по управлению объектами административного значения» провела аукцион среди желающих арендовать помещения, которые в проекте «Невской ратуши» были предусмотрены под заведения общественного питания.

По данным сайта для размещения информации о проведении торгов на право пользования госимуществом, в список помещений для аренды входили: столовая на втором этаже, кафе на первом (площадью 427,8 м²) и подсобное помещение на цокольном этаже — все они предлагались для организации питания сотрудников администрации. В конкурсе участвовали двое, победителем стало ООО «Стиль», с которым заключили контракт на 10 лет. По условиям договора компания могла заключать договоры субаренды — в 2021 году им и воспользовались. Впрочем, заведение не кричит о себе, если судить по размеру вывески. А вот если оценить упоминания в журналах о светской жизни, амбиции этого проект лелеет весьма серьёзные.

На стиле

Основным акционером ООО «Стиль» является Алексей Говорунов (участник Рейтинга миллиардеров «ДП» — 2020) — не чужой ни общепиту, ни Смольному (хотя и в его «прежней редакции») человек. Он — сын Александра Говорунова, вице-губернатора Петербурга в 2014–2019 годах (аукцион на помещение происходил как раз в 2018-м).

Интерес Говорунова-младшего к организации питания в общественных деловых центрах проявлялся давно: в 2017 году он делил долю 35% сразу в шести компаниях с ресторатором Валерием Кудряшовым, чьи интересы долгое время были связаны с буфетами культурных учреждений города. В частности, Михайловского и Марининского теат-

ров. А также в петербургской Консерватории, на которой и поскользнулся весь бизнес. В 2019 году Валерия Кудряшова задержали по обвинению в мошенничестве в особо крупных размерах. Алексей Говорунов, по данным СПАРК, вышел из пяти совместных компаний за несколько недель до ареста Кудряшова.

В списке учредителей «Стиля» также Алексей Вертягин — гендиректор УК «Русхим», основанной экс-депутатом Госдумы Виталием Южилиным. Последний в середине нулевых годов был близок к Смольному и вообще являлся одним из наиболее влиятельных людей города на Неве. Вертягин вдобавок является бизнес-партнёром Владимира Спирина, основателя ресторана «Zimaleto».

Делать деньги

Ежегодный платёж по аренде помещений, полученных по конкурсу, составляет 20,5 млн рублей. ООО «Стиль» организовало столовую для сотрудников администрации, как и предполагалось планом. Некоторые опрошенные «ДП» работники комитетов, впрочем, не слишком довольны органолептическими свойствами пищи и ценами, но это — субъективно. Выручка компании растёт: если в 2019 году она составляла 28,3 млн рублей, то в 2020-м достигла 36,5 млн.

В ООО «Стиль» говорят, что сдача части пространства в субаренду — вынужденная мера, всё из-за пандемии. «Уже в середине февраля 2020 года мы заметили определённое уменьшение выручки, вся ситуация заставила внести изменения в ранее запланированную модель предприятия — пришлось искать пути выживания. В связи с ограничением появились площади, которые стали нерентабельны, как, например, кафе-кондитерская на первом этаже. Так возникла идея разделить площади, перенести бар в столовую и сдать помещение в аренду достойному субарендатору с целью получить прибыль от аренды», — отмечает гендиректор ООО «Стиль» Ольга Данилова. Занятно, что первые официальные ограничения режима в Петербурге появились позже — только в середине марта 2020-го, а для общепита — даже и в конце этого весеннего месяца.

Своя атмосфера

Субарендатором оказалось ООО «Невское». По данным «Контур.Фокус», оно связано с ООО «Стиль», хотя

и не прямо. Это подтверждает и Ольга Данилова — по её словам, всё сложилось само собой, основатели Ante Seafood & Bar (Дмитрий Блинов из ресторанный группы Duoband, Михаил Соколов и Тимур Дмитриев из Italy&Co. — Ред.) в дружеских отношениях с основателями ООО «Стиль».

Насколько рискованным окажется проект, пока не ясно.

«Я принял предложение коллег, которые уже нашли место, провели переговоры и предложили мне вместе с ними вести ресторан. Мне энергетически нравится эта локация. Однако я бы точно не стал там открывать первое заведение, потому что это место, в которое нужно приехать. У нас же нарабатанная лояльная аудитория — как со стороны партнёров, так и с моей. Дальше всё зависит от того, как мы будем делать свою работу», — отмечает шеф-повар Ante Seafood & Bar Дмитрий Блинов.

«Как правило, средний возраст нашей аудитории — 25 лет и выше. Гости из близлежащих ЖК, несомненно, есть, среди них даже успели появиться постоянные. Мы не локальное заведение, куда ходят только жители соседних домов. К нам приезжают гости со всего города, и это удивительно», — объясняет сооснователь проекта Тимур Дмитриев. «За годы работы мы успели обзавестись большим количеством людей, неравнодушных к тому, что мы делаем», — вторит ему коллега Михаил Соколов.

Посторонним вход разрешён

Размещение ресторана рядом с правительственными зданиями — штука нередкая, понятная, полезная и часто престижная. Достаточно вспомнить «Центральный» ресторатора Леонида Гарбара, квартировавший буквально напротив администрации Ленобласти (закрылся в 2020 году). Таким же местом встреч является ресторан «Шалыпин», расположенный немного далее. А вот так, чтобы чиновникам даже и идти никуда не нужно, — это, пожалуй, впервые. По данным 2ГИС, средний чек в Ante Seafood & Bar составляет 3500 рублей на человека. Как оказалось, обедают там не только (и не столько) представители власти — работники организаций в соседних бизнес-центрах класса А+ тоже активно используют его для бизнес-ланчей. А поскольку ресторан камерный — ведь площадь для него предоставили

небольшую, — даже в рабочие часы там можно наблюдать полную посадку.

«Ресторанов, целевой аудиторией которых являются госслужащие, в Петербурге достаточно. Как пример — заведение на Красногвардейском бульваре, которое находится по соседству с главным штабом одной из политических партий, где 70% посетителей — сотрудники штаба. Тем не менее основатели Ante Seafood & Bar вряд ли ориентировались на сотрудников «Невской ратуши». Для них было бы логичнее открыть заведение с русской кухней», — считает шеф-повар ресторана «Петров-Водкин» Станислав Потёмкин.

Однако есть ещё один странный штрих к этой картине. Уже более 5 лет Смольный не может открыть давно обещанную смотровую площадку в «Невской ратуше», при этом прозрачный купол здания изначально задумывался архитектором как символ открытости исполнительной власти. Эксперт проекта «Невская ратуша» и ныне директор по развитию «Лакта Центра» Ирина Анисимова в 2015 году заявляла, что «любой желающий, кто придёт в “Невскую ратушу”, сможет на лифте подняться в этот купол, посмотреть на город, сделать фотографии». Впрочем, уже в 2019-м в ГБУ «Дирекция по управлению объектами административного назначения» заявили, что объект не предусмотрен для посетителей, так как там установлено и эксплуатируется технологическое оборудование, а конструктивные особенности не позволяют проводить там мероприятия, в том числе экскурсии. В «Лакта Центре», к слову, тоже обещают общедоступную смотровую площадку, но прокомментировать шансы на её появление Ирина Анисимова для «ДП» не смогла.

По такой логике ресторан свободного доступа в здании администрации, да ещё и по соседству со служебной столовой, также не должен отвечать критериям режимного объекта. Впрочем, ООО «Стиль» сдаёт в аренду и помещения на втором этаже. Желающие могут провести там корпоративную вечеринку или детский праздник, заблаговременно согласовав мероприятие с администрацией. Услуга пользуется спросом, на ближайшие полторы недели свободных дат не нашлось.

Мариянна МАТЮШКИНА
журналист

Где кормят в «Невской ратуше»

1665,1 м²
площадь помещений на втором этаже

Столовая (арендатор — ООО «Стиль»)

2 этаж

Общая вместимость залов «Невской ратуши» — 530 человек

1 этаж

427,8 м²
площадь помещений на первом этаже

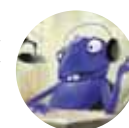
В августе 2021 года здесь открылся рыбный ресторан Ante Seafood & Bar (субарендатор — ООО «Невское»)

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Анна КОВАРСКАЯ
ресторанный журналист

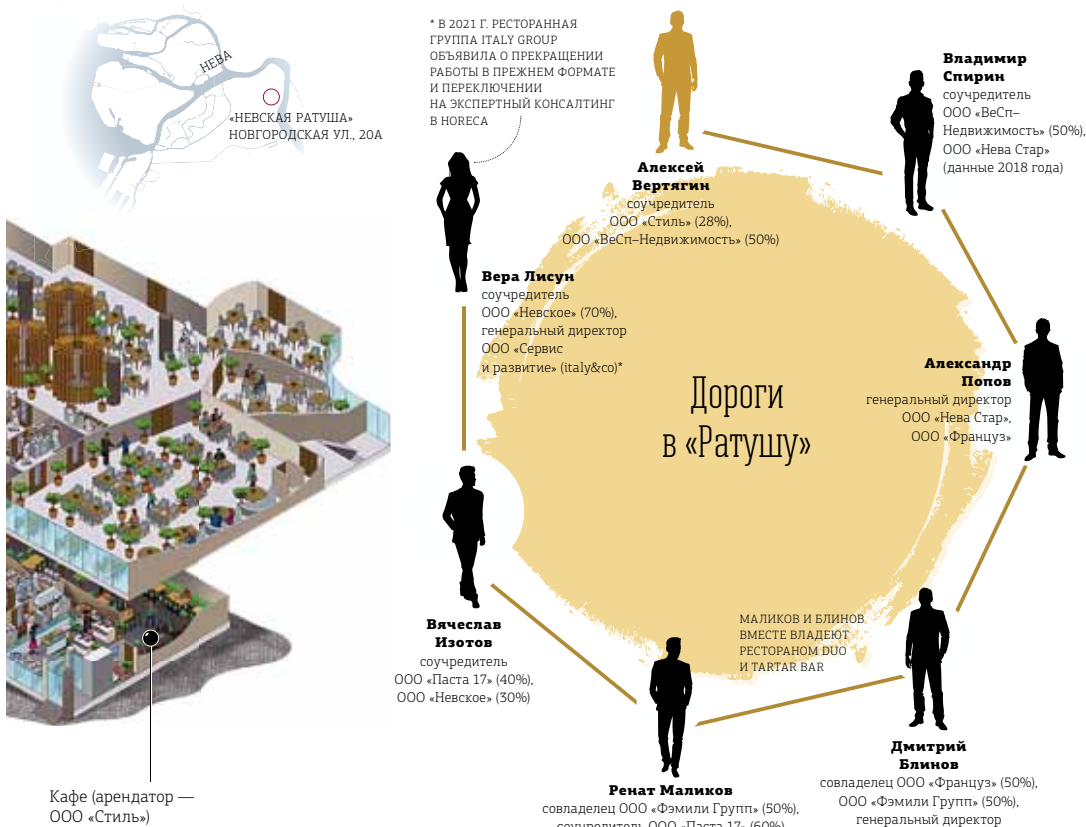
Время ресторанов размером с футбольное поле а ля Ginza прошло, гости хотят уютной камерной обстановки и чётко выверенной концепции. Последнее время в Петербурге выросли в цене небольшие проекты — Betulla, Self edge Japanese, «Ленторг». И Ante Seafood & Bar в Невской ратуше. Основатели Тимур Дмитриев и Михаил Соколов привлекли одного из важнейших шефов в городе — Дмитрия Блинова. И с локацией явно попали в яблочко.



Критик БОРИС
ресторанный критик

«Центральный» — с советским стилем — отлично стилизованный, работал на старшее поколение Смольного и правительства области, конкурируя лишь с «Шалыпиным». Чиновнику там было знакомо и комфортно. Наверное, Ante ориентируется на сходную аудиторию, но двумя десятилетиями моложе. Он буржуазен, строг, не оскорбляет «красными» ценами. Как лобби классического отеля: и обождать можно, и встречу провести за обедом.

Вместо общедоступной площадки для экскурсий под куполом «Невской ратуши» летом здесь открыли ресторан на первом этаже. В организаторах бизнеса — уважаемые и влиятельные люди.



Кто кормит в «Невской ратуше»



В КОНТЕКСТЕ

Без блэк-джека и обзорной площадки

Вера ХЕЙФЕЦ
шеф-редактор



Как известно, еда — базовая потребность, и было бы глупо этим не пользоваться, будь ты любящая бабушка или бизнесмен. Накормить страждущих — идея каноническая, и не важно, идёт речь о пяти хлебах или об устрицах. Базис для развития ресторанного бизнеса прост: есть человек будет всегда, лучше бы вкусно и красиво.

Производственная же столовая — крайне важный элемент социального пакета на любой работе. Вне зависимости от того, стоите вы у реального конвейера или у бумажного. Тем более если речь идёт о горадминистрации, рядом с которой гастрономической Мекки не наблюдается. Да и время обеда ограничено, а поесть надо. Иногда за едой и о делах поговорить.

И тут у «Невской ратуши» сошлись две концепции питания — быстрого рабочего и изысканного вечернего. А гвардия, как обычно, обходила всех с флангов — удачно выпала возможность сдать госсобственности в аренду, и именно под ресторанные функции. То есть и сотрудники накормлены, и гости обихожены, и бюджет пополнен. И арендатор — с опытом работы в бизнесе. А вдобавок — не чуждый городу. Идиллическая пастораль.

Юридически — нет претензий. Аренда разрешена. Деньги в бюджет. Еда качественная. Рацион разнообразный. Да, общедоступного ресторана с видом нет, но ведь режимный объект. Да, заведение с алкоголем и музыкой, но ведь без блэк-джека. Да, владельцы компании — известные в городе люди, и в том числе с родственниками во власти, но что же теперь — и бизнес не вести, если у членов семьи карьера удалась? То есть сама по себе история совершенно нормальная: концепции меняются, а город Петербург, как говорят, очень маленький, все так или иначе знакомы и связаны. И всё бы ничего, если бы на осторожные вопросы о том, как так вообще сложилось, на разных уровнях не отвечали бы: «ачётаетое?»

И вот тут мы вступаем на зыбкую почву рассуждений об этике и морали. Хорошо ли обещать что-то и не выполнять? Не смущает ли, что в правительственном здании работает ресторан, регулярное посещение которого сотрудники здания на зарплату позволяют себе вряд ли могут? Уместно ли сочетать под одной крышей государственные интересы и интересы кафе, наведенные фильмом о мафии, казино, тотализаторе и прочих интересных вещах? Хотя последнее можно трактовать не как недостижимую мечту, а как мрачное предостережение. Тогда, конечно, на входе должен звучать сардонический смех.

Всё это — очень тонкие грани того, как устроен мир. Всем нам хочется идеала, который полностью соответствует нашему пониманию прекрасного. В мире розовых пони под куполом «Невской ратуши» работает обещанная жителям общедоступная обзорная площадка. А в суровой петербургской реальности — её нет. Зато на первом этаже — ресторация.

Другие проекты Алексея Говорунова в области общепита в общественно-деловых центрах

За 7 лет, с 2008 по 2014 год, Валерий Кудряшов учреждает несколько юридических лиц и владеет 100% в каждом:

- ООО «ПТК» (2008)
- ООО «Глобал Фудс» (2009)
- ООО «Маркет Лето» (2012)
- ООО «Кэжуал Бэнуа» (2012)
- ООО «Кэжуал Н2О» (2013)
- ООО «Кэжуал РП» (2014)

Юрлица создавались для управления сетью столовых премиум-класса в петербургских бизнес-центрах, а частности, обеспечивали питание сотрудников подразделений «Яндекса»

24 марта 35% во всех юрлицах приобретает Алексей Говорунов. Доля Кудряшова снижается до 65%.

8 июля Алексей Говорунов выходит из состава учредителей пяти компаний:

- ООО «Кэжуал РП»
- ООО «Кэжуал Н2О»
- ООО «Глобал Фудс»
- ООО «Маркет Лето»
- ООО «ПТК»

25 июля Валерий Кудряшов помещен под домашний арест по подозрению в мошенничестве в особо крупном размере со средствами министерства культуры РФ

22 сентября регистрирующий орган принимает решение о предстоящем исключении ООО «Кэжуал Бэнуа» из ЕГРЮЛ в связи с наличием недостоверных сведений

Доходный дом книготоргового туза

Жажда знаний — штука прибыльная, особенно для того, кто эти знания распространяет, для книгоиздателя

Однако состояния, нажитые на издании литературы духовной, явление по-настоящему редкое. Между тем свидетельство того, что это более чем возможно, — у всех на глазах. Вот он, дом 17 по улице Марата, прежде именовавшейся Николаевской, весь в вензелях владельца — Игнатия Лукьяновича Тузова, выбравшего для себя в сфере книгоиздания редкую нишу и составившего на торговле книгами для всех сословий немалый капитал.

Отец нашего героя — Лукьян Тузов, отставной солдат, напрочь отвыкший от крестьянского труда за 19 лет военной службы, а потому решивший искать лучшей доли, приехал в Петербург из Калужской губернии. Денег у него было совсем немного, ремесла, кроме военного, он никакого не знал, а потому принялся за промысел, на ту пору ещё не ставший казённым, — организацию лотерей. Тут, как говорится, что проще?! Были бы стартовые деньги! Лотереи были копейными, призами служила разная мелочь, а участниками были всегдатаи городских кабаков. Для того чтобы всерьёз обогатиться, выручки, разумеется, не хватало, но Лукьян на жизнь не жаловался. Перетащил в столицу семью и детей, обжился и даже ухитрился дать детям образование. Простенькое, домашнее, с большим уклоном в религию, чем в науку, но тем не менее.

Мальчик на побегушках

Ну а дальше — как полагается, старшего сына следовало «приставить к делу», то есть обучить какому-нибудь ремеслу. Поэтому Игната Тузова отправили служить «мальчиком» в книжную лавку. Тут-то он недостаток знаний и восполнил, не только присматриваясь к особенностям книжной торговли, но и непрерывно «дегустируя» товар — постоянно читая. За несколько лет Игнат дорос до приказчика, а там — и до самостоятельной торговой деятельности. Как он накопил первоначальный капитал, нынче уже не выяснишь, но можно предположить, что он торговал книгами вразнос, а то и целую артель офенё организовал — это было вполне рабочий вариант. В любом случае, к 22 годам у него было достаточно денег для того, чтобы заплатить гильдейский сбор, заявив о себе как о самостоятельном купце второй гильдии, а к 23, в 1874 году, открыть собственный книжный магазин, причём не где-то на окраине, а на Садовой, напротив Гостиного двора.

Книготорговых заведений на ту пору в Петербурге было немало — в пересчёте на число жителей едва ли не больше, чем сегодня. Но Игнатий Лукьянович — а с этого момента его, несмотря на возраст, начали называть по имени-отчеству — взялся продавать



↑ **Четырёхэтажный особняк на Николаевской улице с приметным вензелем на фасаде появился в 1894 году. На фото — семья Тузовых на балконе собственного дома.** ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

исключительно литературу духовного содержания и как следует позаботился об ассортименте, собрав на своих прилавках решительно всё, что по этой теме на ту пору могло быть в продаже. В общем, заведение его быстро стало популярным. А вскоре ему пришлось переехать в помещение побольше, в книжный магазин на Садовой, 16: в каталоге заведения Тузова к тому времени числилось 3500 книг.

Книготорговый магнат

Мало того, как будто уже имевшегося огромного перечня книг ему было мало, молодой книготорговец ещё и сам занялся книгоизданием. Тратиться на собственный печатный цех он не хотел, поэтому договорился сразу с несколькими

петербургскими типографиями, «продав» льготные условия печати. Спектр тузовских изданий был необыкновенно широк — от редко переиздаваемой патристики до сочинений зарубежных философов, переведённых на русский язык, а то и писаний дохристианских европейских святых, от отечественной художественной литературы современных ему авторов до копейчных просветительских брошюр, рассчитанных на малограмотные слои населения. Причём если стоимость редкого издания в твёрдом переплёте могла достигать до 10 рублей, то стоимость книги в экономварианте не превышала трёх, а цена брошюр для народа начиналась от 2 копейки. К 1871 году ассортимент магазина вырос до 11000 книг, причём половина из них была издана Игнатием Лукьяновичем.

Публика старания Тузова оценила вполне. Напечатанные им книги приобрета-

лись российскими библиотеками, закупались школами и благотворительными фондами, не говоря уже о личных собраниях. Не оставил Игнатий Лукьянович своим вниманием и иногородних розничных клиентов, одним из первых среди российских книготорговцев начав торговлю по каталогу. Скорость доставки, как говорится, была на высоте.

Домовладелец

В начале 1880-х Тузов-младший женился, и вскоре его супруга Анна Гордеевна подарила ему одного за другим двух сыновей и дочь. Дети росли, съёмная квартира на Невском становилась тесна, надо было подумать о доме. Вот и появился в 1894-м четырёхэтажный особняк на Николаевской улице с приметным вензелем на фасаде. Помимо хозяйской квартиры, занимавшей весь бельэтаж, было в нём ещё восемь квартир поменьше — под сдачу.

Стоила аренда этого жилья немало, так что позволить себе его могли только люди солидные. того, что они платили, хватало на содержание дома, так что дополнительных трат он от хозяина не требовал. Вскоре пришлось расширять не только жилплощадь: в 1910 году магазин Тузова переехал в Большой Гостиный двор, заняв изрядное пространство на Садовой линии. К этому времени в его каталоге было уже без малого 17000 томов.

Расти бы этому бизнесу и дальше, но в 1916-м Игнатий Лукьянович отправился поправить здоровье в Старую Руссу и там внезапно скончался. Магазин его после этого просуществовал недолго и был закрыт после Октябрьской революции. Впрочем, при его ассортименте и направленности это было вполне ожидаемо.

Иван **ХЛЕБОВ**
историк

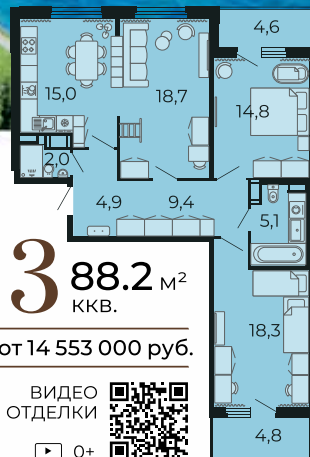
ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ С ПОЛНОЙ ОТДЕЛКОЙ В СДАННЫХ ДОМАХ



ОГНИ ЗАЛИВА

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КОМФОРТ-КЛАССА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
ПР. ГЕРОЕВ/ЛЕНИНСКИЙ ПР.



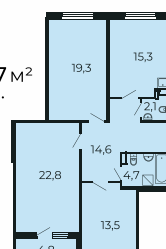
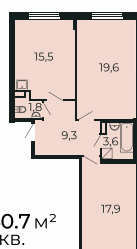
В ПРОЕКТЕ
КВАРТАЛА:

ЖИЛЫЕ ДОМА
2 ШКОЛЫ
5 ДЕТСАДОВ
ПОЛИКЛИНИКА
ПАРКИНГИ
МАГАЗИНЫ

«Огни Залива» - новый обжитой микрорайон в Юго-Западной Приморской части Санкт-Петербурга. Дома I и II очереди сданы и заселены. Открыта часть велодорожки, проведено благоустройство. Работает эффективная управляющая компания.

В ПРОДАЖЕ ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ II ОЧЕРЕДИ
(КОРПУСА 14 И 15) ПО АДРЕСУ: ЛЕНИНСКИЙ ПР.,
Д. 43, СТР. 1 И Д. 45, К. 1, СТР. 1.

БОЛЬШОЙ
ВЫБОР
ПЛАНИРОВОК:



Цена действительна на 17.11.2021 г. Застройщик ООО «Дудергофский проект». Квартиры поставлены на кадастровый учет. Продажа осуществляется на основании договора купли-продажи. Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. ЖК «Огни Залива». Подробная информация на сайте ognizaliva.ru. Реклама.

БФА
DEVELOPMENT
BFA-D.RU

+7 812 611 05 50 OGNIZALIVA.RU

20⁽¹²⁾ ГДЕ ЖИТЬ

**Деловой
ПЕТЕРБУРГ**

24 декабря

журнал

ИТОГИ 2021

Уже ставший популярным проект «ИТОГИ года» выйдет в формате журнала. По традиции это будет завершающий, итоговый номер «Делового Петербурга». В выпуске: наиболее заметные события уходящего года, их причины и последствия, оказавшие наибольшее влияние на экономическую и политическую жизнь Петербурга.

16+

По вопросам рекламы в спецвыпуске:
тел. +7 (812) 326 97 43, моб. +7 (911) 884 04 23, margarita.golodnikova@dp.ru

Процесс по гарантии

С ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА РОСДОРБАНКА ВЗЫСКАЛИ ЗА СРЫВ ГОСКОНТРАКТА НА РЕКОНСТРУКЦИЮ СТАДИОНА В СЕВАСТОПОЛЕ

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрел иск государственного казённого учреждения «Единая дирекция капитального строительства» (ЕДКС) из Севастополя к петербургскому филиалу Росдорбанка, выдавшему банковскую гарантию строительной компании «Гласстрой» из Северной столицы.

В октябре 2019 года петербургская фирма заключила с ЕДКС контракт на реконструкцию стадиона «Горняк» на 340 млн рублей. Проект предполагал реконструкцию недостроенного здания с трибунами (500 мест), строительство футбольного поля, комплексное благоустройство и озеленение территории. Арена предназначалась для тренировок местной ДЮСШ и проведения различных соревнований регионального и местного уровня. Однако в 2020 году госзаказчик из-за нарушения сроков со стороны подрядчика этот кон-



↑ Пока идут суды, заказчик нашёл другого строителя стадиона
ФОТО: DKS.SEV.GOV.RU

тракт расторг. Более того, как следует из данных сервиса «Контур.Фокус», ЕДКС добились включения ООО «Гласстрой» в реестр недобросовестных поставщиков. Завершать этот проект, как указано на официальном сайте ЕДКС, будет московское ООО «Теплостройсервис».

В арбитражном суде дирекция взыскивала с кредитного учреждения 123 млн рублей — банковскую гарантию и неустойку, поскольку в доброволь-

ном порядке банк отказался её выплатить. В свою очередь, петербургский филиал Росдорбанка заявил встречный иск, прося признать прекращённым своё обязательство по договору банковской гарантии. Однако суд встал на сторону госзаказчика, удовлетворив его требование и отказав кредитному учреждению.

Росдорбанк не ответил на запрос «ДП», но, как следует из материалов арбитражного дела, подал апел-

ляционную жалобу. «Увы, думаю, дело не будет рассмотрено в вышестоящих инстанциях. По данной категории споров установилась довольно негативная практика разрешения дел не в пользу банка-гаранта и его клиента — исполнителя госзаказа», — полагает адвокат Андрей Тындык, управляющий партнёр адвокатского бюро «Юридическая контора Гессена».

Отметим, что банковская гарантия, в отличие от других видов обеспечения (залог, поручительство, неустойка и др.), плохо оспаривается. У банка-гаранта крайне ограничены аргументы для оспаривания, да и сам он не участвует в правоотношениях сторон договора, обеспеченного гарантией.

При этом Андрей Тындык обращает внимание на то, что споры в области госзаказа в целом и по банковским гарантиям в госзаказе в частности с большим трудом удаётся разрешить не в пользу госзаказчика. По мнению эксперта, сейчас существует явный правовой «перекос» в пользу последнего. «В нашей практике бывали случаи, когда договор выполнен сторонами на 98%, имеет место небольшая просрочка, возникшая по вине заказчика, но требова-

ние по гарантии предъявляется заказчиком к банку в полном объёме. Обычно это гигантские суммы, несоизмеримые нарушению. Такие ситуации порождают явный дисбаланс в отношениях сторон. Суды очень формально относятся к аргументации исполнителя госзаказа и банка, зачастую глубоко не исследуя обстоятельства дела», — резюмирует Андрей Тындык.

Добавим, что «Гласстрой» пытался в Арбитражном суде Севастополя признать незаконным требование ЕДКС о выплате банковской гарантии. Из материалов дела следует, что подрядчик трактовал действия госзаказчика как злоупотребление правом.

Однако суд и в этом споре встал на сторону дирекции и отказал в удовлетворении иска «Гласстрою». В сентябре этого года решение вступило в законную силу.

Из госконтрактов петербургской компании можно вспомнить договор с Государственным Эрмитажем, который музей расторг в одностороннем порядке. Нарушение контракта привело к срыву открытия выставки «Искусство Ирана».

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН
dmitry.marakulin@dp.ru

Комфортная среда

Элитный спрос остался на уровне

НЕДВИЖИМОСТЬ. Спрос на премиальное жильё в Петербурге остаётся стабильно высоким, без резких колебаний. В третьем квартале текущего года продано практически столько же квартир, сколько во втором.

По данным Colliers, в период с июля по сентябрь 2021 года было продано 101 тыс. м² жилья (1754 квартиры), тогда как во II квартале объём продаж составил 99 тыс. м² (1724 квартиры). По оценкам Knight Frank St Petersburg, с июля по сентябрь было реализовано около 100 предложений общей площадью 12,4 тыс. м². «В основном приобретались квартиры с двумя и тремя спальнями. Их совокупная доля в структуре спроса составила 58%. 93% площадей квартир были реализованы в Петродворском районе Санкт-Петербурга», — говорят аналитики компании.

При этом в III квартале 2021 года наметилось сокращение спроса на элитную недвижимость со стороны иногородних покупателей. Основным мотивом покупки традиционно было улучшение жилищных условий. В объектах высокого класса средняя доля покупки с инвестиционной целью составляет около 5–7%. Однако покупателей ста-

ли интересовало более компактные по площади квартиры — 120–150 м² вместо 150–180 м², как в первом полугодии 2021 года. Основной объём сделок (45%) был совершён с бюджетом от 35 млн до 49 млн рублей. Ещё 30% сделок — с бюджетом 20–34 млн рублей.

Эту информацию подтверждают и в ГК «ПСК». Компания открыла продажи в премиальном жилом комплексе «Северная корона» в начале октября. «На данный момент финансовые результаты даже несколько выше прогноза, что лишь подтверждает особый интерес и к проекту, и к сегменту в целом. За неполный месяц реализовано 15 предложений. И почти в 3 раза больше — более 40 — в листе ожидания, как подтверж-

дённые брони», — рассказал Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

По его словам, одними из первых были совершены сделки с наиболее крупноформатными объектами — до 210 м². «Но в целом метраж реализованных квартир разнообразен и весьма равномерен. Среди проданных есть все предлагаемые варианты по количеству комнат, причём почти в одинаковых пропорциях. Это интересная картина даже сама по себе — равнопредставленность форматов в сделках без перекосов говорит об общей гармоничности проекта как такового», — констатирует спикер.

При этом сбалансированность наблюдается и в целях приобретения. Во всех случаях для покупателей это уже далеко не пер-



вая недвижимость, но распределение в категориях «для себя» и «для детей» практически 50/50. «Как таковых инвестиционных покупок нет. В этой локации все стремятся жить сами: улучшить условия проживания или создавать перспективу для наследников», — комментирует Сергей Софронов.

Стоимость квадратного метра в «Северной короне» сейчас в диапазоне от 350 тыс. до 675 тыс. за 1 м², причём цены по мере роста числа проданных квартир уже корректировались в большую сторону. «В нашем случае одним из ключевых факторов является и расположение — участков подобной локации, протяжённых вдоль воды и набережной на 250 метров, и не из-

под промзон, в премиальных локациях просто нет», — говорят в ГК «ПСК». «Несмотря на изменение условий льготной ипотечной программы, покупательская активность сохранилась благодаря началу делового сезона и активному выходу на рынок новых проектов. Рост интереса покупателей к премиальным продуктам также логичен. Недвижимость остаётся одним из наиболее надёжных способов сохранения денежных средств, а локация и концептуальные составляющие премиальных проектов гарантируют будущий рост стоимости объекта», — комментирует Elizaveta Konvey, директор департамента жилой недвижимости Colliers.

«Развитие рынка сдерживается дефицитом земель-

ных участков, подходящих для реализации элитных проектов», — считает Андрей Вересов, исполнительный директор группы «Аквилон». «Последние несколько лет активно застраивался Петровский остров, однако сейчас здесь остались единичные неосвоенные территории, а на традиционно «элитном» Крестовском завершаются последние проекты. Развитие рынка будет связано с единичными проектами в центре, которые ранее не были реализованы по различным причинам», — соглашается Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Setl Group).

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ
gazeta@dp.ru

629

тыс. рублей составила максимальная стоимость одного м² в проекте «Северная корона»

22 НЕДВИЖИМОСТЬ

ПЕТЕРБУРГ ГОТОВИТСЯ К ПРОВЕДЕНИЮ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ УЧАСТКОВ И ЗДАНИЙ В 2022–2023 ГОДАХ. ОЖИДАТЬ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ НЕ СТОИТ, СОБСТВЕННИКИ НАДЕЮТСЯ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.



ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА
evgenia.ivanova@dp.ru

Кадастровая оценка земельных участков будет проходить в течение 2022 года, её результаты должны утвердить в ноябре, вступят в силу они в январе 2023-го. В 2023 году в Петербурге будут оценивать объекты капитального строительства (порядок утверждения — такой же). Напомним, что в прошлом году результаты оценки в Петербурге не утвердили — после многочисленных просьб бизнеса. Но ожидать повторения этого аттракциона щедрости не приходится. «Возможность неутверждения отсутствует, сроки проведения установлены 237-ФЗ "О государственной кадастровой оценке". Мы не сможем не утвердить результаты», — объяснила на круглом столе, организованном «ДП», заместитель председателя комитета имущественных отношений Ксения Кононевская.

В методических указаниях о государственной кадастровой оценке, утверждённых министерством экономического развития, указано, что кадастровая стоимость должна базироваться на ценах, существующих на рынке недвижимости, и быть результатом рыночного ценообразования, поясняет директор ГБУ «Кадастровая оценка» Сергей Грибовский. «Анализ рынка земельных участков, выполненный нами, показывает, что в среднем рост цен на землю незначительный. Поэтому существенного увеличения кадастровой стоимости и налоговой базы, на наш взгляд, быть не должно. Однако освоение под застройку новых городских территорий, реновация районов исторической, жилой, промышленной застройки, развитие инженерной инфраструктуры города, в целом изменение структуры рынка, конечно, могут привести к изменению значения ценообразующих факторов и, как следствие, результатов кадастровой оценки, но в отдельных локациях. Например, цены предложения на земельные участки под ИЖС с конца 2019 года подрастали на 7–10% в год, это объясняется повышенным интересом к загородному строительству в связи с пандемией», — говорит он.

Сплошные качели

Сейчас важно разобраться, на основании каких данных будет определяться назначение оцениваемых участков, от которого зависит стоимость земли. «Это большая для Петербурга проблема. Если в других регионах есть такой источник информации, как муниципалитеты, то у нас этого нет. Администрации города, районов не могут с этим справиться в силу своей малочисленности. Мы как учреждение тоже не можем десятки, сотни, тысячи объектов обойти, рассмотреть и сказать, как они используются. Тем более у нас и прав таких нет. Мы пытаемся задействовать все имеющиеся источники информации и, ориентируясь на документальные подтверждения этих данных, делаем выводы об использовании объектов недвижимости», — поясняет Сергей Грибовский.

Тенденции по рынку объектов капитального строительства, оценивать которые бу-

дут в 2023-м, в ГБУ называть не стали. «Как будет изменяться рынок, тем более на фоне пандемии, прогнозировать достаточно сложно. Никаких устойчивых тенденций по ним нет — сплошные качели. Тем не менее текущий анализ цен на квартиры показывает, что они увеличились. Говорить, по каким секторам в какую сторону будут изменения, нет смысла — это гадание на кофейной гуще. Помимо пандемии важным фактором можно назвать инфляцию — увеличилась себестоимость строительства, которая ведёт к удорожанию конструкций объектов», — отмечает Грибовский.

Всё включено

Ещё один больной вопрос — учёт НДС при оценке зданий. В прошлом году он учитывался, что вызвало недовольство собственников. В ГБУ сослались на методические указания. При этом во многих регионах России налог не учитывался. Например, в Ленинградской области, где оценка прошла в этом году. «Я как специалист в области оценки считаю, что НДС не должен включаться в налогооблагаемую базу. Но есть мнение Федерации, мнение методических указаний, в которых сказано, что НДС нужно учитывать. Если прочитать методические указания внимательно, эта позиция сформулирована нечётко, мы отправляли письмо в Росреестр с тем, чтобы нам чётко обозначили, что делать с НДС. Нам пока ничего не ответили, сослались на методические указания», — поясняет Сергей Грибовский.

«Очень спорный вопрос, он обсуждался и в судах, и в бизнес-сообществе. Мы приложим все усилия, напишем обращения и в Минэк, и в другие профильные ведомства, чтобы изменить ситуацию и повлиять на формулу расчёта», — прокомментировала Юлия Черноцкая, юрист-консультант Общественного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при губернаторе Петербурга.

Директор филиала ФГБУ «Федеральная кадастровая палата Росреестра» по Санкт-Петербургу Дмитрий Яковлев отметил возможность верификации сведений в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН),

14

млрд рублей не получил бюджет Петербурга, отказавшись от утверждения проведённой в 2020 году кадастровой оценки

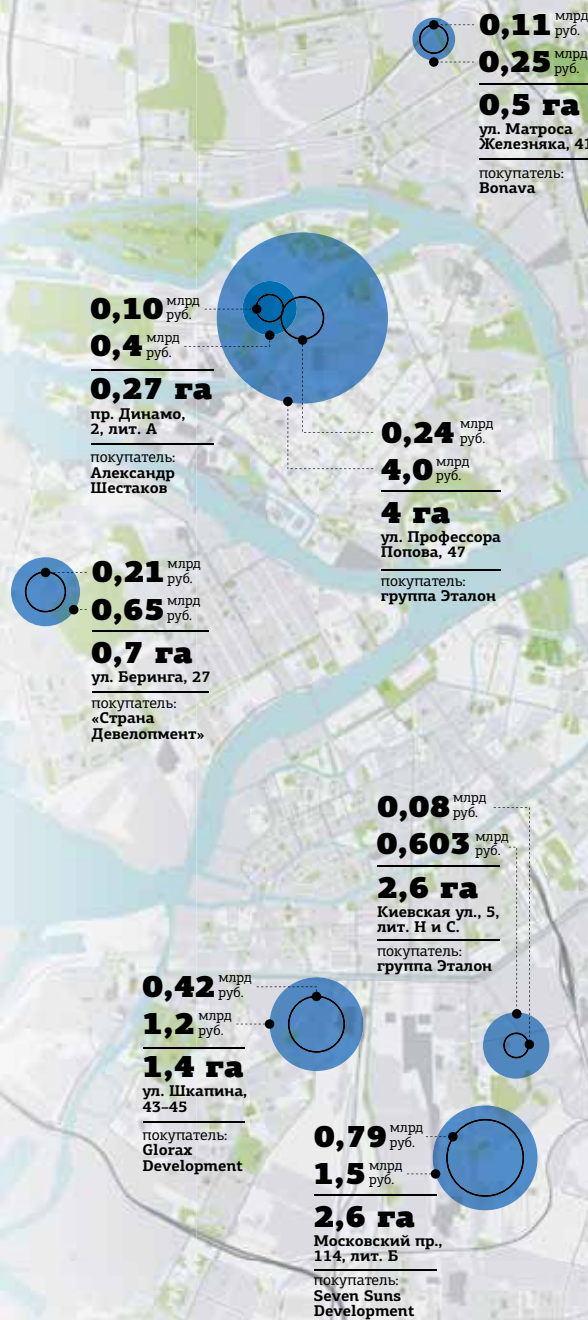
которые влияют на стоимость. Речь идёт об уточнении и дополнении ЕГРН отсутствующими характеристиками объектов. Такая работа проводится на постоянной основе, в том числе на основании обращений правообладателей. Ежемесячно Управлением Росреестра по Санкт-Петербургу по заявлениям правообладателей осуществляется более 800 внесений изменений в основные сведения об объектах недвижимости.

В большинстве случаев — в результате перепланировок, уточнения местоположения объектов капитального строительства на земельном участке, изменения вида разрешённого использования земельного участка. Также в порядке межведомственного взаимодействия в ЕГРН вносятся дополнительные сведения: адрес объекта недвижимости, кадастровая стоимость, назначение и другие», — говорит начальник

отдела государственной регистрации прав и кадастрового учёта Управления Росреестра по Санкт-Петербургу Василий Коробцов.

Споры о цене

Собственники недвижимости, согласно законодательству, имеют право оспорить результаты оценки, в том числе в досудебном порядке, — на комиссии при комитете имущественных отношений. «Круг лиц, имеющих право подавать заяв-



0,02 млрд руб.
0,45 млрд руб.
0,8 га
ул. Курчатова, 14
покупатель:
«Евроинвест»

КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, СДЕЛКИ ПО КОТОРЫМ ПРОШЛИ В 2021 ГОДУ

Кадастровая стоимость
Стоимость сделки по оценкам экспертов

0,17 млрд руб.
1,1 млрд руб.
3,6 га
Синопская наб., 56-58, лит. Б
покупатель:
«Группа ЛСР»

ления об оспаривании, определён законом. Это прежде всего правообладатели и лица, чьи права могут быть затронуты величиной кадастровой стоимости. В основном это заинтересованные правообладатели», — поясняет Ксения Кононевская. «Оспариваний в Петербурге — минимальное количество среди всех регионов. Сейчас комиссии проходят раз или два в месяц, на них рассматривается от трёх до семи вопросов. В суде в этом году у нас оказалось чуть больше 50. В прошлом году и ранее было чуть больше. В целом процент оспариваний — 0,012%», — рассказала Татьяна Скуратова, начальник управления по работе с заявителями ГБУ «Кадастровая оценка». Она отмечает, что в среднем комиссия согласовывает порядка 30% заявлений от правообладателей. Основаны положительные решения на предоставленных в комиссию отчётах о стоимости объектов, подготовленных по заказу заявителей. «Комиссия в своих решениях очень подробно излагает все замечания к отчётам. Есть случаи, когда эти замечания исправляются, тогда отчёт проходит со второго-третьего раза. А есть случаи, когда при исправлении ошибок допускаются новые ошибки и члены комиссии вынуждены писать новые замечания от отчёта к отчёту», — говорит Татьяна Скуратова.

Платят все

«Любое повышение налоговой нагрузки для бизнеса может быть губительно. Город не единожды заявлял, что выпадающие доходы от того, что кадастровая стоимость осталась неизменной, составили 14 млрд рублей. Это с учётом того, что ставка налога на имущество в этом году составляет 1,5%. В 2023 году ставка поднимется до 2%. Мы понимаем, что сумма увеличится. То есть средства, которые бизнес мог бы потратить на своё развитие, будут переданы в бюджет. Дополнительную обеспокоенность вызывает за-

кон, который, скорее всего, будет принят и по которому в 2023 году расширится круг плательщиков налога на имущество с большой долей вероятности за счёт субъектов малого и среднего предпринимательства. Сейчас налог взимается с объектов площадью от 1000 м², с 2023 года планируется сократить эту предельную площадь до 500 м². Мы будем работать с методикой, с комитетом финансов — возможно ввести отраслевой принцип или понижающие коэффициенты к налогу, как сделано в Москве, чтобы выделить наиболее пострадавшие отрасли и поддержать их в плане налоговой нагрузки», — заявляет Юлия Черноцкая.

«Действительно, надо чётко разделять кадастровую стоимость объектов недвижимости и бремя уплаты налогов. Налоговая нагрузка регулируется ставками, льготами, предоставлением преференций. Регулирование не должно отражаться на реальной стоимости объектов. Абсолютно верно, что мы должны говорить о необходимости вычленять пострадавшие отрасли, возможно, предоставлять льготы, но никак не о том, что не надо актуализировать кадастровую стоимость», — прокомментировала Ксения Кононевская.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



МАРИЯ НАСЕДКИНА
управляющая ООО «ЧАРК»

Хочется обратить внимание правообладателей на правильное межевание земельных участков. Прежде чем предъявлять претензии к кадастровой оценке, нужно проверить, точно ли определены границы, местоположение, площадь. Ошибки могут повлечь за собой внесение в ЕГРН неверных сведений — отнесение к районам, где удельный показатель кадастровой стоимости выше. После уточнения местоположения, внесения актуальных сведений в ЕГРН кадастровая стоимость будет определена верно, что имеет большое значение при расчёте налогов.



ДМИТРИЙ ЖЕЛНИН
управляющий партнёр
ООО «Митсан Консалтинг»

Ни для кого не секрет, что вся недвижимость в стране должна быть оценена по кадастровой стоимости к концу 2023 года. Как я понимаю, это делается, чтобы с 2024-го или, может быть, 2025 года перейти полностью на налогообложение недвижимости от кадастровой стоимости. Её важно знать именно сейчас, особенно тем, кто пока не платит налоги с недвижимости, например владельцам складов, промышленных объектов, цехов и пр. Для них сейчас самое правильное время заниматься оптимизацией будущего налогообложения, и для этого времени пока достаточно.

380 88 07

Скорее!

LSR.RU

КУПИ!

МОРСКУЮ НАБЕРЕЖНУЮ

от 5 млн
₽

КВАРТИРЫ
У МОРЯ

Л С Р

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — СЗ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ [HTTPS://НАШ.ДОМ.РФ/](https://наш.дом.рф/). Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКАЯ ГУБА, УЧАСТОК 14 (ЗАПАДНЕЕ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА, КВАРТАЛ 12), ЖИЛОЙ БЛОК 12.2. 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. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И НАЛИЧИЕ КВАРТИР ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 24.11.2021 Г. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ LSR.RU.



РЕКЛАМА

ВОПРЕКИ ЗАЯВЛЕНИЯМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИГРОКОВ И ДЕФИЦИТУ НА РЫНКЕ, ПЕТЕРБУРГСКИЕ АВТОДИЛЕРЫ ГОТОВЯТСЯ ПРОВЕСТИ ТРАДИЦИОННЫЕ НОВОГОДНИЕ РАСПРОДАЖИ



СВЕТЛАНА АФОНИНА
svetlana.afonina@dp.ru

Скидки в канун Нового года — традиционное явление на рынке авторетейла в России. Обычно клиентам предлагали купить новый автомобиль с дисконтом 3–5% в массовом сегменте и до 15–20% в премиальном.

Традиция распродаж связана со спецификой автомобильного бизнеса: декабрьские скидки помогали автодилерам выполнить годовой план продаж и получить бонусы от автопроизводителей. В свою очередь, покупатели специальные предложения побуждали приобрести автомобиль именно под Новый год, ведь в декабре можно было рассчитывать на максимальную скидку. В 2018–2020 годах продажи декабря были выше среднемесячных примерно на 40–50%, говорит директор по маркетингу группы Wagner Михаил Подушко. «Мы реализовывали в декабре до 12% годового объема продаж», — уточняет он.

В преддверии декабря 2021-го многие федеральные игроки авторетейла сообщили в СМИ: грядущий канун Нового года пройдет без скидок. Причиной этого стал дефицит новых легковых автомобилей. Поставки из-за проблем с комплектующими (в частности, полупроводников) у автопроизводителей за последние месяцы так и не стали регулярными. Машин в наличии мало, их разбирают практически с автобуса — а значит, продажи вроде не нужно стимулировать. Однако опрошенные «ДП» автодилеры Санкт-Петербурга сообщили, что у них в декабре 2021-го праздник всё же состоится.

Скидки не на всё

Автодилеры по большей части поддерживают акции производителей. В этот «набор» обычно входят скидки на определённые модели при определённых условиях покупки: например, в лизинг или в трейд-ин. Если были «зависшие» автомобили, клиентам могли предложить подарок «побогаче» — например, зимнюю резину, но это скорее исключение из правил.

Сегодня из-за дефицита новых машин на рынке дополнительно стимулировать продажи действительно не требуется, отмечает Михаил Подушко. «Однако мы хотим, чтобы клиенты получали удовольствие от приобретения автомобиля, поэтому, конечно же, планируем дарить сувениры и подарки детям», — добавляет он.

Группа компаний «Прагматика» планирует запуск традиционных новогодних акций, говорит директор по развитию ГК Александр Шапринский. «Будут скидки и подарки, но на ограниченную партию автомобилей», — говорит он. Это основное отличие «пандемийной» реальности авторетейла: если раньше скидки распространялись на весь модельный ряд текущего года, сейчас они будут предоставляться только на ограниченное количество моделей, уточняет Шапринский. В целом, по его оценке, раньше по акциям покупали до 50% новых машин, сейчас эта доля снизилась до 15–20%.

В «Максимум Hyundai Рыбинская» сообщили, что уже запустили акцию на несколько моделей: клиентам дарят зимние шины и комплексную защиту автомобиля.

Праздник всё же состоится



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Продажи новых легковых автомобилей в России в 2021 году, штук (% к соответствующему периоду 2020 года)

Январь	95 213	-4,2%
Февраль	120 081	+0,8%
Март*	148 676	-5,7%
Апрель*	151 964	+290,4%
Май	147 378	+133,8%
Июнь	157 808	+28,7%
Июль	132 640	-6,5%
Август	114 130	-17%
Сентябрь	119 485	-22,6%
Октябрь	126 204	-18,1%

* В марте-апреле 2020 года был объявлен локдаун и в некоторых регионах автосалоны были закрыты. Источники: комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса

«Можно обсуждать дополнительные выгоды, если клиент сдаёт автомобиль в трейд-ин или покупает новый в кредит у банков-партнёров», — уточняет руководитель отдела продаж автосалона Светлана Васильева. По её словам, при большей стоимости автомобиля дилерский центр может предоставить скидку посущественнее. «Как правило, в массовом сегменте практически все доступные на складе автомобили уходят по акционным предложениям», — добавляет она.

В условиях дефицита автопроизводители убрали большинство акций, говорит руководитель отдела продаж «Фольксваген Центр Максимум» Людмила Салыкина. В ходе новогодней распродажи автосалон намерен предоставить клиентам специальные условия — дополнительные опции или скидки, добавляет она.

Спрос переключился

Некоторое время назад автодилеры зарабатывали примерно \$500 при продаже автомобиля, которые платил ему производитель (3–5% стоимости), говорит начальник аналитического отдела инвестиционной компании «ЛМС» Дмит-

рий Кумановский. Не секрет, что основной доход у автодилеров складывается за счёт дополнительных опций, которые заказывает клиент. По сути, задача автосалона — продать большее количество «допов», маржа на которые у производителя составляет 20–25%. На практике выходит, что автодилеры имеют доходность значительно выше, чем минимально гарантированная производителем. «В массовом сегменте легковых автомобилей она может составлять около 10%», — оценивает Дмитрий Кумановский.

Дефицит новых легковых автомобилей продолжал оказывать сильное влияние на российский рынок. Так, октябрь 2021 года стал четвёртым месяцем подряд, когда продажи новых легковых автомобилей в России продолжали снижаться.

По оценке комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в октябре продано 126,2 тыс. легковых и лёгких коммерческих автомобилей. Это на 18,1% меньше, чем в октябре прошлого года. В целом в январе-октябре продажи выросли только на 10,5% и составили 1,3 млн штук. Это против, что в некоторых реги-

онах прошлой весной автосалоны не работали около 2 месяцев и база для статистических подсчётов достаточно низкая. «Предстоит ещё пройти долгий путь, чтобы преодолеть глобальный спад производства и новые проблемы в логистике, связанные с разрывом цепочек поставок», — прогнозирует председатель комитета автопроизводителей АЕБ Томас Штэрцель.

Пресловутый дефицит новых машин и последовавшее за ним снижение продаж привели к тому, что дилеры практически перестали продавать автомобили «по каталогу», с завода. Они устанавливают опции уже не по желанию клиента, а самостоятельно: другие диски, дополнительные комплекты оборудования и т. д., отмечает Дмитрий Кумановский. «Себестоимость такого оборудования иногда в разы меньше продажной цены. И тут рентабельность будет зависеть больше от объёма запасов автомобилей конкретного автодилера и от его коммерческой предприимчивости: насколько сильно автодилер решится увеличить стоимость машины», — полагает эксперт. По его оценке, сегодня при стоимости автомобиля 1,5 млн за счёт

«допов» цена на него вырастает на 20–30%.

Но дефицит машин на рынке повлиял не только на их продажи. Высокая стоимость машин «в наличии» привела к смещению интереса в массовом сегменте к китайским производителям. «По некоторым данным, самые высокие наценки на автомобили — у дилеров KIA и Hyundai, которые за счёт российского автозавода имели запасы больше, чем другие», — рассуждает Дмитрий Кумановский.

Однако, когда взлетает цена, падает спрос. Дилеры этот момент пропустили: по этой причине продажи оказались ниже, чем у «китайцев», которые за 2020–2021 годы плотно заняли сегмент недорогих машин, резюмирует собеседник «ДП».

Спрос по-прежнему сохраняется на высоком уровне и будет таким в обозримом будущем. «Думаю, что производители, даже если проблема дефицита разрешится, будут искусственно его поддерживать для сохранения цен на высоком уровне», — полагает доцент кафедры государственного и муниципального управления СЗИУ РАНХиГС Дарья Щербакова.



ФОТО: СЕРГЕЙ КОЗЛОВ

Примут и без корочки

РАБОТОДАТЕЛИ ИЗ СФЕРЫ IT СТАЛИ БОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫ К ВЫПУСКНИКАМ КУРСОВ ПЕРЕПОДГОТОВКИ. НО НЕДОВЕРИЕ К ОНЛАЙН-ШКОЛАМ СОХРАНЯЕТСЯ.



ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

Переживаниями по поводу кадрового голода рынка IT делятся давно. Несмотря на то что такие специальности лидируют по популярности у абитуриентов и студентов вузов, специалистов компаниям всё равно не хватает. Параллельно с этим идёт другой процесс. Рост автоматизации на предприятиях различных сфер деятельности приводит к тому, что отдельные профессии становятся ненужными. Это побуждает многих людей задуматься о переквалификации на более востребованную специальность. Нередко они начинают интересоваться именно сферой IT как наиболее популярной и высокооплачиваемой.

Кузницы кадров или недоучек?

HR-директор компании «Рексофт» Дмитрий Скрипкин говорит, что нехватка кадров в отрасли настолько высока, что если у человека есть желание переквалифицироваться из текущей специальности в IT-профессию, то это вполне реально и работодатель будет это приветствовать. В конце концов никто не ждёт, что такой человек моментально станет разработчиком ПО. Начать карьеру можно со смежных профессий: тестировщик, аналитик, дизайнер, product owner, копирайтер

скриптов, технический писатель.

СЮ интернет-агентства «Альянс» Сергей Кондратенко согласен, что переобучение в сторону IT уже плотно вошло в жизнь бизнеса. Конечно, стать полноценными специалистами готовы далеко не все. Но первые шаги в эту сторону делаются: маркетингологи осваивают цифровые инструменты и становятся аналитиками, часть менеджеров начинают заниматься поддержкой внедрённых продуктов.

Вопросом обучения и переобучения специалистов петербургские игроки рынка озадачились давно. Некоторые уже не первый год инвестируют в собственные курсы, другие ведут совместную работу с вузами. А кто-то занимается тем и другим параллельно. Также агрессивно рекламируются онлайн-школы: GeekBrains, Skillbox, «Яндекс.Практикум» и другие. Курсы дополнительного образования, где можно получить знания, необходимые для работы в сфере IT, есть и у петербургских вузов.

По мнению Екатерины Дементьевой, директора по персоналу компании «МойОфис», онлайн-образование — хорошая возможность прокачать свои навыки. Хотя уровень его, конечно, не столь высок, как у профильного университета. Представители некоторых компаний рассказали «ДП», что часть их сотрудников оттачивали практические навыки с помощью онлайн-курсов, но первоначальную базу получали всё же в вузах.

Немало и тех, кто склонен к резко критическим оценкам, называя онлайн-курсы «кузницей недоученных айтишников».

«Рекрутеры говорят, что в описаниях вакансий всё чаще можно увидеть приписку "выпускникам онлайн-школ не обращаться"». Практика показывает, что после онлайн-курсов специалисты выходят на рынок с завышенными ожиданиями и явным недостатком практических умений. Это не означает, что программы переподготовки не способны сделать начинающего IT-специалиста, пришедшего из другой отрасли. Важно обращать внимание на статус образовательного учреждения и помнить, что диплом не заменит опыта», — указывает директор учебного центра «Сетевая академия ЛАНИТ» Марина Макарова.

По мнению Екатерины Артюшиной, онлайн-школы и курсы могут помочь решить проблему входа в профессию. Но глобально с кадровым голодом они бороться не в силах. «У компаний есть потребность в специалистах уровня middle и senior, обладающих опытом, экспертизой в разных отраслях», — поясняет она.

Проблема большинства курсов в том, что они не нацелены на глубокое понимание профессии. «На выходе мы получаем не IT-специалистов, а в лучшем случае офис-менеджеров. Универсального сценария переподготовки не существует. Человека, не имеющего базового понятия о программировании, превратить в айтишника посредством таких занятий, мягко говоря, сложно», — уверен генеральный директор компании DZ Outstaff, финансовый директор ГК DZ Systems Матвей Кример.

Некоторые курсы по сути представляют собой набор вебинаров, которые чело-

век просматривает, а после делает несложные домашние задания. По итогам выдаётся сертификат, а у студента появляется надежда на скорое трудоустройство с высокой зарплатой на старте.

Чтобы далеко не ходить

В приоритете у компаний остаются собственные курсы по обучению специалистов и программ стажировок, инвестиции в них растут. Например, в «Сетевой академии ЛАНИТ» отмечают, что всё чаще получают запросы на оценку уровня начинающих специалистов и разработку программ для их обучения. Если раньше таких обращений насчитывалось два-три в год, то сейчас столько же поступает за неделю. По словам Марины Макаровой, также растёт спрос на переквалификацию специалистов, например сотрудников техподдержки в тестировщиков. В компаниях понимают, что переучивать собственных лояльных сотрудников всегда дешевле и эффективнее, чем искать новых. Поэтому быстрое развитие корпоративных программ переквалификации специалистов в IT — неизбежный тренд, который

укоренится в ближайшем будущем.

Сегодня у компаний просто нет другого выбора, кроме как развивать образовательное направление внутри. «Не имея подобных программ практически невозможно конкурировать на рынке разработки ПО. Да, небольшие компании обходятся без собственных образовательных инициатив. Но крупным игрокам, которым требуется постоянный приток специалистов, без инвестиций в образование не обойтись», — комментирует исполнительный директор Artezio Павел Адылин.

Как рассказала «ДП» руководитель направления рекрутинга ГК «КОРУС Консалтинг» Дарья Афанасьева, в её компании последние 5 лет развивают систему подготовки стажёров. «Ежегодно к нам приходит учиться порядка 60 человек. Работать остаётся приблизительно 80%. Программы позволяют в короткие сроки нанять, обучить и подготовить лояльных сотрудников, которые будут расти в компании», — говорит Афанасьева.

Научи учёного

Обучение затрагивает не только новичков, но и специалистов со ста-

жем. Готовность осваивать новые знания для сотрудника отрасли — чуть ли не самое главное качество. Руководитель по работе с вузами First Line Software Иннокентий Пунтиков рассказал, что у них в компании практикуется горизонтальное перемещение сотрудников с проекта к одному техническим требованиям на проект, для которого актуальны другие.

У представителей онлайн-школ тоже есть отчётливое понимание, что необходимо расширять круг знаний и умений, которые получают их студенты.

«Если работодателю придётся выбирать между двумя кандидатами с одинаковыми hard-скиллами, то выбор будет сделан в пользу того, кто владеет и софтами: умением планировать время, работать в паре и команде, задавать много вопросов (это нормальная и правильная практика), слушать наставника внутри команды и проактивно реагировать на указания, воспринимать обратную связь и уметь с ней работать», — говорит Игорь Музыкин, руководитель направления «Программирование» в Skillbox.

ДП Реклама

бизнес для бизнеса

Выходим: понедельник, среда, пятница
Отдел рекламы:
тел. 326-9719, 326-9744

CG 1998

СПО GROUP

ЮРИСТЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Юридические услуги по оптимизации потребления электрической энергии и мощности, расчет вариантов оптимизации

+7 812 603-45-25, +7 903 092-27-20

www.PRAVORF.ru

LAWYERS & PARTNERS

ЮРИСТЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Юридические услуги по оптимизации потребления электрической энергии и мощности, расчет вариантов оптимизации

+7 812 603-45-25, +7 903 092-27-20

www.PRAVORF.ru

26 БАНКИ И ФИНАНСЫ

Лизинг подорожает

РОСТ СТАВОК НА КРЕДИТНОМ РЫНКЕ
КРАТНО УВЕЛИЧИЛ СПРОС НА ЛИЗИНГ.
УЧАСТНИКИ РЫНКА В БУДУЩЕМ ГОДУ
ЖДУТ СОКРАЩЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК
И ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ НОВЫЕ СФЕРЫ.



ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Тренд на повышение ключевой ставки ЦБ РФ привёл к пропорциональному удорожанию лизинга во всех сегментах рынка — от сельхозтехники до легковых автомобилей. Ситуацию осложняет и дефицит из-за сокращения объёмов производства техники. Не входящие в государственные банковские группы лизинговые компании, наиболее остро реагирующие на изменение стоимости фондирования, ожидают стагнации рынка уже в начале 2022 года.

Промежуточные успехи

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2021 года объём нового бизнеса лизинговых компаний в РФ вырос до 1,5 трлн рублей, на 53%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Положительную динамику показали 17 из 19 сегментов. Это рекордный подъём за последние 4 года: в последний раз схожие темпы роста наблюдались в 2018 году, когда рынок увеличился на 42%.

«Основной прирост в денежном выражении показал сегмент автолизинга (+64%), что связано с высоким спросом со стороны МСБ на фоне дефицита автомобилей и увеличения их стоимости», — отмечают в «Эксперте». По данным агентства, объём нового бизнеса по строительной технике показал более чем двукратный подъём (+106%) к аналогичному периоду прошлого года, что объясняется мерами государственной поддержки по субсидированию лизинга спецтехники и оборудования, а также реализацией крупных инфраструктурных проектов. «Совокупное количество лизингополучателей в автомобильном сегменте выросло за 9 месяцев на 24%, — делится выводами Татьяна Арабаджи, директор агентства

Russian Automotive Market Research. — Рынок находится в фазе смены структуры спроса. Так, в сентябре по сравнению с сентябрем 2020-го количество сделок сократилось на 9%. Наибольшее снижение доли рынка в общей структуре сделок показали сектор такси (–3% в годовом выражении), торговля (–0,9%) и производство (–0,8%).

Вместе с тем в Петербурге по объёму нового бизнеса лизинговые компании показали кратный прирост: на финансирование направлено в 2,4 раза больше, чем годом ранее, 144 млрд рублей. На результат повлияло не только снижение объёмов прошлого года на фоне пандемии.

«Рост произошёл в основном за счёт отложенного спроса, повышения стоимости предметов лизинга, а также за счёт большего проникновения лизинга в продажи как инструмента приобретения основных средств», — говорит Дмитрий Албегов, руководитель группы оборудования и спецтехники компании «Интерлизинг».

«По Петербургу у нас был пересмотр плана в сторону увеличения ещё в начале 2021 года, затем было два повышения, после I квартала и в середине года, — отмечает Андрей Бугров, руководитель дивизиона «Санкт-Петербург» компании «Балтийский лизинг». — На сегодня у нас 100% выполнения последних после корректировок, и, думаю, на 15–20% мы план перевыполним».

По его оценке, на начало ноября объём нового бизнеса компании в городе вырос в 1,9 раза, до 11,5 млрд рублей, количество сделок увеличилось в 1,4 раза.

«Подводя итоги за 10 месяцев 2021 года, мы в целом довольны результатом на 80%, по итогам года ожидаем небольшой прирост на 5–10% по сравнению с предыдущим», — рассказывает Александра Христофорова, совладелец

лизинговой компании «Петербургснаб».

Цены идут в рост

Опрошенные «ДП» участники рынка отмечают, что стоимость лизинга стала возрастать только осенью текущего года, тогда как банковское кредитование начало дорожать уже весной, сразу после начала цикла ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ РФ. В среднесрочной перспективе стоимость лизинга будет увеличиваться, в том числе из-за роста отпускных цен производителей. На текущий момент увеличение составило 2–4%.

«Повышение ключевой ставки внесло свои коррективы, но лизинговая отрасль разрабатывает смягчающие инструменты, условия сделок стали более гибкими, авансы снижены, а сроки договоров увеличены», — рассказывает Андрей Бугров.

Рост стоимости финансирования в нашей компании пропорционален росту ключевой ставки, мы традиционно стараемся сдерживать рост ставок или, по крайней мере, его отложить», — солидарен Дмитрий Албегов.

«С точки зрения фиксации ставки вдолжью предпочтение отдаём облигациям и частным займам, — поясняет Александр Христофорова. — Некоторые банки идут на повышение ставок по ранее выданным кредитам. С другими нам удаётся договориться о сохранении условий кредитования, аргументируя это тем, что при повышении ставки для лизингополучателя мы рискуем потерять качественный портфель».

Это может произойти, если лизингополучатель досрочно выкупает предмет лизинга. При этом, как отмечает эксперт, сохраняется риск изменения условий банковских кредитов, что можно расценивать как негативный сценарий.

Новаиии закона

С января будущего года в регулировании отрас-

Топ-15 лизинговых компаний в Петербурге по объёму нового бизнеса

за 9 месяцев 2021 года, млн руб.

Источник: «Эксперт РА»

«Газпромбанк Лизинг» (ГК)

36 182

«ВТБ Лизинг»

27 473

«ПСБ Лизинг»

15 863

«Балтийский лизинг» (ГК)

8192

Государственная транспортная лизинговая компания

6931

ЛК «Европлан»

6704

«Альфа-Лизинг» (ГК)

6487

«РЕСО-Лизинг»

6066

«Сбербанк Лизинг» (ГК)

4106

«Сименс Финанс»

3359

«Интерлизинг»

3020

«Райффайзен-Лизинг»

1718

«КАМАЗ-Лизинг» (ГК)

1706

«ЮниКредит Лизинг»

1655

«ЗЕСТ» (ГК)

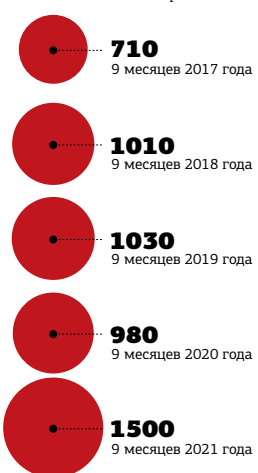
1643

Остальные

12 673

Объём нового бизнеса в РФ, млрд руб.

Источник: «Эксперт РА»



ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ДМИТРИЙ ЕФРЕМОВ
заместитель генерального директора «Сименс Финанс» по Северо-Западному региону

Я не могу назвать серьёзные изменения в спросе. Пока рынок ведёт себя так, как будто ничего не произошло. Показатели за 10 месяцев оказались даже лучше, чем мы планировали. Прогнозируем рост нашего портфеля на конец года не только к предыдущему году, но и к собственным плановым цифрам. Ситуация на рынке развивается быстро. ЦБ РФ несколько раз поднимал ключевую ставку, что, естественно, отражается на стоимости лизинга. В то же время рынок по активности пока не показал остановки. Бизнес слабо отреагировал на первые изменения. В декабре ожидается очередное повышение, и есть риск, что после Нового года рынок приостановится для «принятия» новой действительности.



ДМИТРИЙ АСАДОВ
руководитель северо-западного дивизиона продаж ГК «Альфа-Лизинг»

В декабре ждём очередного увеличения ключевой ставки. Безусловно, этот факт дополнительно подогревает клиентский спрос, но в это же время мы ощущаем всё сильнее проблему дефицита автомобилей и техники на рынке. Несмотря на небольшое снижение количества профинансированных сделок в III квартале, количество заключённых договоров остаётся на плановом уровне. Причина тому — длительные поставки предметов лизинга, переходящие уже на вторую половину 2022 года. По итогам 10 месяцев наш портфель вырос на 30% относительно показателей 2020 года. По итогам года мы прогнозируем выход на целевые показатели, во многом за счёт перевыполнения плана в первом полугодии.

Добрососедские отношения

ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВИЛ МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СНГ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ. В КАКИЕ СФЕРЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ, В МАТЕРИАЛЕ «ДП».

Мониторинг взаимных инвестиций — документ, в котором отражено состояние инвестиций на пространстве СНГ за последние 5 лет. — Евразийский банк развития презентовал на прошлой неделе. Основной вывод — начиная с 2016 года российские инвестиционные потоки переориентировались в сторону стран, входящих в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Инвесторы предпочли диверсифицировать риски после событий на Украине и санкционного обострения со странами Запада. Благодаря этому смещению инвестиционной активности евразийского корпоративного сектора в 2016–2020 годах обеспечила рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в СНГ на четверть — до \$45,9 млрд. Причём более половины из этой суммы (\$25,4 млрд) пришлось на страны ЕАЭС (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия).

Инвестразворот на Восток

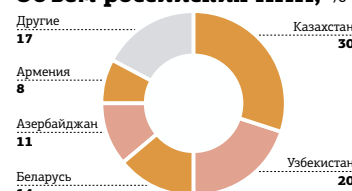
Значительная доля ПИИ в страны СНГ направляется в следующие отрасли: добыча металлических руд (19,8%), сухопутный и трубопроводный транспорт (14%), финансовые услуги (11,4%), добыча нефти и природного газа (9,5%). При этом, как отмечается в мониторинге ЕАБР, растёт доля вложений в прогрессивные сферы: наукоёмкие производства и проекты с небольшой капиталоемкостью. Ещё одним восходящим трендом является рост инвестиций в производство автотранспорта и электрооборудования. Потенциал этого сектора за 3 года увеличился в полтора раза.

55% всех вложений осуществляют частные национальные компании, ещё треть (эта доля уже много лет не меняется) приходится на структуры, находящиеся под контролем государства. При этом половину всех инвестиций из общего числа компаний с госучастием обеспечивают организации, на 100% принадлежащие государству. Число инвесторов, входящих в транснациональные компании, за последние несколько лет снизилось почти вдвое. Доля таких игроков на инвестиционном рынке СНГ упала до 6%. Справедливо утверждение, что рынок евразийских ПИИ относительно монополизирован — почти половину всех инвестиций обеспечивают семь крупнейших компаний. Большая часть из них, в том числе российские компании «Лукойл» и «Газпром», активно инвестируют сразу в несколько отраслей.

Основным получателем ПИИ среди стран СНГ является Казахстан, которому удалось привлечь \$11,2 млрд инвестиций. Второе место за Узбекистаном. Третье занимает Белоруссия, Россия же спустилась на четвертое место, где к ней почти вплотную приблизился Азербайджан. Наибольшее падение в рейтинге у Украины: с первой строчки рейтинга на восьмое место к концу 2020 года.



Объём российских ПИИ, %



Отраслевая структура российских ПИИ и прямых инвестиций стран ЕАЭС в Россию, %

Источник: МВИ ЕАБР



Деньги не проблема

В структуре взаимных инвестиций России принадлежит статус единственного нетто-экспортера ПИИ на постсоветском пространстве. По итогам прошлого года на долю российских инвесторов приходится около 80% всех экспортных инвестиций в ЕАЭС, что составляет \$20,3 млрд из \$25,2 млрд. Практически аналогичная ситуация с российскими ПИИ в странах СНГ — \$37 млрд из \$45,9 млрд. Объём экспортных инвестиций в ЕАЭС за последние 5 лет вырос в 1,3 раза, самый бурный рост зафиксирован в инвестициях в Узбекистан — в 2,1 раза. Основными странами — получателями российских денег являются Казахстан, Узбекистан, Белоруссия, Азербайджан и Армения.

Рассматривая российские инвестиции по отраслям, можно наблюдать чёткое лоббирование интересов крупных игроков. Так, ведущее место среди отраслей по объёмам привлечённых средств заняло производство химических веществ и продуктов — 26,1% от общего объёма. На втором месте находится добыча металлических руд (20,8%), на третьем — сухопутный и трубопроводный транспорт (19,1%).

Данные, которые приводит Евразийский банк развития по российским инвестициям, серьёзно отличаются от информации российского Центробанка. Это связано с тем, что большая часть российских транснациональных компаний часто используют офшоры и другие «периодические базы» для своих ПИИ. В результате весь масштаб не учитывается полностью в официальной статистике. Согласно данным, разница представленных цифр со статистикой ЦБ РФ на постсоветском пространстве отличается втрое, в странах ЕАЭС — в 2,4 раза. Наибольшее расхождение данных отмечается в объёмах российских вложений в Кыргызстан, Армению, Азербайджан и Узбекистан. Разница с официальными цифрами характерна и для других стран СНГ, кроме Украины, т.к. многие российские компании анонсировали уход из страны и уже реализуют соответствующие меры.

К примеру, аналитики ЕАБР выявили почти втрое больше российских инвестиций в Армению, чем заявлено в официальных данных Центробанка. В первую очередь разрыв заметен по ряду проектов «Газпрома» — почти на \$1 млрд, дочерних структур по добыче золота компании «Геопроминг», электроэнергетическим активам группы

«Ташир» (\$0,5 млрд на конец 2020 года), а также по проектам РЖД (на \$200 млн) и «Русала». Отдельно аналитики обращают внимание на армянскую сферу услуг и её бенефициаров: Ардинбанк с собственным капиталом на конец 2020 года в размере \$176 млн, Америабанк (\$103 млн), Банк ВТБ Армения (\$95 млн), а также «дочку» МТС (\$99 млн). Достичь подобных цифр без российских вливаний было бы непросто.

Схожая ситуация складывается и в Белоруссии, где функционируют различные «дочки» «Газпрома», подсчитать активы которых не всегда представляется возможным.

«Зелёное» будущее

По мнению аналитиков ЕАБР, в ближайшем будущем структура и объём инвестиций на евразийском пространстве будут формироваться благодаря дальнейшему развитию интеграционных процессов, причём наиболее важную роль будут играть именно двусторонние отношения между государствами. Будет наблюдаться диверсификация по отраслям: дополнительные деньги смогут получить такие сферы, как ритейл, финансовые услуги, автомобильный бизнес и машиностроение. Отдельным направлением станут «зелёные» инвестиции: за последние

несколько лет их объём удвоился, а учитывая актуальность климатической повестки и различные программы господдержки, Россия и страны ЕАЭС выйдут достаточно привлекательно.

Кроме экологии ожидается рост greenfield-проектов, предполагающих создание производств с нуля. Это связано с желанием инвесторов заходить на новые рынки со своими технологиями и ресурсами, что, в свою очередь, станет толчком для трансфера технологий и модернизации экономики.

При этом рост инвестиций всегда будет сопрягаться с увеличением сумм: по мнению аналитиков Евразийского банка развития, наибольшую популярность будут приобретать сравнительно небольшие инвестиционные проекты на сумму от \$1 млн до \$5 млн, которые охватывают широкий перечень отраслей.

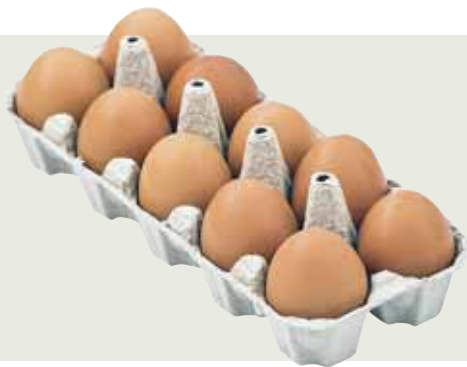
Этому тренду способствуют как экономическая интеграция, так и существующие национальные программы поддержки экспорта, развития цифровых технологий.

При этом главной страной для получения инвестиций из России станет Узбекистан, который должен стать отправной точкой для развития других проектов в Центральной Азии.

80%

доля прямых иностранных инвестиций России в страны СНГ

**В пятницу,
26 ноября,
в «ДП»**



Перспективно ли
торговать фермерскими
товарами в Петербурге

Ни рыба ни мясо

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК РАСТИТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ РАСТЁТ ВМЕСТЕ С МИРОВЫМ. ДРАЙВЕРОМ ВЫСТУПАЕТ АЛЬТЕРНАТИВНОЕ МОЛОКО. ВПРОЧЕМ, НЕКОТОРЫЕ ГУРМАНЫ УЖЕ РАСПРОБОВАЛИ И ДРУГУЮ ПОКА ЧТО СЧИТАЮЩУЮСЯ ЭКЗОТИЧЕСКОЙ ЕДЮ.



ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaitseva@dp.ru

Российский рынок растительного мяса по итогам 2021 года может вырасти вдвое. В прошлом году его объём был оценён Deloitte в 2,6 млрд рублей. С тех пор торговые сети и крупные сервисы доставки расширили ассортиментную линейку минимум на 30–50%. Ретейлеры отмечают, что потребители заинтересованы в такой продукции: некоторые из побуждений потребления только здоровую пищу, другие просто для того, чтобы внести разнообразие в рацион.

Рынок альтернативного мяса растёт во всем мире. По оценке «Лаборатории трендов», по итогам этого года его объём может достичь \$3,6 млрд, в 2022-м — \$4,3 млрд, а к 2025-му — \$6,9 млрд. Среднегодовой темп роста составляет 17,5%.

«На отечественном рынке успех растительного мяса будет зависеть от инвестиций в маркетинг — формирования спроса на продукт, разъяснения его свойств и популяризации новой товарной категории. Производители, которые уже освоили этот продукт, смогут закрепить за собой статус новатора, а это важный информационный повод и дополнительные бонусы к бренд-капиталу компаний», — уверена генеральный директор «Лаборатории трендов» Елена Пономарёва.

Генеральный директор Petrova 5 Consulting Марина Петрова отмечает, что ключевые российские производители растительного мяса находятся в Белгородской и Московской област-

ях. В Петербурге на этом рынке работает компания «Митлесс». Кроме того, в 2020 году группа «Эфко» запустила первую линию мощностью 8 тыс. тонн.

Ключевая сложность налаживания такого производства в России состоит в обеспечении необходимых исследований и разработок, а также наличии специалистов в области глубокой переработки растительного сырья. Марина Петрова добавляет, что важным моментом является зависимость от импортных ингредиентов, в частности горохового протеина: «На сегодняшний день себестоимость производства растительного мяса достаточно высока. Но в перспективе, с увеличением популярности и ростом потребления, она будет снижаться».

CEO московской компании Welldone Александр Киселёв рассказал «ДП», что основная трудность лежит скорее в области разработки. Создание сложных ингредиентов, таких как текстурированные белки, стабилизационные системы, вкусоароматические композиции, требует большой научной и экспериментальной работы.

При этом торговые сети заинтересованы в развитии и повышении конкурентоспособности ассортимента. «Новинки помогают привлекать новую аудиторию. За прошедший год растительное мясо перестало быть чем-то экзотическим и стало частью нормального ассортимента, представленного в магазинах крупнейших сетей», — отмечает Киселёв.

Представители производителя растительных альтернатив мясным продуктам Greenwise отмеча-



↑ Осознанные покупатели придирчивы не только к ценам, но и к качеству продуктов ФОТО: ТАСС

ют, что рост спроса напрямую связан с увеличением представленности такой продукции в федеральных сетях, повышением её доступности с точки зрения как цены, так и удобства приобретения.

«Потенциал у этой продукции высок, особенно оценивая примеры зарубежных рынков. Мы находимся ещё только на начальной стадии развития. Важно сказать, что не все сети готовы активно вводить такие продукты. Это обусловлено тем, что не каждый ретейлер обладает профильной для данной продукции целевой аудиторией», — говорят в Greenwise.

Александр Киселёв добавляет, что ещё год назад растительное мясо было практически нереально купить даже в Москве. Се-

годня же оно представлено в большинстве гипермаркетов, многих супермаркетах, ЗОЖ-, эко-, веганских магазинах, а также крупнейших службах доставки продуктов.

Руководитель фермерского и ремесленного направления сети «Азбука вкуса» Дмитрий Илюкевич подтверждает, что количество SKU в этой категории увеличилось в 2–3 раза. Это позволяет покупателям выбрать наиболее подходящий по вкусу продукт. «Мы заинтересованы в перспективных и инновационных продуктах питания на основе альтернатив мясному сырью. На данный момент объём рынка составляет порядка 0,6–1% от рынка мяса животного происхождения», — говорит он.

На этом фоне в России до сих пор остаётся практически не занятой нишей растительной рыбной продукции. Хотя в «Азбуке вкуса» начали тестировать это направление: на полках появилось веганское «фи-

ле лосося». В сети «ВкусВилл» в настоящий момент находятся в поисках подходящих производителей. Предложений по продуктам категории «не мясо» намного больше, замечают в компании.

Продакт-менеджер Green Fish Agama Валерия Ястина согласна, что сейчас в России сегмент альтернативной рыбы почти не развит. «Потенциал роста растительных сегментов высокий. По данным исследования Eatingbetter (2021), до 30% потребителей готовы включить в свой ежедневный рацион растительные альтернативы. Ключевыми критериями для выбора таких продуктов будут качество и вкус», — говорит она.

В ГК «Агама» относительно недавно начали производить растительные альтернативы рыбе. Ровно год назад на полках магазинов появился первый продукт — альтернативный лосось. За год ассортимент расширили до восьми SKU.

Главным образом за счёт того, что добавили готовые к употреблению блюда.

Валерия Ястина отмечает, что из нишевой категории веганской и вегетарианской еды растительные альтернативы всё больше расходятся в широкие массы потребителей, которые придерживаются принципов здорового питания и хотели бы заменить в своём повседневном рационе белок животного происхождения, но готовы пойти на это только без вкусового компромисса.

В компании «Самокат» отмечают, что только за последний месяц спрос на растительную продукцию в Петербурге увеличился на 30%. Правда, пока самые востребованные продукты у петербуржцев — это десерты на растительной основе, растительное молоко и йогурты.

Во «ВкусВилле» категория также активно развивается: от покупателей есть большой запрос на расширение линейки для веганства в целом. Уже давно сформировался устойчивый рынок растительного молока.

Участники рынка отмечают, что на реализацию альтернативной продукции значительно влияние оказывает фактор сезонности спроса. Пик продаж традиционно приходится на периоды религиозных постов (в первую очередь православных). Соответственно, в это время в торговых сетях резко увеличивается ассортимент растительных аналогов мяса и молока.

Елена Пономарёва добавляет: несмотря на то что количество производителей в мире растёт, рынок пока очень и очень маленький. В США, например, на растительное мясо приходится всего 1% от общего объёма продаж мясных продуктов. Как и российский, американский рынок растительной продукции активно растёт, но главным образом за счёт растительного молока.

\$6,9

млрд — прогнозируемый объём мирового рынка растительного мяса к 2025 году

www.dp.ru

Деловой
Петербург

Среда | 24.11.2021 | №163-164 (5614-5615)
Цена: свободная

Энергию людям!



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ

ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

СНИЖЕНИЕ РАСХОДОВ НА ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЕ



ОЭК

Объединенная
Энергетическая
Компания

8 800 777 03 05
WWW.OEK.RF



ВХОДИТ В ГРУППУ
РОССЕТИ




**Новый
Лесснер**
жилой комплекс

СТАРТ ПРОДАЖ 2 очереди!



Городская тишина в самом сердце Петербурга



Променад для прогулок
с авторским дизайном



Живописные виды на Неву
и исторический центр
Санкт-Петербурга



5 мин. пешком до м. Лесная
5 мин. до Петроградской
10 мин. до Центра
250 м до набережной



Безопасность:
видеонаблюдение,
круглосуточная
диспетчеризация



Элегантные парадные
холлы в стиле Ар-деко



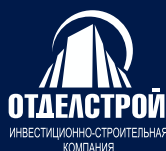
Школа и детский сад
на своей территории



От 1 до 5 квартир на этаже
Студий нет!



Большое количество
мест в подземных и
многоуровневых паркингах



(812) 670-01-01
www.newlessner.ru

Представительство на объекте:
ул. Александра Матросова д.8

Застройщик ООО «Специализированный застройщик «Отделстрой». Адрес объекта: г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., участок 1.
Проектная декларация №78-001772 размещена на сайте НАШ.ДОМ.РФ. РЕКЛАМА

**Деловой
Петербург**

**СЛУЖБА
ДОСТАВКИ**

**ДОСТАВКА
НОВОГОДНИХ ПОДАРКОВ
ВАШИМ ПАРТНЕРАМ
ОТ 100 РУБ. ЗА ШТУКУ!**



Подробности по телефону

+7 (812) 334 33 34

DOSTAVKA@DP.RU

WWW.DOSTAVKA.DP.RU



Метрополь

ресторан



Ресторан Метрополь —
идеальное пространство
для вашего мероприятия

Контакты для брони столов, мероприятий: 571-88-88 | Садовая ул., 22/2