

www.dp.ru

Деловой  
Петербург

**ТЯЖБА**

## Коза забодала хоббитов

Петербургская сеть кофеен  
выиграла спор у владельца прав  
на «Властилина колец» → 6-7



**ФИНАНСЫ**

## ИРО с другой стороны

Преемник обанкротившейся компании «Балтий-  
ский берег» выходит на фондовый рынок → 8

Среда | 29.01.2025 | №9 (6065)  
Цена: свободная

**ПРОЕКТЫ «ДП».** Тематические страницы «Бизнес-прогноз» → 9-28

**УЖЕ  
НЕМАЛО**

Мер поддержки  
МСП станет меньше,  
но они будут более  
адресными

→ 4-5

## 2 АКТУАЛЬНО

# \$108

**млрд составило сокращение состояния 500 самых богатых людей мира за понедельник, 27 января. Фондовые индексы в этот день падали на опасениях конкуренции со стороны китайского ИИ-стартапа DeepSeek. В прошлые выходные чат-бот стартапа стал самым скачиваемым приложением во многих странах мира.**

### ОТ РЕДАКЦИИ

## Жаль, но пора расстаться



**ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА**  
обозреватель

Компании Петербурга признались, что планируют сокращать штат. Команды укомплектованы и потребности в людях удовлетворены? Как бы не так — чаще всего на такой шаг идут от безвыходности. Эксперты рынка труда констатируют, что в большинстве случаев бизнес оптимизирует издержки, поскольку персонал — самая большая статья расходов. Влияние оказывают также санкции. Некоторые предприятия автоматизируют процессы, что позволяет отказаться от ряда должностей.

По данным hh.ru, чаще других о планах по сокращению говорят представители крупного бизнеса: 28% (или каждая третья опрошенная компания) с численностью персонала более 1 тыс. человек, а также каждая четвертая (26%) компания с численностью от 500 до 1 тыс. человек. Как в целом по РФ, так и по Петербургу в частности на 12% выросло число компаний, где в 2025 году планируется уменьшение количества работников. О планах сократить численность персонала заявил 21% опрошенных компаний. Если посмотреть на сферы, то о намерениях сокращать штат говорят представители индустрий финансовых технологий и строительства. На третьем месте по планам на сокращения — компании из отрасли «Услуги для бизнеса и населения». Близи к ним предприятия по добыче сырья и полезных ископаемых.

Сколько бы ни говорилось в последнее время о технологиях, которые смогут заменить людей, результаты их внедрения пока скорее точечные и достигнуты лишь в ряде сфер. В то же время конкурировать, не имея достаточного штата, становится всё сложнее. При сокращении количества работников качество также может снижаться: объём задач распределяется между меньшим числом людей, нагрузка вырастет, а это в свою очередь повысит риски выгорания. В итоге результатов может быть два: снижение производительности или рост текучки (ведь выгорание тоже влияет на этот показатель).

Эксперты подчёркивают, что настроения на фоне дефицита кадров пессимистичны: компании идут на вынужденные меры. В то же время если рассматривать намерения бизнеса как эксперимент, то он интересен. В любом случае трудности с подбором специалистов будут наблюдаться ещё долго, а варианты решения были нужны ещё вчера. Но можно увидеть в этом и положительную сторону: на рынок труда выйдет некоторое число соискателей. А значит, есть шанс, что сферы, наиболее остро нуждающиеся в кадрах, смогут воспользоваться ситуацией.

### В ГОРОДЕ Музейные сертификаты

Законодательное собрание сегодня рассмотрит инициативу о введении электронных сертификатов на бесплатное посещение городских музеев для петербуржцев старшего поколения. Планируется, что горожанам «серебряного возраста» ежегодно будет перечисляться из бюджета 1,5 тыс. рублей.

### В СТРАНЕ Присяга генпрокурора

Игорь Краснов принесёт присягу генерального прокурора России на пленарном заседании Совета Федерации 29 января. Указ президента РФ о переназначении Краснова генпрокурором страны был опубликован 22 января. Срок полномочий генерального прокурора составляет 5 лет.



↑ **ГУП «ТЭК СПб» в 2024 году подало 24 640 исковых заявлений о взыскании долгов за тепловую энергию. Это рекорд за всю историю ТЭК и почти в 9 раз больше показателя 2023 года.** ФОТО: FREEPIK.COM

# Дорогие не сдаются

**НЕДВИЖИМОСТЬ.** Рынок аренды жилья перешёл в фазу насыщения — после периода бурного роста цены начали снижаться.

Стоимость аренды жилья в Петербурге с начала года снизилась, по оценкам экспертов, на 1,5–2%. При этом объём предложения вырос на 7,5%, подсчитали в «Дом.РФ».

Впрочем, по сравнению с прошлым годом арендовать жильё стало дороже — по оценке ЦИАН, на 20,4%. Пик роста цен пришёлся на III квартал 2024 года.

Как отмечают эксперты, цены долгое время росли, несмотря на увеличение количества выставленных в листинг предложений. Так, за год количество квартир для аренды в Петербурге увеличилось на 65%.

«Многие собственники, не сумев продать жильё из-за высокой ключевой ставки и дорогой ипотеки, переключились на аренду. В результате на рынке представлено значительное число предложений в разных ценовых категориях, что создало конкуренцию среди арендодателей, но не сдержало рост цен», — рассказывает генеральный директор АН «Диана» Юрий Сергеев.

Причина такого феномена, как поясняют риелторы, в том, что новые арендодатели, во-первых, выставили на рынок квартиры лучшего качества (по сравнению с привычными «бабушкиными хрущёвками»), а во-вторых, могли не торопиться со сдачей, подыскивая «своего» арендатора, а значит не хотели снижать цены.

С другой стороны, число арендаторов в связи с высокой ключевой ставкой ЦБ РФ также попол-



↑ **Те, кто не может купить квартиру, вынуждены её арендовать** ФОТО: FREEPIK.COM

нилось. Для многих потенциальных покупателей ипотека остаётся недоступной, что вынуждает их искать предложения аренды. Это поддерживает спрос, несмотря на рост предложения.

«Росли доходы, росли миграционные потоки, высокая ключевая ставка (дорогая ипотека) тормозила сделки купли-продажи. Люди, у которых раньше был выбор между покупкой и арендой, вынуждены уходили в аренду», — говорит генеральный директор «ПИА Недвижимость» Максим Ельцов.

Кроме того, январские каникулы и повышенный спрос на посуточную арен-

ду удерживали арендодателей от смены курса. Сейчас этот фактор перестал работать, и цены пошли вниз.

По данным сервиса «Яндекс.Аренда», за январь существенное снижение стоимости аренды отмечено в округе «Невская застава», где средняя ставка упала на 10,8% — до 45 тыс. рублей в месяц. В Георгиевском округе аренда подешевела на 10,7% (до 34,9 тыс. рублей), а на Ржевке — на 10,2% (до 35,2 тыс. рублей). Также снижение арендных ставок отмечено в округах «Озерное Долгое» (–8,2%), «Посадский» (–8,1%), «Гавань» (–7,5%) и «Сосновское» (–6,7%).

При этом в центре стоимость аренды продолжала расти. Лидером стал Дворцовый округ, где medianная ставка выросла на 16,6% — до 132,2 тыс. рублей в месяц. В Чкаловском округе рост составил 9% — до 249,1 тыс. рублей.

Как говорит руководитель сервиса «Яндекс.Аренда» Роман Жуков, январь — самое удачное время для поиска жилья. «Конкуренция среди арен-

даторов снижается, и появляется возможность арендовать комфортное жильё в хорошей локации по доступной цене», — говорит он.

Главный вопрос — как изменится ситуация с началом туристического сезона весной 2025 года. «Традиционно в этот период часть предложения ретекет из долгосрочной аренды в краткосрочную, что может привести к очередному временному дефициту и росту цен», — говорит Юрий Сергеев.

С ним согласен Максим Ельцов. «Теперь главная интрига — развернутся ли цены на аренду жилья с возобновлением туристического сезона. Это станет понятно в апреле-мае, когда снова начнётся переток предложения в краткосрочную аренду», — резюмирует он.

Однако, учитывая текущий избыток предложения, эксперты сомневаются в том, что цены вернуться к пиковым значениям III квартала 2024 года.

**ПАВЕЛ НИКИФОРОВ**  
pavel.nikiforov@dp.ru

# 45

**тыс. рублей в месяц — medianная ставка аренды квартир в Петербурге, по данным «Яндекса.Аренда»**

**Газета основана 25.05.1993**  
**Редакция:**  
197022, Санкт-Петербург,  
Инструментальная ул., 8, лит. В  
газета@dp.ru ☎ 326 9700, 328 3848, факс 326 9701

**Главный редактор:**  
Павловский И.А.  
ip@dp.ru  
**Заместитель главного редактора:**  
Жуков А.Б. andrey.zhukov@dp.ru  
Тарануха А.С. anton.taranukha@dp.ru  
Воронцов И.В. ivan.vorontsov@dp.ru

**Отдел «Недвижимость»:**  
Лобановский А.О.  
aleksandr.lobanovskii@dp.ru  
**Отдел производства:**  
Кузьмина Н.О.  
natalia.kuzmina@dp.ru  
Любое использование материалов без предоставления ссылки на «Деловой Петербург» является нарушением авторских прав.

частично или полностью переизданию в том числе в электронном виде, допускается только с письменного согласия редакции. При использовании материалов ссылка на «ДП» обязательна. При использовании материалов не допускается воспроизведение в печатном виде. Редакция не предоставляет справочной информации. Точка зрения обозревателя не обязательно совпадает с позицией редакции.

**Учредитель и издатель:**  
АО «ДП Бизнес Пресс», 197022, г. Санкт-Петербург, вн. тер. г. МО «Аптекарский остров», Инструментальная ул., 8, лит. В, пом. 74  
**Операционный директор:**  
Шелудяк Н.Н.

**Отдел рекламы:**  
reklam@dp.ru ☎ 326 9744  
**Отдел доставки:**  
334 3334  
**Претензии по доставке газет:**  
отдел распространения «ДП» — ☎ 326 9720, vishistvo@dp.ru  
ООО «Урал-Пресс СПб» — ☎ 378 6644

**Подписные индексы:**  
31582 — по Санкт-Петербургу;  
15942 — по Ленинградской области;  
**Типография:**  
ООО «Типографский комплекс «Ленин»», 190020, Санкт-Петербург, вн. тер. г. МО «Аптекарский остров», наб. Обводного канала, 138, корп. 1, лит. В, пом. 4-Н-6-часть, ком. 511-часть.

**Время подписания в печать:**  
Установленное: 21:45  
Фактическое: 21:45  
№ заказа: 15/009

**Цена свободная**  
**16+** **5500 ЭКЗ.**

”

После апреля, мне кажется, можно снижать ставку, если снизить ставку в феврале, мы будем аплодировать и носить Эльвиру Сахипзадовну (Набиуллину, председателя ЦБ. — Ред.) на руках.

**Александр Шохин**

президент Российского союза промышленников и предпринимателей



## Со второй попытки

**НАСЛЕДИЕ.** Конный клуб «Простор» успешно обжаловал требование отреставрировать старинную конюшню на Крестовском острове.

Соответствующее решение принял недавно 13-й Арбитражный апелляционный суд. Речь идёт о здании на Крестовском пр., 20, лит. Ж.

Эта постройка площадью около 300 м<sup>2</sup> охраняется как памятник архитектуры регионального значения — бывшая баня с прачечной при усадьбе Белосельских-Белозерских. Она датируется второй половиной XIX века. В конце 1980-х здание было приспособлено под конюшню. Сейчас оно принадлежит городу и сдаётся клубу в аренду на основании договора, заключённого в 1999 году.

В апреле 2023 года комитет по охране памятников обратился с иском к АНО «Конный центр «Простор» в Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти в связи с неисполнением охранно-



↑ В трёх конюшнях конного центра живут 25 лошадей и пони разных пород

ФОТО: KSK-PROSTOR.RU

го обязательства на здание по берегу Малой Невки (Крестовский пр., 20, лит. Ж). Здание должны были привести в порядок к февралю 2022 года, но КГИОП установил, что работы не выполнены. Комитет требовал отреставрировать постройку в течение 3 лет, а в случае срыва этих сроков — выплачивать неустойку. В июле того же года суд вынес решение в пользу комитета.

На днях апелляция это решение отменила. Мотивировочная часть на мо-

мент подготовки материала обнаружена не была. Известно, что незадолго до того клуб выиграл спор с комитетом имущественных отношений по поводу того же здания. В ходе этого процесса КИО просил внести изменения в договор аренды. А именно приложить к нему выданное КГИОП охранное обязательство с новыми сроками реставрации. Отказывая КИО в иске, суд сослался, в частности, на пункт Гражданского кодекса, согласно которому «если после за-

ключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключённого договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключённых договоров».

В конном клубе сообщили «ДП», что сохраняют преемственность места, поскольку в былые годы в усадьбе Белосельских-Белозерских содержали до 100 голов высококровных лошадей. Кроме того, клуб много лет работает с большими детьми. Впрочем, там предлагают и коммерческие услуги.

Стоит заметить, что успешное обжалование решений по искам КГИОП в случае истечения сроков, установленных охранными обязательствами, — довольно редкий случай.

«Деловой Петербург» направил вопросы в комитет по охране памятников.

**ВАДИМ КУЗМИЦКИЙ**

vadim.kuzmitckii@dp.ru

## КРИПТОВАЛЮТЫ

### Рынок трясёт от заявлений Трампа

Цена биткоина в начале текущей недели спикировала вниз на 7%, со \$105 тыс. до \$98 тыс. Но потом быстро отскочила вверх, до \$103 тыс. Эфир падал ещё сильнее, на 9% (с \$3340 до \$3040), затем вырос до \$3220. По данным информационного ресурса Coingecko, в 19:00 по московскому времени 28 января цена самой популярной криптовалюты достигла \$102 716, а её главного конкурента — \$3179,88. Первая подешевела за неделю на 0,7%, вторая — на 3,4%. Совокупная капитализация всех выпущенных в обращение криптовалют за неделю уменьшилась на 1,9%, до \$3,646 трлн.

«На прошлой неделе ключевым фактором, повлиявшим на динамику рынка криптовалют, стали инициативы президента США Дональда Трампа и его администрации, — полагает финансовый аналитик BitRiver Владислав Антонов. — В частности, был подписан указ о создании рабочей группы по цифровым активам, выдвинуты амбициозные планы по превращению США в мировую столицу криптовалют и искусственного интеллекта. Особое внимание привлекла идея формирования стратегического резерва биткоинов».

По мнению эксперта, недавняя коррекция биткоина была вызвана следующими причинами: «Во-первых, значительное давление на рынок оказало заявление президента США Дональда Трампа, который призвал ОПЕК+ снизить цены на нефть. Оно вызвало волну неопределённости на глобальных рынках, что негативно сказалось на всех рисковом активах, включая биткоин. Во-вторых, конфликт между США и Колумбией, начавшийся после отказа Колумбии принять два американских военных самолёта с депортированными мигрантами, также внес свою лепту в напряжённость. Трамп ввёл 25%-ную пошлину на все колумбийские товары, поступающие в США, с возможностью повышения до 50% в течение недели. Это решение усилило неопределённость и вызвало падение различных классов активов, включая биткоин».

Ещё одной важной причиной падения курса биткоина Владислав Антонов назвал падение фьючерсов на американские фондовые индексы. Оно произошло из-за новостей о том, что модель искусственного интеллекта от китайской компании DeepSeek может нарушить баланс в технологической сфере. «Поскольку биткоин сильно привязан к фондовому рынку, это также негативно сказалось на его курсе», — пояснил он.

Ключевым событием, которое определит дальнейшую динамику криптовалют, станет предстоящее 29 января заседание ФРС США. «До его проведения рынок может оставаться под давлением, хотя я сохраняю оптимистичный взгляд на перспективу достижения уровня \$130 тыс. к марту-апрелю», — говорит эксперт.

**АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ**

ap@dp.ru

Цена биткоина, \$ тыс.



## Жизнь такая

**РЕТЕЙЛ.** Аптеки Петербурга стали больше зарабатывать на антидепрессантах. В 2024 году в Петербурге было продано 1,44 млн упаковок антидепрессантов, это на 22% больше, чем в 2023-м. Суммарный денежный объём продаж по группе составил 1,34 млрд рублей (+37%).

По словам директора по развитию аналитической компании «АРЭНСИ Фарма» Николая Беспалова, эта тенденция наблюдается уже не первый год. В 2023-м к 2022 году натуральный объём вырос на 15%, а денежный — на 17%.

«В общем российском объёме рынка антидепрессантов Петербург в 2024 году занимал долю на уровне порядка 7,5% в упаковках и 9,3% в рублях, средний чек составил почти 1,3 тыс. рублей. Одна упаковка в среднем стоила 934 рубля. За год средняя цена выросла на 12,5% —

идёт активное переключение на более дорогие препараты», — отметил Николай Беспалов.

По данным DSM Group, в 2024 году объёмы продаж антидепрессантов в Петербурге составили 1,3 млн упаковок, или 1,4 млрд рублей. Для сравнения: в 2020-м показатель был 377,2 тыс. упаковок и 302,3 млн рублей.

Показательная динамика и в начале 2025 года. Например, по данным «Про-Аптеки», рост продаж товаров в категории «антидепрессанты» в регионе по состоянию на 27 января 2025 года составил 3,6%

в денежном выражении (+13,3% к аналогичному периоду 2024 года). В петербургских аптеках сети ГК «Эркафарм» показатель реализации антидепрессантов в упаковках с начала года вырос незначительно — на 2%. Но в денежном выражении прирост составил 26%.

Генеральный директор маркетплейса здоровья «Здравсити» Евгений Ружейников фиксирует продажи за неполный январь с превышением прошлогодних в 1,5 раза. Эти данные коррелируют с динамикой органического роста маркетплейса, выручка которого по итогам 2024 года увеличилась на 64%.

Как рассказала «ДП» директор петербургского центра психологической поддержки «Мосты» Екатерина Хасанова, симптомы де-

прессии встречаются всё чаще. Такая картина наблюдается с начала пандемии: нахождение на самоизоляции привело к разрыву социальных связей, с массовым переходом на удалёнку общения стало меньше.

«Если лет шесть назад психологи редко отправляли клиента к психиатру на диагностику депрессии, то сейчас этого требует каждый третий случай. Кризисы у взрослых, связанные с подведением промежуточных итогов жизни, стали более острыми. Также выросла осведомлённость об услугах психологов, а отношение к психиатрам нормализовалось — всё это могло привести к росту спроса на антидепрессанты», — считает Хасанова.

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

## 4 ТЕМА НОМЕРА

# Уже немало

**МСП.** Меры господдержки малого бизнеса нужно сделать более адресными и понятными для предпринимателей. Это один из главных выводов по итогам нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», закончившегося в 2024 году.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», действовавший с 2019 года, закончился. Это не значит, что малому бизнесу перестанут оказывать господдержку. Но теперь это будет делаться в рамках другого большого нацпроекта — «Эффективная и конкурентная экономика». По словам заместителя министра экономического развития РФ Татьяны Илюшниковой, за 6 лет действия нацпроекта более 5 млн предпринимателей получили поддержку. Основной задачей было обеспечить рост численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства (МСП). Этот показатель оказался даже перевыполнен: цель была 25 млн человек, а теперь их более 29 млн. Всего в России работают более 6,5 млн субъектов МСП, из которых 2,2 млн — юридические лица, а более 4 млн — ИП. Также зарегистрировано более 12 млн самозанятых. А Петербурге по состоянию на декабрь 2024 года работало 377,2 тыс. малых и средних предприятий, самозанятых — 800,5 тыс. человек.

### Деньги превыше всего

Как рассказал «ДП» председатель правления АНО «Национальное агентство “Мой бизнес”», директор Центра «Мой бизнес» Санкт-Петербург (СПб ГБУ «ЦРПП») Лев Кузнецов, в Петербурге за прошедшие годы создана эффективная инфраструктура поддержки МСП.

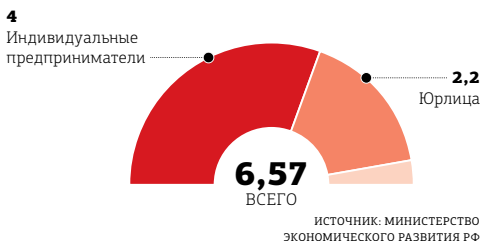
«Только в рамках деятельности ЦРПП Санкт-Петербурга за годы реализации нацпроекта было обработано свыше 1,2 млн обращений от предпринимателей и лиц, желающих начать предпринимательскую деятельность», — говорит он.

Благодаря программам гарантийной и микрофинансовой поддержки, которые реализуют НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга» и НКО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, микрокредитная компания Санкт-Петербурга», только за последний год бизнес-сообщество Петербурга привлекло свыше 30 млрд рублей.

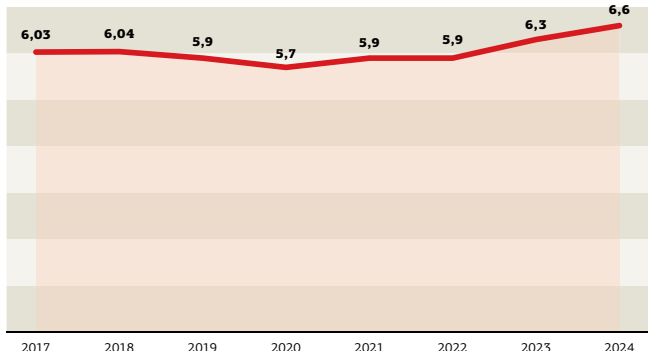
Льготное финансирование продолжает оставаться одним из приоритетных направлений поддержки бизнеса. Это актуально, особенно учитывая, что доступность финансирования снижается, а налоговая нагрузка — растёт. По мнению замначальника отдела аналитических исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) Веры Кононовой, в условиях высоких ставок на финансовом рынке инструменты поддержки доступности заёмных средств для малых и средних компаний, основанные на субсидировании процентных ставок, потребуют значительно большего объёма бюджетных средств.

«Идёт активное обсуждение по сокращению ряда таких программ. Кроме того, в условиях высоких ставок снижается результативность и других инструментов финансовой поддержки МСП — таких как гарантии и поручительства. Поскольку они направлены только на возможность получения заёмных средств,

Субъекты МСП в России, млн



Число МСП в России, млн организаций



но не на расходы на обслуживание долга», — объясняет она.

Неоднозначную роль, вероятно, сыграют налоговые новации, вступающие в силу с 2025 года (обязанность уплачивать НДС для малых и средних компаний с выручкой более 60 млн рублей, повышение страховых взносов для большей части сектора МСП).

### Работа над ошибками

То, что поддержка малого бизнеса из национального проекта (превращаясь в федеральный (то есть формально статус понижается), может вызвать опасения, что МСП теперь будут получать меньше внимания от госструктур. Между тем потребность в поддержке меньше не становится, скорее наоборот.

Как рассказал «ДП» уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге Валерий Калугин, как следует из опросов, мерами поддержки в рамках нацпроекта воспользовались не более 40% представителей бизнеса в Петербурге. При этом положительные оценки этому опыту чаще давали руководители промышленных предприятий. Наиболее востребованными мерами предприниматели называют налоговые (льготы и снижение ставок), финансовые (льготные кредиты, субси-



**↑ В Петербурге создана цифровая инфраструктура сервисов поддержки бизнеса, признанной лучшей в стране**

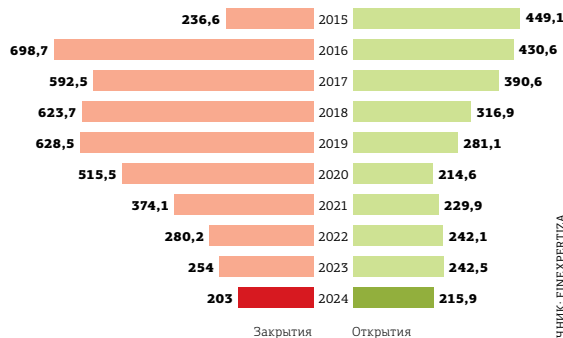
ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

дии, займы), а также административные (мораторий на проверки, упрощение процедур и пр.).

Чтобы получателей помощи становилось больше, уверен уполномоченный, нужно учесть ошибки и продумать схемы, благодаря которым охват увеличится.

«Из открытых источников известно, что включёнными в нацпроект “Эффективная и конкурентная экономика” федеральными проектами предусмотрено расширение доступа МСП к финансовым ресурсам в “приоритетных отраслях” и увеличение объёма выручки малых технологических компаний. Из этого можно сделать вывод, что помощь со стороны государства будет оказываться в первую очередь промышленникам. Я считаю, если говорить о финансовых мерах поддержки, необходимо переключаться

Открытия и закрытия бизнеса в РФ, тыс. предприятий



|                                                       |         |
|-------------------------------------------------------|---------|
| Создано МСП в 2024 году                               | 1,1 млн |
| Зарегистрировано самозанятых, млн чел.                | 12      |
| Выдано бизнесу ссуд, трлн руб.                        | 5       |
| Занято в МСП, млн чел.                                | 29      |
| Предприниматели, получившие поддержку, млн чел.       | 5       |
| Предоставлено кредитов по программе «1764», трлн руб. | 4,7     |

Вклад МСП в ВВП, %



нального проекта «Эффективная и конкурентная экономика» развитие МСП, по мнению эксперта, играет особую роль, поскольку сектор несёт в себе нераскрытый потенциал.

«В связи с этим нужно адаптировать меры поддержки малого бизнеса, в том числе предоставление льготного финансирования, таким образом, чтобы стимулировать инвестиционное поведение. Развитие торговли и сферы услуг наиболее популярно у предпринимателей. Но необходимо комплексное развитие промышленного предпринимательства, развитие обрабатывающих производств, предприятий, создающих высокую добавленную стоимость», — считает Завьялов.

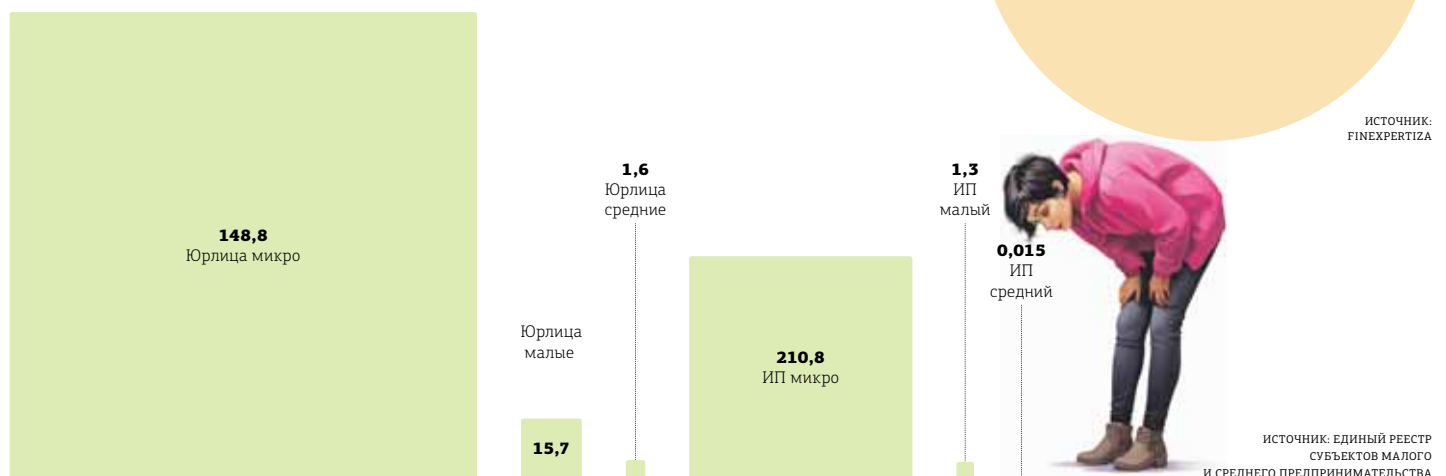
### Не с той стороны

Эксперты обращают внимание на то, что за годы реализации нацпроекта была проделана большая работа по легализации занятости в ИП и самозанятых (плательщиков налога на профессиональный доход). Тем не менее теневой сектор остаётся значительным. Профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами СПбГЭУ Елена Ткаченко считает важным сделать акцент на популяризации мер поддержки. На сегодняшний день их вполне

Регионы с наибольшим приростом предприятий в 2024 году, тыс. предприятий



**Численность МСП в Петербурге на 10.01.2025, тыс. предприятий**



достаточно, но вот осведомленность предпринимателей — низкая.

Также Ткаченко обращает внимание на низкую результативность в сфере инноваций. Переход от стартапа к внедрению продукта, расширению бизнеса в настоящий момент не продуман. Ресурсов на развитие своих проектов самостоятельно у многих предпринимателей нет, а крупный бизнес, которому могли бы понадобиться технологии, просто не встречается.

«В Петербурге есть организации, которые помогают развиваться стартапам. Но, на мой взгляд, не всегда эффективно то, что работа в случае с ними идет от предложения. Она должна идти от запросов крупного бизнеса — компаний, нуждающихся в решениях, которые могли бы предлагать молодые амбициозные разработчики. В этом случае компании были бы готовы платить за продукт, а его создание и внедрение происходило бы в течение нескольких месяцев. На практике часто проект идет от идеи создателя, а потом возникает необходимость искать деньги на развитие, что является трудной задачей. Отсюда и высокая «смертность» проектов», — указывает Елена Ткаченко.

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

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**КИРИЛЛ ПЛОХИХ**  
директор факультета бизнеса  
Университета «Синергия»

**Реализация подобных нацпроектов** всегда оказывает позитивное влияние на экономику страны, выживаемость бизнеса, создание рабочих мест, популяризацию предпринимательства. Базовая задача проекта заключалась в том, чтобы поддержать малое и среднее предпринимательство, в том числе посредством предоставления субсидий. И она во многом была выполнена. Упростилась процедура регистрации бизнеса, удалось избавиться от ряда бюрократических барьеров, банки начали оказывать предпринимателям новые услуги за открытие счетов, выросла прозрачность предоставления государственных тендеров.

Одним из важных нововведений стало открытие центров «Мой бизнес». Заметно выросло количество образовательных программ для предпринимателей, мастер-классов, встреч. Если у человека нет знаний, как управлять организацией, то у него не будет прибыли. Нацпроект, на мой взгляд, в определенной степени сформировал мышление нового поколения предпринимателей и повысил интерес к предпринимательской деятельности. Если говорить о точках роста, то в сфере кредитования МСП до сих пор остались нерешенные проблемы: выдаются кредиты под высокие проценты. Также сохраняются сложности с выходом российских компаний на международный рынок. Будем надеяться, что эти проблемы будут решены в рамках нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика».



**АННА КОСТАНДА**  
доцент кафедры менеджмента  
Президентской академии  
в Санкт-Петербурге

**Реализацию нацпроекта можно оценить как успешную.** Среди недостатков стоит отметить недостатки, что приводило к неравномерному распределению ресурсов и возможностей для предпринимателей в разных регионах. В Петербурге наиболее полезной мерой была реализация программ по льготному кредитованию и предоставлению субсидий на развитие бизнеса. Также местной особенностью стало активное сотрудничество с образовательными учреждениями и средой стартапов, что способствовало профессиональному и качественному росту предпринимателей.

Перевод поддержки малого предпринимательства в рамки более широкого нацпроекта может повлечь за собой риски. Есть опасение, что конкретные меры, направленные на поддержку МСП, могут быть потеряны на фоне более общих экономических инициатив. Однако если будет обеспечено отдельное внимание к малому и среднему бизнесу, то это может привести к более системному подходу и интеграции в общую экономическую стратегию. С учетом тенденции повышения ключевой ставки кредиты для малого бизнеса могут стать менее доступными. Важно будет найти баланс между требованиями к заемщикам и необходимостью поддерживать доступность финансовых ресурсов для предпринимателей, возможно расширив программы государственной гарантии или субсидирования процентных ставок.



**ЯНИНА ТИХОНОВА-ГРИШИНА**  
председатель РОО «Содействие  
малому бизнесу»

**Шестилетний цикл** включил такие большие потрясения для бизнеса, как пандемия, начало СВО и санкционное давление. Власти стали предлагать инструменты, которые действительно оказались полезны. Положительно сказались некоторые федеральные законы. В то же время некоторые меры были отданы на откуп регионам, что не очень хорошо. Непонимание бизнеса у чиновников сохраняется, иногда инструменты, призванные сделать что-то полезное для предпринимателей, оказывают иной эффект.



**ИГОРЬ ЖМАКИН**  
руководитель Объединения  
самозанятых России

**В рамках нового нацпроекта** можно скорее говорить о поддержке тех, кто поменяет налоговый режим и зарегистрируется как ИП или организует ООО. Ведь эти налоговые режимы позволяют переходить из категории «микро» в малый бизнес, а из малого в средний и т. д. Самозанятость может стать хорошей базой для старта. В случае доработки профильных отраслевых законов (например, 580-ФЗ о такси) и упрощения правил работы легализация самозанятых будет набирать темпы. Надеемся, что параллельно с мерами поддержки МСП государство даст толчок для законодательного упрощения правил работы плательщиков налога на профессиональный доход.

## 6 НОВОСТИ БИЗНЕСА



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОШИН

### Обновили кухню

**БИТ.** В Петербурге за прошлый год выросли продажи мебели. В 2025 году ретейлеры отмечают, что предпосылок для снижения оборотов на рынке нет.

В целом по СЗФО в 2024 году продажи мебели выросли в среднем более чем на 18%, считают аналитики компании Mr.Doors. В тройку лидеров по спросу входят мебель для кухни (+22%), мебель для хранения — шкафы, гардеробные (+18%), и мягкая мебель (+16%).

«Позитивную динамику продаж мебели в 2024 году мы связываем в первую очередь с тем, что сегодня жители региона стремятся инвестировать собственные накопления. Обновление интерьера становится одним из грамотных решений. Кроме того, стимулирует такой рост развитие рынка индивидуального жилого строительства», — говорит региональный директор интерьерной компании Mr.Doors Дмитрий Борзов.

В «Лемана ПРО» отмечают, что в 2024 году товарооборот мебели и товаров для обустройства дома в Петербурге вырос на 11,1%. Директор категории «Кухни» компании «Лемана ПРО» Наталья Новикова говорит, что особенно заметным оказался прирост в сегменте модульных кухонь, где товарооборот увеличился на 23%, что связано с доступностью этого сегмента. Продажи проектных кухонь выросли на 11,3%, корпусной мебели — на 7,6%. Средний чек на кухонную и корпусную мебель в Петербурге по итогам года увеличился на 16,9%.

«По итогам года средняя стоимость мебели в городе увеличилась на 6,1%, что соответствует уровню инфляции», — добавляет Наталья Новикова. — Динамика цен варьировалась в зависимости от категории товаров. В некоторых даже наблюдалась дефляция: например, цены на кухонные каркасы снизились на 12% благодаря расширению пула поставщиков и оптимизации логистических процессов».

В компании «Максидом» отмечают, что они не полностью ретранслируют на покупателя повышение цен поставщиками. Поэтому в 2024 году индекс цен по сопоставимым товарам в компании составил менее 5%, что даже ниже инфляции. «В течение всего прошлого года средний чек в нашей сети колебался в пределах определенного уровня, в зависимости от того, был это период акции со скидками на весь ассортимент или нет», — отмечают в пресс-службе ретейлера.

На Wildberries лидерами по росту продаж в Петербурге в прошлом году стали шкафы (+304%), диваны (+264%), кухонные гарнитуры (+188%), кровати (+138%). А средний рост оборота мебели превысил 100%.

В компании ожидают дальнейшего роста продаж мебели на площадке, на который в том числе повлияет внедрение инструмента «онлайн-примерки» мебели в реальном времени с помощью 3D-моделей в режиме дополненной реальности. В «Лемана ПРО» в 2025 году также прогнозируют сохранение потребительского спроса и среднего чека на текущем уровне. По данным Петростата, с января по ноябрь 2024 года оборот организаций, занимающихся производством мебели в Петербурге, составил 32,2 млрд рублей, что на 41,5% больше, чем за 11 месяцев 2023 года.

**ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА**  
daria.zaytseva@dp.ru

8,1

трлн рублей  
составит объём  
российского  
рынка товаров  
DIY & Household  
по итогам  
2024 года, считают  
в INFOLine

## Обзавёлся третьей

НОВЫМ ПАРТНЁРОМ ПЕТЕРБУРГСКОГО АО «ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР СУДОСТРОЕНИЯ» В ПОДРЯДЧИКЕ ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ СПГ-ПРОЕКТОВ «САХАЛИН-2» СТАЛ ВЛАДЕЛЕЦ ПРОЕКТНОЙ ФИРМЫ ИЗ САРАТОВА

Из уставного капитала ООО «ПромСистемы», московской «дочки» ИЦС, вышел Григорий Трофимов, владелец дальневосточной компании «Сахалин Турбина Сервис», заработавшей в 2023 году 4,2 млрд рублей.

**Всё для «Сахалина-2»**

Состав собственников ООО «ПромСистемы» сменился 17 января. С этого момента 30% долей компании принадлежат Игорю Тихонову, владельцу и генеральному директору саратовского ООО «Потокэнерго-Проект» — сравнительно новой компании, созданной в прошлом апреле с профилем «инженерные изыскания и проектирование в сфере строительства» и пока не успевшей публично проявить себя.

Пакет «ПромСистем» Игорь Тихонов, по данным СПАРК, приобрёл у генерального директора компании Григория Трофимова, которому принадлежит ООО «Сахалин Турбина Сервис» (СТС) из Южно-Сахалинска.

СТС предлагает «современные решения по ремонту и обслуживанию вращающегося оборудования на предприятиях нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности». Это серьёзный бизнес, доход которого в 2023 году составил 4,2 млрд рублей, а выручка от продаж — 3,4 млрд.

В сентябре 2021 года правительство Сахалинской области, компания «Сахалин Энерджи» (тогдашний оператор проекта «Сахалин-2») и СТС подписали соглашение о сотрудничестве, предполагавшее создание на острове Сахалин сервисных мощностей по обслуживанию динамического и энергетического оборудования. Это случилось в рамках проекта «Сахалин-2» — первого в России крупнотоннажного производства сжиженного природного газа (производит около 3% СПГ в мире). В прошлом мае портал Vostok.today сообщил,

что СТС создаёт на Сахалине центр по ремонту газотурбинных установок.

СТС и «ПромСистемы» работают в одной сфере — обе компании обслуживают вращающееся оборудование для нефте- и газодобычи и исполняют подряды для «Сахалина-2».

После выхода из «ПромСистем» Григорий Трофимов сохранил там пост генерального директора. На вопрос о причинах выхода из уставного капитала компании он отвечать не стал. Новый обладатель 30% «ПромСистем» Игорь Тихонов на предложение о комментарии не отреагировал.

Оставшиеся 70% «ПромСистем» — у петербургского АО «Инженерный центр судостроения» (ИЦС). Таким пакетом ИЦС владеет с конца прошлого февраля, после приобретения 17% долей «ПромСистем» у бывшего замминистра

Минэкономразвития и бывшего вице-губернатора Петербурга Евгения Елина («ДП» писал об этом 22 февраля 2024 года).

**Всё, что вращается**

Компания «ПромСистемы» занимается сервисом и ремонтом газовых турбин и другого вращающегося оборудования для нефтегазовой и нефтехимической отраслей.

Среди партнёров — «Газпром трансгаз Ухта», где «ПромСистемы» осуществляют инженерное сопровождение газоперерабатывающих агрегатов на компрессорной станции «Ухтинская»; Оршанская ТЭЦ «Витебскэнерго» и ООО «Сахалинская энергия» — оператор контролируемого «Газпромом» проекта «Сахалин-2». В сентябре 2022 года на Дальневосточном энергетическом форуме «Нефть и газ Сахалина — 2022» гла-

#### Досье

- ООО «ПромСистемы» зарегистрировано в Москве в 2008 году.
- Компания специализируется на оптовой торговле оборудованием и предлагает услуги сервиса и ремонта газовых турбин и другого вращающегося оборудования для нефтегазовой и нефтехимической отраслей.
- 70% долей «ПромСистем» принадлежит петербургскому АО «Инженерный центр судостроения», чьи собственники не раскрываются.
- 30% «ПромСистем» с 17 января 2025 года — у бизнесмена Игоря Тихонова.
- Выручка компании за 2023 год составила 1,7 млрд рублей.

## Коза забодала хоббитов

**АРБИТРАЖ.** Петербургское «Бэггинс компании», владелец франшизы BAGGINS COFFEE, выиграло спор у Middle-earth Enterprises LLC, владельца исключительных прав на «Властелина колец» Толкина.

Палата по патентным спорам отменила решение Роспатента, отказавшего ООО «Бэггинс компании» в регистрации товарного знака. Он представляет собой сочетание стилизованного изображения козы и слов BAGGINS COFFEE.

Компания с 2017 года владеет правами на бренд BAGGINS COFFEE, составляющий основу франшизы одноимённой сети кофеен. Эта торговая марка используется для продвижения 195 кофеен, открытых не только в Петербурге, но и в Москве, Воронежской и Пензенской областях, Краснодарском крае. Компания заключила более 90 договоров коммерческой концессии. Выручка «Бэггинс компании», владеющей правами на товарные знаки кофей-

ной франшизы, в 2023 году составила 11,2 млн рублей, чистая прибыль — 2,8 млн, указано в сервисе «Контур.Фокус». По собственной оценке сооснователя сети кофеен BAGGINS COFFEE Андрея Павлова, сегодня стоимость бизнеса может составлять 500 млн рублей.

«Регистрация комбинированного товарного знака была необходима для ребрендинга», — говорит Андрей Павлов. — Обозначение повторяет новую вывеску». Сам ребрендинг (замена вывесок, тары, витрин и т. д.) он оценивает примерно в 10 млн рублей.

Эта история началась в феврале 2023 года: петербуржцы обратились с за-

явкой на регистрацию комбинированного товарного знака в Роспатент по 30-му, 43-му классу Международной классификации товаров и услуг. Но ведомство в августе 2024 года отказало в этом. Против регистрации возражала компания Middle-earth Enterprises LLC, получившая в 2023 году исключительные права на произведение Толкина «Властелин колец». По сути ключевой претензией стала схожесть словесного элемента в товарном знаке петербуржцев с фамилией хоббита из романа «Властелин колец», одной из самых популярных книг XX века, переведённой в том числе и на русский. «Бэггинс компании»



↑ **Дочерняя компания петербургского ИЦС занимается обслуживанием газовых турбин и исполняет подряды для проекта «Сахалин-2»** ФОТО: GAZPROM.RU

ва «Сахалинской энергии» Роман Дашков наградили «ПромСистемы» за «весомый вклад в развитие российского участия на проекте «Сахалин-2». «ПромСистемы» на форуме были представлены в качестве интегратора для предоставления сервисов и услуг в области обслуживания вращающегося оборудования для проекта «Сахалин-2».

«ПромСистемы» успешно закончили 2023 год. По данным СПАРК, выручка компании составила 1,7 млрд рублей.

Среди проектов основного владельца «ПромСистем» — ИЦС — ледоколы-буксиры «Невская застава» и «Нарвская застава». Последний спроектирован совместно с концерном «Калашников» для петербургского комитета по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности. «Нарвскую заставу» заложили в июле 2024 года на рыбинской «Верфи братьев Нобель» и должны сдать в 2026 году.

В конце 2023 года ИЦС заявил (информация есть на сайте компании) о разработке принципиально нового многофункционального малогабаритного мультитипа, предназначенного для перевозки пассажиров и грузов широкой номенклатуры на палубе, и судов нового поколения для рек европейской части России («Заря-М» и «Заря-МАХ».

Выручка ИЦС за 2023 год составила 811 млн рублей при доходах 1,9 млрд, сведения о своих акционерах компания не публикует. Генеральный директор ИЦС Михаил Юдин комментировать смену партнёра в дочерних «ПромСистемах» отказался.

**Важно просчитать риски** Генеральный директор ООО «Дизельзипсервис» (крупный поставщик судовых дизельных установок) Марина Карасёва полагает, что приобретение доли в «ПромСистемах» — хорошее вложение, но делать его следует только после тщательного исследования рынка.

«Актив интересный, и дело не только в нефти- и газодобыче. Чем сложнее тематика производимой продукции или предоставляемых услуг, тем ниже конкуренция, отсюда, соответственно, выше рентабельность. Пока мы видим стремительный рост спроса на такие услуги и взрывной рост промышленности в России. То и то обусловлено уходом из страны иностранных компаний, ставшим толчком к масштабному и интенсивному импортозамещению. Компетенции, связанные с сервисом и ремонтом газовых турбин, позволяют активно развиваться и набирать обороты. Главное — не забывать, что всегда есть риски наступления плато. Их нельзя проскочить — останешься без прибы-

ли», — полагает глава «Дизельзипсервиса».

Партнёр юридической практики консалтинговой компании «Альтхаус» Александр Арбузов обращает внимание: владение 30% голосов даёт контроль над стратегическими аспектами управления компанией, но всё зависит от конкретного общества, поскольку уставом можно увеличить минимальное число голосов, требуемых для принятия того или иного решения.

«Как правило, основные вопросы в ООО решаются простым большинством голосов, то есть при желании остальные участники могут принять решения без оглядки на участника с 30%, просто объединившись. Это касается избрания директора, одобрения крупных сделок и многого другого. Решение вопросов, для которых требуется 2/3 голосов (внесение изменений в устав общества, вопросы по вкладам в имущество и ряд других), без владения 30% долей также можно организовать, хотя сложнее, так как предполагается консенсус оставшихся участников. А вот если нужно 3/4 или единогласие, то без данного участника не обойтись: это относится к вопросам реорганизации или ликвидации общества, увеличения уставного капитала или принятия в общество третьего лица. Не следует забывать, что вне зависимости от процентного соотношения долей в компании может быть корпоративный договор, обязывающий того или иного участника голосовать определённым образом или воздерживаться от голосования по каким-либо вопросам», — говорит юрист.

**ЛЕВ ГОДОВАННИК**  
gazeta@dp.ru

## Зачитать можно

**ГОЛОС БИЗНЕСА.** «ДП» запустил новый спецпроект — **Рейтинг событий.** Каждый месяц мы будем подводить итоги по самым читаемым статьям, вышедшим на dp.ru.

В первый месяц года самым резонансным материалом на dp.ru оказался обзор ключевой проблемы, с которой столкнулся российский бизнес в 2024-м. Речь идёт о дефиците кадров и вызванной им гонке зарплат. Бесконечное повышение окладов в попытках справиться с нехваткой трудовых ресурсов уже не помогает, констатируют аналитики.

Тема сближения Петербурга и Ленобласти, создания общей агломерации и налаживания экономических связей стала второй по популярности в январе. Точек соприкосновения у двух регионов становится всё больше, и дело не только в строительстве жилья или дорог. Главный вопрос — целесообразность перевода промышленных предприятий за границы города. От того, как будут синхронизированы эти процессы, зависит в том числе качество жизни населения.

Тройку лучших материалов замкнул анонс проектов, готовящихся к запуску в 2025 году. В список попали транспортные магистрали, торговые центры и новые туристические достопримечательности. Самым ожидаемым событием можно назвать открытие станций метро на юго-западе Петербурга.

**Коммерческий директор ГК «ПСК» Сергей Софронов:**

— С кадровым дефицитом не справился пока никто. Ни стройка, ни производство, ни общепит, ни коммунальные службы, ни транспорт и т. д. Проблема общая, аспекты и решения разные. Где-то отстаёт автоматизация, где-то не хватает квалифицированных кадров, где-то — притока молодёжи. В строительстве всего понемногу, при этом средние зарплаты действительно выросли, по разным оценкам, на 20–35%. В реаль-

ности рост где-то посередине этих цифр.

Что касается сближения города и области, со строительной точки зрения ситуация двоякая. Начинать проекты в Ленобласти действительно проще. Но ключевое здесь — начинать. Поскольку спрос на недвижимость в область смещается не очень интенсивно. Если оценивать продажи в штуках по ДДУ в 2023 и 2024 годах, то в Петербурге и Ленобласти снижение одинаковое — на 17%. И динамика цен также красноречива: в городе средний «квадрат» за год прибавил 13%, в области прирост почти вдвое меньше (7%).

Да, фактически Ленобласть уже давно часть петербургской экономики, но её дальнейшее развитие требует новых мест приложения труда. И чем шире они будут распределены, тем больше локаций и строящихся объектов окажется в их зонах. Что позитивно повлияет на спрос на недвижимость. Кроме того, есть фактор транспорта — связи области с Петербургом налажены не настолько хорошо, как того требует реальность. Да и сам Петербург страдает от нехватки быстрого общественного транспорта.

Красносельский район впервые за свою более чем полувековую историю получит первые станции метро. Разумеется, это улучшит его транспортную доступность. Точнее, в принципе делает доступным на метро. На практике там требуется ещё порядка пяти новых станций. Имеющиеся перспективные планы по этим объектам не совсем соответствуют задаче разместить метро в радиусах максимального охвата жилой застройки каждой станцией. Корректировать эти схемы, судя по всему, не будут. Следовательно, проблема будет решена не исчерпывающе.

**ЕГОР КУЛАКОВ**  
gazeta@dp.ru

обжаловала отказное решение в Палату по патентным спорам.

Петербургцы обратили внимание на то, что Роспатент ранее зарегистрировал за ними и стилизованное изображение козы, и словесное обозначение BAGGINS COFFEE в качестве товарных знаков. И оба товарных знака содержат элементы, которые присутствуют в новом бренде.

В «Бэггинс компани» отметили: в деле нет доказательств ассоциативных связей между комбинированным товарным знаком сети кофеен и компаний Middle-earth Enterprises LLC, как и нет оснований для вывода о введении потребителя в заблуждение относительно изготовителя товаров и услуг. В дизайне интерьеров кофеен не используются каких-либо элементов, порождающих ассоциации с миром произведений Толкина.

В январе этого года Палата по патентным спорам сочла возражения петербуржцев убедительными, отменила решение Роспатента и зарегистрировала комбинированный товарный знак за «Бэггинс компани».

Сложность этого спора заключалась в определённом «пиетете», который испытывают регистрирующие органы к круп-



ФОТО: ЛЮДИЯ ВЕРНИЦА/ИТА

ному бизнесу, такому как Middle-earth Enterprises LLC, считает Максим Дышлюк, управляющий партнёр Национального центра интеллектуального капитала, представлявшего интересы «Бэггинс компани».

«Интерес иностранных компаний к российскому рынку очевиден. Только у меня более десятка дел, где оппонентами наших предпринимателей высту-

пают именно иностранные правообладатели», — говорит Максим Дышлюк. — Спад интереса иностранцев длился до конца 2023 года, а в прошлом году начался подъём. Иностранный бизнес не пустит на самотёк ситуацию со своей интеллектуальной собственностью в России, будет за неё активно бороться».

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

**Деловые СМИ России по числу посетителей за последний месяц, млн**

|    |                               |      |
|----|-------------------------------|------|
| 1  | РБК Москва                    | 44,8 |
| 2  | «Коммерсантъ» Москва          | 16,1 |
| 3  | «Ведомости» Москва            | 7,6  |
| 4  | BFM Москва                    | 7,1  |
| 5  | Forbes Москва                 | 4,9  |
| 6  | «Бизнес Online» Казань        | 4,5  |
| 7  | «Деловой Петербург» Петербург | 2,8  |
| 8  | АБН24                         | 2,3  |
| 9  | «Прайм» Москва                | 1,1  |
| 10 | «Нефть и капитал» Москва      | 0,5  |

Источник: liveinternet.ru

## 8 НОВОСТИ БИЗНЕСА

## IPO с другого берега

КОМПАНИЯ «СБК КЗМ ПЛЮС», СУДЯ ПО ВСЕМУ ВЛАДЕЮЩАЯ АКТИВАМИ ОБАНКРОТИВШЕГОСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ ЗАО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ», ПРЕОБРАЗУЕТСЯ В АО И ГОТОВИТСЯ К IPO

Как рассказал «ДП» основатель ЗАО «Истлэнд Капитал» и организатор будущего размещения Павел Биленко, до конца января 2025 года должна завершиться реорганизация ООО «СБК КЗМ Плюс» в АО «Марэкс», которое в 2026 году планирует провести первичное публичное размещение акций (IPO). По словам Биленко, точные сроки и параметры сделки ещё не определены.

Сейчас на инвестиционной платформе bizmall в рамках подготовки к IPO продаются коммерческие облигации ООО «Торговый дом "Балтийский берег"», «дочки» «СБК КЗМ Плюс». Общий объём выпуска — 500 млн рублей, по состоянию на 17 января 2025 года было размещено облигаций на сумму чуть больше 2 млн рублей.

В мае 2024 года на платформе Альфа-Банка ТД «Балтийский берег» выпустил цифровые финансовые активы — аналог облигаций с фиксированной ставкой купона 19% годовых и ежемесячной выплатой. В ноябре 2024 года этот выпуск был погашен в соответствии с его условиями.

Также с 2021 года группа готовит консолидированную отчётность по стандартам МСФО, аудирует её. В настоящее время проходит тендер по выбору аудитора отчётности 2024 года.

В текущем году планируется ещё выпуск биржевых облигаций на 1,5 млрд рублей и pre-IPO на 4,5 млрд. Этим термином называют предварительное публичное размещение акций, которое предшествует будущему публичному размещению компании и обычно проходит за год или два до IPO.

Среди целей привлечения средств Павел Биленко назвал инвестиции в новую производственную площадку на Софийской улице, ввод которой в эксплуатацию позволит практически утроить выручку к 2027 году за счёт увеличения объёма выпуска наиболее маржинальных видов продукции, а также ввода новых видов продукции, таких как крабовые палочки и полуфабрикаты. Из 4,5 млрд рублей «Марэкс» планирует 2,1 млрд потратить на реализацию инвестиционной программы, а 2,4 млрд — на замещение заёмного капитала с плавающей ставкой.

В самой компании «СБК КЗМ Плюс» на вопросы «ДП» не ответили.

#### Знакомый эмитент

Финансовые проблемы у ЗАО «Балтийский берег» начались в конце 2014 года, когда из-за резкого ослабления рубля выраженные в валюте кредитные обязательства увеличились более чем вдвое. Валютные кредиты брало ПАО «Русский лосось», занимавшееся выращиванием рыбы, под гарантию ЗАО «Балтийский берег». В 2016 году в компании ввели внешнее наблюдение, в 2017-м — конкурсное производство.

Как писал «ДП» в апреле 2023 года, большую часть долгов, судя по всему, в итоге консолидировало подконтрольное Сбербанку ООО «СБК КЗМ Плюс». Оно в ходе банкротного процесса выкупило наиболее крупные долги «Балтийского берега» у других кредиторов, в том

числе Россельхозбанка, Энергомашбанка, банка «Интеза» и Юникредит Банка. Сумма кредиторской задолженности ЗАО к сентябрю 2015 года достигла примерно 9,7 млрд рублей и превысила стоимость активов.

Бизнес продолжило ООО «Торговый дом "Балтийский берег"», основанное как дочерняя компания ЗАО «Балтийский берег», но позже перешедшее в собственность «СБК КЗМ Плюс». За счёт доходов от этого бизнеса, а также распределения прибыли ПАО «Русский лосось», вероятно, и погашались долги перед Сбербанком.

Пресс-служба Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» воздержалась от ответа на вопрос «ДП», удалось ли банку получить полное удовлетворение своих требований к «Балтийскому берегу».

Возможно, это удалось, поскольку в презентации для инвесторов ГК «Марэкс», имеющейся в распоряжении «ДП», указано, что между «СБК КЗМ Плюс» и бывшим совладельцем «Балтийского берега» Михаилом Бобровым был заключён опцион на обратный выкуп доли 100% в ООО «ТД "Балтийский берег"» при условии погашения долга перед ПАО «Сбербанк».

#### Облигации остались непогашенными

Также в презентации содержится информация, что Сбербанк в ходе внешнего управления выкупил 100% долгов ПАО «Русский лосось» и ЗАО «Балтийский берег». Но, по словам некоторых владельцев облигаций «Балтийского берега», их требования к этой компании так и не были удовлетворены.

Выпуск облигаций «Балтийского берега» на 1 млрд рублей по номиналу размещался на Московской бирже в 2013 году.

Юрист Денис Розов, который вёл дело одного из кредиторов в деле о банкротстве «Балтийского берега», рассказал, что сумма требований только этого инвестора к эмитенту облигаций превышала 77 млн рублей, а сумма требований всех



↑ Согласно опросам, 15% россиян раз в неделю едят красную рыбу, а 44% делают это один или несколько раз в месяц ФОТО: ТАСС

#### Прогноз финансовых показателей ГК «Марэкс» при реализации инвестиционной программы, млрд руб.

Источник: ГК «Марэкс»

2024 г.  
Выручка — **18,9**  
Чистая прибыль — **0,47**

2025 г.  
23,7  
0,34

2026 г.  
40,4  
1,07

2027 г.  
52,4  
2,79

физических лиц в реестре кредиторов приближалась к 350 млн.

В судах кредиторы удалось выиграть только иск к конкурсному управляющему «Балтийского берега», который ко времени предъявления иска уже перестал быть конкурсным управляющим.

Иск представлял собой требование о взыскании убытков на сумму 5,1 млрд, — сообщил Денис Розов. — Он содержал различные эпизоды. Удовлетворённым в итоге оказался эпизод о проданной на торгах дебиторской задолженности к ООО «ТД "Балтийский берег"» на 1,69 млрд рублей и к ООО «Экопромэкс» на 425 млн рублей. Суд согласился с доводами истца, что эту дебиторскую задолженность конкурсному управляющему следовало взыскать с этих лиц, а не продавать. Продана она была за 57 млн рублей, то есть кредиторы недополучили 2,058 млрд. Однако взыскана с управляющего была сумма 224 млн рублей. Это было сделано вследствие того, что суд взыскал не сумму, равную номинальному размеру дебиторской задолженности, а сумму, в которую оценил эту дебиторскую задолженность привлечённый оценщик.

По словам юриста, ответственность за исполнение судебного акта несёт действующий конкурсный управляющий «Балтийского берега». Однако пока информации о том, какие меры принимает управляющий для взыскания, у кредиторов нет.

Частный инвестор Светлана Полякова рассказала, что владела облигациями «Балтийского берега» с 2014 года, когда ей было 73 года. С её слов, после

дефолта по этим бумагам она вместе с сыном Михаилом Поляковым, тоже владевшим пакетом облигаций «Балтийского берега», писала письма в компанию и конкурсным управляющим с просьбой объяснить, что происходит, и погасить долг, сумма которого превышала 2 млн рублей. «Но каждый следующий управляющий говорил, что за действия предыдущего не отвечает», — посетовала она.

Также вместе с группой других инвесторов Светлана Полякова подавала иски к компании и конкурсному управляющему, но суды проиграла.

«Когда мы покупали облигации "Балтийского берега", были уверены в его платёжеспособности, ведь только стоимость его недвижимости превышала 5 млрд рублей, — вспоминает она. — Мы выбрали этого эмитента из нескольких, потому что посчитали его долги обеспеченными. Теперь я уже не надеюсь вернуть свои деньги».

Основатель телеграм-канала для инвесторов Angry Bonds Дмитрий Адамович высказался о случаях, когда вероятный правопреемник дефолтного эмитента облигаций собирается провести IPO.

«Но законодательство при этом не нарушено, — добавил он. — В данном случае, на мой взгляд, мы имеем дело ещё с одним problemом в регулировании. По большому счёту совершенствование нормативной базы о несостоятельности (банкротстве) давно назрело и перестало быть актуальным, но пока в этом направлении никаких шагов не предпринимается».

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ  
ap@dp.ru

Деловой  
ПЕТЕРБУРГ

# БИЗНЕС-ПРОГНОЗ

Символ надежности с 1992 года



**ТРЕСТ**

**210 55 00**



РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК: ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ИК  
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ». ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ

# 10<sup>(02)</sup> БИЗНЕС-ПРОГНОЗ

ОТ РЕДАКЦИИ

## Подслушано на корпоративах

СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО  
редактор



Вероятно, это последний из «новогодних» прогнозов, который вы читаете. И возможно, один из самых точных. Мы не берёмся судить, какими будут курс доллара и ключевая ставка, когда снимут санкции и как поведёт себя Трамп. Зато мы пообщались с участниками рынка и спросили, что обсуждают они. В разных сферах темы могут быть совершенно разные, но все они основаны на реальных процессах, происходящих в отраслях. А значит, то, о чём говорят, назрело.

Так, мы узнали, что девелоперы, несмотря на падение про-

даж, не собираются снижать цены (читайте ниже на этой полосе). А на рынке коммерческой недвижимости и вовсе грядёт нешуточный дефицит площадей — привет предсказателям ковидных времён, ванговавшим, как всё перейдёт в онлайн (стр. 4). Электронную коммерцию ожидает новое регулирование. Насколько жёсткое — зависит от лоббистских возможностей сторон противостояния, которые уже очевидны: маркетплейсы в одном углу ринга, DIY-ритейлеры — в другом. И несмотря на, казалось бы, очевидное преимущество первых, стоит быть по-

осторожнее со ставками, потому что из судейской зоны за схваткой наблюдает налоговая со своим интересом (стр. 16). Для медицинских компаний темой года должны стать теперь обязательные для всех клинические рекомендации. Правда, норма точно не заработает, ибо, как часто бывает, принята впопыхах и не учитывает нюансов. Подробности в статье (стр. 18).

С оптимизмом смотрит в будущее туристическая отрасль, причём как в выездном сегменте, так и во внутреннем. Глубинка строит планы ещё активнее выходить на рынок и зарабатывать на путешественниках (стр. 6–7).

Ну а тем, кому не до поездок из-за долгов, предстоит общение с искусственным интеллектом.

В коллекторском бизнесе много нововведений, и одно из них — разрешение роботам не представляться должникам роботами. Считается, что такой шаг может повысить собираемость (стр. 12). На этом фоне «Водоканал» готовит массовый поход на неплательщиков и намерен нанять коллекторов на открытом тендере почти за полмиллиарда. Традиционный обзор самых интересных госзакупок на стр. 8. А рекламный рынок тем временем доказывает дальновидность петербургского бизнеса. В прошлом году он бурно рос и оставался востребованным, не собираясь (стр. 18). Всё правильно: в сложной ситуации самый верный путь — вкладываться в продвижение.

## Квартиры попали под «ключ»

Рынок жилой недвижимости Петербурга в 2025 году точно не обрушится. Более детальный прогноз в текущей ситуации сделать практически невозможно, сходятся во мнении профессионалы.

Общее мнение участников рынка (с оговоркой на отсутствие новых «чёрных лебедей»): в 2025 году катастрофы, как и резкого падения цен, ждать не стоит. Нюансы будут зависеть от ключевой ставки Центробанка и от того, какую поддержку строительная отрасль получит на федеральном уровне. Разбираться с постоянно возникающими вызовами разного масштаба, включая глобальный, за счёт собственных ресурсов девелоперы в последние годы не в состоянии.

Если «ключ» начнёт снижаться и постепенно опустится хотя бы до 15%, можно ожидать роста продаж, вывода на рынок новых объектов и повышения активности на рынке земельных участков. Если понижающийся тренд не появится, то в краткосрочном периоде можно ожидать сохранения статус-кво по всем параметрам. Наихудший вариант с ростом ставки может привести к самым плачевным последствиям для закредитованных застройщиков.

Если отрасль получит сопоставимые со вторым полугодием 2024 года меры государственной поддержки (продолжение программы семейной ипотеки и, возможно, введение отдельных адресных программ), то можно прогнозировать дальнейшее, но не обвальное снижение объёма продаж в штуках, метрах и рублях, умеренное колебание цен вокруг текущих показателей и сохранение

сдержанно оптимистичного настроения. Для заметного снижения цен предпосылок, несмотря на чаяния обывателей, нет. Дело в том, что себестоимость жилья постоянно растёт (в неё входят стоимость заёмного финансирования, стоимость участка, затраты на «вменяемую» государством инфраструктуру, зарплатный фонд, непосредственно строительно-монтажные работы и пр.). Соответственно, на серьёзные дисконты девелоперы пойти не могут, плюс это не позволит сделать банки, кредитующие строящиеся объекты.

Рассчитывать на то, что цену придётся снижать из-за отсутствия покупателей и большого объёма товарных остатков, тоже не приходится. Во-первых, объёмы предложения в Петербурге постепенно снижаются, то есть переизбытка квартир нет. Во-вторых, даже при самых негативных сценариях жильё во втором мегаполисе страны будет востребовано если не среди местных, то среди иногородних покупателей. Для них свои метры в Петербурге — выгодная и надёжная инвестиция.

Стоит отметить, что ситуация на рынке жилья крайне непредсказуема не только из-за общей неопределённости, но и из-за того, что влияние на него оказывают слишком много факторов, включая неочевидные. Общую нервозность среди старожилов рынка усиливают появляющиеся региональные игроки



ФОТО: СЕРГЕЙ БРОЖИКИ

и местные «стартапы», которые не только заявляют неожиданные со всех точек зрения проекты, но и перегревают рынок, покупая участки задорого и предлагая агентам высокие комиссии, переманивая сотрудников и в целом ведя себя без оглядки на давно сложившиеся традиции и иерархию.

Общее мнение участников рынка из числа девелоперов: 2025 год без поддержки государства будет сложнее, чем завершившийся непростой

2024-й, и потребует от застройщиков ещё большей сосредоточенности и умения быстро реагировать на постоянно появляющиеся новые вводные. Долгосрочный прогноз состоит в том, что те, кто пережил год Дракона (и период высокой ключевой ставки), в 2026-м смогут выдохнуть и получить как минимум небольшую передышку и возможность отыграть потерянное в продажах, доходах и количестве проектов.

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА  
evgenia.ivanova@dp.ru

### МНЕНИЕ



АНЗОР БЕРСИРОВ

заместитель генерального директора по развитию группы компаний «ТРЕСТ»

В 2025 году в условиях падения спроса девелоперам нужно будет ещё больше заниматься продуктом. Это непростое — особенно в нынешних условиях, когда себестоимость строительства растёт катастрофически. Но в то же время это и хорошо — поскольку в целом улучшит качество жизни наших новосёлов.

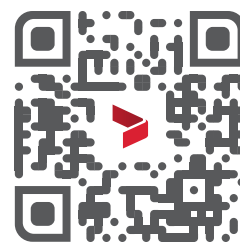
Убеждён, что на фоне растущих рисков на первый план выйдут имидж и надёжность строительных компаний. Преимущество будет у тех, кто давно и успешно работает на рынке. Репутация — ценный актив, особенно в кризисные времена.

Мы продолжаем работать над новыми проектами и в 2025 году планируем вывести на рынок Петербурга два крупных объекта. Первый — это многоэтажное жильё комфорт-класса. Здесь мы покажем, что даже в невысоком классе можно реализовать хороший проект с правильной архитектурой и интересными общественными пространствами. Второй — очень большой проект в черте города на территории 50 га. Это будет один из первых крупных малоэтажных комплексов бизнес-класса с очень интересной архитектурой, всей необходимой социальной инфраструктурой и комплексным благоустройством.

Также готовим два проекта в Калининграде. Первый — это дом бизнес-класса недалеко от центра города. Второй — крупный проект на берегу Балтийского моря.

# Vestr

- Аренда торговых площадей
- Девелопмент
- Инвестиции



 [vk.com/vestr](https://vk.com/vestr)

 [vestr.ru](https://vestr.ru)

 [youtube.com/@vestr](https://youtube.com/@vestr)

 +7 (812) 440-0000

 +7 (812) 770-0000

 +7 (812) 990-0000

# Работать негде

В Петербурге заметно не хватает свободных площадей в бизнес-центрах и на складах. Строить новые пока рано.

Рынок коммерческой недвижимости переживает подъём с точки зрения востребованности со стороны инвесторов и арендаторов. Он продолжится и в 2025-м. Количество сделок по покупке и аренде растёт, ставки растут, спрос растёт — снижается только вакансия. «Победить» её пока невозможно — девелопмент в бизнес-центрах, на складах и в торговых комплексах находится сегодня на крайне низком уровне и не удовлетворяет постоянно возрастающий спрос со стороны потенциальных пользователей. Это связано с тем, что строить «на свои» в текущих условиях неопределённости и роста себестоимости готовы лишь единицы, а стоимость кредитов сегодня для большинства является заградительной. В наступившем 2025 году объём нового строительства точно не вырастет — даже если ключевая ставка начнёт постепенно снижаться, банки не смогут предложить приемлемые для бизнеса кредиты, пока она не опустится до отметки хотя бы 12–13%. В целом глобальных изменений

на рынке коммерческой недвижимости в 2025 году ожидать не приходится. Рынок офисной недвижимости в 2025 году из-за нехватки свободных площадей и высокого спроса может ожидать новый рост ставок (по итогам 2024-го аренда качественных объектов уже подорожала примерно на треть). За редко появляющиеся свободные офисы приличного уровня и с относительно вменяемыми ставками аренды в последние годы буквально идёт охота — предлагать потенциальным арендаторам сегодня практически нечего. Стоит отметить, что количество доступных объектов на офисном рынке снижается не только за счёт того, что их быстро забирают пользователи, но и благодаря девелоперам из жилого сегмента, которые готовы выкупать бизнес-центры под проекты жилья или апартаментов. Именно так в 2024 году рынок «потерял» бизнес-центр «Мидель» на Песочной набережной, который реконструируют в апартаменты (откроется в этом году). В 2025-м, как ожидается, стартует проект приспособления под жильё

или апартаменты бывшего здания типографии на улице Правды, бизнес-центра на улице Марата и т. п. А бизнес-центр «Акватория» на Выборгской набережной в этом году снесут, чтобы построить на его месте жилой комплекс. Складской сегмент также по-прежнему будет крайне востребован арендаторами, включая маркетплейсы, и инвесторами. Говорить о насыщении здесь в ближайшие го-

ды не приходится — слишком велик дефицит. Всё большую роль будут играть инвесторы, в первую очередь — федеральные компании, которые работают через закрытые паевые инвестиционные фонды. Все крупные сделки последнего времени заключаются с их участием, что привело к серьёзному изменению списка ключевых владельцев складских площадей и их долей рынка. По данным брокеров,

в 2025 году также можно ожидать подписания ряда инвестиционных сделок с фондами («Современные фонды недвижимости», «Сбережения плюс» и др.) по современным складам класса А, хотя покупать им в Петербурге и Ленобласти особо нечего. Важное событие произойдёт в 2025 году на рынке торговой недвижимости — впервые с 2016 года (тогда открылся ТРК «Охта Молл») в городе будет

запущен крупноформатный неспециализированный торговый комплекс. Это Hollywood площадью 115 тыс. м² у станции метро «Пионерская». Его открытие рынок ждёт последние несколько лет, гадая, какие решения использует управляющая компания для старта в столь непростое время и в столь конкурентной локации. Одновременно готовятся к запуску и несколько проектов меньшей площади в разных районах Петербурга и соседних с городом областных локациях — компактные торговые центры в последние годы стали основными драйверами развития торгового сегмента. Они востребованы арендаторами, в числе которых крупные федеральные сети, и могут похвастаться высоким пешеходным трафиком.

В целом можно спрогнозировать, что рынок коммерческой недвижимости в 2025 году будет развиваться чуть менее активно, чем в 2024-м, но всё равно выдаст хорошие показатели по итогам года. Сегодня он выглядит гораздо надёжнее и бодрее, чем рынок жилья, — ещё несколько лет назад это мало кому могло прийти в голову, а сегодня является очевидным фактом. Подтверждается это в том числе тем, что некоторые застройщики, возводящие преимущественно жильё, всерьёз обратили внимание на склады и бизнес-центры и уже реализуют первые собственные проекты в новых для себя сегментах рынка.

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА  
evgenia.ivanova@dp.ru



ФОТО: ИТАРИА/ОЛС

# Отходные баталии

Сфера обращения с отходами становится всё более прозрачной, но напряжение между участниками рынка не снижается

Рынок Петербурга и Ленобласти находится накануне серьёзных перемен. Все они ожидаются с момента старта в городе мусорной реформы в 2022 году, но до сих пор проявились ещё не полностью. Появление ключевого игрока в лице АО «Невский экологический оператор» спровоцировало множество изменений, последствия которых в силу длительности (и затянутости) всех процессов только начинают проявляться. 2025 год в этом плане станет важным этапом. Во-первых, НЭО, получив наконец в прошлом году разрешение на строительство, в конце 2025-го запустит свой первый комплекс по переработке отходов в Ленобласти. Это важно, поскольку в составе объекта предусмот-

рен полигон для захоронения отходов (в Петербурге они запрещены федеральным законодательством). Таким образом, городской регоператор частично перестанет зависеть не только от решений чиновников Ленобласти, но и от владельцев действующих сегодня в 47-м регионе мест размещения отходов. В первую очередь речь идёт о полигоне в деревне Новый Свет, связанном с АО «Автопарк №1 Спецтранс», во вторую — об объектах, связанных с областным регоператором АО «Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области» (УК ООЛО).

Также можно ожидать, что в 2025 году появится ясность если ещё не по двум объектам НЭО в Ленобласти, то хотя бы по одному. Сейчас идёт активная



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

работа по согласованию участка, рассматриваются в том числе новые локация (например, в Любанском поселении в Тосненском районе и Пениковском поселении в Ломоносовском). Новые КПО дадут городу и городскому регоператору больше автономности в мусорном вопросе, в котором город пока что сильно зависит от области. Также участники рынка аккуратно прогнозируют, что со временем могут измениться и перевоз-

ки отходов в Петербурге, но это точно не произойдёт в 2025 году.

На пороге перемен стоит также и рынок промышленных отходов. О необходимости более эффективно работать в этой сфере давно говорят на федеральном уровне и в Российском экологическом операторе (РЭО). Разговоры ведутся о том, чтобы структурировать его по тем же принципам, что и рынок коммунальных отходов. Это должно привести не толь-

ко к большей открытости и снижению количества незаконных захоронений, но и к более активному вторичному использованию материалов. Пока что в Петербурге и Ленобласти дела с этим обстоят не очень, а проверяющие регулярно заявляют об обнаружении новых незаконных объектов — это вредит не только экологии, но и экономике обоих регионов.

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА  
evgenia.ivanova@dp.ru

# СЕГМЕНТ МСП СОХРАНИТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ

Сколько средств привлекли на развитие бизнеса предприниматели за последний год, что способствовало их активности и какие финансовые инструменты поддержки будут наиболее популярны в ближайшее время, рассказала исполнительный директор НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга» Александра Питкянен

Александра Питкянен

Какие меры поддержки будут способствовать в 2025 году дальнейшему увеличению и успешному развитию субъектов МСП в Петербурге?

— В этом году реализация мер поддержки малого и среднего предпринимательства будет продолжена в рамках национально-го проекта «Эффективная и конкурентная экономика». Все базовые инструменты сохраняются: финансовая поддержка, акселерационные и образовательные программы, консультационная помощь, поддержка инноваций и стартапов, международная кооперация. По-прежнему будет функционировать единая инфраструктура поддержки «Мой бизнес», в которую входят НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга» и НКО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга».

Какие виды поддержки наиболее востребованы и чем это можно объяснить?

— По результатам опросов предпринимателей, ключевыми видами поддержки для бизнеса являются финансовые инструменты. Это объясняется тем, что своевременное получение доступа к финансированию является важным условием успешного развития любого предприятия, особенно на ранних этапах его становления или при расширении деятельности.

Гарантийная поддержка, которую оказывает Фонд содействия

кредитованию, востребована, так как позволяет предпринимателям получать кредитные ресурсы даже при недостатке собственного залога. Займы под льготную процентную ставку Фонда микрофинансирования тоже пользуются большим спросом, особенно сейчас, когда стоимость традиционных банковских кредитов становится слишком высокой для многих представителей бизнеса.

С какими показателями вы завершили работу в прошлом году и какие планы ставите перед собой в 2025-м?

— В общей сложности в 2024 году благодаря оказанной финансовой поддержке предприниматели Петербурга смогли привлечь на развитие бизнеса 32,5 млрд рублей.

Субъектам МСП предоставлено поручительств на общую сумму 4 млрд рублей. Объем обеспеченного финансирования составил 30,7 млрд рублей, при этом свыше 40% обеспеченных поручительством Фонда кредитов привлекли компании из сферы производства.

Еще 1,8 млрд рублей предоставлено предпринимателям в рамках программ микрофинансирования. В общей сложности было выдано 842 займа, это на 6,5% больше, чем годом ранее. Доля производственных компаний среди всех получателей льготных микрозаймов выросла с 32% в 2023 году до 45% в 2024-м.

Таким образом, даже в сложившихся условиях экономической нестабильности и повышения кпо-

чевой ставки мы продолжаем обеспечивать предпринимательское сообщество Петербурга доступными финансовыми ресурсами.

Какие программы поддержки будут также актуальны в текущем году?

— В текущем году мы традиционно сосредоточимся на предоставлении поручительств для представителей различных отраслей малого и среднего бизнеса. Это направление остаётся ключевым, так как помогает компаниям привлекать финансовые средства коммерческих банков на более выгодных для себя условиях. Напомним, что Фонд может выступить поручителем по кредитным обязательствам субъектов МСП в размере до 100 млн рублей и до 50% от размера кредита.

Программы поддержки Фонда микрофинансирования также сохраняют льготные условия. Кроме того, принимая во внимание запросы представителей МСП о запуске новых мер финансовой помощи, в 2025 году планируется начать реализацию программы предоставления займов в размере до 20 млн рублей. Особое внимание будет уделено поддержке приоритетных отраслей экономики.

На каких условиях предприниматели смогут воспользоваться новым финансовым инструментом?

— Воспользоваться займом в размере до 20 млн рублей смогут как производственные компании, так и торговые организации и предприятия сферы услуг. Финансирование можно привлечь

на инвестиционные цели, приобретение основных или же пополнение оборотных средств.

Кроме того, заемные средства можно будет направить на рефинансирование существующих кредитных и лизинговых обязательств.

Всё это значительно облегчит финансовую нагрузку на бизнес, позволит компаниям сохранять конкурентоспособность и создавать рабочие места.

Можно ли говорить о том, что сегмент МСП в Петербурге не только растёт, но и с каждым годом выходит на качественно новый уровень?

— На протяжении последних нескольких лет мы наблюдаем динамичное развитие сектора МСП. Это подтверждается увеличением числа малых и средних предприятий, а также ростом их вклада в экономику города. Предприниматели активно внедряют новые технологии и оптимизируют бизнес-процессы, делая их с каждым годом эффективнее. Существенно повысился уровень предпринимательской культуры в нашем городе. Растёт количество образовательных программ, которые поддерживают начинающих предпринимателей и помогают им развивать свои идеи.

Всё это формирует зрелую и конкурентоспособную экосистему. А государственная поддержка укрепляет устойчивость компаний и создаёт прочную основу для дальнейшего экономического роста и процветания нашего города.

# В погоне за впечатлениями

Когда лучше бронировать путёвки и какие направления для отдыха могут быть интересны даже искушённому путешественнику в 2025 году, рассказал вице-президент АТОР по выездному туризму Артур Мурадян

## Будут ли расти цены на туры в 2025 году?

— Я думаю, что после января нас ожидает снижение цены по ряду направлений. Это связано с тем, что сезонные колебания ценника как раз подходят к низкому периоду (январь — начало февраля). Туристы смогут сэкономить, поскольку цены будут даже ниже, чем были в декабре по ряду направлений. Кстати, даже в последний месяц 2024 года мы отмечаем рекордно низкие цены на Египет, Турцию, ОАЭ. Это было связано с тем, что поставщики готовились к снижению спроса на путешествия после зимних праздников и пытались стимулировать спрос ценой. Туроператоры тоже после новогодних каникул предлагают более выгодные цены.

Если говорить про поставщиков — отели и авиакомпании, — то мы точно не ожидаем, что до конца зимнего сезона кто-то радикально поднимет цены. Небольшой рост прогнозируется на февральско-мартовские праздники, и финальный аккорд высоких цен будет в майские праздники. Плюс традиционно высокий спрос в арабских странах приходится на конец марта и начало апреля — это окончание Рамадана.

После майских каникул в свои права полноценно вступят летние направления, там ситуация пока неоднозначная. Скорее всего, в валютном эквиваленте цены

практически не изменятся. Другое дело, что в рублёвом всё будет зависеть от курса национальной валюты.

## Бронировать туры в начале года на майские праздники выгодно?

— Раннее бронирование сейчас активно восстанавливается, и дело не только в цене. Конечно, многие отели предлагают выгодные скидки, и они могут доходить до 40–45%, плюс это возможность «зафиксировать» цену в долларах, а также застраховаться от валютных колебаний.

Я всегда рекомендую туристам брать туры по акциям раннего бронирования и оплачивать заранее не менее 50%, а далее следить за колебанием курса. Тем самым вы как минимум наполовину будете застрахованы от последующих валютных колебаний. Те, кто будет покупать туры позже, как показывает практика, потратят больше.

Ну и не будем забывать ещё об одном преимуществе раннего бронирования — возможности занять востребованный отель, мест в котором на высокие даты может просто не быть.

## А в целом туристам лучше покупать «горящие путёвки» или успевать в раннее бронирование?

— Я сторонник раннего бронирования, в рамках этой акции туроператоры предоставляют гибкие условия. Ряд игроков

готовы предложить гарантию лучшей цены. Если ближе к вылету цена оказалась ниже, чем та, что вы заплатили при раннем бронировании, то есть возможность переформировать путёвку. К тому же, как показало обесценивание рубля, которое мы наблюдали в конце прошедшего года, риски с покупкой в последний момент есть: даже если на тур будет скидка около 10%, то смена курса может ударить по ней отрицательным значением и в рублях путешествие подорожает.

Интересных «горящих предложений» на рынке в последнее время практически не наблюдается. Эта тенденция заметна несколько лет, она связана с высокой стоимостью логистики и относительно стабильным спросом по открытым направлениям. «Горящие туры» по сути своей являются «сбросом», то есть бывают, если туроператор просчитался с планированием. А такое сейчас случается нечасто.

## Пополнился ли в 2024 году список популярных направлений (Турция, Египет, Таиланд, ОАЭ) новинками?

— Традиционный список не меняется по причине восприятия туристом этих направлений как классических пляжных. При этом в конце 2024 года на пятое место по спросу вышел Китай за счёт большого количества рейсов из регионов на Хайнань. Из интересного я бы отметил Восточную Азию: Корею, Японию, которые показали наибольшую динамику притока с учётом отсутствия прямых перелётов.

Люди продолжают нормально относиться к стыковочным рейсам, если такая логистика позволяет им купить турпродукт дешевле. Кроме того, за счёт готовности россиян пользоваться транзитными вариантами есть прирост на европейские направления, поскольку

появилось больше доступной перевозки из стран СНГ. Благодаря китайским перевозчикам, которые вышли с транзитными ценовыми предложениями, выросли в спросе Япония и Корея, а также ряд стран Юго-Восточной Азии, куда стал доступен прямой перелёт. Получить визы в эти страны гораздо легче, чем шенген, потому что в Южной Корее действует электронное разрешение на въезд, в Японии — простая виза, получить которую можно за 5 рабочих дней. Основным вопросом — в удельной стоимости путешествия, которая всё равно выше, чем в Эмиратах или Египет.

## Всё чаще говорят об угрозе отмены all inclusive в Турции. Верите ли вы в неё?

— Нет, считаю, что это спекуляция как способ поддержания интереса к направлению в периоды низкого спроса. Конечно, местным небольшим ресторанам не нравится этот формат, поскольку на него в основном ориентируются туристы. Нужно понимать, что долгое время комплексное развитие турецкого кластера Антальи, Мармариса и т. д. шло по формату, изначально заложенному в концепцию питания «всё включено». Если отменить её и оставить концепцию с включёнными завтраками, то Турция потеряет свою особенность.

К тому же, вопреки расхожему мнению, я уверен, что all inclusive, будь он убыточным, не был бы реализован в большей части эмиратских отелей, которые работают с рынком СНГ. Это говорит о том, что сама концепция хорошая, хотя есть и неудачные примеры реализации, с которыми надо бороться. Например, когда отель, не приспособленный по номерному фонду и возможностям, ставит себе

# За неимением «Газпрома»

У российской провинции две стратегии развития. Те, кому повезло, связывают будущее с федеральным предприятием, находящимся на территории. Остальные пытаются расшевелить туризм и сельское хозяйство, иногда в причудливых сочетаниях. «ДП» присмотрелся к стратегированию районного масштаба.

Л юбытинский район Новгородской области — практически модельный пример второго трека. Триста километров от Петербурга и сотня от федеральных трасс, население семь с половиной тысяч при плотности полтора человека на квадратный километр, крупных производств нет. Если бы не приличные дороги, отремонтированные в последние годы, картинка была бы абсолютно среднестатистической. То, что именно здесь в декабре проводилась конференция «Возрождение русской глубинки», нисколько не странно. Удивительно, что конференция называется инвестиционной и проходит 5–й раз — то есть материала хватило как минимум на предыдущие четыре.

## Чудаки и мечтатели

Предприниматель из Петербурга с местными корнями Кирилл Гринько год назад показывал участникам конференции открытый им глэмпинг «Видомлищ». Теперь презентует новое, на этот раз агротехническое направление своего бизнеса. Клубнику и малину в лесном северном районе никогда не культивировали, но в Финляндии ведь растёт. Оказалось, что спрос на местную ягоду, которая выигрывает по вкусовым качествам у Краснодарской, есть, и устойчивый. «На 2025 год мы заложили дополнительно 2 гектара клубники — начинаем мас-

штабироваться. В новом собираемся заложить ещё 2 гектара малины. Мы понимаем, что с текущими объёмами нам даже нет необходимости выходить с продажами за территорию области, — спрос такой, что его пока не покрывать», — делится планами Кирилл. Следующий этап — получение гранта на развитие тепличного хозяйства, чтобы расширить границы агросезона до сентября–октября, когда в отсутствие конкуренции можно вообще стать фаворитами на рынке.

Связывать воедино туристический и фермерский бизнес, например используя гостей на уборке урожая, Гринько пока не собирается. Эта модель зашита в бизнес-план другого начинающего фермера из Москвы — по совместительству топ-менеджера одного из крупнейших поставщиков агропродукции в стране Алексея Горбачёва. На приобретённых

сельхозземлях он начал выращивать чеснок. Почему не капусту или картофель? Объясняет: не хочу заниматься тем, что в рознице продаётся дешевле 200 рублей за килограмм. В год Россия импортирует 50 тыс. тонн чеснока из Китая, Узбекистана и Египта и только 11 тыс. производит сама, в основном в южных регионах, — ниша очевидна. Специфика луковичных такова, что земле после них нужен отдых. Простаивающие участки засеиваются травой, выходят готовые пастбища. Поэтому Алексей уже задумывается о баранах. Останется приобрести небольшой колбасный цех, в производственном цикле которого чеснок тоже играет немалую роль, и получится замкнутая экосистема. Казалось бы, где здесь туризм? Как выяснил фермер на собственном опыте, жители столиц готовы платить деньги, чтобы в выходные поработать

на земле. Развитие своего агробизнеса Горбачёв видит в трансформации его в модный ныне избинг.

На менее трудолюбивых отдыхающих делает ставку проектировщик из Москвы Михаил Волохин. Он купил разрушенную дворянскую усадьбу Висленевых XIX века неподалёку от райцентра. Руинированный барский дом потихоньку восстанавливает и одновременно строит уникальный в своём роде глэмпинг на территории запущенного регулярного парка. Идея — объединить в одной локации средства



all inclusive, вводит шведский стол, где кормит людей только макаронами и картошкой фри.

На мой взгляд, стандарт «все включено» должен быть разработан для каждого типа объектов размещения. Также нужна интеграция с локальным бизнесом. Например, в Греции туристы на all inclusive могут один раз поесть на определённую сумму в одном из ресторанов вне отеля, и это входит в стоимость поездки. Я считаю, что это прекрасный вариант поддержки местного бизнеса: кооперация, а не отмена давно действующей опции. Тем более all inclusive есть практически во всех странах — это одно из преимуществ направлений, работающих в основном на внешний рынок.

**Выездной турпоток, по вашей оценке, должен был вырасти по итогам 2024 года на 17%. Насколько это значительный показатель?**

— В условиях ограниченного авиасообщения это хороший прирост, он мог бы быть меньше. Здесь стоит сказать спасибо российским и иностранным авиакомпаниям, которые наращивают перевозку. Туроператоры видят, что она существенно выросла из Таиланда, увеличилось и количество компаний, ле-

тающих в Китай, существенно повысились провозные ёмкости. Всё это толкает туроператоров к формированию большего количества вариативного продукта, который интересен потребителям. Но если по ОАЭ, Таиланду мы покажем рекордные показатели за всё время открытия этих направлений, то рекорды по Египту и Турции пока не достигнуты.

**Верно ли, что сейчас туристы стали более самостоятельными?**

— Путешественники стали более осознанными, это тенденция последних 3 лет. Особенно это видно в канун новогодних праздников, когда люди предпочитают не переплачивать за путёвки. Например, выбирают не летать на отдых в школьные каникулы. Но в моменте турагент остаётся ключевым звеном в формировании предпочтений, поскольку может переориентировать человека не только с одного отеля на другой, но и между направлениями — если сумеет правильно разобраться в потребностях покупателя.

У меня был кейс, когда люди собирались лететь в Египет большой компанией. Это отличное, «раскачанное» направление, но в их случае понял, что более подходящим вариантом будут Эмираты, хоть и выйдут дороже. А в некоторых случаях, наоборот, человек хочет ехать в ОАЭ, но по его запросам ощущается, что больше подойдёт отель пять звёзд в Египте, поскольку есть потребность именно в пляжном отдыхе, который лучше провести, не отвлекаясь на городские соблазны. В нюансах направлений потребитель, как правило, не погружён. Например, самостоятельно бронировать отдых на Мальдивах сложно — там большое количество внутренних трансферов и подбор отеля не так прост.

**Есть ли направления, которые, несмотря на интересное предложение, остаются непопулярными, могут ли они стать массовыми?**

— Искушённому путешественнику интересна любая страна, но нужно смот-

реть по конкретному запросу. Не каждому для отдыха подойдут Гималаи, Иран или пляжный Дубай. Я считаю, что тех, кто раз в год выбирается на море, не нужно отправлять на трекинг в Гималаи. То есть важно исходить из задач самого туриста. Если смотреть на недооценённые направления, то я бы выделил Вьетнам, однако его особенность — пока что сложная логистика.

**Маркетплейсы всё активнее предлагают туры, билеты, отели, также развиваются онлайн-сервисы, преимуществ которых в наличии большого количества данных о покупателях. Пользуются ли туроператоры аналитикой данных?**

— Конечно, туроператоры обладают большой базой статистической информации, также сейчас доступны данные крупных сборщиков big data: банки (хотя они потеряли актуальность для выездного туризма), сотовые операторы, есть также авиационная и консульская статистика. Предпочтительный продукт для туриста мы можем сформировать прежде всего из консульского анализа. Все серьёзные игроки занимаются аналитикой данных.

В целом туризм пока далёк от персонализированных предложений. Но и маркетплейсам до нас далеко, ведь турпродукт — это не только билеты и отели, но ещё очень тонкий консалтинг и поддержка туристов во время путешествия. Никто не готов переписываться с техподдержкой маркетплейса, когда отель что-то напутал при заселении. Кроме того, мы продаём готовое путешествие, во время которого туристу не нужно будет решать простые бытовые вопросы, например с питанием, экскурсиями и т. д., поскольку всё это уже сделано за него. Поэтому, на мой взгляд, маркетплейсы не готовы к конкуренции с туроператорами по трём причинам: сложность продукта, колоссальный кадровый дефицит и острейшая конкуренция.

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

размещения и ивент-пространство дворянского размаха.

**Выйду я на поле с конём**

Нетрудно заметить характерную особенность: практически для всех инвесторов районного масштаба, задумавших вложиться в туризм и агросектор, этот бизнес — не основной, так сказать, для души. Например, предприниматель Солтан Гемсакуров, прадед которого десятилетиями поставлял в императорскую армию породистых каракаевских скакунов, ведёт в районе добычу строи-

тельного щебня, а мечтает о конном заводе. В проекте пока не завод, а конюшня, с монетизацией первоначально через проведение верховых прогулок по окрестностям. Посмотреть здесь и правда есть на что: живописные берега Мсты, идеально округлые курганы древних словен прямо в центре посёлка, реконструированная славянская деревня IX века на месте исторического дохристианского городища.

«Мы хотим привезти маточное поголовье, подготавливать и продавать лошадей. Также хотим со-

брать уникальные русские породы — это русский тяжеловоз, владимирская, вятская, орловская породы — для их сохранения. Потому что, например, русского тяжеловоза в стране осталось где-то 200 кобыл, и если этого не делать, с годами они исчезнут», — объясняет свою миссию Гемсакуров. Охлаждать энтузиазм довелось аргументам представителя уже действующего Центра конного туризма из соседней Псковской области Константина Шашкина. Он откровенно рассказывает, что вся выручка, которую приносит горячий летний сезон, уходит на содержание лошадей зимой, ещё и добавлять необходимо. «Бизнеса из этого, по моему убеждению, не получится», — резюмирует Шашкин.

**Под лежачий камень**

То, что туристический бизнес в районе — пока не самый маржинальный, признаёт и глава муниципалитета Андрей Устинов. Перспективы он видит как раз в совмещении туристических и сельскохозяйственных проектов — по обоим направлениям есть существенная областная поддержка в виде грантов и субсидий.

Сейчас официально сертифицированных мест размещения в районе примерно 800, вместе с гостевыми домами — больше тысячи. И радует динамика — плюс порядка 200–300 условных коек в год. В районе мечтают, что их количество со временем удастся довести до 4 тыс. — это больше половины сегодняшнего местного населения.

«На рентабельность сильно влияет сезонность. Пока Любытино — курорт выходного дня и средняя заполняемость по году примерно 50%. А для нормальной рентабельности нужно не менее 75%», — резюмирует Устинов.

В условиях конкуренции глубинка вынуждена развивать сервис. Сейчас на территории уже как минимум два объекта привычного для москвичей и петербуржцев уровня: горнолыжный курорт «Любогорье», принадлежащий «М-16 ГРУПП» экс-футболиста Вячеслава Малафеева, и семейный «Любытино-Хутор» петербургского в прошлом бизнесмена Виталия Ерёмкина. На примере последнего, кстати, можно проследить, как работает масштабирование в зоне рискованного земледелия. Сельхозземли в Новгородской области достались Ерёмину при разделе с партнёрами крупного агробизнеса. Но самостоятельно сельхозка не пошла. Начали строить турбазу с рестораном и невиданным в радиусе ста километров спа на собственные средства и уже к ней присовокуплять тепличное хозяйство для внутренних нужд. А когда речь зашла о дальнейшем развитии, в инвесторы удалось получить профсоюзную организацию ПАО «Акрон», крупнейшего предприятия в регионе. Очевидно, что в чисто поле такой игрок вкладывать-

ся бы не стал, а смотрел на уже имеющийся опыт и действующий бизнес.

«Для района важны новые рабочие места, создаваемые такими предприятиями, и поступления НДФЛ от них. Плюс они обеспечивают положительный прирост трудоспособного населения, потому что местных кадров, естественно, не хватает. Есть примеры того, как приехавшие люди остаются навсегда», — поясняет глава муниципалитета.

Сегодня только туризм приносит району уже 13% бюджетных доходов, тогда как ещё несколько лет назад вся сфера услуг, включая торговлю, формировала 10%. Кстати, в поисках самоидентификации местные краеведы вспомнили летописное предание, как в этих местах собирала дань княгиня Ольга. Копию найденных археологами дубовых печатей от денежных мешков уже преподнесли в качестве сувенира главам Минэка и ФНС. В модном нынче стремлении «стать столницей чего-нибудь» Любытино претендует на звание не много ни мало родины российской фискальной системы.

**СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО**  
sergei.bondarenko@dp.ru



ФОТО АРХИВ «ДП»

# Время зарабатывать и время тратить

Ремонт станций метро, преследование должников по коммуналке, влияние на сознание, отлов котов и другие бюджетные траты в 2025 году

Одна из крупнейших закупок, на которую обратил внимание «ДП», была размещена на специализированном портале в конце 2024 года. На момент написания данного обзора шёл процесс рассмотрения заявок.

## Долги наши тяжкие

По данным Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС), ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» займётся возвратом просроченных задолженностей по оплате коммунальных услуг. Организатором размещения заказа выступает филиал ГУПа — Единый расчётный центр.

На взыскание задолженностей по коммуналке подрядчику по контракту отведут 2 года. Начальная цена закупки составила чуть более 465 млн рублей. В техническом задании к закупке приводятся данные по объёму оказываемых услуг. Так, информированию подлежат 46 274 лицевого счёта (л. с.), досудебному взысканию — 141 819 л. с., судебному взысканию — 43 875 л. с. и, наконец, к возврату задолженности в рамках исполнительного производства определено 21 938 л. с. Причём ориентировочная сумма передаваемой дебиторской задолженности только в досудебном взыскании достигает более 1,9 млрд рублей. Как следует из документации, чтобы попасть в списки, передаваемые «Водоканалом» коллекторам, достаточно задолжать 5 тыс. рублей за полгода или больше. Дополнительным основанием интереса коллекторов является низкая собираемость платежей с вашего личного счёта — менее 80% за год.

В адрес заказчика поступило множество запросов на разъяснение деталей грядущей кампании по возврату долгов за коммуналку. Например, какие данные о должниках будут передаваться исполнителю? В ответ «Водоканал Санкт-Петербурга» поясняет: коллекторам будут доступны адрес жилого помещения, номер лицевого счёта, размер задолженности и даже информа-

ция о платежах за 12 месяцев, предшествующих дате передачи информации. При этом, как отмечается в разъяснении, в отчёте не будет фигурировать «информация о персональных данных должников, которая позволяет однозначно определить физическое лицо».

Также чётко прописывается инструментальный воздействия на должника, которым ограничен коллектор. Так, они могут звонить, отправлять текстовые и голосовые сообщения, приходить к должнику домой и общаться лично. При этом в проекте договора оговаривается, что личные встречи можно проводить не чаще раза в неделю, дистанционное общение допустимо до 8 раз в месяц, не чаще одного раза в день, с 08:00 до 22:00 в будние дни и с 09:00 до 20:00 в выходные.

## Порядок на улицах и в головах

Между тем комитет по благоустройству нашёл поставщика услуг по отлову бездомных котов, в том числе их транспортировке и передаче в приюты для животных или потерявших их владельцев (однако как их будут разыскивать, не уточняется). Начальная цена закупки составила 8,1 млн рублей, но победитель обеспечил снижение этой суммы до 7,6 млн рублей. Кроме того, Комблаг планирует направить 4,3 млн рублей на содержание уличных часов в городе.

Комитет по печати и взаимодействию со СМИ возьмёт на себя высокую миссию «формирования петербургского социально-культурного самосознания». На портале госзакупок ведомство ищет подрядчика, который организует информационную кампанию по распространению социальной рекламы, способствующей гармонизации межличностных отношений.

Как указано в технической документации, целью данной закупки является «упрочнение общероссийского гражданского самосознания и духовной общности многонационального

народа РФ», а также «обеспечение равенства прав и свобод человека и гражданина независимо от расы, национальности, языка, отношения к религии и других обстоятельств».

Как итог данной кампании по укреплению толерантности Смольный ожидает повышения уровня знаний и представлений петербуржцев об истории и культуре города. На подрядчика возлагается задача по закреплению «в петербургском обществе установки на взаимопонимание и взаимодействие». Все информационные плакаты будут размещаться на рекламных конструкциях, а начальная цена закупки составила 11,4 млн рублей.

## Людей посмотреть, себя показать

Не менее важной миссией культурного диалога с зарубежьем продолжит заниматься городской комитет по культуре. Ведомство пока ещё не опубликовало конкретные тендеры, но, согласно плану-графику на 2025 год, в планах Смольного — продвигать мягкую силу и посетить с культурной программой Республику Беларусь, провести «Петербургские театральные сезоны» в Королевстве Бахрейн, организовать мероприятие в Королевстве Оман, а также показать цвет культурной жизни Петербурга в Социалистической Республике Вьетнам. Такие дружеские визиты не редкость — в прошлом году делегация Смольного посетила Кубу.

## Двери закрываются

Три станции метро в ближайшем будущем ждёт капитальный ремонт. Свидетельство тому — несколько тендеров, которые были размещены ГУП «Петербургский метрополитен» на портале госзакупок.

Уже известно о временном закрытии на реконструкцию станции метро «Парк Победы», где будет проводиться масштабный капремонт. Так, согласно техзаданию, на станции будут проведены демонтаж верхнего вестибюля и замена эскалаторов. Проектом реконструкции пре-



ФОТО: АГЕНТСТВО АКСИОМА

дусматривается полный демонтаж наземного этажа, включая перекрытие над подвальным этажом, демонтаж внутренних стен и перегородок подвального этажа, частичный демонтаж монолитной части наклонного хода, жёстко связанной с конструкциями вестибюля. Согласно объёмно-планировочным решениям, над сохраняемыми конструкциями подвального этажа предусматривается надстройка двух новых этажей с целью размещения всех необходимых служебных, технических и пассажирских помещений в соответствии с действующими нормами и правилами.

Начальная стоимость контракта составила 3,26 млрд рублей. В документации отмечается, что уровень ответственности — повышенный, а кате-

гория сложности оценивается как «особо опасная».

По данным портала госзакупок, сейчас площадь вестибюля станции метро составляет 953,6 м². Планируется, что после капремонта, с появлением второго этажа, она должна увеличиться до 1,6 тыс. м². Три эскалатора заменят на новые, но их количество не изменится.

К слову, стартуют работы с момента заключения договора с заказчиком ориентировочно летом 2025 года. Окончание запланировано на август 2027 года.

Ещё один капитальный ремонт ожидает станцию метро «Обухово». Соответствующий тендер был размещён на портале госзакупок. По его условиям в срок до 31 июля 2026 года подрядчик должен подготовить документацию для капремонта вестибю-

ля и наклонного хода. Начальная цена закупки составила 45,1 млн рублей, и, судя по данным в техзадании, ремонт пройдёт с полным закрытием станции, однако в самом ГУП «Петербургский метрополитен» пока с соответствующим объявлением не выступали.

И ещё один тендер начальной стоимостью 87,2 млн рублей от ГУП «Петербургский метрополитен». На этот раз подрядчику предстоит разработать проектную и рабочую документацию на комплексный капитальный ремонт вестибюля №2 и наклонного хода станции метро «Площадь Восстания» с заменой эскалаторов. Сделать это нужно не позднее 25 января 2027 года.

ДАРЬЯ КОВАЛЕНКО  
darya.kovalenko@dp.ru



## ВЭД — это просто!



**Международные  
расчеты**



**Валютный  
контроль**



**Таможенные  
карты и  
таможенные  
гарантии**



**Конверсионные  
операции**  
(валюта-онлайн)

**Миссия АО Банк «ПСКБ» —  
помогать  
клиентам и партнерам  
достигать успеха!**



**Прибыткин  
Владимир  
Леонидович**

Председатель Совета директоров  
+7(812) 332-2626 (доб. 7777)  
+7(921) 965-7326  
pvl@pscb.ru



**Стуканова  
Анастасия  
Николаевна**

Председатель Правления  
+7(812) 332-2626 (доб. 7208)  
+7(921) 658-6487  
san@pscb.ru



**Моисеенко Инга  
Игоревна**

Директор департамента ВЭД  
Член Правления  
+7(812) 332-2626 (доб. 7090)  
+7(921) 915-6368  
IIMoiseenko@pscb.ru



**Суровцев Андрей  
Вячеславович**

Заместитель директора  
департамента ВЭД  
+7(812) 332-2626 (доб. 7214)  
+7(921) 919-4303  
AVSurovtsev@pscb.ru



**Дядькина Наталья  
Викторовна**

Заместитель директора  
департамента ВЭД  
+7(812) 332-2626 (доб. 7334)  
+7(999) 209-1425  
dnv@pscb.ru



**Прибыткина Алина  
Владимировна**

Заместитель директора  
департамента ВЭД  
+7(812) 332-2626 (доб. 7019)  
+7(921) 307-2959  
AVPribytkina@pscb.ru

8 800 200-35-65  
support@pscb.ru  
[pscb.ru](http://pscb.ru)



**Санкт-Петербург**  
ул. Шпалерная, д.42, лит.А  
+7 (812) 332-26-26

**Санкт-Петербург**  
ул. Цветочная, д. 25  
+7 (812) 332-26-26

**Санкт-Петербург**  
Б. Сампсониевский пр., д.76  
+7 (812) 332-47-00

**Москва**  
ул. Бакунинская, д.17/28  
+7 (495) 411-70-97

# Стратегия успеха требует нестандартных подходов

Как будет меняться рынок логистики, какие компании выдержат новые испытания, каковы условия для инвестирования и что позволит создать сильный HR-бренд в 2025 году — в беседе с «ДП» прогнозировал управляющий директор УК People&People (ООО «Управляющая компания “PP”», в портфель входят сервисы «Грузовичкоф», «Таксовичкоф», «Ситимобил», «Dostaевский», Kistochki) Вячеслав Алексейцев

**Какие тренды заметнее всего повлияли на рынок транспортных услуг в 2024 году — и какие пережили в 2025-й?**

— Анализ 2024-го и прогнозирование трендов на 2025 год — это важная часть нашей работы. На основе текущих тенденций и развития технологий мы выделили несколько ключевых направлений, которые будут определять рынок логистики в России.

Одним из самых значимых трендов остаётся цифровизация. Внедрение систем управления транспортом (TMS) позволит автоматизировать процессы планирования, управления заказами и отслеживания грузов. Эти системы способны анализировать большие объёмы данных, что способствует более эффективному распределению ресурсов и снижению затрат. Электронный документооборот (ЭДО) также станет стандартом.

Отдельно стоит отметить тренд на применение искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения (МО) для оптимизации маршрутов, прогнозирования спроса, автоматизации процессов и анализа данных.

Тренд на использование беспилотных технологий. Мы прогнозируем, что в ближайшие 3–5 лет в отрасли будут внедряться (в ограниченном масштабе) эксперименты с беспилотными автомобилями и дронами для доставки грузов на «последней миле».

В прошлом году отмечалось сильное влияние со стороны общеэкономических факторов: повышение ключевой ставки ЦБ, рост цен на запчасти и ГСМ, рост стоимости транспортных средств, дефицит водителей, общий спад потребительской активности во втором полугодии 2024 года.

Пока всё из вышеперечисленного перешло в 2025 год, и мы ожида-

ем ухудшения ситуации, как минимум из-за отсутствия очевидных предпосылок к снижению ключевой ставки ЦБ РФ.

Из неэкономических трендов можно выделить сильный сдвиг логистики в сегмент маркетплейсов. Если раньше клиенты, покупая крупногабаритный товар в магазине, заказывали машину в компаниях по доставке, то сейчас потребитель заходит в приложение маркетплейса — и приобретает там товар сразу с доставкой. Рост продаж на этих площадках существенный: например, в Ozon средний рост выручки за последние 5 лет — 54% в год, Wildberries ожидает рост оборота в 2025 году примерно на 60%.

Но при этом b2b-клиенты стали чаще переводить функцию логистики на аутсорсинг. Например, компания торгует хлебом, его нужно развезти по магазинам. Для этого требуется содержать штат водителей и логистов, а также ремонтную зону, закупать запчасти и так далее. Но ведь это не прямая деятельность компании — а центр затрат. И поэтому в некоторых случаях с целью повышения эффективности бизнеса организации принимают решение передать эту функцию на аутсорсинг.

**Назовите основные риски и те факторы, которые будут сказываться на рентабельности бизнеса.**

— В первую очередь — это ключевая ставка ЦБ РФ. Она влияет на возможность привлекать финансирование для развития бизнеса, увеличивает размер лизинговых платежей.

Вторым, но не менее существенным фактором является дефицит рабочего персонала. Это приводит к росту ФОТ, который компания по разным причинам не может переложить на клиента.

Третий риск — уровень потребительского спроса. Опять же ввиду повышения ставки ЦБ РФ экономика сильно замедляется, спрос падает.

Ну и в целом общая инфляция. К сожалению, она не торопится снижаться даже при рекордной за всю историю современной России ставке ЦБ РФ.

**Общий тренд — снижение инвестиционной активности. Какие варианты привлечения средств сегодня наиболее актуальны для предпринимателей?**

— Безусловно, дорогие кредиты существенно тормозят развитие бизнеса. Есть два основных вида инвестиционных средств: заёмное финансирование и инвестиции в капитал (продажа доли в бизнесе).

В России развито в основном долговое финансирование через банковские кредиты и через облигационные выпуски. При этом инвестиции в капиталкратно упали ввиду ухода иностранных инвесторов с российского рынка, а также непонятных перспектив выхода из инвестиций, ведь после покупки доли в бизнесе инвесторы рассчитывают на дальнейшую перепродажу долей по более высокой оценке. Более того, рыночные мультипликаторы очень низкие — и собственникам бизнеса невыгодно продавать долю по текущим оценкам.

В итоге получается, что привлекать заёмное финансирование по текущим ставкам экономически нецелесообразно, а привлечение денег в капитал усложняется низкой инвестиционной активностью на рынке и низкими мультипликаторами.

Но ЦБ РФ старается развивать рынок акций, чтобы физические лица инвестировали в бизнес, что позволит привлечь существенные инвестиции в рынок и снизить за-

кредитованность бизнеса. Только вдумайтесь: на депозитах у физических лиц лежит более 53 трлн рублей. Это огромный капитал, который может повлиять на рост рынка акций. Чему сейчас опять же мешает высокая ставка.

Мы надеемся, что в перспективе 2 лет внешнеэкономическая ситуация улучшится и ставка ЦБ РФ снизится. Это даст мощный импульс для рынка акций и новых IPO.

**Если говорить об управлении — какие организационные структуры будут наиболее эффективными в ближайшем будущем, прежде всего с точки зрения скорости реакции и адаптации к новым вводным?**

— Наверное, за всех говорить неправильно, ведь каждая компания находится на своей стадии развития и имеет свою стратегию, которая может в корне отличаться от тех, что применяют даже прямые конкуренты. У любого бизнеса свои проблемы и свои возможности.

Даже в наших портфельных брендах разные организационные структуры. И поэтому я могу говорить только о них. В наших портфельных брендах внедрена матричная организационная структура управления. Сотрудники имеют двойное подчинение: они отвечают перед руководителями подразделений и перед менеджерами проектов.

Матричная структура позволяет эффективно использовать ресурсы компании — объединяет специалистов различных областей для достижения общей цели. Например, для создания нового продукта. Такая структура способствует гибкости и быстрой адаптации к меняющимся условиям, поскольку обеспечивает более интегрированный подход к управлению проектами. Она простая, но при этом поз-

воляет слышать мнения всех лидеров, что помогает вовремя замечать риски и предупреждать их.

**При этом работа и анализ ситуации в разных сегментах дают некие преимущества?**

— Да, конечно, у нас хорошо развита кросс-функциональная работа. Опыт, полученный в одном сегменте, используется и в других. Это касается всего: юридического блока, маркетинга и продаж, налогового планирования, проектного управления, финансового блока, безопасности и прочих направлений. Конечно, везде своя специфика, но набор инструментов один, просто разное применение.

Считаем, что у нас высокая экспертиза, но это удалось добиться ввиду стремительно меняющегося мира, рынков, законов, трендов. Мы постоянно учимся на практике, а не в теории.

Не всегда удаётся предвосхищать тренды, проблемы и риски. Но в текущих условиях пытаться что-то предугадать кажется малоэффективным. Ведь все те риски, которые раньше считали маловероятными (пандемия, внешнеэкономические санкции, ставка 21%, сильный отток людей), теперь стали частью нашей действительности.

**И к слову о реалиях: стоимость привлечения лида/клиента постоянно растёт. Каких маркетинговых решений это требует от игроков рынка?**

— Частотность в сфере грузового такси достаточно низкая, это влечёт за собой определённую специфику в настройке рекламных кампаний. По сути, мы привлекаем каждого клиента заново в момент его потребности.

Очень важно соблюдать баланс: с одной стороны, необходимо управлять узнаваемостью брен-

да и его представленностью на рынке, а с другой — всегда быть готовым «поймать» клиента там, где он будет нас искать.

Мы используем стратегию широкого маркетинга и задействуем практически все известные инструменты на рынке.

Важной частью реагирования на стоимость привлечения клиента является работа над его удержанием. Поэтому более акцентный фокус на b2b является важной частью нашей стратегии.

**Но главная реклама, наверное, это клиентский сервис, который ценят? Как его предостоят «настраивать» в 2025-м?**

— Рекомендации — самый надёжный рекламный ка-



сервисов. И, конечно, наши сервисы также встроены в качестве системы мотивации во многих крупных компаниях.

**Предприниматели говорят об «усложнении рынка труда». Как бы вы охарактеризовали ситуацию, учитывая, что, например, зарплаты курьеров ещё в середине 2024-го сравнивали с зарплатой начинающих IT-специалистов, а трудности поиска высококлассных водителей — давно известная проблема (по итогам первого полугодия 2024-го средний срок закрытия одной вакансии в логистике увеличился до 25 дней)?**

— Ситуация достаточно сложная. Количество соискателей не становится больше, а спрос на доставку с маркетплейсов и из интернет-магазинов растёт. В итоге приходится бороться за водителей и курьеров, увеличивая их доход. Перечислять факторы оттока рядового персонала — людей, которые работают курьерами, водителями, поварами и так далее, — наверное, не стоит, это и так всем понятно.

Куда всё это в итоге приведёт — непонятно. Доставка дронами пока невозможна, беспилотное такси и грузовые перевозки готовы с точкой зрения технологий, но законодательной базы недостаточно.

Что точно понятно: продажи из офлайн продолжат перетекать в онлайн, соответственно, рост спроса на водителей и курьеров будет расти.

И в целом на рынке квалифицированного персонала тоже перегрев. Найти сильного специалиста со здоровыми аппетитами достаточно сложно. Поэтому компании удерживают персонал различными материальными и нематериальными мотивациями.

Если мы говорим про курьеров и водителей — то здесь высокая конкуренция. Мы наблюдаем «рынок кандидата», а не «рынок работодателя». Сейчас курьеры и водители получают большое количество предложений и выбирают самые выгодные для себя. Мы тоже сталкиваемся с дефицитом персонала на этих позициях, поэтому активно развиваем HR-бренды, чтобы быть привлекательными на рынке труда. Так, в 2024 году многие программы были направлены на удержание действующего персонала и его развитие внутри компаний. Мы считаем это одной из первоочередных задач в действующих реалиях.

**А есть ли со стороны работодателей какие-то бонусы для персонала за счёт услуг ваших портфельных сервисов? Стало ли больше таких дополнительных мотивационных опций для привлечения и удержания сотрудников?**

— В целом эта практика внедрена достаточно давно. Мы называем такую систему лояльности «кафе-терий плюшек». Это скидки на услуги партнёрских компаний для сотрудников

**оценке, какими будут основные тренды на рынке труда в сегменте рабочих специальностей?**

— Есть несколько основных прогнозируемых трендов.

Первый — ещё больший дефицит рабочей силы и ещё более нестандартные подходы к закрытию вакансий. Компании стараются привлечь соискателей из категорий, которые ранее были менее активными на рынке труда. Например, люди предпенсионного и пенсионного возраста, активное привлечение женщин на рабочие вакансии за счёт дополнительных льгот и возможностей.

Второй — повышение конкуренции и, как следствие, рост заработных плат в сегменте рабочих специальностей. Компании вынуждены вкладывать большие ресурсы, чтобы привлекать сотрудников и выделяться на рынке труда.

Повторюсь: прогнозируемый рост онлайн-продаж повысит спрос на водителей, курьеров, логистов.

Также в бизнесе dark kitchen (производство и доставка готовой еды) наблюдается дефицит поваров. Сейчас рядовые повара зарабатывают как хорошие экономисты.

Что касается высококвалифицированного персонала, то тут, как говорится, нет худа без добра. Из-за высокой ставки ЦБ РФ в России не все бизнесы справятся с нагрузкой, возможен ряд банкротств, а соответственно, и высвобождение рабочей силы. Что, в свою очередь, в некоторой степени снизит зарплатные ожидания и в перспективе приведёт к снижению инфляции.

**По-новому заиграет словосочетание «сила HR-бренда» в 2025 году?**

— В 2025-м именно HR-бренд будет определять положение компании на рынке труда. «Сила HR-бренда» — это интерес к компании, готовность быть её частью на долгие годы, а также фактор «почему я работаю именно здесь и делаю свою работу хорошо».

Она будет крепнуть у сильных компаний, слабые — станут терять позиции. Ведь тут многое зависит от финансовой устойчивости, так как создание HR-бренда — сложный процесс и порой дорогостоящий.

Но, скорее всего, мы будем наблюдать сокращение численности работников во всех отраслях. Где-то поможет автоматизация, но в основном этого потребует закреплённость бизнеса. И в таком случае рынок уже будет не работника, но ещё и не работодателя — возможно, проявится некая золотая середина.

В сервисе «Грузовичкоф» 2025-й объявлен Го-

дом водителя. Это значит, что компания уделяет особое внимание водителям как ключевым сотрудникам.

**Кстати, многие сегодня говорят про цифровизацию чуть ли не как спасательный круг в части оптимизации именно процесса поиска и найма сотрудников. Согласны с этим и применяете ли IT-технологии в данном направлении?**

— В HR-процессах мы скорее говорим про автоматизацию и цифровизацию таких направлений, как обучение и развитие, HR-аналитика, адаптация, наём.

Для нас автоматизация — это про работу с базами данных, с удобным доступом к аналитике, про оптимизацию ресурсов (денежных и человеческих) с целью стандартизировать процессы управления HR-направлением.

**А какие IT-решения для вашей управляющей компании являются наиболее перспективными?**

— Наши портфельные сервисы, работающие на рынке логистических услуг, инвестируют в собственные программные продукты и софт для работы с b2b-клиентами. Всё то, что облегчит жизнь b2b-клиентам и улучшит качество сервиса, — это необходимая статья инвестиций.

Пару лет назад мы осуществили достаточно существенные вложения в развитие серверной инфраструктуры, и пока её хватает, чтобы подключить ещё несколько крупных направлений.

**Как будет дальше развиваться рынок логистики?**

— В целом он продолжит расти (в том числе спрос на грузоперевозки), это движущая сила торговли (в том числе e-commerce). Активно идёт переориентация транспортных потоков на Восток (прежде всего в Китай), и это направление будет расти.

Для клиентов рынок будет и дальше развиваться, так и в части усиления клиентоориентированности.

Что касается компаний — выживут только сильнейшие. Яркий тренд на консолидацию активов. Крупные компании будут расти за счёт поглощений, а также из-за ухода из отрасли высокоакредитованных предприятий с высокой лизинговой нагрузкой. При этом конкуренция тоже будет расти. Так, в сегменте FTL-перевозок появился новый игрок — сервис известной технологической компании, что подтверждает наш тезис о потенциале рынка.

ИРИНА ЕГОРОВА  
gazeta@dp.ru

нал в любом бизнесе. Важно не просто оказать услугу — нужно превзойти ожидания клиента.

Наши внутренние опросы и исследования показали, что к началу 2025 года сформировался следующий перечень того, что действительно ценят клиенты: чёткое соблюдение сроков и договорённостей, понятная и простая механика оформления заказа и прозрачность всех процессов. Над совершенствованием и оптимизацией всей цепочки заказа наши портфельные сервисы работают ежедневно. В зависимости от продукта и оказываемой услуги клиент может получить и выбрать дополнительные важные опции — к примеру, для b2b-парт-

нёров предусмотрены личный менеджер и возможность заключить особое SLA-соглашение с прописанными стандартами работы, при этом удобный бизнес-кабинет и индивидуальное сопровождение доступны всем клиентам.

**Раз затронули тему корпоративного сегмента: замечаете ли рост спроса со стороны компаний на услуги ваших портфельных сервисов? И о чём это говорит в части развития бизнеса региона?**

— Я ранее привёл в пример кейс с производителем хлеба — аналогично мы видим рост спроса со стороны других b2b-клиентов, которые работают в совершенно разных отраслях.

Это говорит в первую очередь о желании оптимизировать свои расходы, в том числе на штат персонала, и при этом сохранить или даже улучшить уровень сервиса по логистике.

**А есть ли со стороны работодателей какие-то бонусы для персонала за счёт услуг ваших портфельных сервисов? Стало ли больше таких дополнительных мотивационных опций для привлечения и удержания сотрудников?**

— В целом эта практика внедрена достаточно давно. Мы называем такую систему лояльности «кафе-терий плюшек». Это скидки на услуги партнёрских компаний для сотрудников

# Долги теряют в цене

Из-за многочисленных законодательных изменений конец 2024 года был для профессиональных взыскателей непростым. «ДП» поговорил с участниками рынка о том, чего стоит ждать коллекторам в году наступившем.

## Жёсткие нововведения

Прошедший 2024 год выдался для рынка взыскания долгов непростым: в августе были приняты поправки в Налоговый кодекс, кратно увеличивающие размеры государственных пошлин при обращении в суды. Это существенно повлияло на бизнес-модели профессиональных коллекторских и кредитно-финансовых организаций.

Также в декабре вступил в силу и новый закон №473-ФЗ, который вносит поправки в Кодекс об административных правонарушениях. Новые правила усиливают контроль за деятельностью взыскателей и вводят дополнительные штрафы за нарушения.

Как рассказала «ДП» операционный директор ПКО «Интел Коллект» Анна Белкина, с 5 августа 2024 года все кредитные микрофинансовые организации, которые ведут взаимодействие с должниками, также должны хранить аудиозаписи всех разговоров. Срок хранения должен составлять минимум 3 года. Это достаточно крупные затраты, которые легли на участников коллекторской деятельности. Поэтому игрокам рынка коллекшин пришлось перестроить свою инфраструктуру для хранения этих записей.

«Повышение госпошлин на судопроизводство также потребовало перестройки бизнес-процессов коллекторских компаний. На наш взгляд, все эти тренды сохраняют актуальность в 2025 году», — отметила Анна Белкина.

## Консолидация и технологии

В условиях ужесточения регулирования может наблюдаться консолидация рынка, предполагают представители коллекторских организаций. По мнению Белкиной, крупные агентства могут поглощать небольшие компании, чтобы увеличить свои ресур-

сы и расширить спектр услуг. Однако, несмотря на это, у небольших агентств также есть возможность для роста и развития, если они смогут предложить уникальные решения или специализированные услуги, которые отвечают новым требованиям рынка.

«Можно сказать, что рынок взыскания в целом в России стал более конкурентным и регулируемым. В последние годы мы наблюдаем рост требований к прозрачности, этичности работы коллекторов. Значительное влияние на сферу оказало изменение размера госпошлины: многие коллекторские агентства стали отдавать предпочтение банковским портфелям и портфелям с крупными чеками. Кроме того, коллекторы усилили направление досудебного взыскания. Адаптация к новым условиям требовала внедрения современных технологий и автоматизации процессов», — уточнила собеседница «ДП».

Как рассказал «ДП» генеральный директор компании «ЛигРес», занимающейся разработкой программных решений для взыскания, Максим Богомолов, автоматизация рынка в настоящий момент уже очень сильно развита в сравнении с другими отраслями. У многих коллекторских агентств внедрена полная автоматизация процессов аналитики, обработки и хранения данных, модели по распознаванию документов и так далее.

«Когда мы анализируем процессы для автоматизации, то оказывается, что уже много чего внедрено, есть отдельные коллекторские системы, много интеграции с разными внешними ресурсами. Но при этом есть куда расти, что автоматизировать, чтобы ещё больше сократить затраты и увеличить эффективность. При этом, конечно, есть зависимость от того, как будут развиваться



да этот показатель был 8%. Несмотря на уменьшение стоимости портфелей, кредиторы активно продавали долги, что привело к росту общего объёма, выставленного в цессию в IV квартале 2024 года. Он составил 139,4 млрд рублей, что в 1,5 раза выше, чем кварталом ранее, когда банки предложили уступку долга на 89,3 млрд рублей. Вырос также объём закрытых сделок — с 83,5 млрд до 125,3 млрд рублей соответственно.

## Следить за ставкой

Основатель, управляющий партнёр торговой площадки в сегменте кредитных портфелей DEBTPRICE Константин Виноградов рассказал «ДП», что по результатам первых торгов на площадке в январе можно говорить о том, что портфели микрофинансовых организаций (МФО) уже начали свой рост. Средний показатель составил 12%, а по некоторым продавцам и 16% по сравнению с декабрем 2024 года.

«Отметим главный фактор, который повлияет на спрос на портфели в 2025 году, — это ключевая ставка, ранее ЦБ говорил о её снижении во второй половине 2025 года. Можно ожидать, что к этому времени или ранее рынок будет закладывать ожидание её понижения и появится повышенный аппетит к покупкам, что может отразиться в цене портфелей: пропорционально снижению ключевой ставки цены будут расти, — считает основатель DEBTPRICE. — Также отметим, что у многих инвесторов заложены увеличенные бюджеты на покупку портфелей в сравнении с 2024 годом, что также может сыграть на руку продавцам портфелей».

Наибольшей популярностью у ПКО пользуются непросуженные долги МФО с просрочкой до 200 дней, поделился Константин Виноградов. Средняя цена на такие портфели сегодня — 15% от остатка ссудной задолженности (ОСЗ). И по сравнению с декабрем 2024-го она выросла на 12–16%.

«Просуженные портфели МФО торгуются по цене 2–3% от ОСЗ, но даже по такой цене найти покупателя не всегда удаётся. Это связано с необходимостью с сентября 2024 года оплачивать новому взыскателю госпошлину за правопреемство в размере 15 тыс. рублей. Это делает взыскание небольших долгов — а у МФО большая доля долгов именно такие —

более затратным», — приводит данные основатель DEBTPRICE.

Плюсов к непопулярности покупки мелких долгов у МФО добавляет и то, что гарантий возврата нет, — должник может уйти в банкротство, либо просто у него нечего взять, либо он будет скрываться.

## ИИ плюс преимущества Петербурга

Председатель комитета Московской торговой палаты по вопросам разрешения долговых споров, генеральный директор ООО «Долг-Актив» Дмитрий Жданухин в разговоре с «ДП» подчеркнул, что на фоне роста госпошлин и удорожания судебной работы в целом коллекторами будет более активно осваиваться ниша корпоративных долгов.

Также эксперт прогнозирует, что всё шире на рынке будет использоваться искусственный интеллект. Он уже давно применяется в коллекторстве, в частности для общения с должниками по телефону. Но теперь по закону роботу-коллектору не нужно сообщать клиенту, что с ним говорит именно робот, — это уменьшало желание людей идти на контакт и повышало шансы технических ошибок. По словам Дмитрия Жданухина, эффективность soft collection — на начальной стадии внесудебного взыскания задолженности — может сильно повыситься.

«Сейчас искусственный интеллект становится всё мощнее, вполне возможно, опции будут ещё более расширены и начнут применяться не только для звонков, но и, например, для определения возможности регулирования долговой проблемы — на каких условиях это можно сделать и так далее», — рассуждает собеседник «ДП».

По мнению Анны Белкиной, конкретно в Петербурге сфера взыскания сейчас соответствует общероссийским трендам. Дмитрий Жданухин с этим утверждением согласился, но добавил, что в Северной столице традиционно было много региональных коллекторских агентств различной специализации. Эксперт предположил, что, возможно, процесс развития таких агентств продолжится, поскольку город большой и места, где можно «развернуться», больше, чем в других, менее густонаселённых регионах России.

АЛЕКСАНДР ТУПЕКО  
pro@dp.ru

государственные электронные системы, например ГАС «Правосудие», — объяснил Максим Богомолов.

## Цены пока бьют

Коллекторы выкупают кредитные долги большими портфелями. Скупка задолженности осуществляется по договорам цессии — уступки права требования. По данным Национальной ассоциации профессиональных коллекторов (НАПКА), в IV квартале 2024 года портфели с просроченными банковскими долгами россиян подешевели в цессии до минимума за последние 3 года. В октябре–декабре 2024 года средняя цена закрытых сделок уступки долга опу-

стилась до 4,1% от основной суммы задолженности. При этом в первом полугодии цена закрытых сделок составляла примерно 8%. После того как в III квартале произошло повышение госпошлин, стоимость портфелей резко снизилась.

Это было связано не только с тем, что повысились расходы коллекторов на просушивание долгов. Ещё одна причина — потеря для ПКО экономической выгоды при работе в судебном порядке с небольшими чеками. По информации НАПКА, средняя цена, по которой закрывались сделки банковской цессии, по году составила 6,1%, что ниже результатов 2023 года, ког-

ФОТО: YOSTOCKPHOTO



ФОТО РОБЕРТ ДОННКОУ

# Бизнес-события: новые форматы

Рынок ивент-индустрии всегда в значительной степени зависел от ситуации в экономике и обществе в целом, поэтому за последние годы претерпел ряд серьёзных изменений. Какие новые тренды преподнесёт 2025 год — в материале «ДП».

Актуальность деловых мероприятий продолжит повышаться, считают эксперты. Ведь в большинстве случаев они как воздух нужны бизнесу, так как позволяют находить новых партнёров, дополнительные рынки сбыта своих товаров или услуг, не говоря уже об обмене опытом и зачастую продуктивном нетворкинге. К слову, согласно статистике, 70–80% участников идут на события именно ради общения и налаживания партнёрских связей.

Очевидно, благодаря мотивации, а также находчивости работников ивент-индустрии спрос на деловые мероприятия после падения в 2020-м довольно быстро восстановился, только за 3 года увеличившись в 1,5 раза. Так, по данным ВНИЦ R&C, выручка компаний, специализирующихся на услугах для корпоративных заказчиков, в 2023 году составила 53,1 млрд рублей, что всего лишь на 5% меньше, чем до начала пандемии. При этом положительная динамика сохраняется.

## Испытания во благо

Пандемия действительно оказала на рынок большое влияние, но одновременно она же сделала её ключевых игроков более сильными и гибкими. Они прошли большой путь: от полного запрета на проведение любых офлайн-встреч до последующих небольших мероприятий, организация которых осложнялась сбором тестов на ковид, и подключения онлайн-формата.

Но трудности закаляли участников рынка, открыли перед ними новые воз-

можности. Стали появляться интересные платформы для онлайн-мероприятий. С их помощью сотрудники ивент-компаний разрабатывали новые варианты для взаимодействия предпринимателей. В результате многие форматы прочно закрепились в индустрии. И сегодня на любом, даже самом масштабном форуме обязательно найдутся представители бизнеса или власти, выступления которых будут транслироваться из самых удалённых городов и регионов. Данный, так называемый гибридный, формат мероприятий, по прогнозам экспертов, продолжит набирать обороты.

**IT-технологии в помощь**  
В наши дни работа любой крупной ивент-компания не обходится без использования искусственного интеллекта (ИИ).

«И это уже не считается чем-то инновационным, скорее осознанной необходимостью», — рассказала «ДП» генеральный директор ивент-агентства «Инженеры события» Алиса Гушина. — Различные чат-боты помогают создавать сценарии мероприятий, придумывают их визуальный стиль, моделируют голограмму вместо ведущего. Благодаря нейросетям снимаются целые фильмы о компаниях-заказчиках. По сути, сейчас при помощи онлайн-технологий есть возможность присутствовать на мероприятиях в любой точке мира, вероятно, со временем виар-технологии смогут перенести нас буквально к месту встречи».

К тому же организаторам мероприятий ИИ-помощники позволяют сократить расходы, снизить нагрузку на персонал без необходимости расширения штата. Также существуют специальные приложения для оптимизации проводимого события. В них можно внедрить программу мероприятия — это особенно удобно, если оно длится не один день и разделено на несколько потоков. Подобные сервисы позволяют наладить общение участников между собой, а также с организаторами, назначить встречу в рамках события для знакомства и обмена контактами, получить обратную связь. ИИ-решения собирают и анализируют данные о взаимодействиях участников с сервисными поддержками. Выявив наиболее частые проблемы и вопросы, проанализировав статистику, можно улучшить будущие мероприятия. Таким образом, организаторы получают ценные инсайты.

## Ответственность и экология

В последние годы отношение бизнеса к социальной ответственности заметно изменилось. То, что ещё несколько лет назад считалось не столь важным, сегодня становится неотъемлемой частью корпоративной культуры и стратегии развития. В частности, набирает популярность экологическая повестка. Это отразилось и на деятельности ивент-компаний.

Они также стараются внести свой вклад в защиту природы и создание

комфортной городской среды, проводят различные тематические мероприятия, участвуют в акциях по высадке деревьев. Сами участники индустрии стараются минимизировать негативное влияние на окружающую среду. Это может выражаться в использовании экологически чистых материалов, поддержке местных представителей бизнеса.

«В рамках сотрудничества с одним из производителей мы организовывали чемпионат по сбору мусора в Ленинградской области. В нём участвовали как сотрудники компании, так и жители района. В течение 6 часов мы собирали мусор и приносили его на взвешивание. Победил тот, кто собрал больше всех. Призы, кстати, тоже были экологичные, — поделилась опытом Алиса Гушина. — Кроме того, мы сотрудничаем с теми, кто занимается вторичным использованием материалов. Например, мы сдаём ненужные баннерные ткани, а из них создаются сумки и игрушки».

## Чего ждать

По мнению экспертов, новые форматы мероприятий будут развиваться в направлении интерактивности, технологичности и мультидисциплинарности. Так, Алиса Гушина уверена, что это будет логичным ответом на запросы современного общества.

«Покорения Z и Alpha появились на свет в цифровую эпоху, когда концерты и различные встречи активно воспринимаются ими через экраны гаджетов и в онлайн-форма-

те. Для этих молодых людей стало нормой участвовать в событиях и наблюдать за ними, не покидая собственный дом. Следовательно, можно ожидать, что онлайн-формат будет набирать всё большую популярность. Однако потребность в общении сохранится, поэтому офлайн-события тоже продолжат существовать, но они будут трансформироваться в категорию эксклюзивных мероприятий, доступных не всем. В то же время и люди станут подходить к их посещению более избирательно, желая увидеть нечто действительно выдающееся и впечатляющее», — отметила собеседница «ДП».

Таким образом, заключила эксперт, будет усиливаться тренд на персонализацию мероприятий, на формирование индивидуального подхода к каждому заказчику, что, в свою очередь, предполагает создание уникального контента, адаптированного под интересы и предпочтения конкретных групп. Добиться этого возможно в том числе за счёт использования данных и аналитики, полученных благодаря применению современных технологий.

В целом на сегодняшний день событийная индустрия динамично развивается и активно реагирует на изменения на рынке, тем самым подтверждая, что создание качественных деловых мероприятий — это действенный инструмент для решения сложных бизнес-задач.

ТАТЬЯНА ЕВГРАФОВА  
tatianna.evgrafova@dp.ru

# Профессиональный голод

Проблема дефицита кадров, нараставшая последние 2 года, никуда не денется с рынка труда в ближайшее время. Но у работодателей есть несколько путей.

Баланс сил на рынке труда за последние несколько лет качнулся от «рынка работодателя» к «рынку соискателя». Среди причин — не только долгоиграющие последствия пандемии, но и влияние релокации профессиональных кадров, а также долгосрочный тренд снижения рождаемости. Для наглядности: по данным Росстата, в 2007 году в России было 2,5 млн человек в возрасте 18 лет, а в 2024-м — лишь 1,5 млн.

На полях прошлого ПМФ Минтруд констатировал дефицит сотрудников и прогнозировал, что к 2030 году он может составить 2,4 млн человек. К слову, вице-премьер Александр Новак в конце декабря сообщил, что на текущий период дефицит высококвалифицированных кадров в стране составляет уже около 1,5 млн человек. Нехватка рук особенно остро ощущается в строительной и транспортной отраслях, а также в сфере ЖКХ. Эксперты, опрошенные «ДП», полагают, что в ближайшее время дефицит кадров никуда не исчезнет и может лишь усугубиться. Поэтому руководителям стало сложнее привлекать при выборе соискателя и пора задуматься об инструментах, которые помогут избежать нехватки рук.

## На безрыбье

Дефицит кадров влечёт за собой серьёзные последствия не только для отдельно взятой компании, но и для экономики страны в целом. Во-первых, снижается темп производительности, а сами товары и услуги становятся дороже. Во-вторых, высокая конкуренция работодателей вынуждает их по-

вышать зарплатные предложения и в целом увеличивать расходы на оплату труда, чтобы удержать имеющихся сотрудников. Всё это провоцирует опережающие темпы инфляции в отраслях и регионах, где дефицит выражен наиболее ярко.

В hh.ru СЗФО подтвердили «ДП», что конкуренция за людей в 2024 году привела к рекордному росту зарплат на рынке труда в Петербурге. Так, по данным Росстата, прирост номинальной (начисленной) зарплаты за январь-сентябрь прошлого года составил 18% к тому же периоду 2023-го. Как рассказала «ДП» директор hh.ru СЗФО Юлия Сахарова, взрывной рост зарплат начался ещё в середине 2023 года, когда дефицит соискателей достиг пиковых значений — на одну вакансию приходилось 3,2–3,6 резюме. По словам эксперта, в 2024 году рост продолжился, но компании стали немного реже повышать зарплаты и чаще оставлять их без изменений. Финансовые возможности бизнеса, особенно на фоне дороговизны денег, истощены, поэтому в наступившем году прирост зарплат, конечно, сохранится, но его темпы замедлятся, получить повышение в доходе будут исключительно ценные кадры.

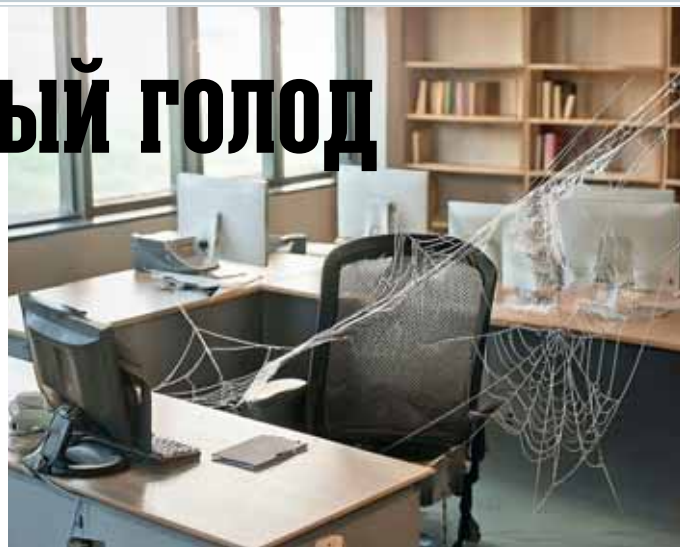
Однако денежная мотивация хотя и действенный, но не единственный метод привлечения и удержания работников. HR-специалисты предлагают работодателям сконцентрироваться на работе с внутренними кандидатами: когда новые кадры воспитывают и вырабатывают внутри компании, а значит, на новые вакансии приглашают сначала кандидатов из числа сотрудников. И в ситуации

критически опустошённого рынка труда работа с собственными кадровыми ресурсами и поддержка внутренней мобильности своих же работников являются важнейшими трендами 2025 года.

## Все возрасты покорны

Ещё один метод — отказ от всех стереотипов по отношению к соискателям (как минимум гендерных и возрастных). Многие говорят о том, что зарплата у женщин и мужчин на одной позиции должна быть одинаковой, а люди пенсионного и предпенсионного возраста тоже могут быть экономически активными, но, к сожалению, в реальности эта практика отказа от предрассудков не стала повсеместной.

«В контексте трудоустройства людей пенсионного возраста всегда возникает тема эйджизма (дискриминации по возрасту). Чтобы проверить, насколько развит эйджизм на рынке труда, мы взяли количество откликов по возрастам и долю приглашений также по возрастам. В итоге статистика такова: чем более молодой кандидат, тем большая доля приглашений следует за его откликами. Так, соискатели от 18 до 30 лет в 2021 году успели сделать более 75 млн откликов и получили более 24% приглашений после отклика, а соискатели от 31 до 40 лет сделали более 56 млн откликов и получили чуть более 17% приглашений, — отмечает Юлия Сахарова — В свою очередь, соискатели от 41 года до 50 лет откликнулись почти 27 млн раз, но получили чуть более 12% приглашений. Что же касается соискателей от 51 года и старше, то здесь сумма откликов чуть больше 9%. Эйджизм, увы, всё



ещё есть, и с ним нужно бороться. При этом уже есть примеры и истории, когда компании изменяли парадигму поиска и найма сотрудников в сторону возрастных — постепенно и российский бизнес избавляется от стереотипов».

## Невидимый враг

Между тем среди факторов, которые оказывают негативное влияние на отношения между сотрудниками и работодателями, первое место сейчас занимает психологическое состояние. Сервис hh.ru провёл исследование, в ходе которого выяснилось, что среди главных неудач 2024 года 50% петербуржцев называют выгорание на работе. Это подтверждают и исследования страхового брокера Mainsgroup, эксперты которого выяснили, что более половины работающих россиян (59%) сталкиваются с симптомами выгорания.

Многие слышали о проявлениях этого состояния и даже, скорее всего, испытывали на себе, но до сих пор мало кто готов открыто признать это проблемой, с которой можно и нужно работать. Чаще всего сами сотрудники, отмечая за собой необычную усталость или апатию, пытаются усилием воли перебороть неприятные ощущения и списывают их возникновение на погоду, настроение и другие очевидные факторы.

Считается, что больше всех с выгоранием сталки-

ваются работники умственного труда (кстати, об этом «ДП» беседовал с доктором медицинских наук Анной Васильевой в свежем номере журнала «Топ-100»). Юлия Сахарова рассказала, что в 2024 году «лидерами» по выгоранию стали маркетологи (64%), а также высший и средний менеджмент и работники образования (по 58%). Меньше других выгорели работники сферы безопасности (лишь 14% положительных ответов), рабочий персонал (26%) и обслуживающий/домашний персонал (23%).

Эти цифры прекрасно коррелируют с тезисом главного научного сотрудника отделения лечения пограничных психических расстройств и психотерапии ФГБУ «НМИЦ ПН им. В.М. Бехтерева» Минздрава России д.м.н. Анны Васильевой о том, что в отличие от работников интеллектуального труда рабочие специалисты видят осязаемый результат своей работы, который адекватен затраченным усилиям и вообще напрямую от них зависит. Чего не скажешь о менеджере, учителе, руководителе, чья результативность обусловлена таким количеством переменных и неконтролируемых обстоятельств, что часто это и становится риском возникновения эмоционального истощения.

К тому же, как отмечает Юлия Сахарова, отловить начало выгорания почти

невозможно: «Не будем забывать, что состояние выгорания, а также сопутствующие ему эмоции (упадок сил, раздражение от задач, которые раньше были нормой, злость, гнев, печаль и даже состояние горевания) люди начинают отслеживать и осознавать, что они уже выгорели, довольно поздно».

Среди основных симптомов выгорания выделяют усталость и хронический стресс, проблемы со сном, тревожность, ухудшение памяти, частые болевые, в самых запущенных случаях: цинизм по отношению ко всему, что касается работы, апатия, снижение продуктивности и трудности в общении. Чтобы «поймать» работника на начальных стадиях выгорания, эксперты советуют руководителям не пренебрегать частым глубоким и доверительным общением с сотрудниками. Как правило, созвонны или встречи на 10 минут раз в месяц полностью неэффективны.

«Таким образом, те, кто чаще других говорит, что выгорел, находятся уже в серьёзном психологическом упадке и правды могут быть из-за недостатка сил и эмоций неэффективными работниками. Потому задача многих компаний именно тонко отслеживать состояние своих людей и помогать им не доходить «до ручки», — добавила Юлия Сахарова.

ДАРЬЯ ДУБКОВА  
prg@dp.ru



ЮЛИЯ ГОРОХОВА  
директор Центра занятости населения Санкт-Петербурга

## Больше внимания внутренним ресурсам

Действительно, как объективные экономические факторы, так и повышенный спрос на персонал вызвали повышение оплаты труда в большинстве отраслей. По данным нашей общей базы, значительный рост наблюдался в сфере транспор-

та — на 45,2%, химической, нефтехимической и топливной промышленности — на 36%, услугах населению, сервисном обслуживании — на 35%, пищевой промышленности и ЖКХ — на 22,6%. В среднем рост зарплат составил 20,9%.

Поскольку за 2024 год рынок труда стал более

сбалансированным (хотя спрос на персонал и остаётся довольно высоким), мы ожидаем, что темпы роста зарплат в 2025 году сократятся по сравнению с прошлым годом, но это зависит от очень большого количества факторов, и точный прогноз сейчас сделать сложно.

Соискателей нужной квалификации становится на рынке всё меньше. Одной зарплатой проблему не решить. Чтобы привлечь квалифицированных сотрудников, работодатели расширяют социальный пакет, внедряют гибкий график, более активно работают со студентами ву-

зов и колледжей. Больше внимания стоит уделять внутренним ресурсам — программам мотивации, благополучия сотрудников, повышению производительности труда, развитию и обучению персонала. Центр занятости готов поддерживать работодателей в этом направлении.



## ЗНАК КАЧЕСТВА:

клиника «Кивач» аккредитована АСQH\*\*

Клиника «Кивач» прошла международную аккредитацию АСQH (Accreditation Center for Quality in Healthcare)<sup>1</sup>, став единственным санаторно-курортным комплексом в России, получившим международную сертификацию, и единственным медицинским учреждением на Северо-Западе России, официально аттестованным по международной модели. К международной аккредитации «Кивач» готовился три года — три года кропотливой работы, в которую были вовлечены сотрудники каждого подразделения карельской здравницы.

### Сертификация

Аттестовывать клинику приезжали международные специалисты, которые в течение трех дней досконально изучали и проверяли процессы предоставления медицинских услуг. Работа оценивалась по 91 стандарту, в числе которых было 404 элемента сертификации. Далее результаты очной проверки отправлялись экспертам ассоциации для детального изучения и подведения итогов.

«Международные эксперты, в том числе из ОАЭ (Объединенных Арабских Эмиратов)

и США (Соединенных Штатов Америки), не сколько раз тщательно перепроверяли результаты, полученные при очной проверке. В итоге клиника «Кивач» получила 97% ответственности — что, безусловно, позволяет нам гордиться и претендовать на звание лидера отрасли по качеству и безопасности медицинских услуг на международном уровне. Это очень высокая планка, которой мы должны и будем соответствовать в нашей ежедневной деятельности», — рассказала генеральный директор клиники Александра Улич.

### От идеи к результату

В 2019 году после получения звания «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM<sup>2</sup> руководство клиники приняло решение выходить на применение в «Киваче» общепризнанных международных стандартов с высоким уровнем организации процессов, ведь их совершенствование — это в первую очередь повышение эффективности работы клиники в целом и улучшение качества лечения и обслуживания пациентов.

На тот момент большинство процессов предоставления услуг не были полноценно прописаны, преимущественно они оставались у людей в головах, и задача подготовки состояла в том, чтобы проанализировать, обобщить и унифицировать накопленный практический опыт работы «Кивача». Ведь международная аккредитация — это в первую очередь налаживание всех операционных процессов, которые есть внутри предприятия. В результате чего реализуется один из критериев качества — стабильность. Каждый сотрудник компании в любой момент времени должен выполнять свою работу одинаково хорошо.

Вторая составляющая аккредитации — это безопасность. И здесь речь идет не только про безопасность медицинской деятельности, но и безопасность всех процессов, происходящих в клинике: от зданий и сооружений, систем доступа, информационной безопасности до оказания услуг питания.



«Самым сложным было не разработать и унифицировать регламенты и процессы, а донести их до каждого сотрудника, чтобы каждый человек «пропитался» культурой управления качеством, чтобы каждый на своем месте был мотивирован и понимал важность этих изменений. И результат превзошел наши ожидания. Получение международной аккредитации вывело клинику на новый уровень», — подытожила генеральный директор клиники Александра Улич.



**KIVACH**  
CLINIC

ГЛАВНЫЕ  
ПРЕИМУЩЕСТВА:



Очищение  
организма



Комплексная  
диагностика



Снижение  
веса



Управление  
временем



Медицинская  
косметология



Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

<sup>1</sup>Клиника «Кивач». <sup>2</sup>Центр аккредитации по качеству в здравоохранении. <sup>3</sup>Европейский фонд управления качеством.

8 (800) 100-80-30

/kivachclinic

12+

Реклама. Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой.

# Замес за место

2025 год станет годом резкого обострения борьбы DIY-индустрии с маркетплейсами

Крупные ретейлеры, торгующие непродовольственными товарами, окончательно осознали близость грозящей им пропасти. И начинают на самых разных уровнях апеллировать к властям, требуя ограничить недобросовестные, по их мнению, и наносящие ущерб бюджету и экономике страны преимущества маркетплейсов. Те, в свою очередь, заявляют, что прогресс остановить нельзя, и уверены, что если закон о цифровых платформах и будет принят, то несильно повлияет на их специфические бизнес-модели.

«В последние годы обороты розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами с учётом инфляции не растут, по факту имеет место стагнация рынка. В этих условиях неудивительно, что противоречия между офлайн- и онлайн-сектором на фоне продолжающегося роста доли онлайн-торговли в розничном товарообороте начинают обостряться», — комментирует Оксана Юлдашева, профессор факультета бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — Фактически рынок розничной торговли трансформируется по многим направлениям — по структуре товаров и поставщиков, по онлайн- и офлайн-каналам, по доле крупного бизнеса и МСБ. Практика стремительного развития онлайн-торговли показывает, что законодательство во всём мире, включая Россию, традиционно не успевает за структурными изменениями рынков. В результате возникают юридические лакуны в онлайн-торговле, которые дают серьёзные конкурентные преимущества предпринимателям из так называемого new retail. В то время как российский рынок офлайн-торговли уже достаточно сильно регламентирован, что вызывает рост издержек игроков, рынок онлайн-торговли — нет. И маркетплейсы, и другие электронные площадки, а также их участники этим активно пользуются. Но также очевидно, что это временное преимущество. И в среднесрочной перспективе будет принят закон о маркетплейсах, а также другие норма-

тивные акты, ограничивающие нынешние экономические преимущества онлайн-сектора. Когда это произойдёт, будет зависеть от успехов лоббистов той или иной стороны. Их столкновение, в том числе в медийном пространстве, мы наблюдаем уже второй год подряд, и весьма вероятно, что на свой пик оно выйдет в 2025 году».

## Кадровый кавардак

В прошлом году одной из самых наглядных проблем, спровоцированных ростом маркетплейсов, стал беспрецедентный рост зарплат курьеров. В ноябре официально зафиксированные в стране максимальные зарплаты курьеров достигли уровня зарплат IT-специалистов, которые уже несколько лет занимают лидирующие позиции в рейтингах профессий по уровню дохода. «А уровень зарплат квалифицированных рабочих, инженеров, учителей и врачей зарплаты курьеров уже давно обогнали. И всё потому, что маркетплейсы, активно использующие труд курьеров, нанимают их как самозанятых, — убеждена Мария Евневич, совладелец ООО «Максидом». — У них есть рабочий график, униформа и брендированный рюкзак, правила и штрафы — то есть на самом деле они сотрудники, но в целях уменьшения налогов оформлены иначе. Сотрудники обычной розницы уплачивают НДФЛ в размере 13%, и работодатель за них платит 30,2% страховых взносов в ПФ, ФСС, ФОМС. А курьеры маркетплейсов платят 6% от дохода — и всё. Именно использование маркетплейсами такой «схемы найма» позволяет им предлагать курьерам доход существенно выше, чем в других отраслях имеют даже высококвалифицированные сотрудники».

Кроме экономии на выплатах взносов маркетплейсам не приходится оплачивать первые 3 дня больничных самозанятых, выплачивать им отпускные и сертифицировать рабочее место. Не требуется соблюдать квотирование рабочих мест или платить штрафы за отсутствие, например, вакансий для инвалидов. Нет обязанности иметь сотрудников по охране труда и вести кадровую документацию.

В результате, отмечает Мария Евневич, с кадровым голодом столкнулась не только розничная торговля. В курьеры уходят официанты, повара, строительные и производственные рабочие. Более того, в курьеры идут люди с высшим образованием, в частности квалифицированные инженеры.

«Нет на рынке труда никакого дисбаланса, связанного с более высоким уровнем доходов курьеров по сравнению с доходами высококвалифицированных специалистов из самых разных сфер экономики, — не согласен председатель совета по развитию электронной коммерции ТПП РФ Алексей Фёдоров. — Рынок саморегулируется. Работа курьера тяжёлая, курьеров мало, поэтому им и платят большие деньги».

Впрочем, представители самих «цифровых платформ» отказались как-либо комментировать и ситуацию с зарплатами самозанятых курьеров, и другие бизнес-аспекты своей деятельности, вызывающие порой весьма эмоциональную критику, и в целом резко обострившееся противостояние с традиционной розницей. В пресс-службе Wildberries в ответ на запрос «ДП» заявили, что их официальная позиция: «отказались от комментариев». А пресс-службы OZON и «Яндекса» и вовсе проигнорировали вопросы редакции.

## Штрафы как бизнес

«Следующее ноу-хау от маркетплейсов — это использование штрафов в договорах. Наверное, штрафы дисциплинируют продавцов и заставляют работать внимательно. Но на штрафы приходится до 10% от выручки маркетплейсов. А налоговая особенность штрафов — это отсутствие обложения НДС. Никогда ещё ни одна компания в России не имела такую огромную долю штрафов в выручке и не использовала штрафы в бизнес-модели для ухода от уплаты НДС, — считает Борис Кац, председатель совета директоров сети «Леонардо». — При этом товары из маркетплейсов передаются потребителям в пунктах выдачи заказов, большинство из которых принадлежит не маркетплейсам, а так называемым независимым предпринимателям. Однако я бы сказал, что владель-



цы ПВЗ абсолютно зависимы от маркетплейса. И практически любой ПВЗ выглядит не как независимый бизнес или франшиза, а как «группа сотрудников на самокупномощности». С нового года для всей торговли изменилось налогообложение. При выручке 60 млн рублей и более компании надо будет стать плательщиком оборотного налога, уплачивать в бюджет 5% с выручки. Теперь представим себе, что рядом в одном населённом пункте работает сеть из 120 ПВЗ с оборотом более 1 млрд рублей и сеть из трёх магазинов с оборотом 65 млн рублей. Последняя будет платить 5% от выручки как оборотный налог, а сеть из 120 ПВЗ будет продолжать считаться малым бизнесом, так как из-за юридической казуистики её выручкой будет считаться только комиссия 4,5–5% от миллиарда рублей оборота, и вся эта сеть, весь этот объём товарооборота налогом обложен не будет. То есть при товарообороте в миллиард формальной выручкой сети ПВЗ будет только 45–50 млн рублей. Только на одном этом товаре в маркетплейсе будут дешевле на 5% за счёт налоговой экономии».

## Признаки серости

Впрочем, гораздо более серьёзной проблемой является активное использование экосистем маркетплейсов предпринимателями, торгующими серым импортом и поддельной продукцией.

«Мне кажется странным, что любой ИП в любом городе полноценно отвечает за контрафакт, а маркетплейс с триллионным оборотом, зарегистрированный как IT-компания, — не отвечает. Любое крохотное ООО пол-

ноценно несёт ответственность, а маркетплейс с огромным юридическим департаментом долго-долго тянет время и потом переводит стрелки на поставщика-однодневку, — недоумевает Борис Кац. — Такая же ситуация с сертификацией продукции. Максимум — маркетплейс требует от поставщика скан какой-то бумажки, но не проверяет суть документа и не несёт за него ответственность. Это касается и химических веществ, и продуктов, и товаров для детей».

Для обеления рынка продавцы многих категорий товаров обязаны получать и использовать наклейки «Честный знак» в виде QR-кода. По словам Бориса Каца, была надежда, что этот способ избавит рынок от контрафакта и контрабанды. «Однако маркетплейсы на сегодняшний день проверяют при приёме товара лишь наличие знака, не проверяя ни его действительность, ни соответствие категории, ни кому этот знак был выдан. Вся сеть ПВЗ выдаёт товары, не сканируя этот QR-код. Таким образом, пока и склады маркетплейсов, и вся сеть ПВЗ не станут полноценными участниками системы «Честный знак», рынок будет полон контрабанды и контрафакта, а рублины «Честного знака» будут продаваться на оптовых рынках и в интернете».

## Закон и беспорядок

«В 2025 году, без всякой вероятности, закон о цифровых платформах будет принят. Но я бы не относился к нему как к ограничивающему маркетплейсы. Законопроект крайне тщательно выверен, в него внесено большое количество правок с участием маркетплейсов, — уверен Алексей

Фёдоров. — Офлайн-магазины продолжают закрываться. Выживать будут только те, кто занимается искусством и ремеслом, картинками и уникальными вязаными куклами. Всё, что имеет штрих-код, будет продаваться только на маркетплейсах. Если магазин не превратился в пункт выдачи, то он обречён. Естественным образом стоит ожидать сокращения числа крупных офлайн-магазинов в Петербурге. Маркетплейсы не развалятся. Развалится офлайновый ретейл. Жадны наживы у маркетплейсов нет. Мы с вами видим, что большинство маркетплейсов операционно убыточны. Или в лучшем случае их прибыль составляет всего 1–2% от оборота. Маркетплейсы инвестируют всю свою прибыль в логистику и совершенствование своих платформ. Именно поэтому массовый, разумный покупатель и предпочитает их умирающему офлайну».

Впрочем, каким бы образом в бизнес-среде ни повторялся классический спор, когда кино уничтожит театр, важно, чтобы противостояние происходило цивилизованным образом — в дискуссиях на страницах деловых СМИ, а не в перестрелках, подобных той, что уже случилась в результате спора акционеров Wildberries.

И конечно, не менее важно, чтобы недобросовестные бизнес-практики, как грязная пена появившиеся на волне стремительного роста онлайн-торговли, уже в этом году начали изживать себя. В том числе за счёт большей ответственности цифровых платформ и добровольного ограничения той самой жадности наживы, которой у них якобы нет.

ИВАН МАКАРОВ  
ivan.makarov@dp.ru



# IRON<sup>\*</sup>

ДЕМОНТАЖ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

SINCE 1991

СОЗДАЕМ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ БУДУЩЕГО



[www.ironcompany.ru](http://www.ironcompany.ru) | [info@ironcompany.ru](mailto:info@ironcompany.ru)

\* ИРОН РЕКЛАМА

# Рынок рекламы растёт

Эксперты Северо-Западного представительства

Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) подвели итоги за январь-сентябрь 2024 года и прогнозируют сохранение тенденции

С прошлого года АКАР при оценке объёмов рекламного рынка использует новую классификацию. Теперь оцениваются рекламные доходы по типам контента: в сегментах видео (ТВ и интернет-видео), аудио (радио и интернет-аудио), издательский бизнес (печатная пресса и интернет-ресурсы издателей), Out-of-Home (наружная и транзитная реклама) и интернет-сервисы. До этого с начала 2000-х ассоциация делила рынок по средствам распространения рекламы на пять медиа (ТВ, радио, пресса, Out-of-Home и интернет).

По итогам 9 месяцев 2024 года объём рынка рекламы в средствах

её распространения составил 23,176 млрд рублей (что на 31% больше, чем в 2023 году).

## Наружная реклама

Эксперты оценивают объём рынка наружной рекламы Петербурга в 4,79 млрд рублей, что составило +73% к аналогичному периоду 2023 года. Активный рост наружной рекламы достигается за счёт продолжающегося процесса массовой цифровизации инвентаря. Цифровые носители позволяют предоставить рекламодателям новые возможности омниканальных коммуникаций и повышают прозрачность и понятность рынка ООН. Так, по данным АКАР Северо-Запад, в сентябре текущего го-

да количество установленных цифровых видеозащит достигло 1064 единиц. Рост к сентябрю 2023 года составил 57,2%. Доля цифровых рекламодателей в общем объёме реализации (по стандартным форматам) в сентябре 2024 года составила 71,6% против 48,9% годом ранее.

## Видео (ТВ+OLV)

В видеосегменте рекламного рынка Санкт-Петербурга в целом, равно как и в ТВ-сегменте, наблюдается двузначный рост продаж. Общее количество локальных рекламодателей на ТВ показывает рост на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года, количество новых и вернувшихся выросло на 18%.

Соотношение бюджетов прямых локальных рекламодателей и пришедших через агентство в III квартале 2024 года в сравнении с сопоставимым периодом 2023 года изменилось в сторону прямых. За III квартал их доля составила 72%, а по итогам 9 месяцев — 64%.

Среди крупнейших локальных товарных категорий, как и годом ранее, остаются ретейл, медицинские услуги и недвижимость. При этом ретейл уверенно сохраняет первое место.

Также в топ-5 входят услуги в сфере образования и онлайн-торговля. Эксперты прогнозируют рост ТВ-рекламного рынка Петербурга по итогам года.

## Издательский бизнес

Эксперты отмечают тенденцию снижения сегмента за последнее десятилетие — основные бюджеты концентрируются в топ-10 петербургских изданий. Объём затрат рекламодателей за 9 месяцев 2024 года вырос на 15% и составил 1,24 млрд рублей. Прирост в подсегменте принт составил 10% (517 млн рублей), а в digital отмечается прирост на 19% и 723 млн рублей. Распределение федеральных (15%) и локальных бюджетов (85%) остаётся практически без изменений. Через агентства в печатные СМИ приходит не более 10–12% рекламодателей. Среди рекламодателей-лидеров — недвижимость, медицина, производство, финансовые услуги.

## Радио

За 9 месяцев прошлого года рынок радиорекламы показал рост на 21% и оценивается экспертами в 806,3 млн рублей. Доля федеральных размещений за минувшие январь-сентябрь выросла с 30 до 40%. А доля локальных размещений снизилась с 70 до 60%. По мнению экспертов АКАР, причиной такой динамики стало уси-

ление локализации «мультилокальных» брендов, дефицит инвентаря в региональных сегментах digital, ТВ, наружной рекламе, доступность регионального радио для «мультилокальных» брендов. Соотношение рекламных бюджетов от агентств и прямых рекламодателей практически не меняется и составляет 45% к 55%. В топе по объёмам рекламных бюджетов на радио недвижимость, ретейл, продукты, авто, медицина и маркетплейсы.

## Интернет

По данным экспертов АКАР, затраты рекламодателей на интернет-сервисы составили 11,42 млрд рублей (+25%). При этом, по оценке экспертов, если учитывать всю рекламу, которую видят петербуржцы (и федеральную, и региональную), уровень затрат рекламодателей в первом полугодии 2024 года достиг 49,7 млрд рублей (+25%).

Львиная доля бюджетов приходится на недвижимость, онлайн-торговлю, ретейл, образование, финансовые услуги, медицинские услуги.

ДАРЬЯ КОВАЛЕНКО

darya.kovalenok@dp.ru

# Обязательны к исполнению

С 1 января 2025 года врачи всех медицинских организаций обязаны окончательно перейти на оказание медицинской помощи на основе клинических рекомендаций

По мнению экспертов, российская система здравоохранения по-прежнему не готова к работе по новым стандартам. Клинические рекомендации представляют собой чёткий алгоритм действий врачей по диагностике, лечению и профилактике заболеваний, которые теоретически помогают принять правильные решения в процессе подбора лечения и клинического заключения.

По словам директора проектов IT-компании «ТехЛАБ» (разрабатывает сервисы цифрового здравоохранения для государственных и частных медорганизаций в 16 регионах РФ) Дмитрия Семёнова, при оказании медицинской помощи медицинские специалисты всегда ориентировались на клинические рекомендации.

«Они выступали в качестве авторитетного коллективного опыта медицинского сообщества и продуманных, выверенных алгоритмов диагностики и терапии», — рассказывает эксперт.

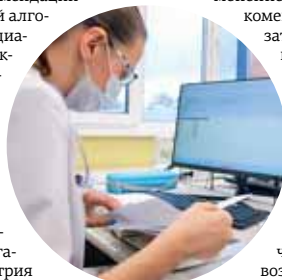


ФОТО: ТАСС

Однако, по словам Дмитрия Семёнова, раньше они оставляли место клиническому поиску и личному опыту врача, а также не ограничивали свободу его клинического мышления.

«Ведь в лечении каждого отдельного пациента специалист учитывает его показания, противопоказания, индивидуальные особенности течения заболевания, которые не всегда укладываются в заданный регламент», — поясняет Дмитрий Семёнов.

Однако теперь, когда применение клинических рекомендаций стало обязательным, нарушаются принципы персонализированного подхода к медицине.

Тем не менее генеральный директор P&I Legal Станислав Яворский не исключает возможности возникновения ситуаций, когда в интересах отдельных пациентов врачи будут вынуждены отступать от унифицированных протоколов.

«Но тем самым они фактически подставят себя и организацию под различные виды ответствен-

ности. Говоря иными языком, неизбежно будут возникать случаи, когда врач будет поставлен перед выбором: либо руководствоваться интересами жизни и здоровья пациента, либо стремиться обезопасить себя и работодателя от ответственности», — поясняет юрист.

Ещё одной проблемой являются неравные возможности медицинских учреждений. Так, по словам генерального директора Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга Александра Солонина, новые рекомендации могут потребовать дополнительных ресурсов, таких как оборудование, лекарства или обучение персонала, которых у медицинских организаций может и не быть.

«Да, возможность реализации клинических рекомендаций, по которой будут оцениваться качество вашей работы, становится существенной проблемой», — соглашается руководитель отдела научных коммуникаций Lahta Clinic Ксения Соловьёва. — Условно, в клинических рекомендациях может быть написан список анализов и исследований, которые невозможно сделать

в конкретном бюджетном учреждении. Почему в такой ситуации врач должен нести ответственность за выполнение протокола? Он никак не может повлиять на то, какой бюджет на обеспечение работы учреждения будет спущен и какие средства будут направлены на обеспечение, например, лабораторной службы».

Кроме того, по словам Дмитрия Семёнова, сами рекомендации ещё не полностью покрываются тарифами по оказанию медицинской помощи, установленными в программе государственных гарантий.

«Это значит, что не все из рекомендуемых манипуляций и процедур смогут быть оплачены по системе ОМС», — поясняет эксперт. — Так сохраняется риск, что либо пациент будет платить за такие назначения самостоятельно, либо врач их не будет назначать. А ведь «не назначать» он теперь не сможет, раз клинические рекомендации обязательны. Такой вот замкнутый круг».

По мнению Станислава Яворского, смягчение ситуации и облегчение процесса перехода на клинические рекомендации мог-

ло бы посодействовать увеличение их гибкости, то есть расширение количества предусмотренных клиническими рекомендациями случаев, когда лечащий врач вправе в интересах пациента принять альтернативные решения по предоставлению медицинской помощи.

«Можно, например, предусмотреть и регламентировать нормативно-правовыми актами перенаправление пациентов из медицинской организации, в которой отсутствуют ресурсы для выполнения требований клинических рекомендаций, в те организации, где такие возможности представлены в полном объёме», — предлагает Александр Солонин. — Причём здесь главное — интересы пациента, а не подчинённость или форма собственности медицинской организации».

Подобные предложения, а также возможность отступать от рекомендаций по решению консилиума предусмотрены в проекте приказа Минздрава, опубликованного 16 января. Однако он пока только обсуждается.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА

tatiana.elekova@dp.ru

# По красоте

Обостряющаяся конкуренция за покупателя в сегменте дорогого жилья заставит застройщиков состязаться в уникальности благоустройства придомовых территорий

В премиальном сегменте благоустройство перестало быть просто дополнением к жилью, а стало ключевым фактором, влияющим на выбор покупателей. По словам Алии Ханбековой, директора департамента элитной недвижимости NF GROUP, современные жилые комплексы должны предлагать комфортное пространство для всех категорий жителей. «Это включает зонированные территории с детскими площадками, спортивными зонами, местами для отдыха и парковыми зонами для выгула домашних животных. Ландшафтный дизайн выходит за рамки простого озеленения: в некоторых проектах появляются фонтаны, водные объекты и даже летние кафе», — отмечает она. Кроме того, современные технологии — умные системы освещения и видеонаблюдения, а также доступ к беспроводному интернету на всей территории — стали неотъемлемой частью благоустройства.

Елена Куликова, генеральный директор «Intermark Аренда», добавляет, что современные покупатели и арендаторы элитного жилья ценят частные закрытые дворы, изолированные от машин, с продуманным ландшафтным дизайном. «Особое внимание уделяется деталям: беседкам, спортивным тренажерам, скамейкам в форме лежаков и даже небольшим фонтанам», — говорит эксперт. Однако важно соблюдать баланс между благоустройством и его содержанием, так как мало кто готов переплачивать за экзотические растения или бассейны. «Покупатели и арендаторы элитной недвижимости сегодня достаточно внимательно оценивают платежи управляющих компаний, поэтому девелоперу стоит соблюдать баланс между благоустройством и его содержанием», — считает Елена Куликова.

Среди последних трендов в благоустройстве премиальных ЖК — создание закрытых зелёных территорий, прогулочных садов и пространств для комьюнити, которые не видны с улицы, но представляют собой полноценные зелёные скверы. «Такие решения особенно востребованы в центре города, где традиционно не хватает зелёных зон. В садах могут появляться малые архитектурные формы, фонтаны и скамейки с навесами», — рассказывает Александр Кравцов. Он также подчёркивает, что для разработки концепции благоустройства в дорогих проектах застройщики часто привлекают известные и титулованные бюро, такие как DEREVO Park или GAFA.

Премиальное благоустройство требует внушительного бюджета — порядка 25–40 тыс. рублей за 1 м². Оно включает авторский дизайн, скульптуры, арт-объекты, уникальные малые архитектурные формы (МАФы), а также всепогодное озеленение с использованием крупномеров. В последнее время популярность набирают тематические МАФы, которые не только выполняют декоративную функцию, но и становятся интерактивными элементами, например скамьи или диджитал-объекты. «Теперь они играют двойную роль, не просто становясь объектами искусства, а получая дополнительные функции. Например, набирают популярность интересные скамьи, перголы, появляются диджитал-объекты, с которыми можно взаимодействовать, внедряются элементы гей-

мификации, оживляющие статичные объекты», — объясняет Екатерина Ульянова, директор департамента маркетинга и продукта GloraX.

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу LEGENDA, акцентирует внимание на том, что стилистика двора должна соответствовать общей архитектурной концепции дома: «Это подчёркивает статус проекта и делает его восприятие целостным». В своих проектах компания использует нетривиальные решения. «Для нашего дома "Большой, 67" специально изготавливается игровой маяк, а также МАФ в виде исторической ладьи, где расположатся скамьи для отдыха. В другом проекте — "Чёрная речка, 41" — мы разделили двор на геологические эры с информационными стендами, а также спрятали множество палеонтологических "секретов" согласно эпохе, чтобы дети смогли почувствовать себя исследователями».

Благоустройство ЖК не может обойтись без профессионального ландшафтного дизайна и мастер-плана двора, убеждена Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Nikoliers. Двор уже давно стал важной частью концепции ЖК, которая может повлиять на итоговое решение потенциального покупателя. Она также отмечает, что покупатели недвижимости в премиальных ЖК обращают внимание не только на общий вид двора и качество растений, но и на имя ландшафтного дизайнера. «В Петербурге уже сформировался список специалистов, которые зарекомендовали себя на различных общественно-городских площадках и в коммерческих проектах. Поэтому для многих потенциальных покупателей немаловажно, кто именно спроектировал двор в ЖК», — рассказывает эксперт.

Среди трендов благоустройства — максимальное естественный («дикий») ландшафт: высадка растений в хаотичном порядке, МАФы из натуральных материалов и др. Больше внимания уделяется комфорту пешеходов. «Современные покупатели и арендаторы элитного жилья в Северной столице предпочитают

частные закрытые дворы, изолированные от машин и с хорошо продуманным ландшафтным дизайном, с клумбами, где растения подобраны таким образом, что они украшают вид двора круглый год», — добавляет Елена Куликова. «Благоустройство каждого проекта должно учитывать локальный контекст и окружение. Если проект в центре Петербурга, то всегда актуально делать акцент на зелёной составляющей; если это отреставрированный дом XIX века, то внутри будут органично смотреться скульптуры в стиле неорбарокко, а если это жилой комплекс в современном архитектурном стиле, то зачастую благоустройство в стиле минимализм подходит ему как нельзя лучше», — резюмирует Оксана Кравцова, генеральный директор ГК «Еврострой».

«Современные тренды — это зонирование, большое количество растений, подобранных из сопоставимых климатических зон, разнообразие их видов и водные объекты», — считает Сергей Софронов, коммерческий директор ГК "ПСК". — С точки зрения дизайна приоритет отдаётся созданию спокойной, умиротворяющей и неформальной атмосферы.

Сейчас нет такого понятия — средний премиальный проект. В целом затратная часть по этим статьям у компаний, строивших что-то в таком классе 3–4 года назад и сейчас, вырослакратно, если не на порядок. Да и сам перечень работ и материалов расширился настолько, что даже не с чем сопоставить.

Для примера — вот перечень одной только ботанической составляющей в благоустройстве «Северной короны» на наб. Карповки: 19 тыс. деревьев, кустарников и многолетних растений; 1300 можжевельников, 610 горных сосен, более 40 лиственных деревьев и кустарников; 4460 цветущих растений; 15 тыс. многолетних, создающих «базовый фон». Кроме того, в благоустройстве есть и ещё один «слой» — это запахи. Их дают сотни видов растений с различными ароматами. Наконец, есть даже краснокнижные растения».

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ  
pavel.nikiforov@dp.ru

## Топ-5 лучших проектов благоустройства



### 1 ЖК «Северная корона»

ГК «ПСК». Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 31, корп. 1  
Концепция ландшафта — форма островов Петербурга с зелёными и водными участками. Все три двора общей площадью 2300 м² — центральный двор-курдонёр, восточный и западный — будут связаны между собой единым дизайнерским решением. Общественные пространства включают лобби с каминами, клубную гостиную с коворкингом, детский клуб с кабинетом для репетиторов и фитнес-зал с бьюти-кабинетами.



### 2 ЖК «Малоохтинский 68»

LEGENDA. Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 68  
Проект отличается оригинальным решением по планировке земельного участка: секции асимметрично расположены на территории жилого комплекса и окружены озисами зелени. Особое внимание уделено ландшафтному дизайну и интерьерам мест общего пользования.



### 3 ЖК «Bereg. Курортный»

Element Development. Сестрорецк, Санкт-Петербург  
Благоустроено 300 метров набережной. Закрытые от посторонних дворы с ландшафтным озеленением, спортивной и детской площадками. Подземный паркинг на 375 мест. Центральная парадная с лаундж-зоной, камином и ресепшен. На первом этаже — детская игровая, спортзал, коворкинг и спа-салон. Территория огорожена забором.



### 4 ЖК One Trinity Place

GHP Group. Санкт-Петербург, наб. Адмирала Лазарева, 22  
Комплекс спланирован в виде подковы с видом на реку и тихий сад. Предусмотрены современные системы кондиционирования и индивидуальные бойлеры. Дизайн и отделка квартир выполнены в современном британском стиле, сочетая мрамор и дерево для создания уюта.



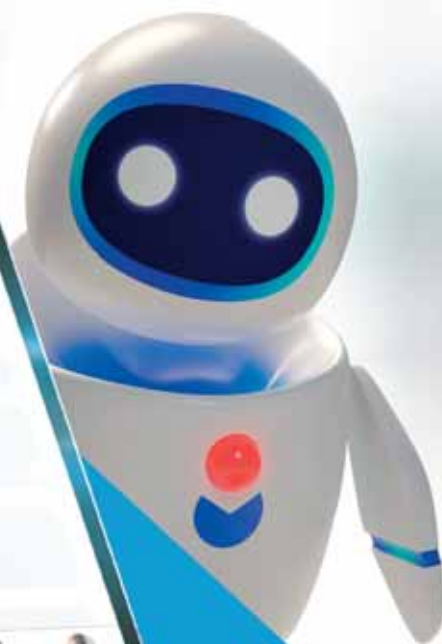
### 5 ЖК Futurist

RBV. Санкт-Петербург, Барочная ул., 4, лит. А  
Проект включает массажные кабинеты, переговорную комнату, йога-центр и клуб-гостиную. В вестибюлях со стороны Барочной и Большой Зелениной ул. устроены зоны ожидания и ресепшен. Предусмотрены колясочные и места для хранения велосипедов в каждой парадной.



**SMART ДМС**  
**КАПИТАЛ-ПОЛИС**

**В БУДУЩЕЕ  
СТРАХОВАНИЯ  
СО СМАРТ-  
ТЕХНОЛОГИЯМИ**



**30 лет**  
с Петербургом

(812) **327-27-69**

**smartdms.ru**  
**capitalpolis.ru**

ООО "СК "Капитал-полис". Лицензия на осуществление страхования СЛ № 1336 от 13.04.2018

\* Смарт

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ

# Вышка в игре

«ЛЕСТА» И НИУ ВШЭ ОТКРЫЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОГРАММУ ПО ПОДГОТОВКЕ ГЕЙМ-ДИЗАЙНЕРОВ

Программа предусматривает 15 бюджетных мест и 40 мест на платной основе. Обучение по ней начнется 1 сентября 2025 года. В перспективе здесь будут готовить и других специалистов для геймдева. «Например, мы могли бы начать подготовку специалистов по созданию текстового контента для игровой индустрии. Наши филологи уже на третьем курсе становятся объектом интереса IT-компаний именно благодаря своим навыкам работы с текстом и контентом», — рассказала «ДП» директор НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург Анна Тыщеская.

Директор по развитию бизнеса ГК «Леста Игры» Гаухар Алдиярова отметила, что НИУ ВШЭ выбран для сотрудничества не случайно. Несмотря на то что вуз гуманитарный, он имеет технические направления и собственную методику практического обучения. А значит там можно найти будущих специалистов широкого профиля. В рамках соглашения «Леста» будет давать студентам и преподавателям практические кейсы, специалисты компании — проводить консультации и активно участвовать в образовательном процессе.

«Разработка игр объединяет в себе много направлений. Конечно, базово — это техническая область, которая требует знаний в области физики, математики и программирования. Но в играх всегда есть творческая составляющая, в которой нужны специалисты из разных сфер. Нельзя создать игру, будучи просто программистом. Здесь также нужны дизайнеры, аниматоры и сценаристы. Нужны люди, которые имеют комплексное видение конеч-



← Игровой индустрии обещают значительный рост, а значит ей остро нужны квалифицированные кадры

ФОТО: UNSPLASH.COM

ного продукта», — говорит Алдиярова.

По её словам, сейчас в «Леста Игры» работают около 2 тыс. человек, при этом каждый месяц у компании опубликовано порядка 200 вакансий.

Сейчас всё геймдев-образование в России можно разделить на несколько категорий: образование для детей и подростков, массовые онлайн-курсы, частные школы и государственные вузы, отмечает основатель студии Vengeance Games, преподаватель Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ Константин Сахнов. Такое широкое предложение закрывает практически весь спектр потребностей рынка. Главная работа идёт над повышением качества образования.

«Леста» — компания с большим количеством опытных специалистов, работающих в индустрии 10–15 лет. Они хорошо по-

нимают потребности рынка и ещё лучше осознают свои. Когда я с коллегами запускал первое в России государственное образование по подготовке кадров для игровой индустрии, мы сталкивались с постоянным осуждением как самого факта образования, так и сотрудничества с государственными вузами. Я очень рад, что сейчас это стало мейнстримом и новые программы запускаются в вузах регулярно», — подчёркивает Сахнов.

Сейчас в Петербурге программа «Технологии разработки компьютерных игр» есть только в ИТМО. Кроме того, существуют программы, связанные с играми опосредованно. Например, специальность «Художник анимации и компьютерной графики» есть в СПбГИКиТ, в СПГХПА им. А.Л. Штиглица и СПбГУПТД.

КАРАШАШ НОГАЕВА  
karashash.nogaeva@dp.ru

## «Талион» готов к торгам

**ИНВЕСТИЦИИ.** Имущественный комплекс отеля «Талион» в центре Петербурга готов к продаже — оценщики уже определили его стоимость.

Комплекс пятизвёздочного Taleon Imperial Hotel принадлежит обанкротившемуся АО «Талион» и ЗАО «Елисеев Палас Отель». Имущество обеих компаний расположено на едином земельном участке и в одном здании, расположение помещений компаний хаотично по отношению друг к другу, говорится в отчётах, выполненных Институтом проблем предпринимательства. Разделение имущества без потери целостности отеля не представляется возможным, указано в документе.

Доля АО «Талион» оценена примерно в 1,1 млрд рублей, доля «Елисеев Палас Отель» — в 1,4 млрд. Вместе получается 2,5 млрд рублей. Дата торгов и условия продажи ещё не озвучены.

Адрес объекта — Большая Морская ул., 14 (дворец Елисеевых), хотя центральный вход в гостиницу сделан с набережной реки Мойки (фасад также выходит на Невский). Гостиница во дворце Елисеевых появилась в 2003 году, открытие было приурочено к трёхлетию Петербурга. В отеле размещено 89 номеров, кафе и рестораны, конференц-залы, спа с бассейном и т. п. Общая площадь — около 24 тыс. м². Пока совладельцы объекта банкротятся, гостиница продолжает работу. Для штатного функционирования отеля ЗАО «Елисеев Палас Отель» сдаёт в аренду АО «Талион» нежилые помещения и имущество.

Пятизвёздочный отель в центре Петербурга по умолчанию считается ценным активом, говорят консультанты. Однако в текущей ситуации инвесторов может остановить в первую очередь стоимость объекта. При отсутствии заявок на торгах стоимость лота будет снижена, а после нескольких неудачных продаж его выставят посредством публичного предложения, где цена существенно понизится.

Напомним, что в 2010-х Taleon пытался продать. Собственник оценил его в 11 млрд рублей, затем — в 20 млрд. Но привлечь инвестора не удалось.

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА  
evgenia.ivanova@dp.ru



## Баннеры и поисковики

**МАРКЕТИНГ.** Компании продолжают увеличивать расходы на digital-рекламу. Но затраты растут не из-за потребностей бизнеса, а из-за изменения тарифов.

Затраты российских компаний на digital-продвижение во втором полугодии 2024 года составили 131,4 млрд рублей, подсчитали в Digital Budget. Это на 11% больше, чем за тот же период 2023 года.

14 млрд рублей на продвижение потратили компании из сферы финансовых услуг. 13,7 млрд — маркетинг, а 9,5 млрд — компании, которые занимаются продажей и доставкой продуктов питания. Ещё 8,1 млрд рублей в digital-рекламу вложили букмекеры, 6,9 млрд рублей — продавцы бытовой техники и электроники.

Больше всего бюджетов рекламодателей ушло на баннерную рекламу — 41%. Ещё 36% средств вложили в «платный поиск» —

рекламу, которая позволяет размещаться на странице поисковиков среди результатов выдачи. Кроме того, 12% расходов ушли на продвижение в социальных сетях, 11% — на видео.

Игроки рынка хвалят баннерную рекламу за универсальность и широкие охваты. Она подходит для большинства рекламодателей, и её можно адаптировать под разные цели. Главное, всё верно настроить.

«Такая реклама часто сталкивается с проблемой «баннерной слепоты», когда пользователи игнорируют стандартные форматы. Поэтому её эффективность снижается, если кампания не выделяется или неправильно настроена», — отмечает digital-стратег маркетингового агентства Demis Group Елена Королёва.

Эксперт добавляет, что выбор каналов продвиже-

ния зависит от ниши и целей клиента, здесь нет универсальной формулы. Но важно, чтобы реклама была человекоцентричной и персонализированной, иначе она не даст нужного эффекта.

Руководитель коммуникационного агентства PGR Agency Анастасия Бастрыкина считает, что помимо баннеров наиболее эффективны контекстная реклама, SEO и контент-маркетинг. При этом баннерная и контекстная реклама относятся к прямой рекламе с обязательной маркировкой и пометками, а SEO и продвижение с помощью статей и другого вовлекающего контента — это нативные форматы. На их фоне менее эффективным выглядит e-mail-маркетинг.

«Малый бизнес часто выбирает SEO-продвижение в сочетании с контент-маркетингом. Это обеспечивает хорошую результативность при умеренных затратах. Но при наличии дополнительного рекламного бюджета малый бизнес использует и контекстную рекламу в сочетании с показами баннеров», — комментирует собеседница «ДП».

Эксперты прогнозируют, что траты на digital-рекламу в 2025 году продолжат расти. На это есть несколько причин: например, рост онлайн-торговли, смещение интересов аудитории в сторону видеоконтента, рост инфляции и конкуренции. Бизнесу приходится увеличивать бюджеты, поэтому затраты будут расти не столько из-за потребностей бизнеса, сколько из-за изменения тарифов.

АЛИНА КИЗЬЯКОВА  
alina.kizyakova@dp.ru

131

млрд рублей потрадили компании на рекламу в интернете с июля по декабрь 2024 года

# Контроль за иностранцами

В ФЕВРАЛЕ УЖЕСТОЧАЮТСЯ ТРЕБОВАНИЯ К МИГРАНТАМ, ПОВЫШАЮТСЯ ПЕНСИИ И ПОСОБИЯ. КАКИЕ ЕЩЁ ИЗМЕНЕНИЯ ВСТУПАЮТ В СИЛУ В ПОСЛЕДНЕМ МЕСЯЦЕ ЗИМЫ.

## Ужесточение ответственности за нелегальную миграцию

С 5 февраля в силу вступают изменения в законодательство (Федеральный закон от 08.08.2024 №248-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных правонарушениях»), касающиеся нелегальной миграции. Новации ужесточают ответственность организаторов незаконного въезда в Россию иностранцев.

Под ответственность попадут граждане и организации, которые незаконно помогают мигрантам, в том числе включённым в реестр контролируемых лиц. Среди запрещённых услуг: оформление поддельных документов на управление транспортом или регистрацию юридических лиц; незаконная регистрация; оформление покупки недвижимости или транспорта и другие услуги.

Штрафы за нарушения: для граждан — от 2 тыс. до 5 тыс. рублей;

для должностных лиц — от 35 тыс. до 50 тыс. рублей;

для юридических лиц — от 400 тыс. до 500 тыс. рублей.

Полицию наделили новыми полномочиями в отношении иностранных граждан и лиц без гражданства.

Органы внутренних дел смогут:

— принимать решение о выдворении иностранных граждан или лиц без гражданства;

— помогать иностранным гражданам или лиц без гражданства в спецучреждение на срок до 48 часов;

— рассматривать дела о нарушениях, совершённых такими лицами.

Пограничная служба ФСБ России также сможет помогать нарушителям в спецучреждение на срок до 48 часов.

## Дополнительные ограничения для иностранцев

С 5 февраля в силу вступают ужесточения правил миграционного законодательства. Теперь статус нежелательно пребывающих на территории страны несовершеннолетних будет автоматически распространяться и на их родителей. Они будут обязаны выехать из России в установленные законом сроки или им будет грозить депортация.

Закон «О порядке въезда и выезда из России» содержит 15 оснований, по которым пребывание иностранца в РФ могут признать нежелательным. Среди них более одного акта об административном выдворении, наличие непогашенной или неснятой судимости за умышленное преступление и предоставление фальшивых документов.

Теперь же согласно приказу МВД от 28 ноября 2024 года: «Если иностранный гражданин не достиг 18-летнего возраста, то при подготовке материалов

и проекта решения о нежелательности пребывания такого гражданина одновременно осуществляется подготовка материалов и проекта решения о нежелательности пребывания в отношении находящегося в Российской Федерации иностранного гражданина, являющегося его законным представителем».

## Запрет на открытие банковских счетов мигрантам

С 5 февраля в силу вступает ещё одно ограничение (Федеральный закон от 8 августа 2024 года №260-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» в отношении иностранцев. Банкам запретят открывать счета мигрантам, которые включены в реестр контролируемых лиц.

Закон предусматривает несколько исключений по банковским операциям:

— переводы денежных средств для уплаты обязательных платежей;

— переводы на счета включённых в реестр контролируемых лиц;

— выдача наличных, но не более 30 тыс. рублей в месяц.

По запросу силовиков банки должны будут предоставлять справки по операциям, счетам и вкладам мигрантов.

## Передача конфискованного имущества субъектам РФ

С 5 февраля в силу вступают Федеральный закон от 08.08.2024 №247-ФЗ «О внесении изменений в статью 32.4 Кодекса РФ об административных правонарушениях» и распоряжение правительства от 12.09.2024 №2503-р, которые позволяют оставлять регионам некоторое конфискованное имущество.

В документах определили категории конфискованного имущества, использованного как оружие или предмет административного правонарушения,

которые будут передаваться в собственность региона, где оно находится.

Исключением стали административные правонарушения в области таможенного дела и за незаконное использование товарных знаков.

Перечень имущества утверждается правительством и включает: парфюмерию, косметику, бытовую химию, продовольствие, компьютерную и бытовую технику, лекарства, мебель.

Некоторые вещи, например бытовую технику или продукты питания с неистекшим сроком годности и в целой упаковке, могут использоваться как гуманитарную помощь гражданам.

## Индексация выплат на детей

С 1 февраля размер материнского капитала проиндексируют на 7,3%, следует из закона о бюджете, который президент утвердил 30 ноября 2024 года.

Как изменится выплата: на первого ребёнка — 676 398,58 рубля;

на второго ребёнка — 217 436,97 рубля;

если ранее семья не получала выплату на первенца — 893 835,55 рубля; на третьего ребёнка, который родился после 2020 года, и если второй ребёнок родился до 2007 года — 893 835,55 рубля.

на третьего ребёнка, если второй ребёнок родился с 2007 по 2019 год, — 676 398,58 рубля.

С февраля также единовременно увеличат пособие при рождении или усыновлении ребёнка. Оно изменится с 24 604,30 до 26 400 рублей, без учёта местных коэффициентов. Если родились двое или более детей, выплата положена за каждого ребёнка.

Какие ещё детские выплаты выйдут:

— единовременное пособие при усыновлении сестёр и братьев или ребёнка с инвалидностью — до 201 720 рублей;

— ежемесячное пособие по уходу за ребёнком не может быть меньше 8976 рублей, макси-

мальный размер пособия — 68 995,48 рубля

— единовременное пособие беременной жене призванного — до 41 807,8 рубля;

— ежемесячное пособие на ребёнка призванного — до 17 917,63 рубля;

— единовременное пособие по беременности и родам женщине, уволенной из-за ликвидации предприятия, — до 990 рублей; — единовременное пособие при передаче ребёнка на воспитание в семью — до 26 400,41 рубля.

## Рост выплат работающим пенсионерам

Теперь индексация пенсий работающим пенсионерам будет проводиться дважды — с 1 февраля и далее ежегодно по уровню инфляции предыдущего года, а также с 1 апреля с учётом стоимости пенсионного коэффициента. С февраля индексация выплат составит 9,5%.

## Учёт бесхозяйных недвижимых вещей через «Госуслуги»

Росреестр сможет отправлять уведомления о бесхозяйных объектах недвижимости через портал «Госуслуги» или личный кабинет на своём сайте.

Какие документы включает изменение:

— уведомления о принятии объекта в учёт как бесхозяйного;

— уведомления о принятии объекта в учёт как бесхозяйного, от права собственности на который собственник отказался;

— уведомления о невозможности учёта объекта как бесхозяйного;

— уведомления о регистрации прав собственности на такие объекты.

Также лица, обязанные эксплуатировать линейные объекты (линии электропередачи, линии связи, трубопроводы и др.), смогут обратиться с заявлением о постановке на учёт бесхозяйного объекта недвижимого имущества и о принятии объекта недвижимого имущества вновь во владение через «Госуслуги» и сайт Росреестра.

## Изменения в предоставлении медпомощи арестованным

С 5 февраля в силу вступают поправки в закон «О порядке отбывания административного ареста», которые касаются медицинской помощи арестованным. Теперь лечить арестованных будут сотрудники медорганизаций МВД. Ранее этим занимались медицинские работники учреждений, где отбывается арест. Кроме того, теперь помощь может быть предоставлена и медработниками государственной или муниципальной системы здравоохранения, если это необходимо.

«Проект федерального закона разработан в целях совершенствования организации медицинского обеспечения лиц, подвергнутых административному аресту, путём наделения полномочиями по оказанию им медицинской помощи медицинских работников в медико-санитарных частях МВД России по субъектам Российской Федерации», — говорится в пояснительной записке.

## Подорожание абонементов на проезд в электричках

С 1 февраля повысится стоимость абонементов на проезд в электропоездах Петербурга. Например, цена абонементного билета «Туристические будни» составит 1100 рублей (против 990 рублей сейчас). Изменение стоимости остальных абонементов в Северо-Западной пригородной пассажирской компании не уточнили. Основная линейка тарифов на проезд в пригородных поездках была увеличена с 1 января на 8%, до 48,6 рубля выросла цена за первые 20 км поездки по тарифу «Стандарт». За каждый последующий километр придётся платить 2,43 вместо 2,25 рубля. Стоимость тарифа «Ласточка» увеличилась на 8,2%, с 53,6 до 58 рублей. Каждый следующий километр подорожает с 2,68 до 2,9 рубля.

ОЛЬГА СМЕРНОВА  
gazeta@dp.ru



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН



↑  
Детские выплаты с февраля немного вырастут  
ФОТО: ТАСС

## РОССИЙСКАЯ ОТРАСЛЬ РАБОТЫ С ТЕХНОЛОГИЯМИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА ВЫРОСЛА В 1,5 РАЗА

**К**онсолидированная выручка российских проектов, занимающихся развитием и внедрением технологий искусственного интеллекта (ИИ), по итогам 2024 года достигнет 305 млрд рублей, следует из исследования Smart Ranking. По мнению аналитиков, реальные масштабы рынка могут быть ещё больше, поскольку исследование не охватывает компании, где ИИ не выделен как отдельное направление. Лидерами стали VK, «Яндекс» и «Газпромнефть — цифровые решения». Главные факторы роста — уход зарубежных поставщиков и поддержка со стороны государства. Наибольшая интеграция ИИ наблюдается в финансовом секторе, где его применяют уже 95% компаний. Лидерами по динамике роста выручки остаются медицинские проекты. Интерес к внедрению ИИ проявляет и российская промышленность, однако здесь пока существуют трудности, связанные с регуляторными ограничениями и законодательной базой, отмечают в агентстве.

### Двузначными темпами

Эксперты вполне уверенно прогнозируют дальнейший рост направления. Это может происходить темпами до 18–20% в год, считает директор по инновациям финтех-разработчика и интегратора Fok-Tech Владислав Лаптев. ИИ активно интегрируется в повседневную жизнь, особенно через совершенствование ИИ-ассистентов и рекомендательных систем. Поддержка государства и бизнеса дополнительно ускорит этот процесс, уверен он.

Генеральный директор IT-интегратора AWG тоже считает, что рынок будет расти двузначными темпами. Нейросети станут важным элементом для разных отраслей, таких как сельское хозяйство, промышленность и транспорт. Будут разрабатываться прикладные решения для сфер здравоохранения, торговли и финансов. «По данным компании «Яков и Партнёры», 67% компаний интернет-торговли уже применяют такие технологии. Интерес к ИИ подтверждается тем, что каждая вторая e-com-компания инвестирует 3–5% своего бюджета на нейросети», — аргументирует он.

В ассоциации «Руссофт» дают ещё более грандиозные прогнозы. «Мы можем сравнить рынок генеративного ИИ с другими, более зрелыми технологиями. По статистике, в периоды быстрого роста мы наблюдали прирост рынка на 40–50% ежегодно. Далее идёт снижение роста до 20% в ближайшие 3–5 лет. Однако в последние годы всё ускоряется и возможен более высокий и длительный пик роста, так как генеративный ИИ — сквозная технология, которая оказывает влияние на все отрасли в экономике», — объясняет GR-директор PIX Robotics, руководитель комитета «Руссофт» по ИИ Сергей Вотяков.

### Технологический коктейль

При всём оптимизме нельзя забывать, что создание ИИ — весьма недешёвое предприятие. Впрочем, стоит учитывать, какой именно ИИ имеется в виду: сложная генеративная модель, такая как ChatGPT, или же простенький чат-бот, нейросеть, рекомендующая товары посетителю маркетплейса на основе его предыдущих покупок.

«Для создания ИИ нужен целый технологический коктейль: дата-центры, мощное “железо”, тонны данных и вычисли-

# Инвестиции в разум



ФОТО: ISTOCK PHOTO

тельные мощности, чтобы всё это “сварить”. А ещё необходимы команды инженеров, которые смогут этим управлять. Поддержание всех этих ресурсов — весьма дорогое удовольствие», — объясняет директор департамента продуктовой разработки Innostage Евгений Федоров.

ИИ делится на несколько направлений: компьютерное зрение, обработка естественного языка (NLP), рекомендательные системы, предиктивная аналитика, генеративные модели и т. д. Каждое требует своих ресурсов и подходов к разработке, отмечает генеральный директор Ipto Иван Павлович.

Создание и поддержка собственной большой языковой модели (LLM) хорошего уровня стоит от 10 млрд рублей, рассказали «ДП» в пресс-службе MTS AI.

«Средний чек LLM-проекта для бизнеса без “железа” сегодня начинается с 15 млн рублей. Естественно, чат-бот для небольшого онлайн-магазина будет стоить сильно меньше, а система, которая объединяет несколько миллионов пользователей, — в несколько раз дороже. При этом в 2024 году уже появились проекты, которые окупались за несколько месяцев, — это в первую оче-

редь чат-боты, голосовые помощники и поиск по внутренним базам данных», — добавили в компании.

Объём российского рынка корпоративных больших языковых моделей в МТС AI оценивают в 35 млрд рублей с перспективой роста на 25% ежегодно до 2028 года. В среднем эта оценка ниже мировой в 30–35% из-за таких барьеров, как санкционные ограничения, дефицит специалистов, и других.

### На всём готовеньком

Обучение больших нейросетей с нуля — весьма дорогостоящий процесс, подтверждает коммерческий директор «Девелоники» (ГК Softline) Роман Смирнов. Компании, которая хочет заниматься разработкой собственного ИИ, потребуются огромные центры обработки данных (ЦОД), графические процессоры (GPU) или специализированные процессоры (TPU). Помимо этого — средства для хранения данных, сетевые ресурсы для их передачи и интеграции с другими системами, а также инструменты для разработки и тестирования ИИ-приложений. К тому же надо учитывать стоимость набора и содержания квалифицированных сотрудников.

Помимо «железа», людей и ЦОД важные данные, на которых происходит непосредственное обучение ИИ. Дата-сеты (массивы данных) должны быть качественными, иметь систему очистки и сбора.

«Компании часто занимаются этим самостоятельно, но процесс разметки данных требует квалификации и значительных ресурсов. Мы регулярно берём на себя задачи по разметке данных для наших клиентов, что позволяет им сосредоточиться на ключевых аспектах внедрения ИИ», — добавляет Иван Павлович.

ML-архитектор Softline Digital (ГК Softline) Дмитрий Збороренко считает, что создание генеративных моделей может быть целесообразным только для очень крупных компаний. Для всех остальных ключевой статьёй расходов являются затраты на аренду или создание специализированных ЦОДов.

От масштаба нейросети зависит и её окупаемость. Упрощённые системы, например чат-боты для автоматизации клиентской поддержки или алгоритмы анализа документов, могут окупиться уже через 6–12 месяцев, говорит руководитель отдела бизнес-автоматизации ИТ-компании SimbirSoft Матвей Соловьёв.

Окупаемость корпоративных ИИ-решений, как правило, начинается практически сразу, поскольку такие проекты нацелены на оптимизацию и повышение эффективности конкретных отделов внутри компании.

«Что касается крупных генеративных моделей, то на текущий момент сложно дать оценку окупаемости подобных проектов. Они часто имеют массовый характер, и вопрос окупаемости зависит как от уровня маркетинга компании-разработчика, так и от востребованности подобной системы потребителями», — говорит эксперт.

Иван Павлович отмечает, что нейросеть не обязательно собирать с нуля, тогда её стоимость снизится. «Сегодня доступны открытые модели в формате Open Source, которые можно использовать как основу, адаптируя их под конкретные задачи. Это позволяет существенно сократить бюджет, делая внедрение ИИ доступным даже для малого бизнеса. Кроме того, для небольших задач часто достаточно использовать готовые решения известных провайдеров, таких как OpenAI», — поясняет он.

«При оценке проекта нужно проверять возможность использовать текущие модели без дообучения. Стоимость проекта с дообучением моделей можеткратно превышать стоимость проекта без дообучения», — подтверждает Дмитрий Збороренко.

Использование наработок прошлых проектов и механизмы упрощения разработки действительно могут давать впечатляющий результат.

«В открытых источниках можно найти информацию о проектах, которые считались реализованными при вложении от 500 тыс. рублей», — приводит пример Матвей Соловьёв.

КАРАШАШ НОГАЕВА  
karashash.nogaeva@dp.ru

## 32 БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Уменьшили площади

БАНКИ АКТИВНО СОКРАЩАЮТ СЕТЬ ОФИСОВ В ПЕТЕРБУРГЕ. ПРОЦЕСС ПОЛУЧИЛ НАЗВАНИЕ «ТРАНСФОРМАЦИЯ».



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

По последним данным Банка России, в Петербурге зарегистрировано 820 банковских точек обслуживания. В них работают 20 головных офисов и 24 филиала иногородних кредитных организаций. Год назад, в январе 2024-го, регулятор сообщал о 902 офисах, из них в 30 были открыты филиалы. Таким образом, за год сеть сократилась сразу на 82 офиса.

### Отделения будут закрываться

По оценке «ДП», плотность банковских отделений снизилась за год с 1,6 до 1,46 на 10 тыс. жителей города. Ещё пару лет назад кредитные организации утверждали, что сокращение сетей — это неизбежный процесс из-за повсеместной цифровизации. При этом ни один из опрошенных «ДП» представителей банков не сумел ответить, изменился ли у них норматив по продолжительности ожидания клиента в очереди к операции.

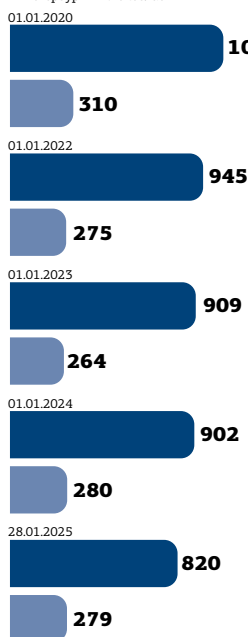
Впрочем, на существенное количественное сокращение отделений в Петербурге повлияли сделки по поглощению банков друг другом. Последовавшее за этим закрытие офисов прежде всего было вызвано необходимостью исключить дублирующие друг друга точки обслуживания.

Так, за 2024 год Хоум банк присоединился к Совкомбанку, из-за чего сразу 10 отделений первого были закрыты, при этом сеть второго увеличилась всего на два офиса, до 20. Весь минувший год шла работа по присоединению банка «Открытие» (27 отделений на начало 2024-го) к ВТБ (101). На сегодня у последнего в реестре ЦБ РФ значится 89 офисов. Впрочем, технически были зарегистрированы 18 точек обслуживания БМ-банка, дочернего ВТБ, куда были переведены клиенты «Открытия». Таким образом, фактически были закрыты всего девять отделений бывшего «Открытия» и 12 — самого ВТБ. По аналогичной схеме из реестра регулятора исчезли и 14 офисов Росбанка, присоединённого к Т-банку. Он в свою очередь по некоторым адресам открыл свои отделения, в том числе зарегистрировал и первый филиал в Петербурге.

Другие банки закрывали отделения без каких-либо поглощений. Так, у Сбербанка за год сеть сократилась на 14 отделений, до 205 (на начало 2023-го их было 227). У иностранного Юникредитбанка прекратили работу три из 13 офисов, у Райффайзенбанка — четыре из 18. Наиболее заметное сокращение сети среди региональных игроков провели банки «Ростфинанс» (три из шести), УБРиР (три из пя-

### Банковские офисы, ЕД.

■ Петербург ■ Ленобласть



### Количество подразделений петербургских банков\*



\* В том числе филиалы, представительства и допосы  
\*\* Возможно расхождение между данными ЦБ РФ и банков

ти), «РМП» (один из двух) и «Уралсиб» (два из 11). Петербургский Финстарбанк (эксп-ИАБ) закрыл сразу четыре офиса, сохранив работающими два отделения, «Сити инвест» — один из двух, «Таврический» — один из 15.

Часть кредитных организаций сохраняет количество точек обслуживания неизменным, например «Санкт-Петербург» (49 офисов) или Газпромбанк (28). Но есть и пополнение. Так, за прошлый год в Петербурге появились несколько новых региональных игроков. В конце 2024-го открылось отделение банка «Ноосфера» (исторически им владели выходцы из Республики Алтай, но переехали в Петербург), весной — Белгородсоцбанк. Банк из Ульяновска «Венец» зарегистрировал допосы в одном из бизнес-центров Васильевского острова (для кредитной организации это вторая попытка закрепиться на рынке города после ухода в 2020-м). 2025 году в Петербург пришёл всего один региональный игрок — Газтрансбанк из Краснодарского края, в 2022-м — Камкомбанк и Банк Казани (оба из Республики Татарстан). При этом Камкомбанк за 2 года расширил свою сеть присутствия в Петербурге уже до 10 офисов.

Фактическое количество работающих точек банковского обслуживания в городе неизвестно. Часть кредитных организаций регистрирует по одному юридическому адресу сразу несколько офисов. Вероятно, для того чтобы разделять потоки — на розничных и корпоративных клиентов. Есть и другая причина: ЦБ РФ для разрешения на работу оставил банкам всего две разновидности отделений — дополнительный офис и удалённая точка обслуживания. Последние не учитываются в статистике регулятора из-за своей «мобильности» — они могут быть открыты и закрыты буквально в течение одного дня. Лет десять назад такой формат назывался «мини-офис» и представлял собой стол, стул и операторница в каком-

нибудь торговом центре, магазине или на предприятии. Например, у Почтабанка сейчас удалённых точек в Петербурге более 100 (при шести стационарных отделениях), у Промсвязьбанка — шесть (23).

Банкиры сохраняют оптимизм и заверяют, что не будут полностью отказываться от офлайн-сегмента. «Мы планируем увеличить сеть отделений в Петербурге и Ленинградской области не менее чем на 10%. Также мы работаем над релокацией ряда точек обслуживания для повышения эффективности их работы», — прокомментировала Светлана Сырцова, руководитель департамента администрирования сети — старший вице-президент ВТБ.

### Банковские операции ушли в онлайн

Специалисты ГБУ «ГУИ-ОН» в прогнозе развития рынка аренды нежилых помещений в Петербурге до 2026 года отмечают, что у операторов банковского сектора спросом пользуются помещения площадью 40–100 м² для размещения отделений и площадью от 400 м² для центральных офисов. В силу специфики своей деятельности банки предпочитают помещения, ранее занимаемые организацией такого же профиля, что позволяет сократить время и расходы на оборудование для своих нужд.

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ



**АННА ДУБИЛЕТ**  
директор дирекции филиальной сети банка «Санкт-Петербург»

**Сохраняем баланс** между онлайн- и офлайн-обслуживанием, то есть между тотальной цифровизацией и качественным человеческим обслуживанием. Сейчас мы разрабатываем технологию «офисов лёгкого формата», в них комфортно находиться, можно выпить кофе и решить любой вопрос. Мы решили отказаться от кассы, заменив её современными техническими устройствами. К концу 2026 года планируем трансформировать до 25% сети.



**ИГОРЬ ЛАПШИН**  
директор по маркетингу банковской группы «Синара»

**Несмотря на то что сегодня** оформить любую банковскую услугу можно дистанционно, для ряда клиентов остаётся важным личный контакт и общение со специалистами. Создаются пространства, которые считаются полнофункциональными банковскими отделениями. В 2024 году мы увеличили филиальную сеть на 20%, открыв офисы в новом, «лёгком» формате. Средняя площадь такого офиса — от 50 до 80 м², в нём отсутствуют громоздкие кассовые узлы и любые операции можно выполнять с помощью «умных» банкоматов. Они позволяют снизить частоту инкассаций на 35% и нагрузку на операторов «лёгких» офисов на 10%.

Руководитель отдела торговой недвижимости NF Group в Петербурге Анна Лапченко отмечает, что у банков наблюдается тенденция оптимизации занимаемых площадей на центральных торговых коридорах города: закрытия превышают открытия. По её данным, в 2022 году на долю кредитных организаций приходилось 4,2% арендных площадей в центре, по итогам 2024 года — уже 4%.

Процесс сокращения банковских сетей получил у финансистов название «трансформация». Но на самом деле это фактическое перемещение в другие районы с сокращением занимаемых ими офисных площадей. Новые помещения банки стараются не оборудовать кассами, ограничиваясь банкоматами или терминалами (см. комментарии). Времена, когда банки стремились открывать флагманские офисы в центре города, прошли. За последние пару лет укрепился тренд по переносу банковских офисов из центра Петербурга в спальные районы и города-пригороды в офисы меньшей площади. Кроме того, банки стали активнее выходить в Ленобласть. На конец января 2025 года в соседнем регионе зарегистрировано 284 банковских отделения при 262 в 2023-м. И хотя Сбербанк с января 2023-го закрыл 23 своих отделения, его сокращение оперативно компенсировали другие кредитные учреждения. За год четыре новых офиса открыл Альфа-Банк, два — «Санкт-Петербург», по одному — Газпромбанк и Россельхозбанк. Впрочем, пока банкиры предпочитают локацию в новых районах в непосредственной близости к КАД.

Сегодня большинство операций проводится онлайн: от открытия расчётного счёта до выдачи кредитов. Очное присутствие пока необходимо для всё более редких и ёмких процессов, например внесения наличных, идентификации личности или оформления Единой карты петербуржца. Подобные операции оказываются доступны только в крупных отделениях.

РАСТУЩАЯ ПОПУЛЯРНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНА С ВЫСОКИМИ ЭНЕРГОЗАТРАТАМИ. ВЛАСТЬ ИЩЕТ БАЛАНС МЕЖДУ ДОБЫЧЕЙ АКТИВОВ И РОСТОМ СПРОСА НА ЭЛЕКТРИЧЕСТВО.



АЛЕКСАНДР  
КРИСТИАН БУРЗ  
gazeta@dp.ru

По состоянию на конец января в мире добыли уже 19,8 млн биткоинов. Это около 94% от общего объема главной криптовалюты. Тем не менее с актуальной ценой \$104,9 тыс. (более 10 млн рублей на момент написания материала) биткоин всё ещё остаётся очень привлекательным активом для майнеров.

Это подтверждается и расчётами стоимости добычи одного биткоина. Согласно отчёту аналитической компании CoinShares, в III квартале прошлого года затраты на майнинг выросли примерно на 13%, с \$49,5 тыс. до \$56 тыс. В российских реалиях цены отличаются в первую очередь благодаря более низким тарифам на электроэнергию. Но общий вектор становится понятен: сейчас майнеры находятся в плюсе и резкого обрушения рынка пока никто не ждёт. Впрочем, с учётом прихода нового президента США к власти можно ожидать ощутимых колебаний курса крипты: как финансовый инструмент биткоин весьма чувствителен к геополитическим изменениям.

#### Высокие запросы регионов

Повышенный интерес к добыче цифровых активов ведёт к тому, что затраты на электроэнергию неизбежно будут расти. По крайней мере в отношении активов, которые добываются на основе Proof-Of-Work-технологии. Proof-Of-Stake, её более современный аналог, не так требователен к технике и электроэнергии. Однако на PoS работают такие проекты, как BNB Chain и Ethereum. Bitcoin — нет.

Соответственно, высокий запрос на потребление электроэнергии в России как минимум останется. А возможно, ещё и увеличится. В начале января «ДП» уже писал, что с начала года в Дагестане, Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии, Чечне, а также в ЛНР, ДНР, Запорожской и Херсонской областях был введён полный запрет на добычу криптовалют до 15 марта 2021 года.

Одними из самых выгодных для майнинга регионами России до недавнего времени были Хакасия и Дагестан. На примере последнего это объясняется тем, что в республике действует недифференцированный расчёт потребления энергии. Это значит, что оплата электричества проходит не по факту потребления, а по средним нормативам на человека и площадь потребления и нет разделения на дневные и ночные тарифы.

#### Игра на понижение

Иркутская область также являлась повышенным объектом внимания майнеров. Тем не менее сейчас майнинговое разделение уняли регуляторы: порог льготного потребления понизили с 25 тыс. до 6 тыс. кВт·ч, а также ввели запрет на майнинг во время пиков энергопотребления в некоторых частях Иркутской области. Пиковое время в 2025 году охватывает промежутки с 1 января по 15 марта и с 15 ноября по 15 марта в последующие годы. Фактически треть года в Иркутске майнинг теперь запрещён.

Энергопотребление на уровне 6 тыс. кВт·ч (максимальный порог потребления майнеров-физлиц за месяц) соответствует работе примерно трёх майнинг-установок. В ценовом эквиваленте

# Потребление и наказание



ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

речь идёт о затратах в диапазоне от 9 тыс. до 16 тыс. рублей. Для сравнения: в Калмыкии и Тыве тот же объём обойдётся уже более чем в 43 тыс. рублей, согласно отчёту рейтингового агентства «АКРА».

#### Нагреть энергетиков не удалось

Настолько ли проблема нелегального майнинга всеобъемлюща, чтобы вносить такие поправки в закон? Компания «Иркутскэнерго», к примеру, за последние 5 лет подала в суд 2113 исков, из которых выиграно уже более тысячи — суммарно они принесли в бюджет Приангарья почти 650 млн рублей. Обычно майнеры объясняли завышенное потребление энергии обогревом домов или круглосуточной работой бойлеров, говорится в новости на сайте компании.

Чеченская Республика тоже серьёзно берётся за проблему несанкционированного потребления. Советник главы республики Адам Делимханов заявил, что нелегальные майнеры будут приравнены к тер-

рористам, «так как их действия наносят вред всему обществу».

Насколько предложенное властями решение проблемы действительно способно поменять ситуацию с энергопотреблением в стране? Новые запреты и претензионные законы пока действуют около месяца, поэтому сложно оценить их эффективность в полной мере.

Вячеслав Афанасьев, генеральный директор филиала АО «СО ЕЭС» — Объединённого диспетчерского управления энергосистемы Юга (ОДУ Юга), так описал ситуацию Интерфаксу: «Несмотря на введённый на законодательном

уровне с 2025 года запрет на майнинг... по состоянию на 17 января 2025 года снижения потребления пока не наблюдается».

По его словам, потребление майнерами энергии на Северном Кавказе маскируется под бытовое или осуществляется через самовольное подключение к сетям.

#### Косметические процедуры

Пожалуй, основным камнем преткновения является то, что в Северо-Кавказском регионе были зарегистрированы официально только несколько юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые занимались майнингом. Очевидно, что их действия не могли стать причиной повышенного потребления электроэнергии. Значит, число серых майнеров на Северном Кавказе (и, логичным образом, во всех «благоприятных» регионах) значительно больше количества официально зарегистрированных. Как их высчитать?

Ответа на этот вопрос, который мог бы лечь в основу механизма запрета на майнинг, пока нет. Энергетические компании осуществляют мониторинг потребления, контролируют, нет ли самовольных подключений на линии, — но этих усилий, судя по всему, не хватает. Основное затруднение пока состоит в том, что вместе с сокращением энергетических льгот не появилось чёткого механизма выявления и наказания майнеров.

Председатель комитета по энергетике Госдумы Николай Шульгинов назвал выставленные ограничения «косметическими», так как пока правоприменительная практика по отношению к нарушителям не установлена.

Издание «Энергетика и промышленность России» приводит слова депутата, что энергетика не получает данных от Федеральной налоговой службы, которой обязаны отчитываться майнеры, что усложняет распределение нагрузки на сети.

Некорректная нагрузка на систему распределения чревата тем, что жители более дорогих в плане энергии регионов переплачивают за электричество. Майнинг может приво-

дить и к перебоям в обеспечении энергией целых регионов или даже стран.

Так, в Абхазии в конце прошлого года гендиректор компании «Черноморэнерго» Тимур Джинджолия сообщил, что майнинг в государстве формирует более половины дефицита энергии, или порядка 350 млн кВт·ч, передаёт ТАСС.

#### Серый рынок света

Фактически сейчас во многом повторяется история с регулированием криптовалют, просто с другой стороны отрасли. Есть нормативно-правовая база, но нет чёткого понимания, как использовать её на практике. Как пока нет и реально эффективных инструментов, которые бы отслеживали торговцев и добытчиков крипты. А большой серый рынок, который не горит желанием идти на встречу регуляторам, есть. И исчисляется он многими миллионными суммами.

К примеру, исполняющий обязанности директор «Дагэнерго» Арсен Гаджиев оценил урон от обнуленной майнинг-фермы в Махачкале в 180 млн рублей.

Пост об этом появился у него в telegram-канале. «Объём украденного энергоресурса составил более 27 млн кВт·ч! Это не просто нарушение правил, а преступление против каждого жителя Дагестана. При каждом таком случае страдает весь регион. Наши жители остаются без света», — отреагировал руководитель энергетической компании.

#### Трёхкратный рост

Эксперты Statista ожидают, что в 2025-м потребление мировой электроэнергии на майнинг составит 175,87 тераватт-час в год. Для сравнения: потребление энергии в России за 2023 год составило около 1 тыс. тераватт-часов.

Сам майнинг за то же время забирал на себя от 2 до 2,5 ГВт электроэнергии в год, следует из информации от вице-президента Российской ассоциации криптовалютной и блокчейна (РАКИБ) по электрогенерации Дмитрия Ступина. В ближайшие годы майнингу прогнозируют рост до 5–6 ГВт.

Соотношение с общими объёмами добычи кажется ничтожно малым, но возникает вопрос: а как считали потребление майнинг-ферм? И учитывалось ли то, что в Дагестане, Иркутске и других регионах всё ещё сотни, если не тысячи частных ферм «от льготной розетки»? Вряд ли. И будут ли они учитываться в докладах об энергопотреблении за следующие годы, нам ещё предстоит узнать.

«НЕСМОТЯ НА ВВЕДЁННЫЙ С 2025 ГОДА ЗАПРЕТ НА МАЙНИНГ, СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ПОКА НЕ НАБЛЮДАЕТСЯ. ПОТРЕБЛЕНИЕ МАЙНЕРАМИ ЭНЕРГИИ МАСКИРУЕТСЯ ПОД БЫТОВОЕ ИЛИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ САМОВОЛЬНОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ К СЕТЯМ.

## 34 ПОТРЕБЫНОК

ПЛАСТИКОВАЯ И КАРТОННАЯ УПАКОВКА СТАНОВИТСЯ ДОРОЖЕ ИЗ-ЗА НЕХВАТКИ СЫРЬЯ. ЭТО ВЛИЯЕТ НА КОНЕЧНЫЕ ЦЕНЫ ТОВАРОВ НА ПОЛКАХ МАГАЗИНОВ.



ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА  
daria.dmitrieva@dp.ru

В начале года ФАС запросила у крупнейших российских производителей упаковки сведения о себестоимости и ценообразовании их продукции. «Служба изучит данные о стоимости картонной упаковки для куриных яиц и поваренной соли, комбинированной упаковки для молочной продукции, пищевой и кашированной фольги, гофрокартона, а также жиростойкой пищевой бумаги», — пояснили в антимонопольном органе. Предварительные результаты проверки пока ещё неизвестны. Тем временем производители признают, что упаковка становится дороже, но настаивают, что это обусловлено несколькими объективными факторами.

#### Устали сдерживать

Во-первых, сырьё для производства пластиковой упаковки дорожает на протяжении уже нескольких лет. Например, цена полиэтилена высокого давления и полиэтилена низкого давления на протяжении 2024 года выросла на 10%: со 145 до 159 рублей за килограмм. Второй фактор — дефицит кадров, приведший к росту зарплат. Если ещё год назад разнорабочий получал 300–350 рублей в час, то теперь — в 2–2,5 раза больше. А конкурентов за рабочие руки много. Третья причина — дорогое кредитование.

«Также надо учесть, что по упаковке средняя отсрочка платежа у клиентов — 30–60 календарных дней, плюс время на производство. Приходится закладывать 3 месяца на оборачиваемость, а это тоже кредит», — рассказывает генеральный директор ООО «ПакБери» (изготавливают упаковку из пластика и пакеты для широкого профиля заказчиков) Наталья Гаврилова.

Эксперт считает, что пристальное внимание антимонопольного ведомства стоило бы обратить на гигантов, контролирующих 80% сырьевого рынка. Многие производители долго сдерживали цены, но в какой-то момент делать это приходилось уже за счёт рентабельности бизнеса. «Ретейл отслеживает подъём стоимости, многие подписывают контракты на год, и производитель в течение этого времени не может повышать цены. Для нас это проблема, поскольку цены сырья колеблются», — уточняет Наталья Гаврилова.

При этом в картонной пищевой упаковке за последние 5 лет позиции, производимые на российском рынке, наоборот, подешевели, отмечает руководитель отдела маркетинга OSQ Group Антон Барбашов. Но и здесь сырьевая составляющая ежегодно растёт. «А маржинальность компании-изготовителя подобных изделий падает. Бумажно-целлюлозные комбинаты повышают цены на сырьё в среднем на 5–7% в год. Интересны их мотивы, ведь самая большая составляющая, около 50–60% в наших изделиях, — это стоимость сырья», — подчёркивает он.

В компании ProstoKar (производитель кофейных стаканчиков из российского картона) говорят, что цена на упаковку растёт кратно меньше, чем затраты на её производство. Которое, кстати, практически

## Без праздничной обёртки



ФОТО: ТАСС

не автоматизировано. «Цена бумажных стаканов для кофе увеличилась всего на 3–5%, а по некоторым клиентам даже снизилась на 5–25%. Кофейни не готовы оплачивать рост стоимости упаковки. В результате производители стаканов вынуждены либо снижать качество продукции (например, делая стаканы менее прочными), либо удерживать или даже снижать цены, что приводит к ситуации, когда производство упаковки становится всё менее рентабельным для производителей», — говорит основатель и генеральный директор компании ProstoKar Пётр Кабин.

#### Привезём в чём сможем

В занимающейся грузоперевозками компании «ПЭК» отметили повышение стоимости картонных коробов на 12% по итогам 2024 года. «При повышении цен на транспортную упаковку мы вносим эти затраты в расчёт себестоимости перевозки, а затем корректируем показатели. Чтобы сократить расходы, переходим от одноразовой к многоразовой упаковке. Вторично обрабатываем материалы, из них мы производим оборотную тару и паллетные борты меньших габаритов», — рассказал «ДП» директор департамента по развитию продуктов и услуг ПЭК Сергей Буров.

Пластиковая транспортная упаковка значительно

дороже бумажной, но, несмотря на это, часто оказывается выгоднее, так как может применяться для многоразового использования.

Директор департамента централизованного снабжения Voxberry Ляля Киссель поделилась, что для перевозки товаров компания использует картонные коробки, курьер-пакеты, скотч, стрейч-плёнку, крафтовую бумагу и пупырчатую плёнку. В течение 2024 года волатильность цен была в пределах 10–15%, но пики удалось пройти без дополнительных затрат благодаря страховым запасам. При этом 2025 год начался с повышения цен на коробки до 20% и резкого скачка цен на скотч до 35%.

По словам руководителя направления закупки и обеспечения упаковкой, одеждой и аксессуарами СДЭК Инны Мацыкиной, особенно сильный рост стоимости упаковочных материалов ощущался в IV квартале 2023 года — на некоторые позиции гофрокартона до 50%. Это было вызвано нехваткой сырья из-за его экспорта крупнейшим производителем

в Китай. В 2024 году рынок остался фактически на прежнем уровне. Сейчас поставщики заявляют рост стоимости полимерной упаковки около 15% с прогнозом увеличения до 20% до конца года при сохранении курса доллара на текущем значении.

«Упаковка, которой пользуется СДЭК, в большинстве случаев разрабатывается для нас индивидуально. Было бы полезным регулирование цен на сырьё, из которого она изготавливается», — считает Мацыкина.

#### Комплексное решение

В HoReCa доля упаковки в конечной стоимости продукта может составлять 5–15%, в ретейле — 5–7%. Как отметили в «Ленте», в прошлом году упаковочные материалы подорожали на 5–20%.

Потребители стремятся отказываться от упаковки там, где это возможно, однако ужесточение санитарных норм и правил сокращает возможности для этого, говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. По его мнению, государство для снижения стои-

мости упаковки могло бы уменьшить часть налогов и сборов с их производителей, а также стимулировать рыночную конкуренцию. Контроль стоимости со стороны государства тоже возможен, но он не должен привести к появлению у них новых форм отчётности.

В ООО «Виола» вместе с партнёрами ведут разработку собственной пластиковой тары, которая при меньшем весе позволит сохранить уровень качества и потребительских свойств продукции. «Также мы ищем решения по оптимизации конструкции транспортной упаковки для сокращения транспортных и складских издержек, рассматриваем различные форматы складского хранения», — рассказала «ДП» руководитель отдела закупок компании Яна Пестовская.

По мнению совладельцы компании «Максимум» Марии Евневич, решение должно быть комплексным. «Мы могли бы поспособствовать этому процессу, руководствуясь аналитикой продаж того или иного товара. Если видим, что покупатели преимущественно приобретают несколько штук этой позиции в одном чеке, то могли бы рекомендовать поставщику соединить товар в наборы, что сократило бы издержки на производство штучной упаковки товара», — предлагает она.

«ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ВЕДОМСТВА СТОИЛО БЫ ОБРАТИТЬ НА ГИГАНТОВ, КОНТРОЛИРУЮЩИХ 80% СЫРЬЕВОГО РЫНКА»

# В пределах инфляции

В НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ ТУРПОТОК В КАЛИНИНГРАДСКУЮ ОБЛАСТЬ ВЫРОС ПОЧТИ НА 10%, КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ ГОСТЬ — ИЗ ПЕТЕРБУРГА. ПРИ ЭТОМ РЕГИОН ВЫШЕЛ НА ВТОРОЕ МЕСТО В РФ ПО СТОИМОСТИ ОТДЫХА.

Калининградская область наряду с Сочи ежегодно входит в топ самых популярных направлений на зимние каникулы. По данным регионального министерства по культуре и туризму, число новогодних туристов с прошлого года увеличилось на 9,5%. В период с 29 декабря 2024 года по 8 января 2025 года регион посетили 69 тыс. человек.

Треть всех туристов, приехавших в Калининград на новогодние праздники, — москвичи, ещё 14,3% — жители Московской области. Петербург на втором месте, из Северной столицы приехал почти каждый пятый (18,5%) гость.

«Пиковый показатель по пассажиропотоку был достигнут 2 января, когда аэропорт Храброво обслужил 16,6 тыс. пассажиров. Для сравнения: в прошлом году суточный показатель составил 10,9 тыс. пассажиров, а ранее отметку 10 тыс. человек аэропорт превышал только во время чемпионата мира по футболу 2018 года», — рассказали «ДП» в пресс-службе регионального правительства.

По данным совместного исследования сервисов «Авито Путешествия» и «Купибилет», двухдневная поездка в регион в период новогодних каникул обходилась россиянам в среднем в 56,4 тыс. рублей на двух человек.

«Чтобы добраться до Калининграда, туристы тратят на перелёт больше всего средств в сравнении с другими городами из топ-10 — 11,9 тыс. рублей за билет в одну сторону на человека», — рассказали в пресс-службе «Авито».

Это ставит регион на второе место в списке самых дорогих новогодних направлений в стране. Впереди только Сочи, где двухдневные зимние каникулы обошлись в среднем в 58,4 тыс. рублей. Даже отдых в Москве и Петербурге для россиян дешевле.

Представители туриндустрии региона также называют цены на авиаперелёты в числе самых узких мест въездного туризма. «Особенно это касается летнего сезона. Поэтому сложилась тенденция большой глубины бронирования поездок, и это хорошо. Туристы берут билеты сильно заранее, чтобы купить относительно дешёвые», — пояснила «ДП» глава региональной Ассоциации предприятий индустрии туризма (АПИТКО) Светлана Мерхвинская.

Директор турфирмы «Юнона» Светлана Слепенко отмечает, что на дорогие перелёты и невозможность взять билеты по бюджетным ценам сетуют и партнёры калининградского бизнеса, российские туркомпании.

Ещё одна существенная статья расходов любой турпоездки — проживание. В среднем размещение в отелях и гостиницах Калининградской области обходилось новогодним туристам в 12 тыс. рублей за ночь. Снятый номер в трёхзвёздочной гостинице можно было в среднем за 8,3 тыс. рублей. При этом, по данным регионально-го Минтуризма, загрузка номерного фонда в праздничные дни достигла 78%.

Как рассказывал ранее «ДП» руководитель гостиничного направления регио-

нального представительства Федерации рестораторов и отельеров России (ФРИО) Сергей Куренков, по сравнению с прошлым годом стоимость размещения в регионе выросла на 10–15%, то есть «примерно на уровень инфляции».

Куда более доступным для небогатого туриста остаётся рынок посуточной аренды жилья. Так, по данным сервиса «Авито Путешествия», в среднем съёмная квартира на Новый год в Калининградской области обходилась туристам в 4,4 тыс. рублей в сутки, а загородный дом — в 17,3 тыс. рублей за ночь.

До бесконечности цены на комплекс туристических услуг для Калининградской области расти не могут, добавляет Светлана Мерхвинская, однако пока этот рост обусловлен в основном объективными экономическими причинами. «Верхняя граница повышения стоимости, несомненно, есть, но пока она нивелируется высоким уровнем инфляции. Турбизнес скорее шагает за ней, а не просто повышает цены на все виды услуг», — пояснила глава ассоциации.

## «Восток» на любителя

Новогодний туризм в Калининградской области сосредоточен в самом областном центре и в нескольких городах на побережье Балтики, в основном речь о курортных Светлогорске и Зеленоградске.

«Туристы, которые приезжают в регион впервые, хотя экскурсия по Калининграду, в первую очередь обзорные. Потом они стремятся посмотреть побережье. Тем более что Зеленоградск, Светлогорск хорошо раскручены, богато украшены — идеальные картинки для соцсетей, такие сказочные», — рассказала «ДП» заместитель директора калининградского информационного центра туризма Юлия Карлова.

Восточные муниципалитеты региона у туристов по-прежнему менее популярны. Хотя тот же Черняховск в последние годы заметно преобразился и много усилий прикладывает



ФОТО: КОСТЮК-ФОТО

по повышению своей привлекательности. В основном это направление выбирают гости, которые посещают регион не впервые или приезжают на более длительный срок.

«Из общего количества туристов 35% поехали на восток и юг области в новогодние праздники. Можно сказать, что города Советск, Черняховск и Неман уже более известны людям, эти города на слуху, туристы спрашивают о маршрутах туда», — рассказала «ДП» директор турфирмы «Юнона» Светлана Слепенко.

Лидером по посещаемости в регионе остаётся Музей Мирового океана. Помимо основного комплекса зданий на набережной Петра Великого у него есть другие объекты в Калининграде и большой филиал в Светлогорске. За новогодние праздники комплекс ММО посетили 48,2 тыс. человек. Вторым по популярности объектом стал театр эстрады «Янтарь-холл», расположенный в Светлогорске. За каникулы площадка привлекла 30,8 тыс. человек (+32,2% к прошлому году). На третьем месте оказался Кафедральный собор на острове Канта, его посещаемость с прошлого года выросла на 14,8%, до 19,7 тыс. человек. Также в региональном Минтуризме отмечают рост популярности новогодних спектаклей и концертов (на 18% и 39% к прошлому году соответственно).

«Существенно возросла посещаемость театра кукол: в период зимних каникул она состави-

ла 7,7 тыс. зрителей против 4,8 тыс. в прошлом году (+60,7%). Впечатляющий прирост у калининградского зоопарка — 63%, в этом году там побывали 8,9 тыс. гостей», — рассказали «ДП» в пресс-службе правительства региона.

## Штормовой аспект

Атмосферу праздника гостям региона в этом году основательно подпортила погода. С 31 декабря ветер начал достигать штормовых значений, не успокоился он ни в новогоднюю ночь, ни 2 января, ни даже на третьи сутки — побережье накрыла линия шквалов с метелью и снегопадом.

Разгул стихии с небольшими передышками продлился почти все новогодние каникулы и сопровождался плюсовой температурой, дождём и мокрым снегом.

«В основном туристы жаловались на погоду, конечно. Это самое насыщенное, видимо», — рассказала «ДП» Юлия Карлова. — Это, конечно, особенности нашего климата — то дождь, то снегопад. Это сыграло на руку тем, кто занимается организованным туризмом. Погода как-то не располагала к праздничным гуляньям, так что люди приходили за экскурсиями».

Светлана Слепенко отметила, что по сравнению с прошлым годом случился рост спроса на экскурсионное обслуживание, но незначительный. Вообще, по её мнению, погода оказала незначительное

влияние на поведение туристов.

«У нас мягкий климат. Были, конечно, и те, кто отказывался от поездки, но уже находясь на месте, испугавшись штормового ветра или дождя», — отметила она.

С ней согласна и Светлана Мерхвинская. «Шторма у нас каждый год и никак на посещаемость региона повлиять не могут», — пояснила руководитель ассоциации.

В целом туристическая инфраструктура региона достаточно легко справилась с зимним наплывом. В основном потому, что ему далеко до летнего.

«Серьёзных проблем с транспортом, туалетами и так далее практически не было, поскольку не было избытка туристов. В отличие от летнего сезона», — рассказала Мерхвинская.

Светлана Слепенко отмечает, что самая частая жалоба туристов — недостаточные возможности общепита.

«Туристы жаловались на невозможность поесть. На побережье из-за нехватки мест в ресторанах и кафе в новогодние праздники всё было занято. На востоке — из-за ограниченного количества самих объектов питания. В общем — на отсутствие дешёвых объектов питания, столовых. Были и традиционные жалобы на нехватку туалетов, особенно бесплатных», — заключила Светлана Слепенко.

АЛЛА СУМАРОВА  
gazeta@dp.ru



↑  
**Калининградский аэропорт Храброво 2 января 2025 года обслужил 16,6 тыс. пассажиров. Это почти в 1,5 раза больше, чем в среднем за сутки в 2024 году.**

ФОТО: ТАСС

**В пятницу,  
31 января,  
в «ДП»**



Как уличные  
художники  
монетизируют  
своё творчество

# Дефицитные бурёнки

В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СНИЗИЛОСЬ ПОГОЛОВЬЕ ДОЙНОГО СТАДА.  
ОДНАКО ПРОДУКТИВНОСТЬ КОРОВ ПО НАДОЯМ ВЫРОСЛА НА 1,7–3,6% ЗА ГОД.

По данным Национального союза производителей молока («Союзмолоко»), сейчас на всех российских фермах сокращается дойное стадо. За 2024 год поголовье в молочных хозяйствах уменьшилось на 245 тыс. коров и составило 7,41 млн голов (согласно статистике за 10 месяцев). Это на 3,2% меньше по сравнению с 2023 годом. В сельхозорганизациях поголовье дойного крупного рогатого скота уменьшилось на 100 тыс. коров и составило 3,1 млн голов. Однако, несмотря на снижение поголовья, растёт производство товарного молока. За 10 месяцев 2024 года оно составило 22,2 млн тонн, что превышает показатель 2023 года почти на 2%. При этом сельхозорганизации увеличили производство на 3,4% — до 16,8 млн тонн. В январе–октябре 2024 года средние надой на одну корову в сельхозорганизациях составили 7562 кг. Это на 5,2% больше, чем годом ранее. Аналогичная тенденция наблюдается и в Ленинградской области.

## Разошлись цифры

Согласно оперативным данным, предоставленным «ДП» пресс-службой комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Ленинградской области, по итогам работы за 2024 год в сельхозорганизациях региона насчитывалось 65,3 тыс. голов молочных пород (99,9% к показателям 2023 года). Валовое производство коровьего молока увеличилось на 4 тыс. тонн (100,6% к 2023 году) и составило 657,2 тыс. тонн. Продуктивность дойного стада выросла на 1,7%. Средний удой на фуражную корову составил 10 094 кг. В комитете подчёркивают, что эти данные не абсолютны. Итоговые, на которые ведомство будет опираться в работе, представят в марте Петростат.

Немного отличающиеся данные «ДП» привели

в «Союзмолоке». По статистике, которую ведёт объединение, производство товарного молока в сельскохозяйственных организациях Ленинградской области в 2024 году сократилось на 1,6% — до 646,2 тыс. тонн.

«Это связано с ускоренной выбраковкой коров в конце 2023 года на фоне низких цен на сырое молоко в течение весенне-летнего периода. Однако благоприятная ценовая конъюнктура на рынке сырого молока в течение 2024 года позволила остановить процесс сокращения поголовья в регионе и к 2025 году в сельхозорганизациях оно соответствовало уровню начала прошлого года», — комментируют в «Союзмолоке».

Последние 5 лет колебания поголовья коров в сельскохозяйственных Ленобласти действительно нельзя назвать драматичными. Однако если брать более широкий временной диапазон, сокращение будет более ярко выраженным. Согласно статистике, предоставленной ООО «Агриконсалт», в 2000 году в хозяйствах всех категорий региона насчитывалось 118,2 тыс. коров. К 2005 году поголовье составляло уже 88 тыс. К 2015-му — 76,52 тыс., и с этого момента показывало незначительную динамику как в положительном, так и в отрицательном направлении.

При этом надой на одну корову заметно вырос. Если в 2015 году средняя продуктивность одной коровы в сельхозорганизациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, составляла 7513 кг молока в год, то к 2020-му она выросла до 9431 кг. А по данным за 11 месяцев 2024 года, этот показатель увеличился до 9582 кг.



↑ Лучшими молочными породами коров в России считаются голштинская, айрширская, чёрно-пестрая, ярославская и костромская. ФОТО: ТАСС

## Как покормишь — так и подоишь

Генеральный директор ООО «Агриконсалт» Андрей Голохвастов подтверждает, что уменьшение дойного стада на фермах — многолетняя общероссийская тенденция.

«Поголовье в Ленинградской области снижается в основном в хозяйствах населения, в сельхозорганизациях же оно практически стабильно. При этом надой растёт опережающими темпами, вследствие чего увеличивается производство молока», — отмечает эксперт. Рост продуктивности тоже является долгосрочной российской тенденцией. По словам специалиста, по доле производства молока в сельхозорганизациях можно судить об уровне технологичности животноводства в регионе. Ленобласть лидирует по этому показателю, поскольку в регионе традиционно развивается крупнотоварная форма хозяйствования.

«Централизация производства делает отрасль более управляемой, в том числе с точки зрения освоения инноваций, проведения племенной работы и системы ветеринарных мероприятий, повышения качества молока и других факторов», — объясняет Андрей Голохвастов.

На племзаводе «Гражданский» корреспонденту «ДП» сообщили, что фермы могут наращивать продуктивность коров за счёт технологического сельскохозяйственного оборудования, улучшающего условия содержания КРС и доения коров.

При этом такая модернизация и реконструкция комплексов создаёт дополнительные инвестиционные затраты, подчёркивает Андрей Голохвастов. На увеличение средних надоев влияет проведение селекционной работы по развитию породных качеств КРС, а также отбор и подбор молодняка для обновления стада. При этом на состояние здоровья, рост, развитие, племенные качества и продуктивность животного большое влияние оказывают уровень и полноценность кормления. Поэтому в по-

лучении высоких надоев важную роль играет производство собственных качественных кормов — сена, зерносенажа, силоса, соломы и фуражного зерна.

Вложения в качество самостоятельно изготовленного рациона питания для стада ведут к повышению расходов на кормопроизводство. Однако продуктивность и качество молока растут, соответственно увеличивается и выручка, утверждают эксперты.

«Себестоимость производства молока на крупных современных промышленных комплексах серьёзно ниже, чем в небольших хозяйствах, за счёт эффекта масштаба при высокой продуктивности на голову, высокого качества молока и, соответственно, цены на него. Кроме того, крупным фермам необходимо при высоком уровне автоматизации меньше ручного труда для обеспечения функционирования, что позволяет снижать издержки при производстве», — добавляют в «Союзмолоке».

## Всё на полке

Однако рост прибыли молочных ферм, обеспечен-

ный повышением закупочных цен, неминуемо отражается на том, какие цифры видят покупатели на ценниках в магазинах.

По словам независимого консультанта по продвижению продовольственных товаров в торговые сети Михаила Лачугина, цены на молоко за год значительно выросли. Например, литровая бутылка молока жирностью 2,5% в среднем стоила около 75–80 рублей в зависимости от ретейлера, а в 2024 году цена возросла примерно до 90–95 рублей.

«Для данной позиции рост на 10–20% достаточно ощутим. В целом по категории увеличение стоимости произошло на 15–20%. Это обусловлено ростом издержек у производителей молочной продукции, зависимостью отрасли от иностранных ингредиентов, компонентов, оборудования и технологий. Серьёзный вклад в повышение конечной стоимости вносит рост фонда оплаты труда, удорожание упаковки. Дополнительные издержки создаёт и маркировка», — подлагает эксперт.

ОЛЬГА СКРИПКИНА  
gazeta@dp.ru

250

кг молока  
на человека  
в год потребляют  
россияне,  
по данным  
Россельхозбанка