Алкомаркеты меняют ассортимент → 12

www.dp.ru

Деловой Петербург

отдых

В поисках приключений

На фоне сокращения вариантов проведения досуга растёт популярность квестов → 10



жкх

Зимняя неожиданность

«Снежная» реформа рискует повторить судьбу мусорной → 11

Среда | 02.11.2022 | №119 (5751)
Цена: свободная

город. В Невском районе могут построить новую набережную → 15

Дела морозятпогодим!

Компании до последнего тянут с решениями о новогодних корпоративах

→ 4–5

2 АКТУАЛЬНО

18,6%

до 344 млрд м³, составило сокращение добычи топлива «Газпромом» за 10 месяцев 2022 года относительно аналогичного периода 2021–го. Спрос на газ компании на внутреннем рынке уменьшился на 5,6%. Экспорт в страны дальнего зарубежья упал на 42,6%, до 91,2 млрд м³.

В ГОРОДЕ

Прощание с педагогом

Церемония прощания с председателем совета Академической гимназии №56 Майей Пильдес состоится сегодня в Атриуме Петропавловской крепости. С 10:00 до 11:45 проститься с педагогом смогут ученики и родители, с полудня — коллеги и друзья.

В МИРЕ

Остановка судоходства

Делегации ООН, Турции и Украины договорились не планировать движение судов по Чёрному морю на 2 ноября. Москва после атаки украинских беспилотников на корабли Черноморского флота приостановила реализацию «черноморской инициативы» по вывозу украинской сельхозпродукции.



Совокупное состояние богатейших предпринимателей из России, входящих в рейтинг Bloomberg Billionaires Index (BBI), упало с начала года на $83,4 млрд, подсчитало РИА «Новости».

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

ОТ РЕДАКЦИИ

Техническое поражение



ИВАН ВОРОНЦОВ
редактор

Совершенно анекдотическая история с советом блогеров при Совете Федерации, который неосторожно попросил разблокировать признанные экстремистскими соцсети, за что моментально был подвергнут экзекуции, конечно, полностью соответствует духу времени и национальным особенностям публичной политики. Безотказная формула «был уволен неделю назад» сработала и тут. Оказалось, что совет блогеров сам по себе вовсе и не совет, а «секция по информационной политике и контентному анализу экспертного совета», что бы это ни значило. Да и не при самом СФ, а только при его комитете по науке, образованию и культуре. И вообще заявления делались без должных согласований, с нарушением регламента, а потому ответственные лица спешно разжалованы из экспертов и отправлены в угол хорошенько подумать над своим поведением.

И всё это при том, что обращение к президенту было написано в абсолютно лоялистском духе, а приведённые в нём аргументы выглядели вполне логично. Признав компанию Meta экстремистской и запретив на территории РФ работу её ресурсов, власть не прекратила информационную войну, а просто лишила себя права голоса в ней. Заткнуть себе уши и рот — сомнительная стратегия для победы в споре. Свободный обмен комментариями между российскими и иностранными пользователями мог бы помешать взаимному расчеловечиванию, превращению оппонентов в неведомых псоглавцев, лишённых закона и морали. Но для этого надо рискнуть и поверить, что люди способны самостоятельно разговаривать и мыслить, а не только пересказывать услышанное в очередном политическом ток-шоу. Если, конечно, цель достигнуть какого-то понимания вообще в принципе ставится. Разумеется, общение в сетях не прервалось, ведь пользоваться VPN теперь умеют даже пенсионеры. Но происходит это полностью в обход официальных путей. Получается, что вместо того, чтобы использовать эффективный и бесплатный канал для транслирования своей позиции, его предпочли просто законопатить. А теперь ровно так же поступили с людьми, которые попробовали обратить на это внимание.

Забавно, что примерно это же происходит с так называемыми военкорами. Как только они начали задавать слишком острые и неприятные вопросы, им пригрозили проверками и возможным преследованием, вполне откровенно посоветовав заткнуться. Проблема в том, что под сильным напором долго не удержится никакая затычка. И информационного потока это касается в полной мере.

→ **Следующий номер «ДП» выйдет 9 ноября**

Новичок в топе строителей

ЖИЛЬЁ. За первые три квартала текущего года застройщики Петербурга заработали почти 309,7 млрд рублей. Выросли показатели только у «СПб Реновации». За счёт слияния с группой «Самолёт» она удвоила продажи.



Спрос на жильё подстёгивают программы льготной ипотеки ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Рейтинг крупнейших застройщиков города по выручке за 9 месяцев 2022 года составили в DataFlat.ru. На первом месте остаётся Setl Group, которая продала 11,4 тыс. квартир, получив за них 81 млрд рублей. На втором месте — «Группа ЛСР», отставшая от лидера почти вдвое. Впервые в топ-3 петербургских застройщиков вышла «СПб Реновация» с выручкой 13 млрд рублей, которая нарастила свои продажи больше чем в 2 раза.

У других застройщиков ситуация плюс-минус осталась на уровне прошлого года. Так, у группы «Аквилон» продажи за год уменьшились в физическом выражении, но сумма выручки выросла почти на миллиард. РСТИ потерял в продажах около 15%, но в деньгах компания «просела» лишь на 6%. У группы «ЦДС» выручка также уменьшилась, но компания нарастила продажи в области.

Больше всех потеряла компания «Главстрой СПб»: количество реализованных лотов в этом году упало почти вполовину, а получила компания на четверть меньше. Группа «Эталон» также потеряла в продажах год к году 40%, суммарная стоимость реализованных лотов сократилась на треть.

Не хватило стабильности

Участники рынка говорят, что результаты неудивительны. «В целом рынок был нестабилен. После удачного начала квартала к сентябрю темпы роста продаж замедлились», — считает Егор Фёдоров, директор по продажам группы «Аквилон».

Все восемь основных игроков рынка (на них приходится около 63% всего строящегося жилья в Петербурге, или 5,4 млн из 8,5 млн м²) остаются в топе уже несколько лет. «У кого-то локально продажи идут лучше за счёт хорошего расположения объектов, у кого-то хуже из-за менее ликвидного предложения. Многое зависит от того, насколько удачно получается обновлять земельный банк, приобретая новые участки», — говорит Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы «ЦДС».

«В связи с этим показательны результаты "СПб Реновации", которая нарастила темпы строительства. По мере выхода в продажу новых кварталов доля застройщика на рынке будет только расти. У компании сложные пятна, но по своей локации они не имеют конкурентов», — уверен Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН.

Кроме того, по словам участников рынка, позитивно на девелопере сказалось объединение с «Самолётом». «В компанию пришли новые технологии продаж, продукты, что позволило нарастить долю на рынке», — уверены эксперты.

Сохранить темпы

Большинство компаний, несмотря на все сложности, не намерены менять планы по развитию. «Город живёт, строится, я не вижу предпосылок для приостановки этих сложных и очень нужных процессов. Сейчас у нас в разработке находятся два десятка локаций в различных районах, это преимущественно объекты комфорт-класса, которые могут быть выведены на рынок в перспективе ближайших 5 лет», — рассказал генеральный директор компании Setl City Илья Еременко.

«Выход из кризиса возможен только через движение. Застройщики, к сожалению или к счастью одновременно, привыкли работать в режиме "от кризиса к кризису". На практике кризис означает резкое изменение внешних условий, то есть требует адаптации, но не остановки», — уверен Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

Топ крупнейших застройщиков Петербурга

	Количество проданных квартир, шт.		Выручка, млрд руб.	
	9 месяцев 2021 года	9 месяцев 2022 года	9 месяцев 2021 года	9 месяцев 2022 года
Setl Group	15 910	11 401	92,9	86,6
ЛСР	5546	6854	37,4	41,8
«Самолёт» («СПб Реновация»)	912	2071	5,3	13,1
«Аквилон»	1975	1494	12,9	13,0
ГК «ЦДС»	2279	1411	17,7	12,5
«Росстройинвест»	1199	1021	11,5	10,8
«Главстрой»	2395	1284	13,7	9,5
«Эталон»	1147	704	13,7	9,0
ГК «Полис»	1557	1319	7,3	8,6

Источник: DataFlat.ru

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru

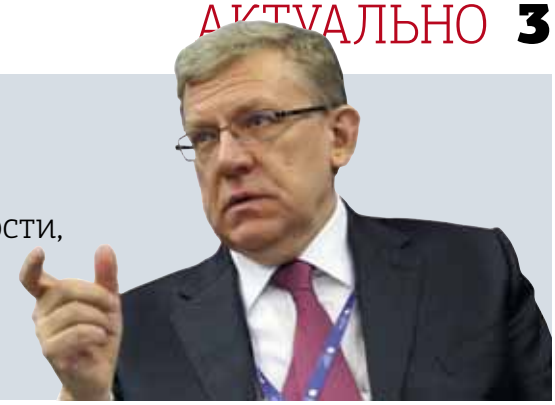
Деловой Петербург
Газета основана 25.05.1993
Редакция: 197022, Санкт-Петербург, Инструментальная ул., 8, лит. В
gazeta@dp.ru ☎ 326 9700, 328 2828; факс 326 9701
Главный редактор: Павловский И.А. ip@dp.ru
Заместители главного редактора: Жуков А.В. andrey.zhukov@dp.ru, Тарануха А.С. anton.taranukha@dp.ru
Отдел «Бизнес и власть»: Мухин А.В. anton.mukhin@dp.ru
Отдел «Новости компаний»: Клепиков А.Н. alexey.klepikov@dp.ru
Отдел «Своё 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 перепечатку (в том числе в электронном виде), допускается только с письменного согласия редакции. При использовании материалов ссылка на «ДП» обязательна. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются. Редакция не предоставляет справочной информации. Точка зрения обозреваетелей не обязательно совпадает с позицией редакции.

Зарегистрировано Роскомнадзором. Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ №ФС 77–77508 от 31 декабря 2019 года.
Учредитель и издатель: АО «ДП Бизнес Пресс», 197022, г. Санкт-Петербург, вн. тер. г. МО «Аптекарский остров», Инструментальная ул., 8, лит. В, пом. 74
Генеральный директор: Матыжев Г.О.
Операционный директор: Шелудько Н.Н.
Отдел рекламы: reklama@dp.ru ☎ 326 9744
Отдел доставки: ☎ 334 3334
Претензии по доставке газеты: отдел распространения «ДП» — ☎ 326 9720; subscribe@dp.ru
ООО «Урал-Пресс СПб» — ☎ 378 6644.
Подписные индексы: 53382 — по Санкт-Петербургу; 15942 — по Ленобласти.
Типография: ООО «Типографский комплекс "Девиз"», 195027, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А, пом. 44.
Время подписания в печать: Установленное: 21:45 Фактическое: 21:45
№ заказа: 17/119
16+
Цена свободная
5700 экз.

Издатель оставляет за собой право отказа в публикации рекламы, если её содержание противоречит требованиям действующего законодательства Российской Федерации, нормам морали и этики, а также не соответствует общей концепции издания. Товары и услуги, рекламируемые в этом номере газеты, подлежат обязательной сертификации. Редакция не несёт ответственности за содержание распространяемых с газетой «Деловой Петербург» рекламных вкладок. Редакция имеет право производить запись телефонных интервью в соответствии с Законом РФ «О средствах массовой информации» (статья 47, часть 6).

> Надо тратить больше, чем, может быть, накапливать. И в этом смысле мы пошли правильным путём. Я считаю, что здесь максимально использованы все возможности, все ресурсы государства, в том числе стратегические ресурсы или резервы.
>
> ***Алексей Кудрин***
> *глава Счётной палаты, о подходах к формированию федерального бюджета в текущей экономической ситуации*



Чтобы сократить субсидию

ЖКХ. Смольный предлагает поднять размер взносов на капитальный ремонт в 2023 году.



↑ *Петербуржцы станут платить за капремонт в среднем на 8,2% больше* ФОТО: ПЁТР КОВАЛЁВ

Проект постановления городского правительства с обновлёнными ставками поступил на антикоррупционную экспертизу 31 октября. Минимальный взнос может вырасти на 90 коп. — до 11,9 руб./м² для деревянных домов и кирпичных без лифтов, построенных в 1970–1980-х годах. Больше всего платить придётся жителям дореволюционных домов, оснащённых лифтами, — 12,99 руб./м². Сейчас они отдают ровно 12 рублей. В среднем взнос вырастет на 8,22%.

Сейчас в Санкт-Петербурге действуют нормативы, утверждённые ещё для 2021 года. По сравнению с расценками 2020 года сборы тогда увеличились более чем на 30%. При этом в начале 2020 года минимальный взнос вырос в 2 раза относительно 2019-го, поэтому нынешний рост можно назвать сравнительно мягким.

Несмотря на дотации из бюджета, петербургский Фонд капитального ремонта (ФКР) всё равно испытывает дефицит средств. Ежегодно из городской казны фонд получает напрямую суммы, близкие к миллиардным: в 2021 году данная строка в бюджете предусматривала выделение 839 млн рублей, в 2022-м — 873 млн. Без дополнительных вливаний удерживать взносы на уровне 2021 года оказывается невозможным. Из текущего бюджета на капитальный ремонт дополнительно выделили 3 млрд рублей. В проекте городского бюджета на 2023 год размер субсидии на финансирование капремонта составляет 6 млрд рублей.

Для сравнения: субсидия Фонду капитального ремонта многоквартирных домов города Москвы из столичного бюджета в этом году предусмотрена в размере почти 1,5 млрд рублей. А ещё 7,6 млрд мэрия заложила отдельной строкой на мероприятия по капремонту общего имущества в МКД, а также 7,8 млрд на модернизацию жилищного фонда.

В то же время и сумма взносов москвичей значительно превышает ту, что платят петербуржцы. В 2022 году минимальная ставка за капремонт в столице составляет 20,99 руб./м² — он вырос на 7,5% по сравнению с 19,52 руб./м² в 2021-м. Даже если в Смольном подпишут обновлённое постановление в нынешнем виде, минимальный взнос в ФКР в Санкт-Петербурге будет почти в 2 раза отставать от московского норматива.

Как поясняют в Жилкоме Петербурга, ещё на момент формирования региональной программы по ремонту экономически обоснованный минимальный взнос составлял порядка 14 рублей за 1 м², но для поддержки населения установили взнос в размере 2 руб./м² с планами его последующего увеличения и сокращения бюджетной поддержки.

«В настоящее время минимальный взнос составляет 11–12 руб./м², в то время как экономически обоснованным является размер взноса порядка 36 руб./м² из расчёта стоимости работ, которые необходимо выполнить (959,6 млрд рублей), площади жилых и нежилых помещений (139 млн м²), остатка срока реализации региональной программы (16 лет)», — приводят подсчёты в ведомстве.

При этом капремонт не является жилищно-коммунальной услугой и увеличение взносов не регулируется предельным индексом роста тарифов на ЖКУ. Максимальные сборы ограничиваются на уровне субъектов Федерации. «В любом случае размер взноса должен коррелировать с предельной стоимостью, утверждённой региональным органом исполнительной власти. Если взносы увеличиваются вслед за ростом предельной стоимости, то это правильно, потому что в противном случае возникают риски финансовой неустойчивости ФКР. Через какое-то время он может обанкротиться, если держать уровень платежей на одном уровне. Если предельная стоимость растёт в год на 20–30%, то понятно, что через 3–5 лет у фонда могут возникнуть проблемы», — говорит руководитель АНО «ЖКХ Эксперт» Андрей Воробьёв.

ИЛЬЯ СЛОВЕСНЫЙ
ilya.slovesniy@dp.ru

Гиганты спорта

ПАМЯТНИК. Конструктивистские бани на Нарвской Заставе готовятся реконструировать в спорткомплекс. «Низкое качество невлагостойких материалов привело к тому, что сейчас здание разрушается. Геометрия искажена надстройкой третьего этажа», — говорится в акте экспертизы археологической разведки.

Чуть ранее, в сентябре, был выдан градплан участка с банями (ул. Зои Космодемьянской, 7). Его выпустили по заявлению правообладателя ООО «Тэрос». Предполагаемый вид использования — спорт, значится в реестре КГА.

Ушаковские бани, или бани «Гигант», были построены в 1929 году по проекту А.С. Никольского. Это региональный памятник архитектуры (дворовые флигели в границы памятника не входят). Бани были закрыты в 2006 году, после чего их пробовали передавать компаниям «Олимп» и «СПб реновация». Неудачно — здание вернулось городу в полуаварийном виде (чему способствовал случившийся в 2018 году пожар).

Как сообщал ранее «ДП», нынешний пользователь, «Тэрос», купил здание с торгов летом 2021 года за 38 млн рублей. Оно было приобретено как набор помещений. Покупателю рекомендовалось приспособить постройку под физкультурно-оздоровительный комплекс, сохранив функцию бани.

Добавим, что в январе нынешнего года КГИОП утвердил охранное обязательство пользователя бань. По нему работы по консервации необходимо выполнить за 12 месяцев. По прошествии же 5 лет с момента утверждения обязательства, то есть в начале 2027 года, бани должны быть уже отреставрированы.

ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ
vadim.kuzmitckii@dp.ru

1 ноября — день рождения отмечает губернатор Ленинградской области А. Ю. Дрозденко

Уважаемый Александр Юрьевич!

От всей души поздравляем Вас с днем рождения!

Экономический и социальный успех таких крупных регионов, как Ленинградская область, зависит от опыта, человеческих качеств и профессионализма губернатора.

Сегодня в Ленинградской области активно развивается промышленность и сельское хозяйство, люди работают на предприятиях, создают семьи, отдыхают и путешествуют. Региону почти 100 лет. И более 30 лет его славной истории — это результат Вашего ежедневного труда.

Во благо Ленинградской области принимаются своевременные и эффективные управленческие решения, создаются новые рабочие места и комфортные условия для жителей региона.

Пусть каждый новый день открывает Вам новые перспективы, пусть все намеченные планы воплощаются в жизнь.

Позвольте пожелать Вам крепкого здоровья, дальнейших успехов и всего самого доброго.

Президент Группы компаний «Возрождение» И. В. Букато



РЕКЛАМА



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Дед Мороз, погоди!

РАЗВЛЕЧЕНИЯ. Бизнес откладывает принятие решения о проведении новогодних корпоративов на последний момент. Большинство компаний намерены сократить расходы и пересмотреть формат праздника. Организаторы событий снова ощущают просадку рынка.

Петербургские компании намерены тратить меньше денег на организацию новогодних корпоративных вечеринок. А некоторые отказываются от них в принципе. Например, в пресс-службе ретейлера «Магнит» корреспонденту «ДП» сообщили, что не планируют новогодний корпоратив. Директор по персоналу финтех-группы Finbridge Екатерина Пономарёва на запрос редакции ответила: «Мы отказались от проведения новогоднего корпоратива по причинам общей обстановки в стране и в мире. Мы видим неуместным проведение данного мероприятия». В сети магазинов «Лента» рассказали, что обычно проводят вечеринку в январе–феврале, что связано с высокой покупательской активностью в декабре. Что касается этого года, то в компании пока не принято решение. Так или иначе, уже ясно, что event-индустрию ожидает ещё один год без новогодних сверхприбылей. Если в 2020-м корпоративы массово отменяли из-за пандемии коронавируса, то теперь на это влияет общая тревожная атмосфера и экономические трудности.

Сжатые сроки

Как рассказал ведущий и организатор мероприятий компании Event Club Вадим Ромашин, в этом году ощущается значительное снижение спроса на новогодние корпоративы по сравнению с периодом новогодней кампании 2021/22. В Event Club стратегия ориентирована на IT-сектор. Отчасти спад спроса можно связать с релокацией большого количества компаний этой сферы. Тем не менее часть клиентов по-прежнему заказывают онлайн-мероприятия, а некоторые планируют вечеринки в штатном режиме.

По словам Ольги Никулиной, руководителя event-агентства ALFAEVENT.one, в сентябре наблюдались отмены мероприятий, которые уже были забронированы. Многие находятся в раздумьях и, скорее всего, предпочтут поменять формат празднования на офисный. Самый активный месяц с точки зрения заказа услуг по организации новогодних вечеринок обычно октябрь. Однако в этом году, видимо, всё будет решаться накануне самого праздника.

Говорить, что все разом приняли решение оставить сотрудников без веселья, нельзя. Директор департамента корпоративного маркетинга BIOCAD Ирина Кенюхова рассказала, что её компания в этом году проведёт «домашний праздник», посвящённый Новому году.

«Традиционный декор, всеми любимые зимние активности и мастер-классы — всё это поможет воссоздать атмосферу лёгкой ностальгии по самому яркому празднику детства. В качестве основного концептуального элемента, объединяющего все блоки, был выбран снежный шар — именно через него можно попасть в "Тот Самый Новый год". Мы объединили офлайн и онлайн-активности, чтобы максимально охватить всех сотрудников, в том числе региональных», — сообщила она.



В этом году праздновать придётся без особого размаха

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

В агентстве MarketEmotion отмечают, что сейчас сроки планирования у event-компаний сжались. Клиенты, которые раньше определялись с поставщиком летом, нынче до сих пор не понимают, в каком формате праздновать Новый год и стоит ли это делать вообще. При этом отмен от заказчиков пока не было, но наметилось замедление в принятии решений.

Также заметна тенденция к сокращению бюджетов, что связано с перераспределением денег на другие нужды.

«Например, смена формата офлайн на онлайн несёт за собой перерасчёт бюджета. То, что удалось оптимизировать, направляют на подарки семьям сотрудников, устраивают благотворительные акции и стараются быть социально активными в этот период. Есть и другой вариант, когда от мероприятий отказываются и просто не проводят тендер», — говорят в MarketEmotion.

Несмотря на снятие коронавирусных ограничений, среди заказчиков остаётся популярным гибридный и онлайн-формат. Особенно это касается компаний с большой географией присутствия бизнеса (ретейл, IT, фармакология). В то же время многим полюбился формат мероприятий в рамках офиса — некие home party: «тёплая ламповая атмосфера» позволяет людям почувствовать себя как дома, обсудить вопросы в неформальной обстановке, поддержать друг друга.

Решили сэкономить

Ольга Никулина тоже обращает внимание на сокращение бюджетов на праздники у компаний, не связанных с нефтегазовой промышленностью. «Мероприятия стали не такими масштабными, без большого количества шоу-номеров и излишеств. Появилось больше семейных праздников на улице. Всё же офлайн-формат остаётся в преимуществе. Праздник узким кругом коллектива в ресторане или сборные корпоративы (когда собираются небольшие группы из разных компаний), видимо, будут в приоритете», — надеется она.

Неоднозначно дела обстоят и у рестораторов. Обычно столы или залы, где можно провести корпоратив, компании выбирают заранее. Сейчас люди не готовы строить планы на месяцы вперёд. Бронирования есть, но это корпоративы, которые состоятся в ближайшие 2–3 недели, поделился управляющий и идейный вдохновитель панорамного ресторана F11 Кирилл Власов. По его словам, в конце сентября был небольшой спад относительно бронирования на проведение корпоративов и других торжеств в ресторане. Но спустя 2 недели ситуация стабилизировалась, и заявки стали поступать с привычной активностью.

«Не уверен, случаются ли отмены из-за происходящих событий или по иным причинам, но они есть. В данный момент не могу сказать, что отмены на нас сильно влияют — часто происходит так, что на освободившуюся дату есть другая компания, которая хочет провести корпоратив в этот день», — говорит он. Сейчас заявки поступают, гости приходят познакомиться с рестораном, уточняют стоимость организации события. По прогнозу Власова, если такая тенденция сохранится, то брони на Новый год начнут поступать во второй половине ноября — начале декабря.

Кризис с оптимизмом

Тем временем event-индустрия продолжает пребывать в турбулентном состоянии. Отмены мероприя-

Конец веселью

Позиция компаний по организации корпоративов в 2022 году, %



25 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

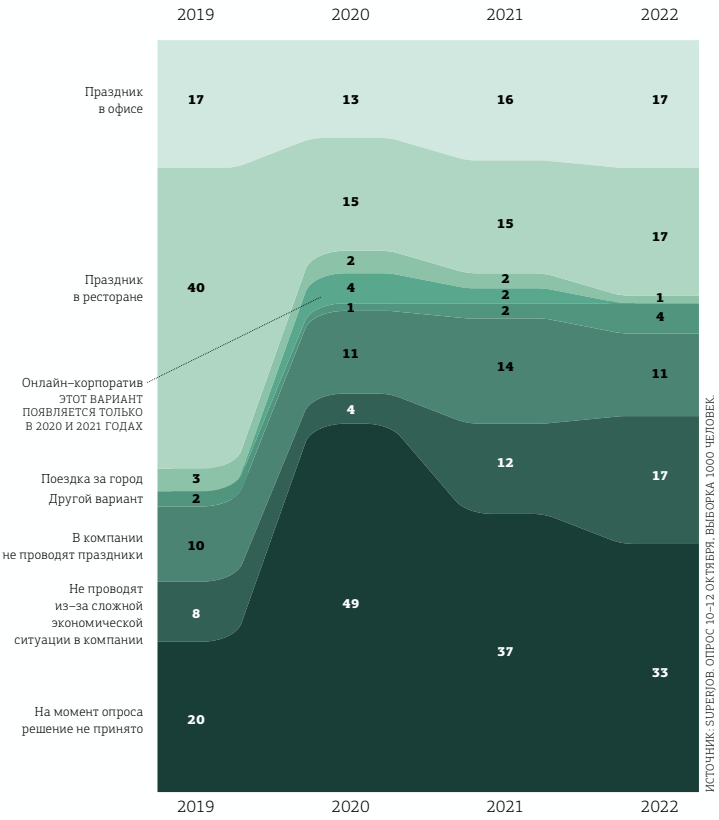
средняя стоимость услуг организаторов корпоративов в Петербурге в 2022 году

ИСТОЧНИК: «АВИТО УСЛУГИ»

Динамика спроса на услуги организаторов корпоративов в Петербурге, %

ИСТОЧНИК: «АВИТО УСЛУГИ»

Как компании предпочитают отдыхать, %



ИСТОЧНИК: SUPERJOB. ОПРОС 10–12 ОКТЯБРЯ. ВЫБОРКА 1000 ЧЕЛОВЕК.

тий, изменения приоритетов заказчиков, запреты и «заморозки» праздников — всё это препятствует работе, которая до пандемии обеспечивала стабильный доход. Теперь горизонт планирования стал короче. Вадим Ромашин отмечает, что на рынке нет единого вектора настроений, каждая компания — организатор событий принимает собственное решение о формате работы в сложившихся условиях. «В частности, мы в этом году открыли филиал в городе Анталья (Турция) и увеличили количество онлайн-событий. Прогнозировать состояние рынка даже на срок 3–6 месяцев в нынешней ситуации не представляется возможным», — указывает он.

По словам Ольги Никулиной, индустрия в Петербурге активно меняет основных участников: старые агентства уходят, на смену им появляются сотни новых, молодых и амбициозных, которые приходят с новыми идеями. «Компании пробуют иные форматы мероприятий, выделяют истинные ценности коллективных мероприятий. В нашем городе открываются новые площадки, что помогает развитию event-индустрии в целом», — считает руководитель ALFAEVENT.one.

ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



АЛЕКСАНДР КОРЧАГИН
генеральный директор StagePro

Февральские события нанесли очередной нокдаун event-индустрии. На то, чтобы отойти от состояния грогги, понадобилось 2 месяца. Начиная с мая с учётом снятия ковидных ограничений индустрия жадно хватала воздух массовой улицы в надежде восстановить нехватку кислорода и надышаться впрок. Конец сентября нанёс очередной удар. Надеюсь, он не станет нокаутом, но для многих будет стоять одна задача: продержаться до финального гонга. Беда в том, что ситуация вышла за рамки любительского спорта и количество раундов профессионалам индустрии неизвестно. Мы все находимся в ожидании того, к чему приведут показательная отмена развлекательных мероприятий и связанная с этим самоцензура крупных госкорпораций и коммерческих компаний.

Если говорить о звёздах, бытует мнение, что театр не останется без прима-балерины, пока в кордебалете хоть кто-то есть. Место выбывших займут другие, но качественный состав становится печальнее день ото дня. Мы не видим не только западных, но и большую часть популярных и любимых российских артистов. Особенно в тех жанрах, где сложно обойтись без острой социальной повестки (рок, рэп, авторская песня). В текущий момент есть искушение для артиста сразу шагнуть на ступеньку вверх и попробовать собрать зал побольше. Но кто заменит на стадионах Rammstein, Metallica, Rolling Stones, U2, Madonna? Пока это удаётся единицам: «Ленинград», «Баста», «Руки Вверх», Егор Крид.



АЛЕКСАНДР СЁМОЧКИН
руководитель развития категории «Праздники и мероприятия» на «Авито Услуги»

Спрос на услуги по организации корпоративов в Санкт-Петербурге в сезоне-2021/22 вырос на 92% по сравнению с предыдущим годом. По нашим наблюдениям, спрос после снятия основных коронавирусных ограничений стабильно растёт год к году.

Наибольший рост спроса на услуги по организации корпоративов приходится на празднование Нового года. Также ряд компаний прибегают к помощи специалистов в течение года для организации различных корпоративных праздников — это дни рождения компании, тимбилдинги, гендерные праздники и так далее. В число популярных услуг входят услуги аренды площадок под мероприятие, услуги фотографа и видеографа, организация развлекательной программы, кейтеринг и трансфер. Профессиональные частные организаторы праздников и компании, которые размещают объявления о своих услугах на «Авито» в Санкт-Петербурге, в среднем берут за свои услуги по подготовке около 25 тыс. рублей и выше.

В этом году мы также ожидаем спрос со стороны компаний на организацию и проведение новогодних корпоративов — первые приготовления у многих заказчиков среди компаний в этом сегменте стартуют в ноябре. В этот период можно будет проанализировать первые большие данные.



ДМИТРИЙ СКРИПКИН
HR-директор компании «Рексофт»

В рамках празднования Нового года мы проведём традиционное вручение корпоративной премии «НИКА». Ею будут отмечены сотрудники, продемонстрировавшие наиболее яркие достижения в уходящем году. В прошлом году было номинировано более 100 человек, что составляло почти четверть численности «Рексофт»! Всего у нас 12 номинаций, таких как «Лучший программист», «Лучший тимлид», «Дебют года», «Звезда продаж» и даже «Золотое перо».



СЕРГЕЙ ЗАХАРОВ
коммерческий директор Restoclub

Сезон корпоративов стартовал в начале сентября. Это связано с тем, что крупные организации заранее планируют новогодние мероприятия и бронируют площадки. После 21 сентября около 2 недель был ощутимый спад запросов, однако к середине октября ситуация выровнялась и сейчас спрос на корпоративы уже обогнал прошлый год. Количество запросов по теме «Корпоративы» на сайте Restoclub в этом году на 20% выше, чем за прошлую осень. За 2 месяца мы зафиксировали уже более 10 тыс. просмотров соответствующей рубрики, а в прошлом году за всю осень было в районе 9 тыс.



ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

Город добавит оператору

ИНВЕСТИЦИИ. Из бюджета Петербурга на выкуп дополнительной эмиссии АО «СПб центр доступного жилья» до конца года должно быть потрачено 2,079 млрд рублей.

Расходы были утверждены в бюджете города, принятом в ноябре 2021 года. Документы на проведение дополнительной эмиссии были поданы в ЦБ РФ только в октябре 2022-го.

По данным из информационной базы регулятора, всего запланирован выпуск 207 тыс. ценных бумаг номинальной стоимостью 10 тыс. рублей каждая, что позволит увеличить устав АО «СПб центр доступного жилья» (ЦДЖ) на 2,079 млрд рублей. Прошлая допэмиссия на 5 млрд рублей была зарегистрирована тоже в октябре, но 2021 года. И тогда ФНС РФ отразила изменение размера капитала спустя 3 месяца, уже в январе 2022-го.

На текущий момент, по данным «Контур.Фокус», уставный капитал ЦДЖ составляет 19,6 млрд рублей. Общество не раскрывает данные о деятельности за текущий период и состав руководства. Из сведений информационного ресурса ФНС следует, что по итогам 2021 года ЦДЖ получил сопоставимую с 2020-м чистую прибыль в размере 162 млн рублей. На выплату дивидендов своему единственному учредителю — комитету имущественных отношений (КИО) Смольного — было направлено 98 млн против 232 млн рублей годом ранее.

ЦДЖ является оператором городских программ «Молодёжи — доступное жильё» и «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге». Обе предполагают предоставление беспроцентных субсидий городским очередникам в возрасте 18–35 лет на покупку собственного жилья в рассрочку. Средний размер одной субсидии — 4 млн рублей, уточнили в СДЖ.

Как ранее писал «ДП» (см. №64 от 17.05.2021), с допэмиссией, запланированной в 2020 году, возникла заминка. Регулятор приостанавливал её размещение. В итоге из запланированного объёма 1,6 млрд город выкупил акций на 1,2 млрд рублей. При этом в начале 2021 года ЦДЖ внёс изменения в собственный устав. Согласно раскрываемым данным, они предполагали будущие пополнения через размещение акций по закрытой подписке в интересах действующего собственника ещё на 11 млрд рублей. Таким образом, с учётом эмиссии 2021 года на 5 млрд рублей лимит на допвыпуск ценных бумаг у ЦДЖ составляет ещё 4,7 млрд рублей.

2140

семей получили в 2021 году субсидии, целевые займы или жильё от ЦДЖ

Как уточнили «ДП» в КИО, текущая допэмиссия на 2,1 млрд рублей потребует заключения трёхстороннего договора об участии Петербурга в собственности общества между ЦДЖ, жилищным комитетом и акционером, КИО.

В комитете финансов подтвердили, что в бюджете Петербурга на 2022-й и плановые 2023–2024 годы предусмотрены расходы на допэмиссии ЦДЖ в 2,1 млрд, 2,8 млрд и 2,9 млрд рублей соответственно. В сумме это превышает лимит уставного капитала общества. Вероятно, из-за этого потребуется вносить очередные изменения в документы. Для сравнения: на пополнение капитала ГУП «Метрополитен» в бюджете на 2022 год выделено 4 млрд рублей, ГУП «Санкт-Петербургский информационно-аналитический центр» — 3,5 млрд, Фонда развития промышленности Санкт-Петербурга — 1 млрд.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Белорусский неплательщик

ПЕТЕРБУРГСКАЯ ФАРМКОМПАНИЯ «БИОКАД» ВЗЫСКАЛА ПОЧТИ $2 МЛН СО СВОЕГО ИНОСТРАННОГО КОНТРАГЕНТА



↑ *«Биокад» нашёл в Союзном государстве не самого надёжного заказчика* ФОТО: ТАСС

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрел иск ЗАО «Биокад» к ООО «Нативита» (Республика Беларусь). Фармпроизводитель взыскивал $1,68 млн долга и штрафные санкции.

В 2020 году, как следует из материалов дела, стороны заключили договор на поставку лекарственных средств и сопутствующих материалов. Всего «Биокад» поставил заказчику товаров на общую сумму $2,11 млн. Иностранная фирма не могла полностью расплатиться в срок, и производитель четырежды предоставлял ей отсрочку, а взамен «Нативита» должна была дополнительно перечислить «Биокаду» 0,1% от стоимости соответствующего товара за каждый день отсрочки.

В итоге фармкомпания отправила контрагенту претензию, требуя полного погашения долга и неустойки, но её обращение «Нативита» оставила без удовлетворения.

Связаться с белорусским предприятием «ДП» не удалось, но в суде «Нативита» признала долг, лишь попросив исключить из расчёта задолженности штрафные санкции за период банкротного моратория.

По словам Азата Ахметова, советника юрфирмы Orchards, такое поведение компании может объясняться множеством причин — к примеру, отсрочка необходима для сбора ресурсов на погашение долга, а также желанием сохранить партнёрские отношения с контрагентом, несмотря на существующий долг.

«Контрагенты зачастую намеренно не отвечают на претензию. Они игнорируют возможность досудебного урегулирования, дабы затянуть процесс разрешения спора и выиграть время для формирования или укрепления стратегии судебной защиты, если не видят возможностей для решения проблемы без участия суда», — полагает Светлана Гузь, управляющий партнёр бюро юридических стратегий Legal to Business.

«На практике признание долга обычно происходит при урегулировании претензий во внесудебном порядке», — добавляет Азат Ахметов.

Недавно арбитражный суд взыскал с «Нативиты» $1,68 млн долга, $66,4 тыс. компенсации за продление срока оплаты, $252,3 тыс. неустойки.

В «Биокаде» не ответили на запрос «ДП».

Однако мало получить судебное решение — необходимо добиться его исполнения. В СНГ, куда входит Республика Беларусь, существует принцип экзекватуры. Он заключается во взаимном признании решений, принятых судами стран Содружества.

Таким образом, решения российских и белорусских судов не требуют дополнительного взаимного признания. «Взыскатели имеют возможность отправить исполнительные листы сразу в службы судебных приставов каждой из этих стран либо в банки, где находятся счета должников», — говорит Светлана Гузь.

«При наличии юридической подкованности, злых консультантов и фактического наличия денег у должника исполнение российского решения на территории иностранного государства может быть организовано достаточно эффективно. Это при условии, что оно не противоречит публичному порядку Республики Беларусь», — уточняет Азат Ахметов.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН
dmitry.marakulin@dp.ru

Жить стало веселее

МЕДИА. Смольный увеличил топ культурных событий с 20 до 25, потому что в городе происходит всё больше интересного, сообщили «ДП» чиновники.

Комитет по печати издал распоряжение, увеличивающее топ–20 Единого календаря событий Санкт-Петербурга до топ–25. Документ определяет процедуру признания информации о событиях, включённых в раздел «Топ–25» Единого календаря событий, рекламой, представляющей особую общественную значимость. Этот статус может присваивать специальная комиссия при комитете.

Обращаться в комиссию с соответствующими предложениями могут чиновники и бизнес, организующий такие мероприятия.

Единый календарь событий несколько лет публикуется на официальном городском портале Visit Petersburg. Заявки на включение в календарь принимаются каждый год с 15 сентября по 15 октября. Изменения в календарь вносят в мае.

В текущую его версию вошли, например, ежегодная Рождественская ярмарка, Санкт-Петербургский международный книжный салон и летние книжные аллеи, концерт «Классика на Дворцовой» в честь дня города, ПМЭФ и «Алые паруса».

Как заявил председатель комитета по развитию туризма Сергей Корнеев, календарь представляет для туристов предложения, стимулирующие многократно посещать город.

Топ–20 единого календаря событий расширили до топ–25 из-за постоянного увеличения количества знаковых мероприятий, проходящих в городе, рассказали «ДП» в пресс-службе комитета по развитию туризма. События, попавшие в топ–25, имеют право войти в перечень получателей социальной рекламы. Для этого организаторам нужно обратиться в комиссию при комитете по печати.

Социальная реклама размещается бесплатно. Где именно она будет распространяться, не уточняется.

«Портал Visit Petersburg не имеет отношения к социальной рекламе», — сообщили в комитете по развитию туризма.

АЛИНА КИЗЬЯКОВА
alina.kizyakova@dp.ru


СЛУШАЙ НА COMEDY RADIO
Будь, что будИт!
утреннее шоу
с 7:00 до 10:00
В ПИТЕРЕ ВСТАТЬ!
COMEDY RADIO
95.9FM
16+



Микросхемы с акцентом

ТЕХНОЛОГИИ. Компания «Марвел–Дистрибуция», принадлежащая петербургской «Ф–Плюс оборудование и разработки», готовится выпустить на рынок отечественные ноутбуки. Пока их собирают в Китае, но в будущем производство будет полностью локализовано.

Разработкой ноутбуков, которые носят название F+ FLAPTOP, занималась дочерняя компания «Ф–Плюс Мобайл». Разработка и производство ноутбуков ведётся в Китае под контролем специалистов «Ф–Плюс Мобайл». Первая партия поступит в продажу уже в ноябре. В перспективе «Марвел–Дистрибуция» намерена занять 20% рынка ноутбуков в России.

Александр Сиволобов, заместитель руководителя Центра компетенций НТИ на базе «Сколтеха» по технологиям беспроводной связи и интернета вещей, отмечает, что российской продукции в сегменте ноутбуков на рынке приходится несладко. Сейчас здесь представлено множество брендов, включая те, которые попали в Россию через параллельный импорт, в том числе и все знаменитые бренды.

«Ноутбуки — это сегмент с очень жёсткой конкуренцией, где стоимость — лишь одно из возможных преимуществ. Предложенные F+ цены немного ниже, чем у знаменитых конкурентов, однако есть два фактора, которые нивелируют это преимущество. Во–первых, это нормализация ситуации с выдачей потребительских кредитов и кредитных карт после весеннего перерыва. Во–вторых, наличие рынка подержанных моделей на Avito или региональных досках объявлений», — объясняет он.

По его мнению, потребители сейчас не готовы покупать что–то неизвестное и непроверенное. Они часто ищут отзывы в интернете, слушают известных блогеров. На отечественные ноутбуки интересных обзоров практически нет. Также большую роль в продвижении продукции играет её наличие на популярных маркетплейсах. Но такой продукции там пока нет.

«Я бы предложил нашим компаниям сначала продумать нестандартную стратегию выхода на рынок, шумную и привлекательную. Цена — это не преимущество, не верьте маркетологам», — рассуждает Сиволобов.

Он не сомневается, что компания F+ выбрала оптимальную производственную цепочку. Если делать сложную электронику для массового рынка непосредственно в России, то не получится достичь приемлемого ценового диапазона, так как хорошие скидки на компоненты начинаются с объёмов, превышающих запросы рынка. Также это не мешает называть ноутбук отечественным, ведь и крупные зарубежные компании собирают свою технику тоже в Китае.

66,9
тыс. рублей должна составить цена самой дорогой комплектации ноутбука F+ FLAPTOP

«Думаю, что страна происхождения — это больше вдохновляющая история, чем реальность. Собирать ноутбуки в России возможно. Однако превысить уровень локализации в 10–15% крайне сложно, так как электронная компонентная база и основные комплектующие в России не производятся либо пока не отвечают требованиям массового рынка», — подытоживает он.

Конкурентами разработки можно назвать Aquarius Cmp NS565, тоже собирающийся в Китае, и Bitblaze Titan от компании «Промобит» на отечественном CPU «Байкал–М».

КАРАШАШ НОГАЕВА
karashash.nogaeva@dp.ru

Движение по субстанциям

ФАРМКОМПАНИЯ «АКТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ» ВЫИГРАЛА СПОРЫ С ШЕРЕМЕТЬЕВСКОЙ И САНКТ–ПЕТЕРБУРГСКОЙ ТАМОЖНЯМИ

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти повторно признал недействительным решение Санкт–Петербургской таможни о переквалификации кода товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) химического соединения, ввезённого АО «Активный компонент».

Компания импортировала химическое вещество производства Ningbo Zhongrui Import and Export Co, Ltd (Китай). Оно используется «Активным компонентом» при изготовлении очищенной микронизированной флавоноидной фракции (ОМФФ). В свою очередь эта субстанция, обладающая ангиопротективным и венотонизирующим действием, необходима для приготовления лекарств для лечения венозной недостаточности, геморроя и т. д.

При декларировании товара фармкомпания указала код 2914290000 ТН ВЭД, что предусматривало нулевую ставку таможенных платежей.

После выпуска товара Санкт–Петербургская таможня провела проверку, в ходе которой была назначена экспертиза. На основе заключения эксперта в августе 2020 года таможенники квалифицировали товар по другому коду ТН ВЭД — 2938909000, что обязывало компанию заплатить 5%–ную пошлину.

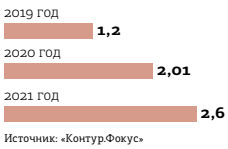
Экспертиза — королева доказательств

Спор между сторонами начался ещё в декабре 2020 года. В марте 2021–го Арбитражный суд Петербурга принял решение в пользу «Активного компонента», которое в августе оставил в силе 13–й арбитражный апелляционный суд. Однако Санкт–Петербургская таможня подала кассационную жалобу в Арбитражный суд Северо–Западного округа. В январе этого года кассация отменила решения нижестоящих судов и вернула спор для нового рассмотрения в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти.

Как поясняет Сергей Васильев, советник юрфирмы Denuo, кассационный суд посчитал аргументы «Активного компонента» о характеристиках спорного вещества недостаточными, а выводы суда о недостоверности результатов таможенной экспертизы — недоказанными.

На втором круге судебных баталий первая инстанция назначила экспертизу, результаты которой, собственно, и помогли фармкомпании повторно выиграть у Санкт–Петербургской таможни.

Досье
Выручка АО «Активный компонент», млрд рублей



Источник: «Контур.Фокус»

Разобрали на авансы

БЮДЖЕТ. Чиновники вновь перераспределяют средства дорожной адресной инвестиционной программы. Нужно ускорить работы сразу на трёх объектах, деньги возьмут с Зеленогорского шоссе.

Соответствующий проект постановления правительства подготовил комитет по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ). Речь идёт о 670 млн рублей, которые хотят дополнительно направить в 2022 году на реализацию трёх проектов.



↑ *Одни дороги надо построить побыстрее, а с другими не спешить*
ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

Так, увеличить лимит финансирования планируется по двум контрактам на реконструкцию Колпинского шоссе: на участке от трассы М–10 «Россия» до Промышленной улицы в Славянке и на участке с противоположной стороны — от Софийской до Фидерной улицы. По первому контракт на 910 млн рублей этим летом был заключён с АО «Трест», по второму — на 1,3 млрд рублей этой осенью с АО «Буер» .

В обоих случаях финансирование на текущий год было предусмотрено всего на уровне 10 млн рублей. КРТИ предлагает по контракту с «Трестом» увеличить его на 263 млн, по контракту с «Буером» — на 140 млн рублей. Напомним: в 2021 году был запущен новый участок Софийской улицы, который открыл прямой выезд на Заводской проспект и разгрузил въезд на Колпинское шоссе. Это позволило начать работы по нынешней реконструкции.

«С открытием этой дороги можно начинать реконструкцию Колпинского шоссе, чтобы не создавать коллапс», — заявил на открытии год назад губернатор Александр Беглов, отметив, что теперь предстоит улучшить сообщение между Колпино и Пушкином. Оба контракта соответствуют этим планам.

Третий объект, на который в этом году хотят добавить денег, — проектирование и строительство подземного пешеходного перехода в зоне подъезда к Биржевому мосту под площадью Академика Лихачёва. Как ранее писал «ДП», контракт стоимостью почти 420 млн рублей в этом сентябре был заключён с АО «ПО "Возрождение"» Игоря Букато (№51 в Рейтинге миллиардеров «ДП» 2022 года). По нему на текущий год был предусмотрен лимит 27 млн рублей. Эту сумму предлагается увеличить до 294 млн рублей.

Во всех случаях отмечается, что увеличение лимитов в этом году необходимо для соблюдения сроков строительства и выдачи подрядчикам авансов на приобретение материалов и оборудования в связи с резким ростом цен на их закупку.

Дополнительные деньги, 670 млн рублей, хотят взять с реконструкции Зеленогорского шоссе (2–й этап), на что в 2022 году в АИП заложен 1 млрд рублей. «Уменьшение лимита вызвано отсутствием действующего государственного контракта на выполнение строительно–монтажных работ, а учитывая длительность проведения конкурсной процедуры по объекту, указанный лимит финансирования не может быть освоен в полном объёме в 2022 году», — отмечается в пояснительной записке.

По какой причине до сих пор не заключён контракт на реконструкцию Зеленогорского шоссе, оперативно выяснить не удалось. Если предлагаемые изменения одобрят, то соответствующие контракты будут скорректированы.

ДАРЬЯ КИЛЬЦОВА
darya.kiltsova@dp.ru



← *Элементы медпрепаратов часто становятся предметом разногласий таможни и участников ВЭД*

ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

Второе дело «Активного компонента», но уже с Шереметьевской таможней в Арбитражном суде Московской области, по сути, аналогично спору в Петербурге. Видимо, по этой причине Арбитражный суд Московской области приостановил производство и подождал результатов экспертизы, назначенной коллегами из Северной столицы. И в Арбитражном суде Московской области экспертиза помогла предприятию из Северной столицы выиграть дело.

В АО «Активный компонент», Шереметьевской и Санкт-Петербургской таможнях на запросы «ДП» не ответили.

Не только пошлина

Казалось бы, камнем преткновения является только 5%-ная ввозная пошлина. Однако при разрешении спора в пользу бизнеса компания может вернуть деньги, которые ей пришлось заплатить на основании решения таможни о переквалификации товара (таможенные пошлины, НДС, пени). А если, к примеру, предприятие привлекали к административной ответственности за недостоверное декларирование, то у бизнеса в случае выигрыша появляется основание для обжалования этих постановлений. При этом крупные доначисления из-за решений таможенников могут грозить декларантам даже уголовной ответственностью (2 млн и 6 млн рублей, речь о крупном и особо крупном размере соответственно) по ст. 194 УК (уклонение от уплаты таможенных платежей), добавляет Олеся Дектярёва, юрист юрфирмы Denuo.

Новый виток

Сейчас Санкт-Петербургская таможня снова подала жалобу, которая была принята к производству 13-м арбитражным апелляционным судом. Обращение таможенников не рассмотрено.

А вот Шереметьевская таможня пока не направила апелляционную жалобу, как следует из данных базы «Электронное правосудие». Правда, как показывает практика, таможенники готовы дойти вплоть до Верховного суда РФ, если решения приняты не в их пользу. Поэтому не исключено, что Шереметьевская таможня тоже обжалует решение суда, тем более что срок, отведённый на эту процедуру, ещё не истёк.

Вместе с тем, полагает Сергей Васильев, при наличии в деле судебной экспертизы суды вышестоящих инстанций лишь в редких случаях отменяют ранее принятые судебные акты. «Такое доказательство, как заключение судебной экспертизы, как правило, имеет большее значение, чем заключения таможенных экспертов и иные письменные доказательства по делу. Полагаю, что решения вряд ли будут отменены судами вышестоящих инстанций по жалобам таможенных органов, если не будут выявлены существенные недостатки в проведённой экспертизе», — поясняет эксперт.

По словам старшего юриста юрбюро «Чугаева и партнёры» Михаила Лазарева, всего за последнее время было рассмотрено четыре аналогичных дела — речь о ввозе компонентов для производства субстанции ОМФФ и декларировании их по коду ТН ВЭД 2914290000.

По словам экспертов, таможенники часто осуществляют переклассификацию проверяемой продукции с последующим доначислением таможенных платежей и пеней. «И одной из распространённых категорий в спорах по классификации являются химические соединения, а также медицинские препараты, изделия, оборудование и его части. Данные товары являются сложными с технической точки зрения, их характеристики, имеющие значение для классификации, и являются предметом разногласий таможенных органов и участников ВЭД», — резюмирует Олеся Дектярёва.

С учётом экономической ситуации, скорее всего, таможенная практика по переквалификации товаров в сторону увеличения платежей будет расширяться, прогнозируют эксперты.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

dmitry.marakulin@dp.ru

КОМФОРТНАЯ СРЕДА

Экономика паркинга

ДАЖЕ ПРИ ДОСТАТОЧНОМ КОЛИЧЕСТВЕ МАШИНО-МЕСТ В КРЫТЫХ ПАРКИНГАХ НОВОСТРОЕК В МАССМАРКЕТЕ МНОГИЕ ИЗ НИХ МОГУТ ПУСТОВАТЬ. ПРИЧИНА — ВЫСОКАЯ ЦЕНА. КАКОЕ РЕШЕНИЕ НАШЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ?



В последние годы большинство проектов жилья в классе комфорт предлагают концепцию «двор без машин». Это более эстетично и безопасно, ландшафтный дизайн не страдает из-за нерадивых или нетерпеливых водителей. При этом число парковочных мест регулируется нормами — в Петербурге это одно машино-место на 80 м² жилплощади, если мы говорим о массмаркете. В элитклассе действуют скорее негласные правила — показатель стартует от 80% обеспеченности квартир. А для решения задачи у девелопера есть как варианты, так и ограничения.

В случае комплексного освоения территории, например за КАД, относительно невысокая стоимость земли позволяет размещать парковочные места на территории кварталов и между ними. Хотя, как показывает практика, их всё равно бывает мало. Когда территория под застройку не такая большая, проектами предусматривается размещение паркингов в стилобатах или создание подземных вариантов. Последние — свойственны жилью бизнес-сегмента в центральных районах Петербурга. Это уже традиционный атрибут класса: тёплый подземный паркинг с лифтом. Что удобно и практично — территория строительства объективно ограничена. В проектах комфорт-класса подход встречается разный. Есть решения с подземными паркингами, а также с комбинацией открытых и встроенных машино-мест.

2,3

млн автомобилей зарегистрировано в Петербурге на 1 января 2022 г.

В последнее время новой нормой проектов комфорт-класса, КОТов и точечной застройки становятся многоуровневые наземные паркинги. Они позволяют решить задачу освобождения дворов от припаркованных автомобилей, которых в сегменте массового строительства всегда много. Или по крайней мере исключить перегруженность проездов.

Строительство таких многоэтажных комплексов дешевле в пересчёте на одно машино-место. Но главное — это единственное решение, позволяющее сформировать число парковок, адекватное количеству жителей микрорайона. В противном случае нужно уходить под землю на несколько уровней, что делает строительство фантастически дорогим и совершенно неоправданным — по причине гипотетической цены места для конечного потребителя.

По оценке ГК «ПСК», средняя стоимость парковочного места в сегменте комфорт-класса не должна превышать 6–7% от средней стоимости квартиры в проекте. Именно такой ценовой политики сама компания придерживается при реализации проекта ЖК Friends. «В таком случае обеспечивается устойчивый спрос на машино-места с оправданной, с точки зрения покупателя недвижимости, ценой. Мы говорим именно о тёплых парковочных местах, то есть о паркинге комфорт-класса, если так можно выразиться. На спрос также влияет общая ситуация с парковкой на придомовых территориях. Если она сложная, а стоимость машино-места в специально отведённом для этого строении для покупателя адекватная, мы решаем все задачи: и комфорта проживания, и продаж», — говорит Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК».

В Петербурге достаточно примеров малой востребованности встроенных в жилые дома комфорт-класса паркингов из-за их стоимости. Надземные «этажерки» остаются идеальным вариантом: много мест, невысокая цена, отопление, закрытый доступ, отсутствие необходимости счищать снег, комфорт разгрузки и погрузки. Свои плюсы получает не только владелец, но и его автомобиль: отсутствие холодных запусков двигателя, быстрый прогрев, сохранность. Поэтому современные проекты в массовом сегменте практически не обходятся без подобных решений.

Пример: парковочный комплекс в ЖК комфорт-класса Friends, строящийся ГК «ПСК» напротив Новоорловского лесопарка. Он насчитывает восемь этажей, способен вместить 540 автомобилей, оборудован лифтом. Здание паркинга расположено рядом с жилыми домами, поэтому путь до авто займёт почти столько же времени, сколько прогулка до детской площадки во дворе. В паркинге предусмотрены места увеличенного размера. Последние особенно удобны для минивэнов и других крупных семейных машин, одновременного хранения автомобиля и мотоцикла, велосипедов и парковки транспортных средств маломобильных людей.

Таким образом, надземные паркинги — это то, что будет разгружать кварталы, предлагать вместе с этим комфортную для автовладельца цену при гарантии собственного места и сохранности авто.

ИРИНА ЕГОРОВА

gazeta@dp.ru

СОБЫТИЯ

Путин поручил доработать правила предоставления кешбэка туристам

Президент России Владимир Путин утвердил ряд поручений правительству по итогам заседания президиума Госсовета, состоявшегося во Владивостоке 6 сентября, среди них — доработка правил предоставления возмещения за путешествия по России (кешбэка). Согласно документу, размещённому на сайте Кремля, правительству РФ поручается «представить предложения по доработке правил предоставления из федерального бюджета субсидий на стимулирование доступных внутренних туристических поездок через возмещение части стоимости оплаченной туристской услуги в целях стимулирования развития отдельных туристских маршрутов с учётом сезонности туристических поездок». В новом бюджете на 2023-й и плановые 2024–2025 годы финансирование программы не предусмотрено. /Интерфакс/

Число субсидируемых авиаперелётов из Пулково сократится

Росавиация опубликовала список маршрутов по программе субсидируемых региональных перевозок. Всего в перечне значится 308 направлений — на 64 меньше, чем в прошлом году. В предстоящем году из Пулково можно будет улететь по 20 субсидируемым направлениям — число софинансируемых бюджетом маршрутов снизилось до уровня 2020-го. Сейчас с бюджетной поддержкой можно приобрести билеты в 29 городов с вылетом из Петербурга. Прекратится выделение средств на рейсы в 14 населённых пунктов, среди которых Нижневартовск, Нижний Новгород, Томск, Саратов, Белгород, Курск и Липецк — аэропорты последних трёх городов закрыты по распоряжению Росавиации с 24 февраля. Список субсидируемых направлений пополнил Грозный. В числе субсидируемых — рейсы в Курган, Магас, Ярославль и Сыктывкар. /dp.ru/

Строительство продолжения зелёной ветки метро начнётся в 2023 году

Правительство Петербурга утвердило дополнительное соглашение с компанией «Метрострой Северной столицы» на продолжение Невско-Василеостровской линии петербургского метро. В нём идёт речь о начале строительства линии от станции «Беговая» до «Планерной», сообщили в пресс-службе МССС. В рамках допсоглашения нужно будет возвести стартовый комплекс для монтажа проходческого щита «Надежда». Также будет необходимо создать временную монолитную обделку для ввода оборудования, провести ревизию и монтаж самого щита, заменить быстроизнашиваемые запчасти. Весь этот процесс займёт до полугода. Начать движение от «Беговой» тоннелепроходческий комплекс сможет в 2023 году. /dp.ru/

Компания из Самары поможет штрафовать водителей

СПб ГКУ «Городской мониторинговый центр» заключило контракт на техобслуживание оборудования фотовидеофиксации нарушений правил дорожного движения в Петербурге с ООО «Нетлайн» (Самара) на 140,76 млн рублей. Начальная цена конкурса составляла 186,6 млн. Победителю торгов предстоит обслуживать в 2023–2024 годах 75 камер, расположенных на разных участках улично-дорожной сети Петербурга. В конкурсе кроме «Нетлайна» участвовали ещё две компании: ООО «ТелекомСтрой» и ООО «Урбантех-М». Но конкурсная комиссия признала их заявки не соответствующими требованиям закупки. ООО «Нетлайн» специализируется на проектировании, строительстве и модернизации IT-инфраструктуры различного назначения. Компания заключила 107 госконтрактов на 2,7 млрд рублей в Самарской, Нижегородской и Саратовской областях, а также в Башкортостане. /dp.ru/

Ёлку на Дворцовой установят к 20 декабря

Новогоднюю ёлку привезут в Петербург из Ленинградской области в начале декабря. Как сообщил директор городского центра рекламы и праздничного оформления Петербурга Андрей Чистяков, монтаж и размещение предварительно запланированы на 5–8 декабря, установить главный символ Нового года на Дворцовой площади собираются к 20 декабря. Между тем появления первых новогодних украшений на улицах города можно ждать до конца осени. /dp.ru/

В поисках приключений



ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ ПОПУЛЯРНОСТИ КИНОТЕАТРОВ И СОКРАЩЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА КОНЦЕРТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТЁТ СПРОС НА КВЕСТЫ. ОТРАСЛЬ ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ.

Спрос на развлекательные квесты растёт от года к году. Всё большее число людей выбирает именно такой способ проведения досуга. При этом сфера демонстрирует очевидную зависимость от общественно-политической повестки. Как рассказала «ДП» PR-директор агрегатора «Мир квестов» Анастасия Недумова, после начала пандемии, за исключением периода строгих ограничений, люди активно выбирали именно квесты как наименее массовые развлечения.

С февраля этого года возможность людей путешествовать за рубеж оказалась ограничена, в кинотеатрах не вышли в прокат ожидаемые зарубежные фильмы, шопинг отчасти тоже потерял свою привлекательность. Поэтому спрос на квест-румы снова рванул вверх. На рынке появляются новые сюжетные линии, агрегаторы квестов, в том числе в сфере люкс-игр. Например, агрегатор Quest Stars собрал выборку квест-локаций, которые в дальнейшем будут формировать качество остальных игр на рынке.

На фоне растущей популярности в России планируют разработать поправки в закон о нормах проведения развлекательных квестов в целях безопасности. В октябре по инициативе депутатов Госдумы была сформирована рабочая группа, которая на прошлой неделе начала работу над поправками. Анастасия Недумова, вошедшая в состав рабочей группы, рассказала «ДП», что на первом заседании были озвучены предложения представителей индустрии, которые в целом согласны: разумное регулирование отрасли необходимо, чтобы отсеять возможные некачественные площадки.

Главный редактор рейтингового агентства «Гильдия квестов» Александра Пухова отмечает, что сейчас игры выработали определённый негласный стандарт качества услуг, декораций, игровой динамики. Это не прописанные правила, а саморегуляция рынка, когда потребитель через отзывы, через личный опыт выбирает лучшее за свои деньги. Она тоже подчёркивает, что квесты смогли заполнить часть неудовлетворённого спроса россиян на развлечения. Это произошло и в Петербурге как одном из самых привлекательных для внутреннего туризма городе. На рынке Северной столицы сейчас представлено около 200 различных игр.

«Новые компании практически не появляются. Но иногда меняются владельцы, квесты переходят под другую франшизу. Например, RazoomGames приняли к себе несколько уже открытых ранее квестов. Всего за 2022 год обновлено или открыто 15 квест-комнат (в 2021-м было открыто 20 игр). Из них восемь — это квесты с актёрами и восемь — "эскейпы" без актёров. То есть популярность игр с актёрами постоянно растёт», — отмечает Александра Пухова.

На текущий момент в России на сайте агрегатора «Мир квестов» размещено более 5,7 тыс. квестов, перформансов и ролевых игр. С учётом квизов и других игровых площадок общее количество игр превышает 6 тыс. локаций. Петербург — второй город по числу квестов в стране после Москвы.

Совладелец и директор по развитию компаний «Взаперти» и RazoomGames Екатерина Левина рассказала «ДП», что тенденции петербургского рынка в этом году продиктованы развитием ситуации в стране: «В марте мы все столкнулись с одинаковыми вводными данными: сокращением источников трафика и рекламных инструментов из-за запрета некоторых социальных сетей, рекламы в Google, приостановки TikTok. А в сфере развлечений эти соцсети давали наибольший трафик. Кроме того — массовый отъезд людей из России, общая паника, угроза крупного экономического кризиса. Были все предпосылки для того, чтобы начинать готовиться к худшему, как минимум на уровне 2020 года. Но на данный момент 2022 год стал для нас самым прибыльным с 2019-го. Май и октябрь 2022-го и вовсе оказались самыми прибыльными месяцами за историю наших компаний».

Екатерина Левина отмечает, что рынок жив, но нового витка развития конкуренции пока не случилось. Многие сейчас выжидают, так как долгосрочные планы строить сложно и делать большие вложения в новые проекты пока очень рискованно.

Тем не менее в компании «Взаперти» с марта открыли несколько новых квестов и дополнительных версий действующих программ. Там делают ставку в основном на большие квест-шоу и детские праздники. А компания RazoomGames в этом году стала в 1,5 раза больше.

«Некоторые небольшие компании с одной-двумя локациями действительно предпочли уйти с рынка. Одним им было бы тяжелее пересобраться и найти новые источники трафика. Вот такие маленькие компании мы и смогли приобрести в нашу сеть, добавив в неё больше хорроров и перформансов. Сейчас у аудитории есть большой запрос на приключения, в которых можно выплеснуть эмоции», — добавляет Левина.

Дополнительные сложности на рынке возникают из-за трудностей с доставкой материалов, необходимых для обустройства интерьеров, и серьёзного роста их стоимости. Это всё затрудняет реализацию задумки нового квеста, приходится искать альтернативу.

Александра Пухова добавляет, что компании на рынке продолжают интеграцию с другими культурными и развлекательными областями: музеями, метрополитеном, фестивалями.

«Мы абсолютно уверены, что аудитории квестов есть куда расти. Всё ещё есть потенциальные игроки, которые слышали о квестах, но так пока ни разу не играли в них. В конце сентября мы увидели заметный спад активности — люди привыкали к новой реальности. Сейчас мы строим оптимистичные прогнозы для нашей отрасли», — говорит она.

В настоящее время наблюдается активный рост в жанре классического квеста, перформанса и экшен-игр. Анастасия Недумова отмечает, что участники рынка прогнозируют дальнейшее увеличение спроса, на который также влияет популярность внутреннего туризма, во многом заменившего внешний. Кроме того, Екатерина Левина добавляет, что доступных развлечений стало меньше. Впрочем, театральные кассы также увеличили выручку с сентября 2022 года.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Зима наступает

«СНЕЖНАЯ» РЕФОРМА РИСКУЕТ ПОВТОРИТЬ СУДЬБУ МУСОРНОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ



ИЛЬЯ СЛОВЕСНЫЙ
ilya.slovesniy@dp.ru



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Испытание осенне-зимним сезоном теплосетевая инфраструктура в этом году пока проходит без критических нештатных ситуаций. С 3 октября в городские здания начало поступать регулярное отопление — серьёзных аварий удалось избежать благодаря подготовке в ходе режима периодического протапливания. Как отмечал губернатор Александр Беглов, в ходе подготовки было выявлено более 1,7 тыс. мест потенциальных прорывов сетей.

Но вероятно, уже в ноябре в Санкт-Петербург придут снегопады, и пока нет твёрдой уверенности в том, что традиционный коммунальный коллапс не повторится в городе и в нынешнем году.

Централизация на миллиарды

В январе в Смольном пообещали реформировать систему уборки улиц и дворов до конца года. Вице-губернатор Анатолий Повелий тогда констатировал, что проблема с чисткой снега заключается в «лоскутном одеяле ведомственной принадлежности».

«Выходим из подъезда. Кусочек до тротуара — это зона ответственности управляющей компании. Сосульки, которые находятся выше, тоже. Дальше мы ступили на тротуар и пошли к контейнерной площадке. Это другая зона ответственности — внутриквартальная территория. В шести районах за них отвечают муниципальные образования, которые нанимают подрядчиков, в остальных — как правило, жилкомсервисы, которым мы даём возможность заработать дополнительные деньги. Переходим на тротуар на улице. Это зона ответственности комитета по благоустройству», — сетовал Анатолий Повелий.

Городская администрация, оглядываясь на столичный опыт, решила создать централизованную структуру уборки и отказаться от подрядчиков, в неэффективности которых, по мнению чиновников, и лежит корень проблем. Районы же будут исполнять свои функции руками жилищных агентств, которые переводят из казённых учреждений в бюджетные. Но по словам экспертов сферы ЖКХ, опрошенных «ДП», полностью консолидировать полномочия РЖА пока не смогли — некоторые долгосрочные контракты с подрядчиками расторгнуть невозможно.

Интересно, что, например, жилищное агентство Приморского района уже внесло в ЕГРЮЛ сведения о своём новом дополнительном виде «деятельности по чистке и уборке прочей».

26 октября губернатор Александр Беглов, выступая в ЗакСе, рассказал, что трансформация системы пройдёт в два этапа и суммарно обойдётся бюджету в 28,6 млрд рублей. Первыми в реформу вступят районные администрации города. На обслуживание внутриквартальных территорий за 3 года выделят 15,2 млрд рублей. На 4,3 млрд уже закуплены 1160 уборочных машин. Оставшиеся 10,9 млрд распределят между жилищными агентствами в следующем году. В ходе второго этапа под прямое госуправление перейдут дорожные службы, а на обновление техники за 3 года потратят 13,4 млрд казённых средств.

28,6
млрд рублей потратят на внедрение новой системы уборки снега в Санкт-Петербурге

Заказанного три месяца ждут

С закупкой новой техники всё не совсем просто. Конкурсы действительно проводятся. Крупнейшим поставщиком жилищного комитета стало ООО «Технокор», заключившее с городским ведомством с начала сентября 12 контрактов на общую сумму более 2,5 млрд рублей.

Но во-первых, судя по всему, план ещё не выполнен до конца и Жилком всё ещё объявляет аукционы — до 3 ноября собираются заявки на поставку 16 тракторов с оборудованием для уборки общей стоимостью почти 80 млн рублей. Во-вторых, по уже заключённым договорам машины могут быть переданы заказчику вплоть до конца текущего года — значит, приступить к работе теоретически они могут в разгар снегопадов. Остаётся поверить, что сейчас у города есть ресурсы, которые позволят не допустить сугробов на обочинах в ноябре–декабре.

Также остаётся актуальной прошлогодняя проблема с дефицитом рабочих рук, из-за которой администрации даже пришлось прибегнуть к механизму «дворник-шеринга», который, правда, большой популярности не обрёл и очистить улицы не помог. Набрать достаточно сотрудников не удалось и в этом году, замечает руководитель регионального центра НП «ЖКХ Контроль» в Петербурге Алла Бредец.

«Районные жилищные агентства должны были обеспечить кадры как для работы и обслуживания уборочной техники, так и для ручного труда. Но если говорить о предварительных итогах по состоянию на конец сентября — начало октября, штатных единиц до сих пор не хватает. Недоукомплектованность персонала составляет больше 2 тыс. человек», — говорит Алла Бредец.

В январе, по словам председателя жилищного комитета Олега Зотова, нормативная нехватка персонала составляла примерно 10 тыс. человек (однако, как указывал он, техническая потребность в людях была ниже).

Одним из аспектов реформы также было увеличение зарплат дворников. В декабре 2021 года Анатолий Повелий обещал поднять их доход до 46 тыс. рублей в месяц. Реализовать планы не удалось. Согласно исследованию аналитиков HeadHunter, в этом году среднее жалованье дворников увеличилось на 2 тыс. рублей и достигло 35 тыс. в месяц. Общий спрос на работников ЖКХ, если верить отчёту, вырос на 65% по сравнению с осенью 2021 года.

Не совпадение, а закономерность

Опыт мусорной и транспортной реформ говорят, что нововведения в Петербурге начинают работу со скрипом и приживаются с трудом. Эксперты допускают, что и «снежную» реформу постигнет та же участь.

«Сейчас уборкой внутриквартальных проездов и внутридворовых территорий, которые являются землями общего пользования, будут заниматься уже организации, созданные на базе жилищных агентств. Как это будет происходить, не знаю, но оптимизма не испытываю, понимая, что недоукомплектованность кадров никуда не делась. Поэтому надо надеяться, что зима будет мягкой, а таких пиковых снегопадов, как в прошлом году, не случится», — высказывается Алла Бредец.

Одновременно со скептицизмом и надеждой относительно реформы высказался депутат ЗакСа от фракции «Справедливая Россия — За правду» Михаил Амосов. «Структура, предлагаемая правительством, основана на централизованной ответственности. Мне кажется, что надо было идти по западноевропейскому варианту, с децентрализованной системой и ответственностью. Но посмотрим — возможно, что-то и получится», — говорит парламентарий.

Ротация под градусом

АЛКОМАРКЕТАМ ПРИХОДИТСЯ СРОЧНО ИСКАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ ДЛЯ ИМПОРТНЫХ НАПИТКОВ, ПОКИНУВШИХ РЫНОК. ОДНАКО ПОЯВЛЯЮТСЯ И НОВЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ПОСТАВЩИКИ.





ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Специализированные алкогольные магазины в этом году сохранили свои темпы развития практически на уровне прошлого года. Несмотря на изменение ассортимента и сокращение доли известных мировых марок, покинувших российский рынок, количество торговых точек различных сетей продолжает расти.

Не сбавляя ход

Руководитель отдела исследований и консалтинга партнёр IPG.Estate Валерий Трушин отмечает, что уровень активности ретейлеров был чуть ниже прошлого года, на который пришёлся пик развития в Петербурге сети «ВинЛаб». Сейчас, по данным IPG.Estate, в городе работает более 2 тыс. алкомаркетов.

По итогам 9 месяцев 2022 года количество торговых точек «ВинЛаб» по стране превысило 1250, а объём продаж увеличился на 55,7% по сравнению с 9 месяцами прошлого года. Трафик вырос на 38,6%, а средний чек — на 12,4%, говорится в отчёте BELUGA GROUP. Объём продаж по системе click&collect увеличился на 114% по сравнению с 9 месяцами 2021 года, а количество заказов — на 143%.

По данным INFOLine, в первом полугодии 2022-го лидерами по приросту площадей относительно прошлого года стали «Красное и Белое» (+163,4%) и «ВинЛаб» (+326,5%). Суммарно компании открыли 2320 магазинов. Другие специализированные алкогольные магазины в топ-10 FMCG-ретейлеров по приросту торговых площадей не вошли.

При этом на рынке появляются новые игроки. В Петербурге открылся первый фирменный магазин Волковской пивоварни. Московский производитель не только увеличивает представленность своего бренда в торговых сетях, но и активно развивает собственную розницу, также открывая бары и фирменные торговые точки в Москве.

Однако, по мнению Валерия Трушина, со временем прирост алкомаркетов будет замедляться и даже искусственно сдерживаться, чтобы внутри сети точки не вступали в конкуренцию между собой. Но развиваться сегмент продолжит. В том числе потому, что согласно закону нет возможности доставки алкогольной продукции. Соответственно, чем ближе алкомаркет к жилой среде, тем лучше с точки зрения объёмов спроса.

2 тыс. алкомаркетов представлено на рынке Петербурга, самые крупные сети — «Красное и Белое», «Ароматный мир», «Градусы», «ВинЛаб»

Полки перестроились

Руководитель НП «Клуб профессионалов алкогольного рынка» Максим Черниговский рассказал «ДП», что основная сложность, с которой сталкивалась специализированная розница, — это уход крупных производителей алкогольной продукции с российского рынка. Из-за этого существенно изменился ассортимент сетей. В некоторых сегментах крепкого алкоголя произошло сокращение торговых марок на 50%.

В рознице происходит активная товарная ротация, по объективным причинам представленность российской продукции в 2022 году выросла, а объёмы производства отечественного алкоголя увеличились на 10–60% в зависимости от ассортиментного сегмента, что позволило практически полностью восполнить потери, которые произошли из-за ухода западных компаний. При этом объём импорта в РФ, например, виски сократился вдвое, так как 80% продаж этого алкогольного напитка приходилось на Великобританию и США. Но производители из других зарубежных стран увеличили поставки своей продукции на территорию РФ — например, Индия, ЮАР, Куба, Армения, Бразилия.

«Потребитель уже привык к определённым брендам и ассортиментной представленности в сетях. И на первом этапе новое предложение его может не удовлетворить. Тем не менее ротация для специализированной розницы прошла достаточно безболезненно. Более серьёзный ассортиментный дискомфорт сейчас испытывают заведения общепита, большинство из которых работали с импортным алкоголем», — подчёркивает Черниговский.

Что касается рынка пива и подобных напитков, на фоне сокращения импортной категории и ухода многих международных игроков с начала года, по данным Nielsen, растёт доля локальной (+3 п. п.) и лицензионной продукции (+1 п. п.). Исполняющий обязанности президента компании AB InBev Efes Ораз Дурдыев отмечает, что импортная компонента может быть частично замещена за счёт локализации иностранных брендов при условии сохранения их качественных и вкусовых характеристик. Эту стратегию реализуют оставшиеся на рынке игроки.

«Также мы наблюдаем продолжающуюся поляризацию спроса: с начала года растут сегменты премиум и эконом, — говорит Ораз Дурдыев. — Наблюдается продолжающийся рост интереса потребителей к категориям вкусового (+0,6 п. п.) и нефильтрованного пива (+0,2 п. п.), в то время как безалкогольная категория, долгое время демонстрировавшая положительный тренд, в этом году показывает околонулевую динамику».

В Ассоциации производителей пива уточнили, что доля импортного пива в ассортименте сократилась с 15% в январе до 9% в сентябре 2022 года. В натуральных продажах — с 6 до 2,5%, причём этот процесс пока не остановился, так что удельный вес зарубежной продукции до конца года, вероятно, ещё немного снизится. При этом розничные продажи пива в РФ в январе–сентябре, по данным Росалкогольрегулирования, уменьшились на 4,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Снижение обусловлено подорожанием пива на 13% за тот же период. Дефицита пива на полках магазинов в настоящее время нет, как нет и никаких предпосылок для его возникновения, добавили в ассоциации.

Кто ищет, тот найдёт

Директор по развитию компании LADOGA Дмитрий Исаченков говорит, что сейчас уже отчётливо заметен результат ухода крупных мировых компаний с рынка. Освободившиеся ниши глобальных брендов, некогда лидеров категорий, занимает продукция российских производителей.

В марте в компании выстроили диалог с представителями ретейла и HoReCa, отреагировав на их проблемы и пожелания. Сейчас в планах вывод на рынок более 50 новых наименований продукции. В первую очередь — виски, рома, джина и вкусовых настоек. При этом продажи отечественного виски Fowler's по итогам 9 месяцев уже выросли в 5 раз по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Продажи лидера российского рынка джина бренда Barrister (доля 46%, по данным IWSR Russia Report 2022) выросли на 60%.

Основной дефицит пришёлся на привычные потребителю бренды в категориях шотландского виски, французского коньяка и игристого вина из Шампани. Но это вовсе не означает, что напитки из этих стран исчезли совсем.

«Только наша компания заключила контракты с тремя новыми поставщиками из Шампани и ввезёт до конца года 80 тыс. бутылок, что в 4 раза больше, чем по итогам прошлого года. Насколько мы знаем, другие импортёры тоже продолжают возить Шампань. Да, доля брендов, покинувших рынок, — это примерно 50% всей Шампани в России. Но не все 100%», — уверяет Дмитрий Исаченков.

Так что ушедшие бренды Шампани в некоторой части смогут заменить менее политически мотивированные поставщики из этого региона. Импорт игристых вин компанией LADOGA по итогам 9 месяцев 2022 года составил 1,3 млн литров, что на 56% больше, чем по итогам аналогичного периода прошлого года. Присоединение к эксперименту по маркировке, позволяющему оклеивать марками ввозимый товар на территории склада компании в Петербурге, также поспособствовал росту импорта.

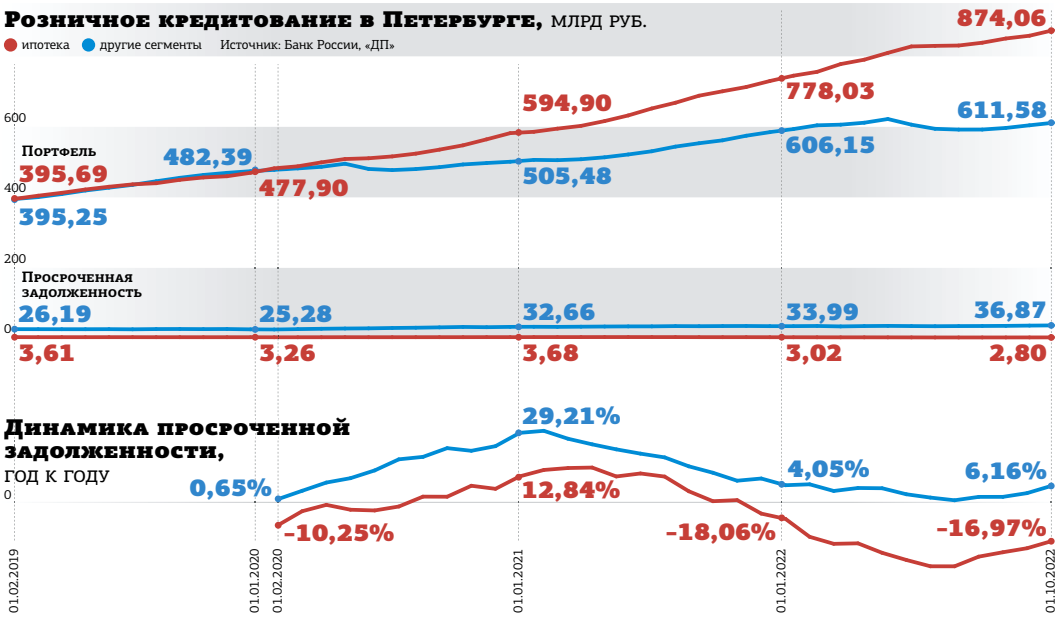
«Операторы рынка вынуждены были пересматривать ассортиментные матрицы после ухода больших брендов и ставить на полки продукцию своих поставщиков. Как мы видим по статистике и структуре продаж, потребитель к такой ротации на полке оказался готов», — заключает Исаченков.

Несчётные долги

БАНК РОССИИ РАСКРЫЛ СТАТИСТИКУ ПО ПРОБЛЕМНОЙ РОЗНИЧНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА НАЧАЛО ОКТЯБРЯ. СИТУАЦИЯ НЕ ВЫГЛЯДИТ КРИТИЧНОЙ, НО, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ВСЁ ЗАВИСИТ ОТ ТОГО, КАК СЧИТАТЬ.



ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru



К началу октября банки в Петербурге подошли к отметке 1,49 трлн рублей совокупного розничного портфеля. С начала года задолженность увеличилась на 7%. Это более скромный рост по сравнению с прошлогодним. За 9 месяцев 2021-го портфель вырос на 19%. Падение темпов прироста портфеля почти в 3 раза может сказаться на пропорциональном приросте просроченных долгов: «размывать» проблемы среди качественных ссуд станет сложнее.

За вычетом ипотеки

По данным Банка России, доля проблемных долгов (в формулировке регулятора NPL 90+, от англ. Non-performing loan, дословно — «неработающая ссуда» длительностью более 90 дней) на 1 октября 2022 года в общем розничном портфеле в Петербурге составила 2,7%, или 39,7 млрд рублей. В начале января она также была равна 2,7%, а ровно год назад, в октябре 2021-го, — даже выше на 0,2 процентного пункта (п. п.). Таким образом, можно говорить о том, что ситуация с неплатежами в рознице постепенно улучшается — заёмщики начинают более активно взаимодействовать с кредиторами и урегулировать долги.

Вместе с тем в абсолютном выражении объём просроченной задолженности за 9 месяцев текущего года вырос на 7%, или 2,7 млрд рублей. За аналогичный период прошлого года динамика составляла 5%, или 1,7 млрд. Но здесь на картину серьёзно влияют показатели ипотечного кредитования. О нём чиновники ЦБ РФ рапортуют как о самом качественном: по данным «Дом.РФ», среднероссийская доля просроченной задолженности у этого сегмента снизилась до 0,4%. В Петербурге и того ниже — 0,3%, или 2,8 млрд рублей.

Ипотечные ссуды на начало октября заняли 59% в совокупном портфеле банков против 55% годом ранее. Без них ситуация в розничном сегменте (автокредиты, кредиты наличными и кредитные карты) выглядит более пессимистично. Портфель без учёта ипотеки с начала года вырос всего на 1%, или на 5 млрд рублей. Доля просроченных кредитов увеличилась с 5,6% в январе до 6% к октябрю. Динамика с начала года превысила 8%. На 1 октября объём просрочки был более 37 млрд рублей.

Если перевести текущий объём проблемных долгов в условное количество, то с неплатежами столкнулся почти каждый десятый кредит. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в сентябре средний размер автокредита в Петербурге составлял 1,5 млн рублей, потребительского — 399 тыс., лимит новой кредитной карты — 88 тыс. Таким образом, их количественный эквивалент может быть равен 25 тыс. автокредитов, или 92 тыс. потребзаймов, или 419 тыс. карт.

Для сравнения: в сентябре в Петербурге банки выдали 2,7 тыс. авто-, 37 тыс. потребкредитов и 51 тыс. карт. Сопоставление не совсем корректно: нельзя сравнивать показатели одного месяца с накопленным объёмом проблемных долгов. Но оно показательно с точки зрения масштабов — точные данные не раскрывает даже Банк России, ограничивая информацию долей проблемных кредитов в общей розничной задолженности с учётом влияния ипотеки.

Данные на 1 октября не отражают истинную ситуацию на рынке: из-за специфики отнесения кредитов к проблемным только через 90 дней неплатежей текущие данные показывают проблемы, начавшиеся в июне и ранее.

Банки не заинтересованы доводить ситуацию до появления в статистике ЦБ РФ. Заёмщики на фоне резкого роста стоимости жилья стали активно продавать квартиры, погашая задолженность по ипотеке. В потребительском сегменте пул проблемных кредитов может быть переуступлен коллекторскому агентству, что освобождает баланс кредитора. Законодатели придумали несколько новаций, которые позволили отсрочить появление просроченной задолженности.

Ожидая стагнацию

В феврале–марте банки стали повышать ставки по кредитам до заградительных двузначных значений, что привело к замедлению рынка кредитования. К лету ситуация нормализовалась. Отдельные участники даже стали давать позитивные прогнозы и наращивать объёмы кредитования.

После событий сентября Банк России в третий раз за год пересмотрел собственные оценки по темпам роста: по мнению регулятора, обнародованному на минувшей неделе, в 2023 году рынок должен вырасти на 9–14% против 7–10% в текущем. По оценке «ДП», учитывая долю ипотеки в портфелях в 60% (её прирост должен составить 14–17% в текущем и 10–15% в будущем году), динамика выдач без учёта ипотеки в 2022 году может быть в отрицательном диапазоне 0,5–3,5% по итогам 2022 года и в предстоящем — показать слабый прирост на 7,5–12,5%. И это после роста на 22% в постковидный 2021 год.

Сгладить резкое увеличение проблемной задолженности помогли кредитные каникулы и мораторий на банкротство. Первые предполагают отсрочку на платежи. По факту кредит не обслуживается. Ранее эксперты заявляли «ДП», что успешно выходят в график после каникул не более четверти от обратившихся, остальные 75% превращаются в проблемных должников.

Мораторий прекратил своё действие как раз 1 октября: теперь кредиторы могут начать взыскивать задолженность более активно, а сами заёмщики — пытаться списывать собственные долги через данную процедуру.

По данным Федресурса, по итогам 9 месяцев 2022 года число сообщений о признании гражданина банкротом выросло в 1,4 раза — на 56,7 тыс., до 194,2 тыс. Снижать потенциальные риски проблемной задолженности Банк России начал как раз в октябре. Как ранее писал «ДП» (см. №103 от 26.09.2022), с декабря ограничения вводятся на выдачу ипотеки с минимальным первоначальным взносом для закредитованных заёмщиков, с января — для остальных сегментов розницы.

Параллельно ЦБ РФ регулятор начал дискуссию по ограничению распространения так называемых программ «ипотеки от застройщика». Меры направлены на ограничение аппетита банкиров. Но неизбежно повлияют на и без того упавшие объёмы кредитования.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ДЕНИС АКСЁНОВ
генеральный директор коллекторского агентства «Долговой консультант»

Я бы не стал утверждать, что рынок кредитования физических лиц находится в кризисной ситуации из-за невозможности населения платить по кредитам. Но, анализируя сложившиеся тенденции, можно утверждать, что трудности нарастают, несмотря на некоторые меры законодателей и регулятора в виде кредитных каникул, моратория или принуждения кредиторов прощать долги. Нам предстоит ещё прочувствовать фактор выбытия заёмщиков вследствие мобилизации. Необходимо обратить особое внимание на ситуацию с беззалоговым кредитованием, в ближайшее время мы ожидаем дальнейшего роста просроченной задолженности в данном сегменте.



НАДЕЖДА КАРАВАЕВА
младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА»

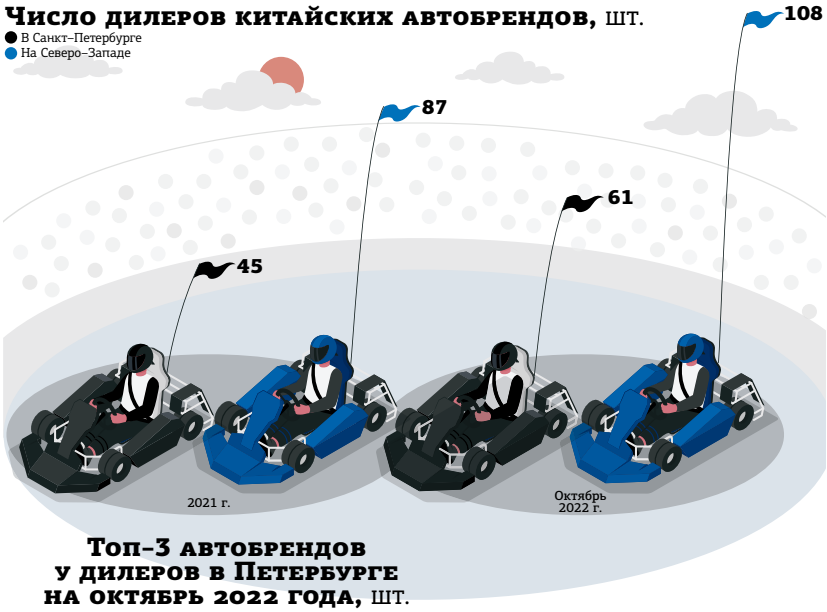
На фоне мобилизации кредиторы пересмотрели кредитную политику в сторону ужесточения, что привело к сокращению новых выдач. С другой стороны, качественные заёмщики в период неопределённости стремятся гасить текущую задолженность и имеют меньшую склонность брать новые кредиты. Эти факторы повлияли на замедление роста розничных портфелей при сокращении в них качественной задолженности и росте просроченной у менее качественных заёмщиков. Абсолютный рост просрочки может быть связан с активизацией кредитования, наблюдаемой в июне–августе в результате снижения стоимости кредитов и роста риск-аппетитов банков.

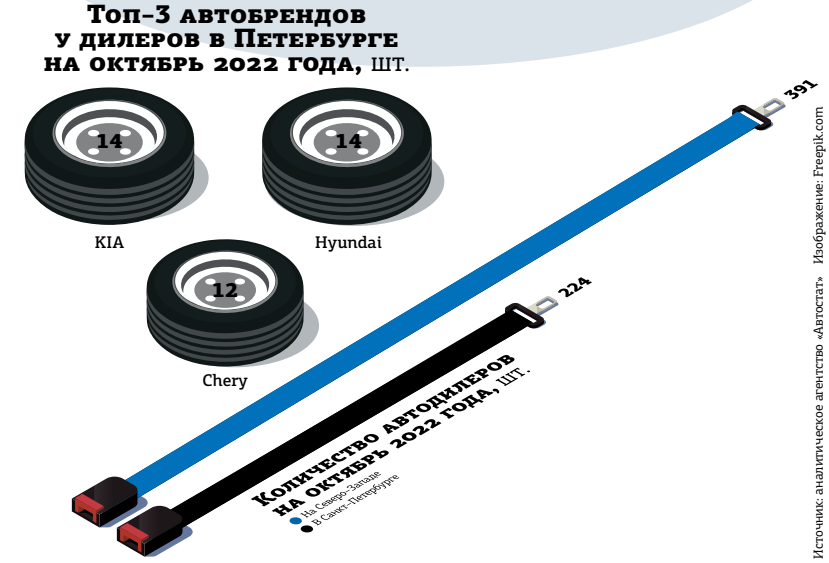
К Поднебесной с любовью

КИТАЙСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ БРЕНД ВПЕРВЫЕ ВОШЁЛ В ТОП–3 ПО КОЛИЧЕСТВУ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ



СВЕТЛАНА АФОНИНА
svetlana.afonina@dp.ru





Источник: аналитическое агентство «Автостат» Изображение: Freepik.com

Этой осенью китайская автомобильная марка Chery впервые вошла топ–3 по количеству официальных дилеров в Петербурге. С начала года число местных игроков, включивших в свои портфели «китайцев», выросло почти на треть.

Аналитики не наблюдают значительного сокращения количества официальных автомобильных дилеров в Северо–Западном регионе в целом и в Санкт–Петербурге в частности. В конце 2021 года в Северо–Западном регионе работали 389 игроков, в Санкт–Петербурге — 222. По данным на октябрь 2022 года, в регионе их число несколько выросло (до 391 и 224 соответственно), сообщили ДП в аналитическом агентстве «Автостат».

Самой популярной маркой в портфелях авторетейлеров в СЗФО остаётся Lada: её продают 27 автодилеров региона. За российским брендом с небольшим отрывом следуют KIA (24) и Hyundai (23). А вот в Петербурге наметилась новая тенденция. Первые два места по популярности в городе пока удерживают KIA и Hyundai, у каждой из этих марок в Петербурге по 14 официальных представителей. Замыкает же топ–3 китайский бренд Chery: его в городе продают уже 12 автодилеров.

Азиатский поворот

Число автодилеров, которые продают «китайцев», с начала года выросло значительно. На данный момент бренды из Поднебесной можно купить у 108 официальных представителей в СЗФО и у 61 — в Санкт–Петербурге. В конце 2021–го эти показатели составляли 87 и 45 соответственно. Таким образом, с начала года число «китайских» автодилеров в регионе выросло на 20%, в городе — почти на 30%.

По данным аналитиков, к октябрю Chery стал самым популярным китайским автобрендом у дилеров не только в городе, но и в федеральном округе в целом. Второе место среди брендов из Поднебесной в Петербурге занимает Exeed, за которым следует Geely (более подробно см. инфографику).

Добавим, что, по оценкам «Автостата», из европейских марок в этом году сильнее других в СЗФО сократил своё присутствие Renault (у него стало на три официальных дилера меньше) и Peugeot (также три). В Санкт–Петербурге снизилось присутствие Peugeot (минус два). «У "корейцев" сокращений не было», — отмечают аналитики агентства.

Тенденция в автобизнесе Петербурга и Северо–Запада в целом соответствует федеральной. В октябре у китайских брендов стало больше всех автодилеров в России (раньше лидерами в стране по числу представителей были «европейцы»). По оценкам экспертов, общее число официальных автодилеров китайских марок в России достигло 830, причём за последние 3 месяца оно увеличилось на 90. У «европейцев» в нашей стране на данный момент 811 дилеров (на 20 меньше, чем в середине июля), у «японцев» — 635 (–18, из них 14 перешли в разряд сервисных партнёров). У российских же автобрендов действуют 428 официальных представителей (+6), у корейских — 400 (–1), у американских — 37 (–19, из них 16 «ушли» в сервис). Всего же в стране сегодня числится 3131 автодилер.

61
автомобильный дилер Петербурга входит в число официальных представителей китайских брендов, по данным «Автостата»

При этом самым популярным «китайцем» у авторетейлеров России также стал Chery: его дилерская сеть насчитывает 165 центров. Более сотни представительств у Geely (123) и Haval (118). Близко к этой отметке подобрались также Changan (100) и Faw (97). В целом же доля «китайцев» на рынке новых легковых автомобилей России к этому лету выросла до 24% (долю лидера — Lada — аналитики оценивали чуть более чем в 29%).

Вслед за автопромом

В последние годы портфели петербургских автодилеров прирастали в основном именно за счёт китайских брендов. Напомним: в 2020–2021 годах их добавили себе более 40 игроков местного рынка.

Сегодня «китайцев» активно добавляют в свои автопарки и такси, и операторы каршеринга. О симпатиях к автопрому КНР говорил и губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко, который объявлял о намерениях пересадить региональное правительство на китайские автомобили.

Сами участники рынка, опрошенные «ДП», отказались официально комментировать рост числа китайских автопредставителей. Многие из них уже давно диверсифицируют бизнес и держат в портфелях бренды из разных стран, с которыми не хотелось бы портить отношения, говоря о предпочтениях к кому–то одному. Они также надеются, что корейский автозавод «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» (ХММР), расположенный в Петербурге, всё же продолжит выпуск автомобилей.

Вместе с тем авторетейлеры в неофициальных разговорах поясняют, что, в отличие от европейских, японских и корейских конкурентов, «китайцы» ориентированы на российский рынок: выводят новые модели, обеспечивают стабильные поставки и разнообразие в комплектациях.

То же можно сказать и о российском АвтоВАЗе, отмечают они. А вот новинки иностранцев, ушедших из России, автодилеры сегодня ввозят самостоятельно и в усечённом количестве — по схеме параллельного импорта.

Напомним, что автозаводы иностранных брендов, расположенные в России, закрылись весной. Официальные поводы — логистические проблемы с поставками.

Ближе к осени началась распродажа этих производств. Так, в государственную собственность перешли российские активы группы Renault. Чуть позднее было объявлено об аналогичных планах в отношении активов японского концерна Nissan (включая петербургский завод «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус»). Toyota просто законсервировала свой петербургский завод и с ноября начнёт сокращать сотрудников. А группа Nokian Tyres заявила, что продаст «Татнефти» свой завод шин, расположенный в Ленинградской области.

Рекордное снижение

Остановка конвейеров уже привела автокластер Петербурга к крупнейшему падению за всю его историю. По данным Петростата, в январе–сентябре автозаводы Санкт–Петербурга произвели на 87,7% меньше автомобилей, чем годом ранее. В России за этот период падение производства составило 65,9%, до 349 тыс., говорится в данных Росстата.

Пока «на стопе» в городе остаётся крупнейшее автосборочное предприятие города — ХММР. О сроках его запуска не сообщалось, впрочем, как и о возможной продаже. Хотя корейские СМИ говорили о том, что такой вариант в корпорации также рассматривают. Напомним, ранее ХММР выпускал одни из самых популярных моделей автомобилей в стране (Solaris, Creta и Rio), а также планировал расширение, выкупив площадку бывшего завода General Motors (сейчас этот проект тоже заморожен). Кроме того, в 2021 году корпорация запустила в городе собственное производство автомобильных двигателей. Как полагают эксперты, ожидать запуска ХММР в этом году не стоит.

Совокупный объём мощностей петербургских автозаводов Hyundai, Toyota и Nissan составлял около 400 тыс. автомобилей в год, из них около половины приходилось на ХММР. В 2022 году, по прогнозам экспертов, до этого количества может сократиться весь рынок новых легковых автомобилей в стране. При таких объёмах автодилеры, скорее всего, продолжат ввозить автомобили ушедших брендов из–за рубежа. И определённо, присутствие брендов из Поднебесной в нашей стране продолжит расти.

Потерёк райсовета

ПРОЕКТИРОВЩИКИ ВНОВЬ ПОДСТУПАЮТСЯ К ОБУХОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ — НЕОДНОЗНАЧНОЙ МАГИСТРАЛИ ВДОЛЬ ЛЕВОГО БЕРЕГА НЕВЫ. И ЭТО НЕ ЕДИНСТВЕННАЯ СПОРНАЯ ДОРОГА.



ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

На днях КГА завершил экспозицию материалов для общественного обсуждения проекта планировки и межевания обширной территории в Невском районе. Речь идёт о квартале, ограниченном пр. Обуховской Обороны, будущим Ситцевым пер., Невой и садом им. Крупской. Исторически это земли Александро-Невской мануфактуры (одного из крупнейших в дореволюционной России текстильных производств) и других старых предприятий. Проект (а точнее, поправки к предыдущему ППТ) разработан по заказу ООО «Александро-Невская мануфактура». Эта компания владеет в северной части квартала двумя участками общей площадью около 14 тыс. м². Она планирует реконструировать принадлежащее ей здание, а также построить ещё один «объект управленческой деятельности», при этом потребовалось образовывать новый участок и, как следствие, разрабатывать ППТ.

Квартал этот не рядовой, и проектировщикам пришлось основательно проработать вопрос с очерчивающими его дорогами. Так, учтено перспективное расширение проезжей части пр. Обуховской Обороны. Рассмотрена возможность обособления на нём трамвайных путей, чего требуют городские документы транспортного планирования (проектировщики пришли к выводу, что это можно сделать только при помощи разметки, так как иначе не хватит места). Ситцевый переулок рассматривается как часть развязки будущего Большого Смоленского моста, что собираются построить через Неву. Наконец, ещё одна часть этой развязки — планируемая к постройке магистраль непрерывного движения по левому берегу Невы от Обводного канала до Володарского моста. Её ещё называют Обуховской набережной, по аналогии с проходящим параллельно пр. Обуховской Обороны. Строительство этой дороги в соответствии с действующими документами планируется на 2029–2038 годы.

В материалах ППТ говорится, что поскольку «в настоящее время сроки реализации магистрали и её детальная трассировка неясны, проектом предусмотрено два варианта её отображения». В первом варианте — «в виде перспективного направления», во втором «показано её возможное полное развитие». В частности, ширина новой дороги определена в 23 метра. «Принципиальные замечания» (очевидно, по трассировке) у комитета по развитию транспортной инфраструктуры отсутствуют, говорится в приложенном к проекту письме. Поэтому предварительно КРТИ его согласовал. Но для дальнейшей работы попросили уточнить землеотвод: «На втором этапе разработки проекта планировки и проекта межевания проектируемую улично-дорожную сеть необходимо предусмотреть в пределах "земли". Согласно представленным планировочным решениям проектируемая магистраль проходит по реке Неве».

В проекте представлены расчёты, по которым к 2044 году строительство магистрали по левому берегу Невы «повлечёт перераспределение транспортных потоков: транспортная нагрузка равномерно распределится между проектируемой магистралью и пр. Обуховской Обороны».

От вокзала до завода

В ППТ рассматривается лишь небольшой участок Обуховской наб. — длиной около 1,2 км. Городские власти уже задумывались о проектировании других её отрезков — это длинная история, которая пока ни к чему не привела. Так, в 2009 году был объявлен конкурс на предварительное проектирование участка длиной 1,5 км от пер. Матюшенко до ул. Крупской (там, правда, хотели скорее расширить пр. Обуховской Обороны) путём пристройки сбоку новой проезжей части, так что трамвайные пути оказались бы посередине). В 2014-м предварительно проектировали другой, уже более длинный и более полноценный участок, от места, где стоял снесённый Речной вокзал, вдоль Обуховского завода и до Рыбацкого пр. О реакции завода неизвестно, но его новые корпуса вдоль Невы оказались на красной линии, за которой нарисована набережная.

Сегодня на местности существует только один участок будущей магистрали, как раз по соседству с Александро-Невской мануфактурой (к северу от неё). Она имеет своё название — Перевозная наб. Дорога протяжённостью около 300 метров была проложена ещё в незапамятные времена.

Проблемные дороги

В 2018 году Обуховская наб. вошла в число 14 проблемных магистралей генплана — по версии экспертной группы комиссии по горхозу ЗакСа. Проблемы этих магистралей заключались в том, что они прочерчены по объектам наследия. Так, Обуховская проходит через старинную террасу у Фарфорового завода (пр. Обуховской Обороны, 151), здание Володарского райсовета (дом №163), ну и в целом произойдёт вторжение в акватории Невы. Обуховская наб. осталась в генплане, как и многие другие дороги из списка. Одни эксперты, как Андрей Горев, считают, что она позволила бы отдать пр. Обуховской Обороны под общественный транспорт, другие, как транспортный аналитик Дмитрий Баранов, отмечают, что закатывать в асфальт зелёный берег не нужно, так как непонятно, ради чего.

«Давно выступаю против концепции транспортного обхода центра — она состоит в превращении набережных Невы, Большой Невки и Обводного канала в магистрали непрерывного движения, якобы чтобы отвести транспортные потоки. На мой взгляд, это глубоко устаревшее и неэффективное решение», — говорит Баранов. По его словам, реализация этого плана оказалась очень затратной и долгой, а эффект — весьма спорным.

Есть узкие места, которые уже сейчас ограничивают пропускную способность, и с ними ничего не сделать. С учётом этого продолжение реализации концепции не имеет никакого практического смысла, это лишь усугубит дисбаланс. В то же время развивается серый пояс, который уже перестал быть промышленным и становится жилым. «Набережные нужны людям, чтобы отдыхать. А непрерывное движение их просто убивает», — посетовал эксперт.

Ошиблись осью

Между тем к разным магистралям из «списка 14» (и не только) власти пытаются найти разные подходы. Например, пробивка Шуваловского пр. вдоль Юнтоловского заказника (такое соседство вызывало обеспокоенность жителей) изначально была в генплане 2005 года, потом её убрали, но в итоге снова вернули с другой трассировкой.

Возвращают в новый генплан и пробивку Новоизмайловского пр. (Измайловского бульвара) через Митрофаньевское кладбище. Впервые планировать эту дорогу стали ещё в 1930-е годы, но усилиями активистов территория кладбища стала памятником, и в последней редакции действующего генплана пробивку убрали. Но в новом генплане её возвращают, обозначив там, впрочем, тоннель и эстакаду.

Баранов отмечает, что желание сохранить архитектурную ось логично, но её можно было бы решить в виде аллеи, а не тянуть здесь магистраль.

А вот другой случай — ул. Адмирала Черокова. Это известная «дорога в никуда» — улица упирается в акваторию Финского залива. Такой её вид был связан со старыми планами намыть в Южно-Приморской части города ещё земли. От намыва отказались, а трассировка оставалась. Жители добились обещаний, что выступающий участок демонтируют, а дорогу завернут вдоль берега (впрочем, этого пока не случилось).

Скандал вышел с трассой М-7 через Удельный парк, которую заложили в генплан ещё в 2005 году. Под давлением общественности разработчики генплана решили убрать функциональную зону УДС с территории парка и показать тоннель. «В некоторой мере это победа, хотя и неполная», — отмечает Баранов. Известна ситуация с Лопухинским садом — там много лет хотят сделать тоннель. Проект дорогой и неоднозначный, но на бумаге он сохраняется.

Проект Орловского тоннеля, придуманный ещё при Валентине Матвиенко, казалось, окончательно похоронили при Георгии Полтавченко в 2018 году. Но в планах он остаётся. Чётких сроков по-прежнему нет, однако летом 2022 года вокруг проекта замаячили такие крупные федеральные личности, как Игорь Шувалов, занимающий пост председателя ВЭБ.РФ. Он предложил Смольному принять участие в организации финансирования строительства этого перехода, который теперь называют Среднеохтинским тоннелем.

ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ, ДАРЬЯ КИЛЬЦОВА

В среду, 9 ноября, в «ДП»



В Россию начали возвращаться команды бывших иностранных IT–компаний

ISSN 1815–3305

С высоты нам шлют привет

ПОЧТИ 30 СПИКЕРОВ И ОКОЛО 200 УЧАСТНИКОВ СОБРАЛА ЕЖЕГОДНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ДП», НА КОТОРОЙ ОБСУЖДАЛИСЬ АКТУАЛЬНЫЕ ДЛЯ ОТРАСЛИ ВОПРОСЫ, ВКЛЮЧАЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, РЕГУЛИРОВАНИЕ, ФИНАНСИРОВАНИЕ И СПРОС



ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА
evgenia.ivanova@dp.ru









↑ *На конференции наградили победителей Рейтинга строительных компаний* ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Строительный рынок, развивающийся в последние годы, как и вся экономика, по непредсказуемым сценариям, в 2022–м испытал серьёзные потрясения. Но при этом продемонстрировал ту самую стабильность, о которой так часто говорят эксперты, обсуждая преимущества недвижимости. Российские производители (и логистические компании) не позволили стройкам встать из–за дефицита отдельных материалов или технологий, государство в очередной раз поддержало бизнес финансово. Работать становится всё сложнее, но профессиональные участники уже, кажется, и не вспоминают о спокойных временах, сосредоточившись на решении текущих задач или планируя развитие своих компаний.

Справились сами

С начала весны отрасль обсуждала возможности импортозамещения, которые не для всех казались безграничными. Если верить участникам первой сессии конференции, пессимизм был напрасным. Широкое распространение получили новые цифровые решения, предложенные российскими компаниями, включая платформы технологий информационного моделирования (ТИМ). При этом отдельные участники рынка утверждают, что российские аналоги не только не уступают давно признанным зарубежным, но в чём–то работают лучше их.

Порядка 90% строительных материалов были отечественными и до начала 2022 года. Решить вопрос с оставшимися 10% — не самая простая, но посильная задача, утверждают российские производители. За последние полгода они смогли не только увеличить объёмы производства, но и запустить линии по новой номенклатуре. Вкладывать средства в развитие, когда с рынка в один момент ушли конкуренты, можно, будучи уверенными в спросе.

25
млн м² жилой недвижимости будет построено у границ Петербурга к 2030 году

Растут вширь

Пленарное заседание конференции было посвящено развитию петербургской агломерации, которая сейчас захватывает в основном приграничные районы города и Ленинградской области, но в будущем должна разрастись и до более удалённых территорий. Важные факторы их освоения — создание новых рабочих мест в городах области, в том числе за счёт крупных предприятий, и улучшение транспортной доступности.

Сегодня строительство, в том числе объектов социальной инфраструктуры, ведётся во всех районах региона, отметил вице–губернатор Ленобласти Евгений Барановский. В утверждённой двумя субъектами Федерации концепции развития северное направление отведено под строительство рекреационных объектов, восточное — производств, южное — для массовой жилой застройки. Отдельно Евгений Барановский отметил перспективы развития Тосно, Гатчины, Ломоносовского района. Развиваются и малые агломерации — Кингисеппская, Волховская, Бокситогорская, сообщил заместитель председателя комитета градостроительной политики Ленинградской области Сергей Лутченко.

В Ленобласти установлены достаточно простые и понятные правила: утверждены региональные нормативы градостроительного проектирования (которые несколько ниже, чем в Петербурге), коэффициенты по плотности. Нагрузка по социалке составляет около 10 тыс. рублей на 1 м². Это примерно вдвое меньше, чем в Петербурге. Алексей Белоусов, глава Объединения строителей СПб, обратил внимание на то, что в Петербурге до сих пор не утверждён генеральный план, рассмотрение предложений по которому стартует в ноябре.

Елена Бодрова, исполнительный директор Российской гильдии управляющих и девелоперов, отметила необходимость более плотного взаимодействия властей двух регионов — решить транспортные вопросы можно только в тесном сотрудничестве. «Но Петербург и Ленинградская область осторожничают», — считает Елена Бодрова.

Президент группы RBI Эдуард Тиктинский отметил перспективы агломерации и продажи квартир в ней в текущем моменте, «в период колоссальной турбулентности». «Объёмы продаж заметно упали, надо честно об этом говорить, ипотека работает не так эффективно, банки подняли ставки, в этом контексте Ленобласть получает дополнительные возможности для развития», — сказал он.

Генеральный директор компании VALO Service Константин Сторожев обратил внимание на туристический потенциал Ленинградской области в условиях переориентации рынка на внутренний туризм, который может привлечь в том числе и операторов сервисных апартаментов.

Учредитель и гендиректор управляющей компании Well Александр Погодин напомнил, что рынок сервисных апартаментов в Петербурге не только находится в лидерах по России, но и высоко оценён на мировом уровне.