

www.dp.ru

ОБЩЕСТВО

Культурные инвестиции

Бизнес стал осознаннее подходить к спонсорству музеев → 6



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Со знанием китайского

Компания August готовится запустить автозавод в Шушарах и ищет переводчиков → 2

Среда | 16.04.2025 | №42 (6098)
Цена: свободная

ОТЕЛИ. Стратегический проект рядом с Пулковко обнулили → 3

БЕЗ КОМПЛЕКСОВ



Смольный на треть сокращает зоны комплексного развития территорий, которые служили защитой от бесконтрольной застройки → 4-5

2 АКТУАЛЬНО

51%

составило снижение импорта винодельческой продукции в РФ в I квартале 2025 года по сравнению с январём-мартом 2024-го. По данным Федеральной таможенной службы, импорт сократился в том числе вследствие повышения пошлин на ввоз вина из недружественных стран.

В ГОРОДЕ Собрания жильцов

Заксобрание сегодня обсуждает законопроект о порядке доступа граждан к государственной информационной системе ЖКХ для голосования на общих собраниях многоквартирных домов. Согласно Жилищному кодексу РФ, голосование может быть организовано в МФЦ, если такое решение примет власти региона.

В СТРАНЕ Банковская конференция

Ассоциация банков России проводит 16 апреля XXV Всероссийскую банковскую конференцию «Банковская система и национальная экономика: новая архитектура взаимодействия для достижения целей 2030». Участвуют руководители ЦБ РФ, Минфина, представители институтов развития.



← В 2024 году Россия выдала на 41% больше виз гражданам других стран, чем годом ранее. Рост обеспечили упрощённые электронные визы, на них приходится 47% всех разрешений на въезд в РФ

ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

ОТ РЕДАКЦИИ

Учёт не по месту

ОЛЬГА ЛАРИНА
редактор



Эксперимент Росстата по смене методологии учёта рождений может серьёзно изменить демографический ландшафт страны. Если, конечно, ведомство и в самом деле начнёт исключать так называемые гостевые рождения из статистики регионов. Демографы уже указали, что регистрация рождений не по месту нахождения роддома, а по месту постоянного проживания матери коснётся прежде всего столичных агломераций.

В Москве почти 40% всех родов сейчас — гостевые. Столица давно привлекает инородных рожениц родами «под ключ», обещая подарочный набор (или 20 тыс. рублей), указанием Москвы как места появления на свет в свидетельстве о рождении, а также тем, что сотрудник ЗАГС оформляет все документы на младенца прямо в послеродовом отделении.

В петербургских роддомах аналогичный сервис развит ничуть не хуже и, хотя точных данных по «гостевым родам» нет, известно, что рожать в Петербург приезжают жительницы не только Ленобласти, но и других регионов Северо-Запада. Куда, скорее всего, вернутся получать выплаты на своего ребёнка и претендовать на другие меры поддержки.

Для таких регионов демографический переучёт выглядит справедливым. Но сводит на нет усилия других губернаторских команд, участвующих в гонке выплат за новорождённых на вверенной им территории.

Взять, к примеру, широко разрекламированный губернатором Вологодской области Георгием Филимоновым «акушерский туризм»: выплата в размере 50 тыс. рублей для приезжей роженицы при одном условии — местом рождения ребёнка должна быть указана Вологодская область. Там не скрывают, что видят в этой мере «выход из депопуляции», более того, намерены развивать и «ЭКО-туризм» — проводить процедуры в региональных клиниках за счёт областных средств, с тем же единственным условием. Но будет ли регион заинтересован финансировать эти программы, если итоговая статистика не поможет в выполнении губернаторского KPI?

Эти инициативы по народосохранению, впрочем, изначально походили на попытку искусственно завысить показатели, причём за счёт ухудшения статистики не столь богатых соседей. Непонятно было и то, как всё-таки учтут детей: только там, где они родились, или и там, где их поставят на учёт, — для оказания мер соцподдержки уже по своим региональным программам. И не получится ли так, что детей учтут дважды, хотя на самом деле демографические показатели никак не улучшатся.

АВТОПРОМ. Компания Aurus, которая готовится запустить производство в Шушарах, рассчитывает на сотрудничество с коллегами из Китая.

Бренд автомобилей предпринимательского класса Aurus ищет переводчиков с китайского языка в Петербурге и Москве. Вакансии появились на сервисе hh.ru на прошлой неделе.

Успешным кандидатам предстоит осуществлять устный перевод на переговорах и совещаниях, в ходе пусконаладочных работ, в зарубежных командировках, а также письменный перевод технического и делового характера, говорится в тексте объявлений. Командировки планируются 1–2 раза в неделю.

Бренду Aurus весной прошлого года был передан петербургский автозавод Toyota в Шушарах, после того как прежний владелец осенью 2022 года прекратил производство на предприятии.

Предположения о том, что Aurus решил наладить работу с брендом из КНР, звучали и ранее. В частности, о том, что предприятие будет перезапущено при помощи китайских производителей, в мае 2024-го говорили опрошенные РИА Новости эксперты. Среди наиболее возможных кандидатов назывался бренд Hongqi автоконцерна FAW.

Однако в итоге FAW отказался от переговоров и открытие производства было отложено, сообщили в конце ноября прошлого года «Ведомости» со ссылкой на собственные источники. Собеседники издания предположили, что китайцев спугнули санкции, введённые против Aurus.

В российском представительстве Hongqi FAW



↑ Производство «Аурусов» должно начаться в Петербурге

ФОТО: ТАСС

не смогли прокомментировать «ДП» перспективы возможного сотрудничества с Aurus.

По словам экспертов, Hongqi — ведущий производитель премиальных автомобилей в Китае.

В марте этого года «ДП» писал о наборе компаний инженеров и менеджеров в Петербурге. Описание места работы совпадало с расположением завода Toyota — посёлок Шушары, в шаговой доступности от метро.

После публикации материала из объявлений убрали сведения о геолокации, а сама компания заявила, что ищет работников в разных регионах «для более эффективного закрытия

вакансий». А в начале апреля юристы петербургского завода (ООО «Шушары-Авто») скрыло информацию о своём собственнике в учредительных документах. Ранее его владельцем было ФГУП «НАМИ». Последнему принадлежала и крупнейшая доля Aurus. На данный момент сведения о собственниках ООО «Аурус» также скрыты.

Сейчас у Aurus открыты пять вакансий в Петербурге, помимо переводчика это ведущий инженер-конструктор, ведущий инженер по электрике и электронике, менеджер по исследованиям и разработкам в области электрики и электроники, а также старший эколог по производственным расходам. При этом в одном из этих объявлений до сих пор указана шаговая доступность от метро, а в другом говорится о командировках за рубеж.

Компания не смогла оперативно ответить на запрос «ДП» о планах по перезапуску завода в Шушарах. Врио председателя комитета по промышленности

Петербурга Александр Ситов в интервью РБК в конце марта отмечал, что не обладает информацией о сроках открытия производства Aurus на бывшем заводе Toyota. Чиновник также добавил, что есть разные видения проекта: «Возможно, это будет Aurus, возможно, что-то другое».

На данный момент уже целый ряд отечественных предприятий автопрома сотрудничают с китайскими партнёрами. Достаточно вспомнить «Автозавод Санкт-Петербург» (бывший Nissan), который собирает кроссоверы XCite на базе Chery. Другой петербургский завод — АГР (экс-Hyundai) отраслевые телеграм-каналы уличили в сборке Jaecoo, сам производитель отказывался комментировать эту информацию. Пародителем «Москвича» и Sollers ST из Ульяновска стал JAC, а калининградский «Автотор» выпускает целую линейку «китайцев»: Baic, Kaiyi, Forthing, Jetour.

АЛЕКСАНДР ВОЗЯКОВ
alexandr.vozjakov@dp.ru

100
тыс. автомобилей
в год —
производственная
мощность завода
Toyota в Шушарах

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:
Жуков А.В.
andrey.zhukov@dp.ru
Заместитель главного
редактора:
Куркина Н.Ю.
natalia.kuzmina@dp.ru
Отдел «Свое дело»:
Воронцов И.В.
ivan.vorontsov@dp.ru

Отдел «Недвижимость»:
Лобановский А.О.
aleksandr.lobanovskii@dp.ru
Отдел производства:
Куркина Н.Ю.
natalia.kuzmina@dp.ru
Отдел «Свое дело»:
Воронцов И.В.
ivan.vorontsov@dp.ru

частично или полностью пере-
печатку (в том числе в электрон-
ном виде), допускается только
с письменного согласия редакции.
При использовании материалов
ссылка на «ДП» обязательна. При-
своение материалов не разреша-
ется и не возмещается. Редакция
не предоставляет справочной ин-

формации. Точка зрения обследо-
вателей не обязательно совпадает
с позицией редакции.

Регистрировано Роскомнад-
зором. Регистрационный номер
и дата принятия решения о реги-
страции: серия ПИ №ФС-77-77508
от 31 декабря 2009 года

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

Операционный директор:
Шелудяков Н.Н.

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

Подписные индексы:
33382 — по Санкт-Петербургу;
33942 — по Ленинградской
области.
Типография:
ООО «Типографский комплекс
«Левиз»», 190020, Санкт-Пете-
бург, вн. тер. г. МО «Аптекарский
остров», наб. Обводного канала, 138,
корп. 1, лит. В, пом. 4-Н-6-часть,
ком. 313-часть

Время подписания в печать:
Установленное: 21:45
Фактическое: 21:45
№ заказа: 15/042

Цена свободная

16+ 5500 экз.

”

Недалёк тот день, когда в карманах у вас появятся российские устройства. Они совершенно точно уже сегодня вполне конкурентны с точки зрения качества. В скором времени мы будем доминировать и по цене тоже, я в этом уверен.

Василий Шпак

заместитель министра промышленности и торговли РФ,
об отечественных мобильных устройствах



Стройте не выше нуля

НЕДВИЖИМОСТЬ. Проект ПЗЗ фактически поставил крест на стратегическом инвестпроекте около аэропорта Пулково.

Новая версия Правил землепользования и застройки (ПЗЗ), общественное обсуждение которых сейчас проходит в Петербурге, установила максимальную высоту зданий ноль метров для участка на Стартовой ул., где ООО «Фомальгаут» планировало построить гостиничный комплекс с торгово-деловым центром.

В 2020 году проекту был присвоен статус стратегического. В 2021-м «Фомальгаут» получил для строительства гостиницы



↑ Близость аэропорта влияет на застройку территорий ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

в аренду на инвестиционных условиях участок 15 тыс. м². Объём инвестиций в проект оценивали в 1,1 млрд рублей. Срок реализации — до 2027 года.

Предполагалось, что компания возведёт гостиничный комплекс «Аэропорт-Сити Санкт-Петербург» на 150 номеров категории три звезды, также в нём

разместятся торгово-деловой центр и паркинг. Он должен был стать частью многофункционального комплекса «Аэропорт-Сити».

Среди активов «Фомальгаут» на той же Стартовой улице — бизнес-центры «Цепеллин» и «Юпитер» и отель Crowne Plaza St. Petersburg Airport.

До октября 2024 года основным владельцем ООО «Фомальгаут» была австрийская компания Warimpex Finanz. В конце прошлого года она продала общество со всеми активами фирме «Совинком», связанной с бывшим генеральным директором ВАО «Интурист» Дмитрием Павловым. Сумма сделки не разглашалась.

Действующие ПЗЗ позволяют строить на участке здания высотой до 18 м. Новая максимальная высота, предложенная в ПЗЗ, равна нулю, что, естественно, делает реализацию проекта невозможной, говорится в обращении ООО «Фомальгаут» в Комиссию по землепользованию и застройке. При этом, как уверяют в компании, ею были получены положительные заключения от всех профильных организаций о том, что проектируемый объект гостиничного обслуживания не влияет на работу средств радиотехнического обеспечения полётов, установленных в Пулково. Сам проект строительства отеля уже прошёл экспертизу и согласование архитектурно-градостроительного облика.

Связаться с ООО «Фомальгаут» не удалось.

«Проект изменений в ПЗЗ был подготовлен с учётом ограничений для приаэродромных территорий, действовавших на период 2021–2024 годов. Параметр высоты для данной территории может быть откорректирован по итогам рассмотрения Комиссией по землепользованию и застройке Санкт-Петербурга предложений, поступивших в ходе общественных обсуждений, и с учётом актуальных ограничений для приаэродромных территорий», — прокомментировали в комитете по градостроительству и архитектуре.

«Фомальгаут» — не единственная компания, столкнувшаяся с «обнулением» высоты в районе Пулково. «ДП» насчитал около 10 обращений такого рода.

ПАВЕЛ НИКИФОРОВ
pavel.nikiforov@dp.ru

**16 апреля отмечает день рождения
председатель совета директоров холдинга «РСТИ»
Федор Олегович Туркин.**

Уважаемый Федор Олегович!

**Примите самые искренние и тёплые
поздравления по случаю Вашего
дня рождения!**

Удивительным образом в Вас соединяются самые разные таланты и достоинства: дар выдающегося руководителя — с большим жизненным опытом и житейской мудростью, масштабность замыслов и свершений — с умением найти подход к каждому человеку, высокая требовательность и организованность — с доброжелательностью и душевной теплотой. Мы всегда вдохновляемся Вашим примером и нуждаемся в Вашем совете, помощи и поддержке!

Пусть каждый новый день приносит Вам только приятные сюрпризы, заряжает энергией, дарит отличное настроение.

Желаем, чтобы Вас и впредь окружали преданные люди и надёжные партнёры, готовые поддержать словом и делом. Здоровья, оптимизма, процветания и реализации всех начатых и запланированных проектов!



АВТОРСКИЕ ДОМА

**Руководство и коллектив
холдинга «РСТИ»**

4 ТЕМА НОМЕРА

Без комплексов

НЕДВИЖИМОСТЬ. Около трети городских земель, на которых Смольный ранее установил зоны КРТ, лишаются данного статуса. Для владельцев недвижимости это шанс приступить к реализации девелоперских проектов.

Проект Правил землепользования и застройки (ПЗЗ), опубликованный в рамках общественных обсуждений, содержит среди прочего зоны, «в границах которых предусматривается осуществление комплексного развития территории». Всего их 11. Действующие сейчас ПЗЗ содержат 18 таких зон. Часть из них предполагается исключить, ещё в части — изменить границы, в основном в сторону уменьшения площади.

Что такое КРТ

В 2016 году в федеральном законодательстве появилось понятие комплексного и устойчивого развития территорий (КУРТ). Впоследствии термин сократили до КРТ. Широкую известность он получил в связи с проектами реновации хрущёвок. Однако в законодательстве описываются также процедуры развития незастроенных территорий и участков, занятых нежилой застройкой. Смысл КРТ заключался в том, чтобы облегчить развитие сложных зон, например имеющих множество собственников. Также подразумевалось, что в рамках КРТ можно будет реализовывать крупные проекты, включающие в себя не только коммерческие объекты или жильё, но и всю необходимую инфраструктуру.

В соответствии с федеральным законодательством в 2017 году городские власти установили в ПЗЗ 14 зон КУРТ. Впоследствии этот список менялся — одни зоны исключались, другие устанавливались. Неизменно только одно: ни один проект КРТ до нынешнего момента не реализован в Петербурге. Это подтверждают в комитете по градостроительству и архитектуре. «ДП» не удалось найти упоминаний не только о запуске такого проекта, но даже о подготовке к нему.

Сначала это объяснялось проблемами в законодательстве. В Смольном ждали уточнений на федеральном уровне, потому принимали городской закон. В теории нормативная база была готова осенью 2021 года. Однако воспользоваться ею никому всё равно не удалось.

«Я на эту тему даже писал в Минстрой, — вспоминает глава УК «Теорема» Игорь Водопьянов, чьи участки в Стрельне оказались в зоне КРТ. — Оттуда мне пришла бумага о том, что у нас приняты все законы, их надо соблюдать и можно вести строительство в зоне КРТ. Поэтому единственное объяснение заключается в том, что мы не можем понять всей мудрости этих законов. В других регионах, включая Ленинградскую область, владельцы земельных участков, видимо, гораздо умнее и у них получается что-то реализовать».

В 2021 году в Смольном не скрывали, что устанавливают зоны КРТ, в частности, для того, чтобы не допустить бесконтрольной застройки территорий. Впрочем, как показывает практика, проекты на территориях КРТ всё-таки запускаются, просто для этого чиновники снимают с таких территорий соответствующий статус. И по факту это уже получается не проект КРТ, а обычный девелоперский проект.

Кому удалось снять КРТ

Ещё до разработки новых ПЗЗ Смольный «освободил» несколько территорий от статуса КРТ. Самые яркие примеры — территория завода «Ригель» в Петроградском районе, которую застраивает ГК «Евроинвест», и бывший участок НИИПТ на ул.

Академика Константинова, где сейчас строит «Трест».

Среди территорий, теряющих статус КРТ в новых ПЗЗ, можно выделить территорию в Горской, к северу от Приморского шоссе, которую в 2018 году выиграла на торгах «Дом.РФ» компания «Унистрой» из Татарстана. Смольный долго согласовывал проект, одобрили в итоге порядка 0,5 млн м² малоэтажного жилья со всей необходимой инфраструктурой. В 2023 году компания получила разрешение на строительство.

Неподалёку, в центре Сестрорецка, более чем наполовину сокращается площадь зоны КРТ на территориях Сестрорецкого инструментального завода. Там много лет тянется проект создания общественных пространств, при этом неоднократно менялся и девелопер проекта. Сейчас, по данным СМИ, его ведёт ООО «Специализированный застройщик ЭВО», принадлежавшее бывшему совладельцу Oz group Виктору Осокину. Как минимум на один из участков в конце прошлого года оформлена ипотека.

Ещё одно крупное сокращение зоны КРТ запланировано в Каменке. Среди «освободившихся» территорий — участок УК «Балтинвест», приобретённый в середине 2024 года у вдовы Игоря Минакова Анны Персияновой.

Снимается зона КРТ на наб. Обводного канала, 199–201, где ранее «Охта групп» реализовала проект «Обводный двор». Как пояснили в компании, проект был реализован до установления зоны КРТ. Тем не менее на участке множество собственников, которые теперь тоже смогут заниматься редевелопментом.

На противоположной стороне Обводного канала из КРТ выходит ряд корпоров «Красного треугольника». Например — крупный корпус по адресу: Старо-Петергофский пр., 30, корп. 2. По данным Росреестра и «Контур.Фокус», земля под ним принадлежит Александру Бобкову, которого в 2017 году называли исполнительным директором АО «МФК «Лакта центр». Предприниматель является соучредителем множества юрлиц, в частности является единственным учредителем УК «ГСК Холдинг» — крупного строительного подрядчика.

На другом конце наб. Обводного канала, в районе Французского ковра, реализовать девелоперские проекты давно хочет целый ряд собственников. Например, об этом гово-



↑ Целый ряд строек может стартовать после утверждения ПЗЗ ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

рили владельцы «Невской мельницы». Речь даже шла о переносе в другое место мукомольного комбината. Среди других заинтересованных лиц — холдинг «АБС» и УК «Свиньин и партнёры». Участки в квартале между Обводным и ул. Профессора Качалова регулярно выставляются на продажу и меняют собственников.

Несколько зон КРТ было установлено на юге города для территорий бывших военных частей. Это Жилгородок №15 в Ломоносове, воинская часть в Новосергиево и аэродром Горелово. Девелоперы интересовались последним объектом. Сообщалось, что его передадут группе компаний «Алькор», связанной с «Главстроем». Однако в марте 2025 года правительственная комиссия решила оставить почти 300 га в собственности Росимущества.

Ещё более крупная зона КРТ установлена вдоль КАД в районе аэропорта Пулковое. Развивать её хотели, в частности, вертолётная компания «Хелидрайв», сельхозпроизводитель ЗАО «Предпортовый», производитель водонагревателей ГК Thermex.

Наконец, КРТ покидают объекты МЧС на Вознесенском шоссе и садоводства «Красный Октябрь» в районе Уткиной Заводи. Территория последнего может быть очень интересна для застройки.

Кто остался в КРТ

Как было сказано выше, согласно проекту ПЗЗ, в КРТ остаётся 11 территорий. Это, например, депрессивная территория Ново-Ковалёво в Красногвардейском районе. Включить её в КРТ просили местные жители, надеясь таким образом улучшить свои бытовые условия. Но пока, кроме заветного статуса, они не получили больше ничего. Прямо по соседству с ними новый квартал строит ЛСР, однако это уже территория другого региона — Ленобласти.

На Дальневосточном проспекте, южнее Зольной ул., КРТ сохранено на территории, которую планировала развивать строи-

тельная компания Glorax. Соответствующее соглашение с городом было даже подписано на ПМЭФ-2022. Речь шла о строительстве 150 тыс. м² жилья. Но в 2023 году руководство Glorax сообщило, что ставит проект на паузу.

В зоне КРТ остался участок на углу наб. Обводного канала и Глухоозёрского шоссе. Там расположен, например, БЦ «Обводный, 28». В Стрельне остаётся участок на Ропшинском шоссе, принадлежащий ООО «Красные зори» Кирилла Шишкова — бизнес-партнёра Игоря Водопьянова. Два участка — на Краснотельском шоссе. Один из них в 2021 году купило ООО «СЗ «Отделфинстрой» из Чебоксар. Сейчас компания заканчивает подготовку проекта планировки территории. Не исключено, что после этого она получит право выхода из КРТ.

Почти без изменений границ сохраняется самая большая в городе зона КРТ между Пушмином и Колпино. Среди владельцев крупных земельных участков там есть, например, Setl Group, причём как минимум один участок компания передала в ЗПИФ по договору купли-продажи будущей вещи. Такие сделки практикуются при наличии конкретных планов по строительству того или иного объекта.

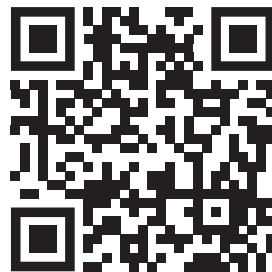
Ещё одна территория сохранена неподалёку, в Петеро-Славянке. Среди владельцев земли там — компания «Антик» Александра Колотова. Наконец, осталась зона КРТ к северу от Вознесенского шоссе, занятая гаражными кооперативами и огороженностью «Северный».

«Изменение границ КРТ связано с изменением функционального зонирования генерального плана и, как следствие, изменением территориального зонирования ПЗЗ. Из границ КРТ, как правило, исключены территории садоводств, режимных и производственных территорий», — прокомментировали в комитете по градостроительству и архитектуре.

АЛЕКСАНДР ЛОБАНОВСКИЙ
aleksandr.lobanovskii@dp.ru

ЗОНЫ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

Территории Петербурга, в границах которых предусматривается комплексное развитие



ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ
партнёр, руководитель практики
по недвижимости и инвестициям
АБ «Качкин и партнёры»

Отнесение участка к территории
КРТ создаёт невозможность строительства и реконструкции на нём без применения положений о КРТ, а это включает в себя механизм выбора лица, развивающего территорию (либо сами собственники объединяются и идут как «инициатива правообладателей», либо администрация принимает решение о реализации КРТ и проводит торги, либо назначает «оператора»), обязательное заключение соглашения с городом о распределении обязательств по инфраструктуре, обязательную разработку ППТ (если нет ранее разработанного с одобряемыми городом параметрами), ограничение на выдачу ГПЗУ, РНС и даже предоставление участков до заключения соглашения о КРТ и в некоторых случаях утверждения ППТ. Иными словами, территория «замораживается», пока её развитие не будет реализовываться именно по правилам КРТ. К сожалению, в городе нет ни одного реализуемого проекта КРТ и пока город использует эти механизмы исключительно как способ «заморозить» девелопмент территорий, а не как способ их более активного развития, как это задумывалось федеральным законодательством.



БОРИС МОШЕНСКИЙ
генеральный директор
компании Maris

КРТ действительно служило
своего рода стопором на реализацию проектов по застройке территорий, на которых оно было зарегистрировано. Некоторые из данных локаций являются очень перспективными для реализации как жилой, так и промышленной застройки. Наиболее же интересными являются территории, прилегающие к центру города. Например, наб. Обводного канала и пр. Обуховской Обороны, в которых можно реализовать модернизацию промышленного кластера, а также территория между КАД и аэропортом, где активно развивается жилищное строительство.



МАРИЯ ФЕДОРОВА
управляющий партнёр
Puzzle Realty

Безусловно, это очень интересные изменения, особенно в зоне Курортной застройки. Например, территория Сестрорецкого инструментального завода является одной из самых больших и перспективных.

Комплексное развитие указанных территорий может повысить их инвестиционную привлекательность на фоне текущей стагнации в девелоперских проектах, вызванной высокой ключевой ставкой и повышенным процентом на вкладах. Снятие статуса КРТ, безусловно, повысит интерес девелоперов к этим участкам.

Тем не менее хочу отметить, что для активизации девелоперской деятельности нужны не только изменения в правилах, но и наличие стабильного спроса на новые объекты. В этом контексте наиболее привлекательными могут стать именно участки с возможностью создания инфраструктуры для проживания и отдыха или логистических и деловых центров, как, например, территория около аэропорта Пулково.

2700
ГЕКТАРОВ —

общая площадь территорий
Петербурга, в границах
которых предусматривается
комплексное развитие

6 НОВОСТИ БИЗНЕСА

КРИПТОВАЛЮТЫ

Биткоин во власти тарифных войн

Рынок криптоактивов отыграл падение, произошедшее в первой декаде апреля. За последние 7 дней совокупная капитализация всех выпущенных в обращение криптовалют выросла на 10% и на вечер 15 апреля составила \$2,765 трлн, свидетельствуют данные информационного ресурса Coingecko.

Однако прошедшая неделя оказалась крайне волатильной для крипторынка. Биткоин завершил семидневку на отметке \$85 609, показав рост на 8,4%. Путь к такому результату был тернистым — цена колебалась в широком диапазоне — от \$74 508 до \$86 100. Эфир достиг \$1631,13 (+4,1% при колебаниях от \$1417 до \$1677).

«Ключевым фактором влияния на рынок криптовалют стала непредсказуемая тарифная политика администрации Трампа. В начале недели заявления о введении 104%-ных пошлин, затем дошедших до 145%, на китайские товары обрушили не только криптовалюты, но и мировые фондовые площадки, — комментирует финансовый аналитик BitRiver Владислав Антонов. — Биткоин достиг минимума \$74 508, прежде чем Трамп объявил о приостановке тарифов для стран, не принимающих ответных мер. Это заявление спровоцировало мощный отскок актива — на 12,19%, а включая 15 апреля — на 15,4%».

Макроэкономические показатели, по мнению экспертов, также сыграли значимую роль. Снижение индекса потребительских цен и рекордное с октября 2023 года падение индекса цен производителей на 0,4% усилили надежды на смягчение монетарной политики. Особенно воодушевили рынок намеки Сьюзан Коллинз из ФРС Бостона на готовность использовать различные инструменты для стабилизации рынков при возникновении проблем с ликвидностью.

«Мой прогноз остаётся осторожно оптимистичным. Для уверенного роста биткоину необходимо сочетание трёх факторов: снижение активности президента Трампа (много говорит), позитивная динамика на фондовых рынках и продолжение ослабления индекса доллара США, который уже достиг трёхлетних минимумов», — резюмирует Владислав Антонов.

Во вторник пара BTC/USD повышалась до \$85 917. Цена продолжит восстанавливаться на фоне позитивной новости о временной отмене пошлин на электронику из Китая, что может поддержать рынки до конца недели. По мнению аналитика, нынешняя техническая картина показывает, что преодоление уровня \$86 300 и \$90 300 откроет дорогу к заветной зоне \$99 000–100 000. Но для полноценного слома нисходящего тренда критически важно закрепление выше \$89 200 к концу недели.

Один из советников по цифровым активам президента США — Бо Хайнс в начале недели сообщил, что власти страны ищут разные способы пополнения резервного фонда биткоинов. Согласно подписанному Трампом указу, государственный запас биткоинов можно увеличивать без расходования средств, полученных от рядовых налогоплательщиков, например за счёт конфискованных у преступников монет. Но не хотят ограничиваться изъятием криптовалюты и пытаются придумать «креативные методы» пополнения резервного фонда. Например, эти перечисленные в казну таможенные пошлины. Инвесторы, напротив, ожидают резкого падения котировок, чтобы правительство США могло начать пополнять свой фонд подешевевшей монетой.

На текущей неделе внимание будет приковано к публикации данных по розничным продажам, промышленному производству и заявлениям членов FOMC. Эти факторы могут существенно повлиять как на курс доллара, так и на криптовалюты.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Цена биткоина, \$ тыс.



78,993
08.04.2025

85,711
15.04.2025*

Источник: Coingecko

* На 19:00 по московскому времени

Культурные инвестиции

БИЗНЕС СТАЛ БОЛЕЕ ВОВЛЕЧЁННО УЧАСТВОВАТЬ В РАБОТЕ МУЗЕЕВ, НЕ ОГРАНИЧИВАЯСЬ ПРОСТЫМ СПОНСОРСТВОМ

Бизнес пересматривает принципы своего сотрудничества с культурными институтами. Компании уже не хотят видеть себя просто источниками финансовой поддержки. Они претендуют на то, чтобы самим становиться инициаторами и двигателями культурных и социальных программ. Такие тезисы были озвучены экспертами в ходе обсуждения на круглом столе «Музеи и меценаты. Дружба и взаимовыгодное партнёрство», прошедшем в Государственном Эрмитаже.

Без обязательств

Директор общественно полезного фонда «Эрмитаж XXI век» Зорина Мискова подчёркивает, что ранее среди больших партнёров, как правило, были крупные производители алкогольной продукции, которые должны были по требованию российского законодательства передавать часть средств на развитие культурных, научных и спортивных проектов. Они просто выполняли свои обязательства, отчитывались, и этим всё заканчивалось. Сейчас крупные корпорации, которые до этого не были ориентированы на помощь сфере культуры, начинают развиваться и задавать новые тренды в сотрудничестве. Компании научились интегрировать свои цели в общие проекты.

«Последние масштабные выставки в Эрмитаже не могли состояться без партнёров, потому как у музея нет средств на целевое расходование. Крупные корпоративные средства, не только финансовые, но и ресурсы социальных программ, идей, дают новый стандарт сотрудничества», — подчёркивает Зорина Мискова.

Музеи также стали уделять большее внимание имиджу компаний, которые высказывают желание сотрудничать. Ведь если бездумно привлекать бизнес, у которого нет вкуса или нарушено представление об искусстве, это будет выглядеть как грубый коммерческий ход. Есть вероятность выглядеть в глазах зрителя пошло.

Картинки с выставок

Генеральный директор Государственного Эрмитажа Михаил Пиотровский отметил: выбор — что именно спонсировать — остаётся за бизнесом. И компании стали более осознанно к нему подходить. Теперь, имея бюджет, например, \$6 млн, партнёры будут исходить из принципа, что престижнее и интереснее — одна картина или целая выставка за ту же сумму.

«Связь предпринимательства и искусства призвана не только развивать культуру, но менять и воспитывать людей. Формировать понимание, что изображено на картинах Веронезе, а не ограничиваться знанием только «Бурлаков на Волге». Меняем это, даже когда у нас конфетные обёртки с эрмитажными вещами», — подчеркнул он.



↑ Музей — это не только выставки, но и научная работа. И всё это стоит недёшево. ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

Эту мысль развила управляющий директор ПАО «Магнит» Анна Мелешина. Она рассказала, что основная задача упаковки для продуктов с изображениями картин, выставленных в Эрмитаже, — сблизить мир высокого искусства с массовой культурой, сделать его доступнее каждому.

«Наше партнёрство с Эрмитажем носит в первую очередь гуманитарный характер. Но в долгосрочной перспективе оно может позитивно сказаться на укреплении бренда «Магнита», повысить лояльность покупателей к сети. Мы пробуем реализовывать и проекты с коммерческой составляющей. Например, уже 2 года подряд к Новому году выпускаем в партнёрстве с музеем праздничную коллекцию кондитерских изделий. Она пользуется очень высоким спросом, но ставить такие проекты на поток мы не планируем. Для нас это в первую оче-

редь инвестиции в развитие культуры и бренд», — рассказывает эксперт.

Анна Мелешина считает, что партнёрство сейчас важно нативно встраивать в восприятие граждан, особенно молодого поколения. И нет ничего хуже, чем пытаться насаждать какие-то ценности силой. В ходе сотрудничества компания уже получила большие охваты и просмотры в социальных сетях, публикации о партнёрстве в СМИ.

Всё для людей

Менеджер программ социальных инвестиций JTI Россия Екатерина Лёвшина подтверждает, что за 20-летний опыт сотрудничества с музеем стратегия партнёрства изменилась. Если раньше компания просто финансировала реставрацию экспонатов и создание выставок, то сейчас принимает участие также в приобретении коллекций. В сотрудничестве с Эрмитажем компания стала делать акцент на человекоориентированной инклюзии.

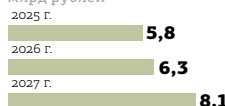
«В последние годы мы ещё более фокусно смотрим в сторону оснащения шрифтом Брайля отреставрированных при нашей помощи экспонатов и доступности выставок для старшего поколения. В будущем планируем спонсировать выставку, которая будет максимально инклюзивной», — заключает эксперт.

ЕЛИЗАВЕТА ЦВЕТКОВА
elizaveta.tsvetkova@dp.ru

Досье

Доходы ФГБУК «Государственный Эрмитаж», согласно Плану финансово-хозяйственной деятельности на 2025 год и плановый период 2026 и 2027 годов,

млрд рублей



Источник: bus.gov.ru

В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРИДЁТСЯ МИРИТЬСЯ С ОЧЕНЬ НИЗКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

Группа компаний «ТРЕСТ» в 2025 году планирует вывести на рынок Петербурга несколько новых проектов, начинает строительство курортного комплекса в Калининградской области. Параллельно застройщик готовится к выходу в два новых региона и освоению новых сегментов рынка. Обо всем этом, а также о необходимости работы с низкой прибылью для сохранения бизнеса и возможностях для роста в кризис — в интервью с совладельцем компании Анзором Берсировым.

В начале года существовали опасения, что в продажу будет выведено минимальное количество новых объектов. Какие новые проекты разрабатывает сегодня «ТРЕСТ»?

— Самый большой проект в разработке сегодня — Парголово, малоэтажный жилой квартал общей площадью около 200 тыс. м². Думаю, что мы выведем его на рынок до конца этого года или в начале следующего. Это будет бизнес-класс с трёхметровыми потолками и сильной архитектурой, которую для нас разработало шведское бюро Semrén & Månsson. В этом проекте мы решили пойти наперекор принятым на рынке стандартам и делаем всю территорию открытой. Подготовлен единый проект благоустройства, как бы «перетекающий» из двора во двор, связывая все общественные пространства, парки, сады и школы.

Стоит ли ожидать новых проектов в других городских локациях?

— Мы точно запустим новый проект на Русановской улице — три очереди, включая школу. Строительство квартала планируем начать этим летом. Там стоит интересная задача. Район застроен жильем масс-маркета, но наш участок вытянут вдоль реки Утки, что позволяет заявлять и строить жильё более высокого уровня. Тем более что городом здесь запланировано широкое общественное пространство — набережная со сквером. Третья очередь нашего комплекса стоит практически на Октябрьской набережной. Учитывая высоту в 75м, у квартир будут отличные виды на Неву. Проект делает студия «Интерколумниум» Евгения Подгорнова, так что это будет интересная высотная архитектура. В проекте будут семейные квартиры с большой средней площадью и функциональными планировочными решениями. Также предусмотрены большой подземный паркинг и интересное благоустройство. Учитывая всё это, наш жилой комплекс повысит общий уровень локации.

Это два крупных разноплановых проекта. Разве сейчас время для таких стартов?

— Мы работаем на рынке девелопмента и строительства жилья 33-й год и планируем продолжать ещё минимум в два раза дольше. У нас нет возможности взять и остановить все процессы на сложный период. Те проекты, что мы запланировали два года назад, сейчас подходят к своей активной фазе. Мы не можем их отложить — помимо прочего, у нас также есть коллектив, есть обязательства перед нашими покупателями, дольщиками и т.д.

Да, экономика сейчас сложная и, вероятно, в ближайшие несколько лет придётся мириться либо с очень низкой рентабельностью, либо с нулевой. Получается работа ради работы. В любом случае выпадать из рынка — всегда плохо, очень сложно потом возвращаться. И, не претендуя на авторство, скажу также, что любой кризис — это возможность для роста.

Вы говорите о кризисе, но компания закончила год с хорошими показателями. Кто сейчас покупает квартиры в ваших домах?

— У Группы компаний «ТРЕСТ» всегда была самая крупная средняя площадь квартир на рынке. Сегодня этот показатель составляет 60 м². Это не просто цифра. Это принцип, это подход к продукту, проектам



Фото Сергей Ермохин

и к нашим клиентам. Мы строим семейное жильё, рассчитывая на постоянных покупателей из числа конечных пользователей, не инвесторов. Семейные клиенты руководствуются фундаментальными ценностями, им важны площадь и планировка квартиры, дворовое пространство, архитектура, локация, соседи. Эти запросы никогда не меняются и не зависят от трендов, моды, экономической ситуации. Благодаря этому, портрет нашего покупателя практически не меняется. А благодаря озвученному государством курсу на рост демографии, семейные ценности, у него сейчас стало больше возможностей для покупки квартиры.

Если мы говорим о семейных покупателях, то нельзя обойти тему социальной инфраструктуры и вашей школы, заявленной как лучшей в России. Что сейчас происходит по этому проекту?

— Школа на 1300 мест, которую мы сейчас строим в квартале NEWПИТЕР, — действительно продолжение этой идеологии. Мы уверены, что проектам, связанным с детьми, надо уделять особое внимание. Среда и архитектура, которые мы создаём, во многом воспитывают будущее поколение. И наши дети достойны того, чтобы учиться в классных, стильных, красивых детских садах, удобных и эргономичных школах. К будущей школе мы подошли с таким посылом, заявляя как преимущество не просто наличие объекта в шаговой доступности, а наличие супершколы.

Когда мы начинали, таких школ по всей стране было не больше десяти, сегодня — уже больше, это отличная тенденция, которую, правда, в Петербурге, в отличие от Ленинградской области, мы пока не наблюдаем.

Мы провели всероссийский конкурс среди компаний, которые имели опыт работы на действительно знаковых образовательных объектах. Победила компания «Атриум». «Рабочку» делает другая компания — «Балтинвест Проект», с которой мы построили в NEWПИТЕР детский сад, буквально произведший фурор. Ещё на стадии эскиза привлекли студию «Дизайник» и агентство «Точка ПСИ», которое занимается психологией детей и методологиями образования. Не понимая психологию детей, создавать для них пространство не совсем правильно.

Получается дорого?

— У нас очень хорошая экономика по ТЭПам, потому что пропадают лишние коридоры. При этом будет много залов, которые не предусмотрены в стандартных школах и создать которые рекомендовали психологи. Пространство объединяется коридором, атриумом, который является центральным ядром. Мы не стали делать большой актовый зал, это было серьёзное решение. Они используются в лучшем случае раз в месяц, а стоят очень много.

Удивительно, что вам согласовали такой проект.

— Всё, что эти годы происходит в жилом квартале NEWПИТЕР во взаимоотношениях с муниципальными властями, действительно удивительно. Я всегда говорю, что успех этого проекта не только наша заслуга, но и муниципальных властей, а также мастер-девелопера в лице института, который установил здесь свои правила и следит за их исполнением.

В прошлом году вы анонсировали крупный туристический проект в Калининграде.

— Нам всегда нравился Калининград и как регион, и как рынок. Мы работаем там с 2008 года, а в прошлом году в какой-то момент неожиданно для себя стали крупнейшим частным застройщиком по объёмам строительства.

Сейчас запускаем абсолютно уникальный проект в городе Пионерском на берегу Балтийского моря, в 2 км от Светлогорска — туристический кластер. Наш участок находится на мысу, на высоте 16 м от уровня моря, прямо на первой линии. Здесь мы проектируем большой комплекс апартаментов со всей туристической инфраструктурой почти на 100 тыс. м². Первая очередь — премиальный объект с ресторанами, огромным спа-центром, открытыми бассейнами на берегу моря. Вторая линия — четырёхзвездочный апарт-комплекс, за ним семизвездочные апартаменты жилого формата. Доминантой будет первая на Балтийском побережье 20-этажная башня.

Планируете выход в следующие регионы?

— Есть стратегическая задача добавить к 2030 году в портфель два региона, в этом году мы планируем в один, но называть его пока не буду.

С чем связано желание освоить новые рынки? Вам тесно в Петербурге?

— Рынок Петербурга, это мое личное субъективное мнение, — самый сложный, с точки зрения девелопмента, в стране. Сложности две: экономика и зарегулированность. Это не значит, что мы собираемся отсюда уходить, но у нас есть внутренний запрос на увеличение объёмов, который в Петербурге становится всё сложнее реализовать.

В последние годы «ТРЕСТ» также активно работает в сегменте коммерческой недвижимости. Зачем вам это нужно?

— У нас в портфеле есть несколько нежилых проектов. На севере города разрабатываем достаточно крупный офисный проект и в перспективе трёх лет будем вводить его на рынок. На улице Профессора Попова планируем офисный проект со своей новой штаб-квартирой, где, вероятно, какой-то объём будет выведен на рынок. Ведём переговоры по поводу ещё одного офисного проекта. Также начинаем развивать индустриальную недвижимость — light industrial, склады, мелкие производства и т.д.

«ТРЕСТ» со стороны производит впечатление достаточно консервативной компании в хорошем смысле этого слова. Но сейчас вы смотрите новые регионы, новые форматы.

— Свой консерватизм, который выражается во взвешенных решениях, понятном качестве продукта, используемых материалах и т.д., мы ощущаем как преимущество. Но консервативный — не совсем правильное слово. Мы столько лет работаем только потому, что всегда ощущали, куда движется рынок и чем нужно заниматься. Например, мы практически первыми в стране и регионе сделали проект комплексного развития территории — жилой комплекс «Капитал» в Кудрово. Даже работая с таким консервативным материалом как кирпич, мы всегда были на острие технологий. То, что сейчас происходит в компании, — планомерное развитие, которым мы занимаемся, руководствуясь нашими ценностями.

8 НОВОСТИ БИЗНЕСА



Ожидается потепление

ТУРИЗМ. На майские праздники в Петербург может приехать на 5% больше людей, чем в прошлом году, заявили в комитете по развитию туризма. В отелях уже заканчиваются номера.

Глава комитета по развитию туризма Евгений Панкевич заявил, что с 30 апреля по 11 мая в город планируют прибыть около 880 тыс. туристов. С 1 по 4 мая гостиничные комплексы будут загружены на 82%, с 4-го по 11-е число — на 88%.

По данным сервиса «Островок», число бронирований размещения в Петербурге на майские праздники (1–11 мая) выросло на 23% относительно прошлого года. Город лидирует по числу заявок среди всех российских направлений и занимает долю 19%. Средняя стоимость забронированной ночи в отелях и апартаментах города на Неве на майский уик-энд составляет 6550 рублей (+19% год к году).

«Удачная конфигурация выходных в этом году позволила большому количеству туристов спланировать отдых. Загрузка свыше 80% кажется реалистичной. Более того, мы не исключаем, что в пиковые даты она может быть даже больше», — прокомментировала в компании.

В сети бутик-отелей Academia отметили, что наибольший спрос пользуются первомайские праздники, загрузка по сети в период каникул достигает 80%.

«В отелях представлены разные категории номеров для гостей с разными запросами. Стоимость проживания может доходить до 45 тыс. рублей за ночь (в исторических люксах). Уже сейчас мы фиксируем прирост средней цены (ADR) на 15%, и это не предел», — рассказали там.

В пресс-службе Национального туроператора «Алеан» поделились, что спрос на объекты размещения города на май-

ские вырос на 30% год к году. Средняя продолжительность тура — 4–5 дней.

«Дефицита мест пока нет. Цены на экскурсионные туры выросли на 10–15% относительно прошлого года. Так как отели придерживаются динамического ценообразования, на фоне высокого спроса стоимость проживания в объектах размещения ещё может вырасти», — предупредили там.

Экскурсионные туры в Петербург на двоих на 5 дней стоят от 38,1 тыс. рублей без учёта проезда. Впрочем, цены каждый туроператор устанавливает самостоятельно.

В пресс-службе туроператора Алеан поделились, что средняя глубина бронирования остаётся на уровне прошлого года и составляет чуть меньше 2 месяцев, что говорит о том, что майские праздники бронируют заранее. Туристы всё чаще выбирают формат мини-отпуска и бронируют отели четыре–пять звёзд, чтобы успеть насладиться комфортом и посмотреть все ключевые достопримечательности. По наблюдениям компании, весной большой популярностью пользуются экскурсионные туры. Спрос на поездки в Северную столицу на первые майские пока превышает показатели второго праздничного периода.

Периоды длинных выходных значимы не только для туроператоров и отельеров, но и для других сфер петербургского бизнеса. С 27 апреля по 12 мая 2024 года Петербург посетили 850 тыс. туристов и экскурсантов — их общий вклад в экономику города составил почти 33 млрд рублей.

Дарья Дмитриева
daria.dmitrieva@dp.ru

11,6

млн туристов посетили Петербург в 2024 году

Мясокомбинат взлетает

АТТРАКЦИОНЫ В «ДИВО ОСТРОВЕ» ХОТЯТ СДЕЛАТЬ ПАТРИОТИЧНЕЕ



↑ Экстремальная горка с необычным названием работает с 2015 года ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

В акте историко-культурной экспертизы проекта, обнародованном на сайте комитета по охране памятников, рассказывается о планах по переименованию одного из главных аттракционов Приморского парка Победы — американских горок «Великолукский мясокомбинат».

«Для поддержания и развития главной идеи создания мемориального парка Победы на территории «Диво Острова» существующий экстремальный скоростной аттракцион под названием «Великолукский мясокомбинат» в связи с тем, что в его конструкции имеются элементы с акцентом на военную авиацию, рекомендуется переименовать в тематический аттракцион «Высший пилотаж», — сообщается в документе.

Связь с авиацией и космонавтикой должна будет прослеживаться и с другими аттракционами парка. «Ввиду актуальности темы военной подготовки молодого поколения с акцентом на технические виды спорта тема авиации и космонавтики нашла отражение в специфическом подборе первых парковых аттракционов Приморского парка Победы, в числе которых были колесо обозрения, парашютная вышка, автодром», — говорится в опубликованном акте.

Скоростные виражи на рельсах, по мнению авторов экспертизы, позволяют «ощутить пассажирам не только перегрузки, которые действуют на лётчиков при исполнении элементов высшего пилотажа, но и напряжение, с которым они сталкива-

лись при выполнении боевых задач на пути к достижению Победы».

Одновременно согласуются изменения в документацию, которые позволяют перенести на новое место колесо обозрения. Как утверждает, этот аттракцион по выходным слишком популярен и перед ним скапливается много посетителей. Для колеса решено выбрать более просторную площадку в парке. Подчеркивается, что колесо «как семейный аттракцион создаёт и сохраняет воспоминания детства, время, проведённое с близкими людьми».

Также колесо имеет символическое значение — оно представляет собой течение времени, прогресс, возможность достижения новых высот, объясняется в историко-культурной экспертизе. Там же уточняется, что подобный аттракцион был в парке по крайней мере с 1960-х годов.

Заказчиком экспертизы выступило ЧУК «ПКИО

«Северная Венеция», которое с 2001 года является арендатором территории городка аттракционов в Приморском парке Победы. Сооружения занимают несколько участков общей площадью около 16 га. Выручка частного учреждения культуры, по данным «Контур.Фокус», по сравнению с прошлым годом увеличилась на 16% и составила на конец 2024-го 2,1 млрд рублей. На компанию зарегистрирован товарный знак «Диво Остров». Конечным владельцем организации, по данным «Контур.Фокус», предположительно, является Владимир Подвальный. Он занимает должность генерального директора ООО «Великолукский свиноводческий комплекс», ООО «ВСЦ» и является владельцем ООО «Рассвет», которое обладает правом использования торгового знака «Великолукский мясокомбинат».

ВАДИМ КУЗЬМИЦКИЙ
vadim.kuzmitchik@dp.ru

ТФОМС стал богаче

МЕДИЦИНА. Бюджет Территориального фонда обязательного медицинского страхования Петербурга по итогам 2024 года вырос на 1,1%, достигнув 164,4 млрд рублей.

Согласно оперативной сводке Контрольно-счётной палаты Петербурга, расходы ТФОМС в 2024 году оказались исполнены на 96,9% от плана, или на 163,4 млрд рублей. Аудиторы сравнивали целевые бюджетные значения, установленные утверждённым бюджетом, с итоговыми результатами. В Законодательное собрание Санкт-Петербурга отчёт поступит на следующей неделе.

Основная часть доходов ТФОМС формируется за счёт безвозмездных поступлений из бюджета федерального фонда ОМС (на них приходится 80%) и городской казны (12%). Оставшиеся 8% приходятся на различные субвенции (межбюджетные трансферты). В целом доходы петербургского фонда в прошлом году относительно 2023-го выросли на 18,2 млрд, или 12,4%, расходы — на 17,8 млрд, или 12,2%.

На текущий год, согласно утверждённому бюджету, доходы петербургского ТФОМС по сравнению с прошлым периодом вырастут ещё на 12%, или 19 млрд, до 183,6 млрд рублей.

Планово на 2026 год доходная часть может вырасти на 6% (+12 млрд). Как следу-

ет из пояснительной записки к проекту бюджета, также по 4% ежегодно будет увеличиваться сумма поступлений от штрафов и различных санкций участников системы ОМС. Впрочем, они составляют не более 0,25% от всех доходов.

В Петербурге в системе ОМС работают шесть страховых компаний. Из них пять — филиалы московских страховщиков. Единственный местный игрок, АО «Городская страховая медицинская компания» (ГСМК), на 100% контролируется городом.

Предпоследний местный страховщик рынка ОМС, «Капитал полис-мед», был продан в 2021 году структурам группы компаний «Ингосстрах». Затем компания была присоединена к специализированной «Ингосстрах-М».

ТФОМС после 2020 года перестал раскрывать данные по объёму финансовых средств, перечисляе-

мых страховым медицинским организациям.

Как ранее писал «ДП», на тот момент 31% рынка в денежном эквиваленте занимал СОГАЗ, 25% приходилось на «Капитал МС», 20% — ГСМК, МАКС и РЕСО координировали 10% и 9% соответственно. Таким образом, «Ингосстрах» получил 5%.

В феврале текущего года в ТФОМС произошли кадровые перестановки. Возглавлявший его на протяжении последних 2 лет Константин Звоник был назначен вице-губернатором Петербурга, курирующим медицину. Кресло руководителя фонда с приставкой «врио» перешло сперва к заместителю директора Михаилу Тропынину, который устроился в фонд весной 2024 года. Но спустя всего двое суток его сменила Ольга Горохова, а Тропынин снова стал заместителем.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

**Деловой
Петербург**

СОЗДАЙТЕ PR-ПРОФИЛЬ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ И МЕДИА ВАШЕГО БИЗНЕСА

PR-профиль в «Деловом Петербурге» —
инструмент управления деловой репутацией и продвижения компании
среди многомиллионной бизнес-аудитории

- Повышайте узнаваемость бренда — формируйте и поддерживайте положительный имидж компании
- Привлекайте внимание к продуктам и услугам
- Демонстрируйте экспертность и опыт компании и руководителя

РАССКАЖИТЕ О СВОЁМ БИЗНЕСЕ В ВЕДУЩЕМ БИЗНЕС-СМИ РЕГИОНА С ПОМОЩЬЮ PR-ПРОФИЛЯ КОМПАНИИ

Предложение доступно для подписчиков «Делового Петербурга»

Узнать больше об опциях продвижения и оставить заявку
можно на сайте adv.dp.ru/top-podpiska
или перейдя по QR-коду

adv.dp.ru/top-podpiska



10 НОВОСТИ БИЗНЕСА

СОБЫТИЯ

Путин поручил разработать стандарты содержания и ремонта многоквартирных домов

Президент Владимир Путин заявил о важности повышения качества и прозрачности работы управляющих компаний и поручил разработать чёткие стандарты по содержанию и ремонту многоквартирных домов. Он сказал об этом на расширенном заседании президиума Госсовета в режиме видеоконференции. «Важно также выработать чёткие стандарты по содержанию и ремонту многоквартирных домов. Их в нашей стране более 950 тыс., и жильцам каждого из них должно быть понятно, как формируется плата за жилищные условия. Разумеется, как и куда расходуются эти средства, включая сборы на капремонт. За эти направления отвечают управляющие компании», — сказал президент.

/Интерфакс/

Ввод жилья в Петербурге в I квартале 2025 года упал на треть

В Петербурге в I квартале сдали 704 тыс. м² жилья, что на 34% меньше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, следует из данных Росстата. При этом по стране и в Ленобласти ввод жилья вырос. Так, в Ленобласти за 3 месяца ввели 1,4 млн м² (+17%). В Москве, для сравнения, сдали чуть меньше, 1,3 млн м² (+23%), лидер по вводу — Московская область (4,1 млн м², +53%). В России за отчётный период ввод жилья вырос на 8,95%, почти до 32 млн м². При этом населением построено около 24,7 млн м² (77% от общего объёма введённого жилья), что на 20% больше показателя января-марта прошлого года, приводит данные ведомства РИА Новости.

/dp.ru/

KIA может вернуться в Россию через 2-3 года

Возврат KIA и других иностранных автомобильных брендов в Россию ожидается не ранее чем через 2-3 года, сообщил топ-менеджер компании «Рольф» Николай Иванов. «Переговоров по возобновлению поставок на российский рынок пока нет», — цитирует топ-менеджера РИА Новости. Сообщения о возвращении KIA на российский рынок начали появляться в СМИ ещё накануне, 14 апреля. Несколько дилерских центров KIA в Петербурге сообщили, что не получали информации о планах возвращения марки в Россию. Позже представители конгломерата Hyundai Motor Group не подтвердили сведения о том, что компания KIA обновила план по продажам автомобилей на 2025 год с учётом российского рынка.

/dp.ru/

Сухум ждёт самолёты

Авиакомпании начали продажи билетов в Абхазию, сообщила пресс-служба министерства транспорта России. Регулярное прямое воздушное сообщение возобновится после более чем 30-летнего перерыва. Первый рейс авиакомпании «ЮБТ АЭРО» из Москвы (Внуково) в Сухум состоится 3 мая, а 6 мая начнутся полёты из Нижнего Новгорода в Сухум авиакомпании «Икар». «Работа над увеличением числа рейсов и привлечением к полётам других авиаперевозчиков продолжается», — отметили в Минтрансе. Сухумский аэропорт был закрыт в 1993 году по решению Международной организации гражданской авиации (ICAO) из-за конфликта в регионе. Это был единственный гражданский аэропорт Абхазии.

/dp.ru/

«Петровский» предлагают реконструировать

Стадион «Петровский» предложили реконструировать. Как отмечается в материалах, опубликованных на сайте петербургского комитета по градостроительству и архитектуре (КГА), после реализации проекта вместимость арены составит от 14 тыс. до 22 тыс. зрителей в зависимости от вида проводимых мероприятий. «Концепция проекта предполагает реконструкцию стадиона «Петровский» и развитие прилегающей территории... с целью создания единого кластера объектов культурно-спортивного назначения, который станет центром круглогодичного притяжения для всех жителей и туристов города», — говорится в тексте предложения по внесению изменений в Правила землепользования и застройки Петербурга. В рамках реконструкции стадиона рассматривается возможность построить новый пешеходный мост и подземный переход под Тучковым мостом.

/dp.ru/

Осталась должна

АРБИТРАЖ. Росимущество взыскало 57,8 млн рублей с бывшей владелицы национализированной компании. Эти средства компания ей одолжила.

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти рассмотрел иск Росимущества к Анне Абросимовой о признании недействительным договора займа и применения последствий недействительности — взыскании с ответчицы 39 млн рублей долга и 18,7 млн рублей процентов.

Стивидор Большого порта Санкт-Петербург АО «Коммерческий центр, транспорт и лес» (КЦТЛ), созданный в 1994 году, контролировался семьёй бывшего городского бизнес-омбудсмана Александра Абросимова (95,8%). Например, Анна Абросимова на 2018 год занимала должность председателя совета директоров КЦТЛ.

По иску Генпрокуратуры компания была возвращена государству. Как следует из материалов дела, КЦТЛ создали за счёт активов Северной верфи, которой владело государство. Как единственный учредитель верфи оно потребовало восстановления своих прав. Решение о передаче КЦТЛ Росимуществу вступило в законную силу.

В 2018 году КЦТЛ выдал беспроцентный заём на 39 млн рублей Анне Абросимовой, который не был возвращён. Росимущество как новый владелец оспорило эту сделку.

Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти признал требование чиновников обоснованным и удовлетворил иск полностью. Поскольку приватизация компании признана незаконной, соответственно, исполнительные органы КЦТЛ не имели права совершать сделки от имени центра. Кроме того, сделка заключена на крайне невыгодных для КЦТЛ условиях «с целью причинения вреда имущественным интересам» компании, резюмировал суд.

В Росимущество направлен запрос. Получить комментарий Анны Абросимовой не удалось.

«Негативные последствия для бывших владельцев и аффилированных лиц при переходе предприятия государству могут выражаться в оспаривании корпоративных решений и сделок, повлёкших



ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

ухудшение финансового положения, — говорит руководитель аналитического направления консультационной группы «Прайм Эдвайз» Татьяна Терещенко. — Кроме того, в предъявлении исков о возврате активов, выведенных под видом займов, оспаривании заключённых обязательств договоров, во взыскании убытков с экс-директоров».

Ревизия сделок на предмет их целесообразности, рыночности, экономической обоснованности — это то, чем, как правило, занимается новая команда управленцев в первую очередь после смены собственника компании.

Новый владелец — это стресс для бизнеса и команды, считает старший юрист консультационной группы «ТИМ» Юлия Догадина.

«Если передача предприятия оформляется договором купли-продажи, то действия сторон и основные риски экс-владельцев можно урегулировать в нём. Если же мы говорим

о «принудительной» смене собственника, то подготовиться к такой ситуации крайне сложно», — уточняет эксперт.

Пока решение по кейсу «Росимущество vs Анна Абросимова» не вступило в силу, поэтому ответчица может подать апелляционную жалобу. Однако эксперты, анализируя решение суда, сходятся в том, что шансы на его пересмотр в вышестоящей инстанции крайне малы.

«Позиция ответчиков по таким искам сводится к тому, чтобы доказать реальность займа (о чём могут свидетельствовать документы о движении средств, цели займа, частичное исполнение обязательств), отсутствие контролирующего влияния на общество и непричинение ему ущерба. Однако из обстоятельств, установленных судом, мы видим, что подобных доказательств не было представлено», — поясняет Татьяна Терещенко.

ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

dmitry.marakulin@dp.ru

О брендах не спорят

РЕТЕЙЛ. Совокупные продажи товаров под собственными торговыми марками (СТМ) у крупных FMCG-сетей за прошлый год выросли на 24%, до 2,35 трлн рублей, подсчитали в INFOLine. Но скоро этот тренд может пойти на спад.

«Торговую сетью с наибольшей долей СТМ является «Ермолино»: частные марки в её продажах составляют 100%, весь ассортимент — это продукты исключительно собственного производства. При этом в рейтинге сетей по выручке от СТМ «Ермолино» занимает пятую позицию, уступая X5, «Магниту», «ВкусВиллу» и «Ленте», — отмечается в исследовании.

Весьма уверенно себя чувствует «ВкусВилл»: доля СТМ в выручке составляет 95%. Далее следует сеть дискаунтеров «Да!» (проект «О'Кей») с долей 50% и не представленный в Петербурге «Чи-

жик» (проект X5 Group) — 47%.

Независимый консультант по продвижению продовольственных товаров в торговые сети Михаил Лачугин подтверждает, что ассортимент СТМ растёт у всех сетей. Этот процесс активизировался, как только иностранные бренды ушли из России либо приостановили инвестиции в маркетинговое продвижение. Появилась ниша, которую нужно было чем-то заполнять.

«В 2022 году ретейлеры начали очень активно продвигать свои линейки СТМ практически во всех товарных категориях и даже там, где раньше они не были представлены. Не всегда эта стратегия работала, но тем не менее сейчас очень много явных или скрытых СТМ в абсолютно разных цено-

вых сегментах», — отмечает эксперт.

При этом, по мнению Лачугина, невозможно до бесконечности наращивать число марок. Так создаётся лишь иллюзия ассортимента, когда одни и те же производители делают продукцию под разными этикетками для разных ретейлеров. Рано или поздно потребитель начнёт это замечать и ему захочется определённого эксклюзива.

«Нужно понимать, что если иностранные бренды вернутся на наш рынок, то ретейлерам придётся очень сложно. Есть отдельные категории, где СТМ не решили сложности с ассортиментом. Например, производители колы не смогли вытеснить с полки основного лидера», — заключает эксперт.

ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА

daria.zaytseva@dp.ru

Проложили курс

ЧАСТНЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ КОМПАНИИ, ЗАНЯТЫЕ РАЗРАБОТКОЙ И ПРОИЗВОДСТВОМ ОБОРУДОВАНИЯ МОРСКОЙ НАВИГАЦИИ И СВЯЗИ, А ТАКЖЕ СОФТА ДЛЯ НЕГО, ОПУБЛИКОВАЛИ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2024 ГОД

Самой успешной оказалась бывшая «дочка» финляндской Wärtsilä Voyage Limited — ООО «Транзас Навигатор», она заработала 1,9 млрд рублей.

Навигационные миллиарды

Выручка «Транзас Навигатора», по данным СПАРК, оказалась больше, чем в 2023-м, но меньше, чем в 2022-м, когда после начала спецоперации на Украине финляндский судостроительный концерн Wärtsilä покинул Россию. Выручка «Транзас Навигатора» за 2022 год составила 2,3 млрд, за 2023-й — 1,4 млрд. Налицо провал после ухода материнской компании, за которым последовало активное восстановление. Компания с 2022 года трижды сменила владельцев и сегодня целиком принадлежит предпринимателю Анатолию Пантелееву.

На втором месте ООО «Маринэк», выручившее в прошлом году с продаж 604,1 млн рублей. Эта компания показала небольшой спад финансовых результатов в 2022-м — до 346,8 млн — видимо, под влиянием случившейся тогда неразберихи с поставками комплектующих из-за международных санкций. С 2023 года у «Маринэка» стабильная положительная динамика — 572 млн рублей — и теперь 604,1 млн. «Маринэк» входит в одноимённую группу компаний, суммарная выручка которых за 2024 год составила 901,3 млн.

У «Маринэка» никогда не было иностранных собственников, бенефициары всех компаний группы — Роман Бойчук и Андрей Иванов.

Ещё одну бывшую частную компанию, работающую в сфере морской навигации и связи, нельзя назвать «дочкой» финляндской Wärtsilä в буквальном смысле этого слова — ООО «Эволюция морских цифровых технологий» (ЭМЦТ) создали бывшие сотрудники АО «Вяртсила цифровые технологии» в июне 2022 года. Компания, как говорят, «быстро включилась» — в 2022 году её выручка составила 38,6 млн рублей, в 2023-м — 156 млн, а в 2024-м — уже 395,7 млн.

Основной бенефициар ЭМЦТ (85,5%) — Наталья Клименко, которую СПАРК называет членом совета директоров АО «Росбизнесресурс» вместе с бывшим генеральным директором «Ленфильма» Эдуардом Пичугиным, который возглавляет ЭМЦТ. По 5% у бывшего генерального директора АО «Вяртсила цифровые технологии» Владимира Пономарева и бывшего топ-менеджера одной из финских «дочек» Андрея Ситкова.

«Вяртсила цифровые технологии» формально до сих пор существует, но не показывает признаки хозяйственной деятельности — у компании за 2024 год нулевая выручка и чистый убыток. В 2022 году, когда Wärtsilä ушла из России, эта «дочка» показала выручку 818,8 млн рублей, а в 2021-м — 1,6 млрд.

В Петербурге морское оборудование навигации и связи и ПО для него производит ещё Корпорация морского приборо-

строения, концерн «Океанприбор», ЦНИИ «Электроприбор», «Ситроникс КТ» и «Радар ммс». Но эти компании не публикуют свои финансовые результаты и принципиально отличаются от «Транзас Навигатора», «Маринэка» и ЭМЦТ. За первыми тремя стоит государство, за вторыми — крупный, давно освоившийся на рынке бизнес ещё с советскими корнями.

Тишина и шум в медиаэфире

«Транзас Навигатор» как будто пропал из медиапространства после 2022 года — не найти статей с участием этой компании даже в отраслевых СМИ.

На своём сайте компания прошлой весной сообщила о возобновлении продаж программного обеспечения для электронных навигационных карт стандарта S-57/S-63 и об обновлении коллекций предлагаемых клиентам электронных навигационных карт внутренних водных путей России. Чуть позже «Транзас Навигатор» сообщил об успешном прохождении проверки системы менеджмента качества итальянского Классификационного общества RINA и сертификации электронных картографических навигационно-информационных систем Российским классификационным обществом.

На портале «Электронное правосудие» видно, что среди контрагентов компании петербургские НИИ автоматизированных систем и комплексов связи «Нептун» и Северная верфь, АО «Ярославский радиоавтоматизированный завод». Генеральный директор «Транзас Навигатора» Игорь Гапешко предложение о комментарии проигнорировал.

«Маринэк» гораздо более активно активен.

В 2024 году группа обзавелась «дочкой» в Красноярске, запустила производство SMD-плат в Муроме, открыла производственно-логистический комплекс по выпуску радионавигационной продукции, где в августе анон-



сировала серийный выпуск программно-аппаратных комплексов для управления безэкипажными маломмерными судами. В сентябре «Маринэк» сообщил о начале серийного производства приёмо-индикатора глобальных навигационных спутниковых систем «Миран ГНСС СП — 2». Объём российского рынка таких приборов в компании оценили в 100 млн рублей в год и заявили о планах на 80% этого рынка. В марте группа сообщила о запуске производства электрораспределительных устройств для морских и речных судов в Нижнем Новгороде.

Среди контрагентов «Маринэка» на сайте арбитражных судов Красноярского комбинат автофургонов из Республики Марий Эл, петербургское ЦКБ «Нептун», столичное ФГБУ «Канал имени Москвы».

ЭМЦТ появилась в медиапространстве всего один раз — отраслевой портал «ПортНьюс» в декабре 2023 года сообщил, что петербургский Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова внедрил тренажёрные технологии автономного судовождения в рамках новой образовательной программы. Создателем тренажёра для подготовки специалистов по управлению морскими автономными надводными судами пор-

↑ Выручка частных компаний, производящих оборудование для морской навигации и связи, в 2024 году выросла относительно 2023 года

ФОТО: MARINEQRU

тал назвал ЭМЦТ. В конце марта компания презентовала тренажёр глобальной морской системы связи при бедствии на всероссийской конференции «Связь на море и реке». Судя по portalу «Электронное правосудие», компания обладает исключительной деловой лояльностью — ни одного арбитражного спора с контрагентами.

Генеральный директор ЭМЦТ Эдуард Пичугин верен принципу медийной тишины. «Нам это не очень нужно и не очень интересно», — заявил он в ответ на предложение о комментарии и подчеркнул свою занятость: «Сейчас в разъездах».

А теперь тарифы Дональда Трампа...

По мнению исполнительного директора ООО «Северное море» (судостроительная компания из Ленинградской области) Елены Майдановой, российским производителям скоро придётся столкнуться с новой угрозой на рынке.

«В 2025-м появились непомерные тарифы Дональда Трампа. Полагаю, китайские производители теперь вложат гораздо больше средств в продвижение своих компетенций на российском рынке, чтобы восстановить объёмы продаж, которые они утратят на рынке США. Китай очень умело продвигает свою продукцию, субсидирует и развивает предприятия в России, помогает участвовать в международных выставках, компенсирует часть стоимости при реализации за рубежом, помогает с покупкой оборудования в обмен только на обязательства о развитии и увеличении масштабов производства. Думаю, эти факторы могут ухудшить позиции тех, кто пытается реально что-то производить

в России. В случае навигационного оборудования любое производство требует очень значительных инвестиций, а множество компетенций в России, к сожалению, пока в принципе отсутствует. Предполагаю, что в ближайшее время развить их на фоне конкуренции с Китаем будет непросто», — полагает руководитель «Северного моря».

По мнению совладельца группы компаний «Маринэк» Романа Бойчука, в условиях глобальной геополитической нестабильности и санкционных ограничений российский производители оборудования для морской навигации и связи столкнулись с серьёзными вызовами, с которыми быстрее справились те, у кого не было иностранных инвесторов.

«Компании, связанные с иностранным капиталом и управлением, в большей степени пострадали от негативных последствий санкций. Оперативная смена структуры собственности, переход под управление российских директоров, выкуп доли — эти процессы стали необходимостью для выживания и адаптации к новым условиям. В то же время российские компании с отечественными инвестициями и управлением продемонстрировали большую устойчивость к внешним потрясениям. Эти предприятия смогли не только сохранить свои позиции, но и воспользоваться открывшимися возможностями. Также необходимо отметить государственную поддержку российских производителей после введения санкций, что оказало положительное влияние на возможности отечественных компаний», — говорит совладелец группы «Маринэк».

ЛЕВ ГОДОВАННИК
gazeta@dp.ru

12 БАНКИ И ФИНАНСЫ

Год долга не видать

МИНЮСТ ГОТОВИТ РЕФОРМУ РЫНКА ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГОВ, ПРЕДЛАГАЯ ВВЕСТИ ПЛАТУ ЗА ПОДАЧУ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ЛИСТА В ФССП И ЗАПРЕТИТЬ ВЗЫСКАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА С ДАТЫ ПЕРЕУСТУПКИ ДОЛГА. НОВЕЛЛА ЗАТРОНЕТ НЕ ВСЕХ КРЕДИТОРОВ.



ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Согласно тексту, опубликованному на портале проектов нормативных документов, предлагается ввести в существующий механизм работы с просроченной задолженностью две существенные поправки. Первая из них — принцип платности для профессиональных коллекторских организаций (ПКО) и МФО. В документе предлагается ввести комиссию 15 тыс. рублей за каждый предъявленный исполнительный лист в ФССП. Вторая — период «охлаждения кредитора». Ему будет запрещено обращаться в государственную службу взыскания в течение одного года после договора цессии (приобретения прав требования долга).

Почему приставы недовольны коллекторами

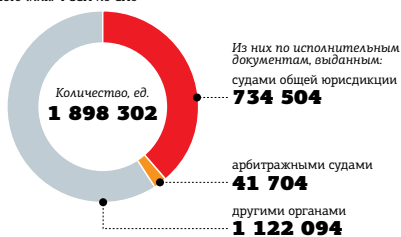
Глава ФССП РФ Дмитрий Аристов на протяжении нескольких лет неоднократно ругал коллекторские агентства. По его словам, профессиональные взыскатели в буквальном смысле перекалывают свою работу на госслужбу. Так, в 2023 году, выступая на Петербургском международном юридическом форуме, он рассказал, что на рынке распространилась некрасивая схема. После того как ПКО заключила договор цессии (переуступки кредитором долга третьим лицам — профессиональным взыскателям), оно предпочитает не взаимодействовать с должником, а сразу обращается в суд. «Далее происходит очень простой процесс. Выносятся судебный приказ без участия сторон в массовом порядке, весь пакет документов boldly предъявляется в орган государственного принуждения — ФССП — и начинает исполняться исключительно нашим инструментарием», — пояснил Аристов. По его оценкам, до 80%, а в отдельных случаях до 100% доходов профессиональных коллекторов получены за счёт действий судебных приставов. «У нас есть ряд других задач, более важных, чем бегать и забирать последнее у граждан нашей страны», — резюмировал глава ФССП.

Необходимость изменений в законодательстве объясняется стремлением Минюста принудить взыскателей к усилению досудебной работы. Как минимум это телефонные переговоры, личные встречи, обмен корреспонденцией. Однако в 2024 году произошли изменения в «коллекторском» законе №230-ФЗ. Взыскателям теперь разрешено звонить должникам не более 2 раз в неделю, слать сообщения — не более 4 раз. Кроме того, закон распространил не только на ПКО, но и на МФО и банки.

По данным статистики судебных приставов, в 2024 году в целом по РФ они возбудили 72,6 млн исполнительных производств. Непосредственно взыскание с физических лиц в пользу кредиторов в этом объёме составляет всего 21%. Остальное приходится на другие виды, в том числе 8% — по долгам ЖКХ и 0,9% — по алиментным платежам. При этом структу-

Исполнительные производства, возбуждённые Главным управлением Федеральной службы судебных приставов по Санкт-Петербургу в 2024 году

Источник: ФССП по СПб



1345,1 МЛРД РУБ. ДОХОД ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ОТ ВЗЫСКАНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО СБОРА В 2024 ГОДУ

- О возмещении ущерба от преступлений
- О взыскании задолженности по зарплате
- О взыскании долгов ЖКХ
- С физлиц в пользу кредитных организаций
- С юрлиц и ИП в пользу кредитных организаций
- О взыскании алиментных платежей

Количество, ед.	Сумма, млрд руб.
2795	1,48
1977	0,39
128 112	4,19
330 800	35,34
2278	2,43
9731	н/д

ра по типам кредиторов в статистике не раскрывается. В отчётности петербургской службы указано 1,9 млн производств, доли сопоставимы: 17%, 7% и 0,5%.

В пояснительной записке к законопроекту отмечается, что в среднем из общего ежегодного количества новых исполнительных документов по кредитным долгам от ПКО поступает 47%, 37% — от банков и 16% — от МФО. Следуя данной пропорции, можно предположить, что в 2024 году приставы могли получить от коллекторов 7,2 млн исполнительных листов в РФ (10% от всех производств) и 155 тыс. в Петербурге (8%).

Срок подготовки окончательного текста законопроекта установлен не позднее I квартала 2025 года. Следующий этап — поступление в Госдуму. Первоначальный вариант поправки в законодательство о взыскании задолженности затрагивал три основных вида кредиторов: банки, МФО и ПКО. После окончания публичного обсуждения инициатор поправок — Минюст — убрал из текста документа упоминание банков.

Масштаб рынка взыскания

Видимо, у банков оказалось сильное лобби. Но объективно — именно они и являются основным генератором проблемных долгов. ЦБ РФ не публикует данные по объёмам переуступленных кредитов непосредственно кредитным организациям. На 1 марта текущего года в банках накоплено 1,39 трлн рублей просроченных долгов (из них 51 млрд —

жителями Петербурга). Какая-то часть из них будет взыскана банками напрямую, какая-то — переуступлена ПКО.

Примерный объём банковских переуступок в среднем ежегодно — 200 млрд рублей, что составляет менее 15% от портфеля просрочек. Но суммы разнятся в зависимости от источника. Так, по данным профессиональной ассоциации коллекторов НАПКА, за первое полугодие 2024 года банки переуступили долгов на 115 млрд рублей. Онлайн-аукцион по продаже просроченной задолженности Debex приводит сведения о 69,7 млрд в целом по рынку.

У МФО объём продаж в 2 раза ниже: регулятор оценивает сделки в 2024-м в 108 млрд рублей. Непосредственно статистику по ПКО их регулятор в лице ФССП не публикует.

В текущем году опубликованы итоги только о выставленных банками на продажу 56,9 млрд рублей. Выкупленный объём неизвестен.

По оценке НАПКА, средняя цена сделки банковского портфеля к лету прошлого года снизилась до 7,8%, портфеля МФО — до 15%.

Скептически настроенные представители ПКО и МФО считают, что новые требования могут если не уничтожить, то заметно затруднить развитие рынка цессии. Осенью прошлого года взыскатели уже столкнулись с трудностями из-за кратного повышения судебных пошлин. Тогда законодатель своё решение объяснял стремлением снизить нагрузку на судебную систему. Есть и другая проблема: значительная часть должников не платит просто потому, что не хо-

чет платить. Взыскатели пытаются войти в контакт, но процент ответственных невелик: большинство не идут на диалог.

Годовая отсрочка на взыскание через приставов эту ситуацию ни-

как не изменит. Узнав о такой инициативе, даже настроенные на погашение должники могут изменить позицию, восприняв инициативу как карт-бланш, своего рода кредитную амнистию.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



ТИМОФЕЙ ПОЛЕТАЕВ
генеральный директор ООО «ПКО «Интел Коллект»»
(ГК Lime Credit Group)

Инициатива будет иметь негативные последствия для рынка цессии, поскольку цель любой цессии — не просто приобрести право (требование), но и взыскать приобретённый долг в кратчайшие сроки и с минимальными затратами. Необходимо учитывать, что судебное взыскание — довольно дорогой и небыстрый способ, к которому прибегают после того, как возможности досудебного взыскания исчерпаны. Попытки лишить взыскателя возможности быстро реализовать полученный исполнительный документ, заставив вновь взыскивать долг вне рамок исполнительного производства, могут снизить нагрузку на судебных приставов-исполнителей, но при этом затруднить для кредиторов доступ к принудительному исполнению. В результате прибыльность и привлекательность приобретения по цессии кредитных портфелей снизится, как и спрос на них.



ДЕНИС АКСЕНОВ
генеральный директор коллекторского агентства
«Долговой Консультант»

Огорчает избирательный подход. Ограничения для одних участников рынка создают преимущества другим. Просроченные долги могут начать накапливаться у лиц, которые неподконтрольны ни ФССП, ни ЦБ. Удручает также, что должникам опять разрешают не платить. Исполнительные листы выдаёт суд на основании вступившего в законную силу судебного решения. Почему оно должно не исполняться год? Стараясь привить финансовую грамотность населению, с одной стороны, с другой — поощряя финансовую недисциплинированность. И вполне платёжеспособные граждане будут отказываться исполнять свои обязательства. Ситуация приведёт к ужесточению требований к новым заемщикам. Просроченные долги, которые хотят продать кредиторы, подешевеют. Это означает рост расходов кредитора, который он будет вынужден переложить на хороших заемщиков.

РЫНОК ПРОТИВОДРОННОЙ ЗАЩИТЫ АКТИВНО РАСТЁТ, НО ПОКА ОСТАЁТСЯ В РОЛИ ДОГОНЯЮЩЕГО — САМИ БПЛА СОВЕРШЕНСТВУЮТСЯ БЫСТРЕЕ



АЛЕКСАНДР ВОЗЬЯКОВ
alexandr.vozjakov@dp.ru

Развитие беспилотных технологий создаёт новые вызовы для промышленности в контексте безопасности. Защита от БПЛА становится приоритетной задачей для многих предприятий, учитывая потенциальные угрозы, такие как шпионаж, саботаж или даже теракты.

Однако отрасль противодронных систем только формируется, а при обеспечении защиты возникает целый ряд нюансов, таких как выбор наилучших решений для конкретных условий, их реализация на практике и обучение персонала.

В то же время далеко не все руководители понимают необходимость противодронных систем, а тем, кто это осознал, сложно ориентироваться в ассортименте предложений и провести необходимую экспертизу, рассказали «ДП» участники рынка.

Что предлагают на рынке защиты от БПЛА

Заказчики сталкиваются с проблемами уже на этапе составления технического задания. Поскольку они не являются специалистами в противодронной защите, то выдвинутые требования не всегда оказываются адекватными.

«Очень много предприятий, которые не погружаются в детализацию процессов, не изучают рынок. Набирают просто какие-то рекламные листовки, смотрят — и им кажется, что это самые лучшие показатели. При этом никто достоверность этих сведений, которые в этих листовках указаны, не проверяет, — рассказывает советник генерального директора по научно-технической деятельности ЗАО «Фирма НЕЛК» Дмитрий Буря. — Если я объективно оцениваю такое задание, то прекрасно понимаю, что эти параметры ни при каких обстоятельствах обеспечить нельзя. Потому что они противоречат законам физики или, допустим, не соответствуют рынку. То есть нет таких решений и они вообще-то не могут быть реализованы».

При этом есть недобросовестные компании, которые в погоне за контрактом соглашаются на все условия. Другие поставщики сами завышают параметры своих продуктов. В итоге при проверке установленных систем выясняется, что они являются несостоятельными, а оборудование защищает объект только на бумаге.

С другой стороны, заказчикам не хватает комплексного решения и индивидуального подхода со стороны поставщиков. Как отмечает руководитель группы ИТСО (инженерно-технических средства охраны) АО «Каустик» (Волгоград) Леонид Володин, многие производители не заинтересованы в том, чтобы дорабатывать своё оборудование по просьбе покупателя, поскольку имеют заказы на пару лет вперёд.

«Если мы берём, к примеру, модель угрозы, связанной с летательными аппаратами крупного размера, то есть самолётного типа, то присутствует момент, что не всё оборудование, которое производится, имеет обратную связь (программное обеспечение для контроля за со-



ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРЖАХИН

стоянием оборудования). И мы не всегда можем чётко понять, функционирует оно в текущий момент или нет», — объясняет специалист.

По словам Леонида Володина, его предприятию пришлось самостоятельно разрабатывать программное обеспечение, чтобы иметь возможность проводить непрерывный контроль текущего состояния и диагностику оборудования.

Почему защита от дронов отстаёт

Дорабатывать оборудование приходится ещё и из-за того, что беспилотники постоянно совершенствуются и начинают нести ещё большую угрозу. В таких условиях универсального решения не может быть по определению. «Мы что-то прикрываем, они модернизируются, мы это прикрываем, они опять модернизируются. Это будет постоянная гонка, и мы всегда будем в роли догоняющих. И ТЗ будут меняться — каждый раз они будут сложнее», — отмечает Леонид Володин.

Дмитрий Дацыков из RuDrones эту ситуацию называет гонкой брони и снаряда, где второе значительно опережает первое.

По словам эксперта, дроны быстрее адаптируются

к используемым средствам обнаружения. В результате зачастую получается так, что закупленные системы эффективны против угроз, которые были актуальными год назад.

«За счёт того, что за год дроны адаптировались под системы защиты, научили их обходить, они де-факто становятся ограниченно эффективными. Соответственно, представители предприятий считают, что дорогостоящая оборона закуплена, а эффективность не очень высокая. И это их останавливает от решения вопроса дальше», — обращает внимание Дмитрий Дацыков.

Вместе с тем некоторые промышленники и вовсе рассчитывают, что СВО в скором времени завершится и необходимость защиты от БПЛА сойдёт с повестки дня, добавляет Леонид Володин. Однако угрозы сохранятся в любом случае.

Нормативная база и кадровый вопрос

Защита против дронов состоит как минимум из трёх компонентов. Во-первых, БПЛА необходимо обнаружить, для этого используются средства радиоэлектронной разведки либо радиолокации.

Обезвредить летящий дрон, управляемый оператором, помогают средства радиоэлектронной борьбы (РЭБ). Если же БПЛА движется без канала связи, то остаётся вариант воздействовать на него кинетически при помощи систем пере-

хвата, например дронов-перехватчиков.

На финальном рубеже обороны применяются механические средства, которые призваны остановить полёт, если беспилотник не удалось подавить или уничтожить. Как правило, это специальные сетки, которые могут быть металлическими или сделанными из другого материала.

Разброс в ценах на отдельные решения составляет от нескольких сотен тысяч до сотен миллионов рублей, что дополнительно дезориентирует потенциальных покупателей, отмечает Дмитрий Дацыков.

Кроме того, имеет место неполноценность нормативной базы. На данный момент сфера регламентируется двумя основными документами — постановлением правительства о требованиях обеспечения безопасности и антитеррористической защищённости объектов топливно-энергетического комплекса, а также методическими рекомендациями Минпромторга по оборудованию объектов промышленности средствами обнаружения и пресечения действий беспилотников.

Однако, если нормативка по ТЭК оперативно меняется, то по всем остальным объектам отстаёт на год-полтора, констатирует Дмитрий Дацыков.

«Формально есть ответственность руководителей и требования организовать защиту против беспилотных летательных аппаратов. Но в документах не прописано, как это сделать, за счёт какого оборудования, и это тоже вызывает головную боль», — подчёркивает эксперт.

Наконец, уже установленному оборудованию требуется профессиональный персонал, который будет его грамотно обслуживать и эксплуатировать. Если профессия оператора БПЛА уже существует и активно внедряется, то квалифицированных специалистов по борьбе с беспилотниками явно не хватает.

«Достаточно много объектов, где мы с коллегами ставили системы защиты и в дальнейшем сопровождали их, и я могу сказать следующее: зарплата операторов этих систем более чем низкая. И, как правило, это какие-то отставники силовых структур, которые работают сутки через трое. Соответственно, у них нет нужной квалификации, некоторые из них вообще компьютером не владеют. Поэтому, когда мы ставим такого рода системы, мы стараемся их поставить и настроить для работы в автоматическом режиме», — отмечает Дмитрий Буря.

С небес на землю

«ЗАКАЗЧИКИ ПРОТИВОДРОННОЙ ЗАЩИТЫ НЕ ВСЕГДА КОМПЕТЕНТНЫ, А ПОСТАВЩИКИ — НЕ ВСЕГДА ДОБРОСОВЕСТНЫ. В ИТОГЕ РЫНОК ОКАЗЫВАЕТСЯ НАВОДНЁН НЕЭФФЕКТИВНЫМИ РЕШЕНИЯМИ».

14 ТЕХНОЛОГИИ

Вместо людей

ВОЗМОЖНОСТИ
ИСКУССТВЕННОГО
ИНТЕЛЛЕКТА
ИСПОЛЬЗУЮТСЯ
СТРОИТЕЛЯМИ ПОКА
ОГРАНИЧЕННО



ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА
evgenia.ivanova@dp.ru

Чат GPT, отвечая на вопрос об областях использования искусственного интеллекта (ИИ, на английском AI — Artificial Intelligence) девелоперами и строителями, называет помимо информационного моделирования (BIM) прогнозирование спроса и цен на недвижимость (AI-алгоритмы анализируют макроэкономические показатели, данные о рынке недвижимости, демографические данные и другие факторы), оценку стоимости недвижимости, анализ больших данных для выявления трендов и предпочтений покупателей (в том числе из социальных сетей), чат-боты и виртуальные помощники, автоматизацию маркетинга и продаж, управление рисками и управление персоналом. «Применение AI в девелопменте — быстро развивающаяся область, и в будущем мы увидим ещё больше инновационных применений ИИ в этой сфере», — считает искусственный интеллект.

На самом деле этот список не полный, а ИИ может пригодиться девелоперам на каждой стадии реализации проекта, начиная с выбора участка и заканчивая передачей ключей, говорят эксперты. «ДП» выяснил, как с этим обстоят дела у петербургских строителей.

В «АСП Структура» модули ИИ проверяют BIM-модели на соответствие строительным нормам. «Это обеспечило повышение качества проектирования», — говорит заместитель генерального директора по развитию «АСП Структура» Татьяна Моторина.

«ИИ используют наши архитекторы-дизайнеры. Так, интерьеры общественных пространств в жилом комплексе на Васильевском острове разработаны при участии ИИ. Нейронная сеть по выверенному промту создала неповторимый дизайн, а наши специалисты всё просчитали, «приземлили» на планы и довели до совершенства», — рассказывает директор по маркетингу Element Ольга Свиридова.

На стадии строительства новые технологии использует «Самолет». Компания разработала более 10 моделей применения ИИ, которые включают в себя инструменты для контроля безопасности на строительных площадках, обеспечения цикличности строительства, мониторинга объемов выполненных работ и скорости строительства, рассказывает директор по девелопменту «Самолет Страна» Ольга Шилова.

В холдинге Setl Group искусственный интеллект активно используют в том числе специалисты отдела HR для анализа работы менеджеров и их обучения, а также с целью эффективного подбора сотрудников.



PHOTO VOSTOCK-PHOTO

Использование ИИ для маркетинга и рекламы

Большинство застройщиков пока что используют возможности ИИ не на стройке, а в офисах, в первую очередь — в отделах маркетинга и рекламы. При этом с оговоркой, что всю выполненную им работу необходимо проверить.

Например, в компании Legenda сотрудники пользуются такими языковыми моделями, как YandexGPT, Qwen, ChatGPT и Midjourney. Применяются в работе ИИ-ассистенты в Figma и боты для Zoom-встреч. С их помощью можно генерировать контент, написать гипотезы, сформировать шаблоны техзаданий, собрать множественные задачи в структуру и сформировать план работ.

«С помощью нейросетей создается большое количество контента. Бренд-дирекция уже несколько лет активно работает с Midjourney при создании визуальных материалов. Целый ряд проектов был выполнен целиком с использованием нейросетей, начиная от короткого жанра и заканчивая имиджевым многостраничным календарём, каждую страницу которого создал ИИ. Для соцсетей и интернет-рекламы применяется Dream Machine

от LUMA», — рассказали «ДП» в пресс-службе девелопера.

«Аналитика рекламных кампаний и социальных сетей помогает оценивать эффективность нашей стратегии и оперативно корректировать её при необходимости. Чат-боты, интегрированные в процесс взаимодействия с клиентами, ускоряют и повышают эффективность работы отдела продаж», — рассказывает коммерческий директор «Петербургской недвижимости» (входит в холдинг Setl Group) Ольга Кобякова. — В PR-отделе применяются ИИ для генерации текстовых отзывов, анализа отзывов клиентов и комментариев в социальных сетях. Интеграция ИИ в email-маркетинг позволяет нам экономить время сотрудников и предлагает новые решения для рассылки. После внедрения ИИ открытость писем выросла на 40%».

«Есть много сценариев использования ИИ, которые у нас работают на системном уровне: анализ больших объемов текстовой и числовой информации, обработка и создание аудио и видео, помощь в деловой коммуникации и генерация изображений (визуализация будущих объектов компании), — рассказывает вице-президент по корпоративному развитию Группы RBI Павел Филиппов. — В основном это истории про скорость. Применяемые модели позволяют экономить много

времени. Вплоть до того, что если доступ к ИИ вдруг теряется, то замедляются некоторые процессы — количество сотрудников уже определено с учётом того, что ИИ есть».

«В нашей компании основной потребитель программ с искусственным интеллектом на сегодняшний день — отдел маркетинга», — говорит управляющий партнёр Fizika Development Александр Кравцов. — С их помощью можно детальнее проанализировать мотивы и поведение клиентов и, как следствие, разрабатывать более эффективные маркетинговые стратегии. «Также мы применяем нейросети в продажах — например, при расшифровке и аналитике звонков от клиентов», — отмечает Ольга Свиридова.

«С помощью ИИ можно быстро и эффективно анализировать большие объёмы данных по сделкам, по динамике рынка. Мы видим в этом перспективу и планируем внедрять этот опыт», — поделился руководителем по развитию продукта Hansa Group Павел Евсюков.

В помощь юристам

В ближайшей перспективе искусственный интеллект может принести максимальную пользу в продажах, аналитике, проектировании и юридическом сопровождении, перечисляет Александр Кравцов.

ИИ быстро ворвался в отрасль, где много работы

с текстами и документами, отмечает основатель и CEO сервиса для быстрой проверки договоров Nogooots Валентин Микляев. Сфера недвижимости имеет дело с огромным объёмом документов, которые необходимо готовить и проверять на соответствие законодательству, регламентам организации, плейбукам, бизнес-процессам и договорённостям. «Мы создали на основе ИИ сервис для быстрой проверки договоров, который представляет своего рода чек-ап договора. За 2 минуты он проверяет его на скрытые риски, соответствие плейбукам, проверяет реквизиты, находит прочие ошибки и указывает сноску на законы через справочно-правовую систему «Гарант», — рассказывает Валентин Микляев.

Почему не все работают с ИИ

Коллектив может быть не готов к использованию ИИ, так как для многих сотрудников сотрудничества его применения ассоциируется с риском потери рабочих мест или с понижением их значимости в компании, говорит Татьяна Моторина. «Люди инстинктивно опасаются перемен, особенно если не понимают, как именно новые технологии будут встроены в привычные бизнес-процессы. Чаще всего сотрудники неохотно перестраивают привычные рабочие процессы и с недоверием относятся к нововведениям», — добавляет она.

«Есть те, кто стремится оптимизировать свою работу за счёт ИИ, а есть те, кто сопротивляется интеграции решений на его основе. Например, считают, что это слишком сложно или дорого, боятся, что технологии его заменят, или вовсе не изучают, какие юридические продукты есть на рынке», — рассказывает Валентин Микляев. — Однако автоматизация — это следующий шаг в развитии труда, а не замена профессионалов. Использование современных инструментов на основе ИИ освобождает ресурсы для творчества, стратегии, менеджмента, подчёркивая важность людей как специалистов».

«Очередной бум использования технологий на основе ИИ мы увидим, когда на рынке появится большое количество корпоративных и специализированных решений, думаю, что ждать этого осталось недолго, — резюмирует руководитель Proptech Solutions Роман Блонов. — Это приведёт к массовой замене этими решениями функций и целых коллективов. Компании, которые осваивают ИИ и все его возможности, смогут многократно увеличить свою эффективность».



↑
ИИ может применяться на любой стадии девелоперского проекта. ФОТО: VOSTOCK-PHOTO



ФОТО: МИХАИЛ ТИХОНОВ

На своих двоих

ПЕТЕРБУРЖЦЫ ВСЁ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ ЭЛЕКТРОСАМОКАТЫ В ЛИЧНОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ. НО И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КИКШЕРИНГОМ НЕ ПЕРЕСТАЮТ, НЕСМОТРИ НА ВСЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.



ДАРЬЯ ЗАЙЦЕВА
daria.zaytseva@dp.ru

Продажи электрических транспортных средств в Петербурге показывают очень высокую динамику. Особенно популярны у петербуржцев электросамокаты. Но не забывают они и про другие средства индивидуальной мобильности (СИМ).

Уехали в онлайн

Электросамокаты — самый популярный товар среди СИМ на Wildberries. Их оборот за последний год в денежном выражении вырос на 220%, а счёт идёт на тысячи проданных штук. Значительно меньшим спросом пользуются гироскутеры — их рост продаж составил 87%. Электровелосипедов в Петербурге купили на 1300% больше, а моноколёс на 1000%, но речь в данном случае идёт о нишевых товарах — общее количество проданных электровелосипедов и моноколёс в штучках по-прежнему невелико.

В 2024 году спрос на средства индивидуальной мобильности на Ozon в Петербурге вырос на 45% год к году. Наилучшую динамику в категории показали электровелосипеды (рост в 2,2 раза) и электрические скейтборды (рост в 1,8 раза). При этом неизменное первое место по количеству покупок сохраняют опять-таки электросамокаты.

Рост спроса обусловлен несколькими факторами. «Во-первых, меняется поведение потребителей — жители городов-миллионников переориентируются на электровелосипеды и самокаты в поисках удобства. Во-вторых, ассортимент категории на Ozon в прошлом году значительно расширился и на площадку вышли крупные продавцы. В этом году мы ожидаем сохранения тренда на рост спроса на средства индивидуальной мобильности с электродвигателем», — отметили в компании.

В ассоциации «Пошли-поехали» рассказали «ДП», что в начале 2023 года продажи электросамокатов в целом по России показали значительный рост, увеличившись на 43% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. В первые 3 месяца 2023 года было продано 24,5 тыс. единиц на общую сумму 575 млн рублей. Однако по итогам 2024 года продажи электросамокатов сократились на 24% по сравнению с 2023 годом. Это снижение связано с насыщением рынка и развитием кикшеринговых сервисов.

Заведующий кафедрой безопасности Президентской академии в Санкт-Петербурге доктор экономических наук Александр Дмитриев уточняет, что люди всё-таки предпочитают пользоваться именно арендованными самокатами, поскольку это удобно и выгодно. Не надо приобретать самокат, хранить его, заряжать, обслуживать, ремонтировать. Также с ним бывает неудобно пересаживаться на другие виды транспорта. Поэтому те люди, кто систематически пользуется самокатами, скорее покупают пакетные тарифы в кикшеринге и экономят не только на стоимости старта, но и на общей стоимости аренды.

Влияние ограничений

С 1 августа 2024 года в центре Петербурга вступил в силу запрет на использование электросамокатов. Из-за действующих ограничений в городе стало меньше арендных электросамокатов, и спрос перераспределился на спальные районы и города-спутники.

«Несмотря на снижение аренды, наблюдается рост интереса к покупке личных электросамокатов. Это связано с удобством владения собственным транспортом и снижением зависимости от аренды», — считают в «Пошли-поехали».

«Предполагаю, что в ближайшее время спрос будет расти в сторону как кикшеринга, так и каршеринга. Экономика совместного пользования даёт ощутимые преимущества как по удобству, так и по стоимости перевозок для граждан, ведь здесь оплачивается исключительно одна транспортировка», — говорит Дмитриев.

По данным операторов кикшеринга, число поездок и пользователей действительно увеличивается из года в год. Член со-

вета ассоциации «Пошли-поехали» Константин Мазеин объясняет это тем, что кикшеринг остаётся самой доступной и понятной «точкой входа» в мир индивидуальной мобильности.

В сервисе кикшеринга Whoosh отмечают, что в отличие от частных самокатов арендные всегда заряжены и исправны. Их не надо носить с собой при мультимодальных поездках (в наземном транспорте или метро), они соответствуют всем городским правилам и ПДД — как в плане скоростных ограничений и технических характеристик, так и с точки зрения невозможности парковки в запрещённых для этого локациях.

В прошлом году в Петербурге было совершено более 18 млн поездок. Суммарно в течение сезона пользователи Whoosh проехали около 35 млн км на самокатах сервиса. При этом среднее количество поездок активного пользователя выросло на 30% в сравнении с прошлым сезоном и составило 23,1.

Но с каждым новым ограничением растёт и интерес к собственным самокатам. Многие начинают задумываться о покупке своего транспорта. Особенно если уже привыкли к удобству поездки, но сталкиваются с тем, что арендные самокаты, например, в их районе недоступны или их нельзя парковать в удобных для пользователя местах.

«Из личных наблюдений могу сказать: если человек использует электросамокат вместо автобуса для поездок до метро ежедневно в течение полугода (условный сезон, когда ещё не нужна никакая тёплая одежда и пер-

чатки), покупка самоката может окупиться в среднем за 2–4 года. Поэтому для многих это становится вопросом не только удобства, но и экономии», — говорит Константин Мазеин.

Выбрать свою сторону

Эксперты прогнозируют, что в будущем спрос на средства индивидуальной мобильности продолжит расти. А сам рынок скорее разделится: часть пользователей останется на стороне кикшеринга как удобной услуги «по подписке», другая часть выберет личный транспорт как более свободный и предсказуемый вариант.

Кикшеринг останется популярным, особенно в туристических и деловых районах, где удобство аренды остаётся актуальным. Однако его развитие будет сильно зависеть от введённых ограничений на парковку в центральных районах города.

Эксперты «Пошли-поехали» добавляют, что операторы кикшеринга планируют создать организованные парковки в центре, что может улучшить ситуацию с брошенными самокатами и повысить удобство использования сервисов. Представители компаний неоднократно давали понять, что не против вкладывать в это деньги, но до конкретных соглашений с городом дело пока что не дошло.

Всё же пока покупка личного электросамоката или другого средства передвижения для многих не стоит остро и не является необходимостью. Вместе с тем объём рынка кикшеринга увеличивается и по итогам 2025 года может составить уже 39,5 млрд рублей.

« ПОКУПКА САМОКАТА МОЖЕТ ОКУПИТЬСЯ В СРЕДНЕМ ЗА 2–4 ГОДА. ПОЭТОМУ ДЛЯ МНОГИХ ЭТО СТАНОВИТСЯ ВОПРОСОМ НЕ ТОЛЬКО УДОБСТВА, НО И ЭКОНОМИИ.

**В пятницу,
18 апреля,
в «ДП»**

Как усиливается
надзор за лесами
в Ленинградской
области в преддверии
пожароопасного сезона



Репутация дороже денег

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОИЗОШЛО НЕСКОЛЬКО КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ КЛИЕНТАМИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ УСЛУГ ИЗ-ЗА СПОРНЫХ ВНУТРЕННИХ ПРАВИЛ ОРГАНИЗАЦИЙ. ТАКИЕ СПОРЫ ЧРЕВАТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА ПОТЕРЕЙ ЛОЯЛЬНОСТИ И УПУЩЕННОЙ ПРИБЫЛЬЮ.

Два самых громких конфликта последнего времени между клиентами и бизнесом произошли в фитнес-клубах. В декабре 2024 года клиентка одной сети пришла в спортзал вместе с подругой. Администратор зала сочла общение девушек за платную тренировку и сделала им замечание, что согласно внутренним правилам тренеры могут работать в зале только по договору аренды. Позже сеть принесла извинения клиенткам и предложила бесплатные 3 месяца посещения.

В середине марта внимание петербуржцев привлекли внутренние правила другого фитнес-клуба. По его уставу посетительницам разрешено посещать зону бассейна только в определённых моделях купальных костюмов. Под запретом оказались слишком открытые варианты: стринги, не слитный купальник с юбкой, бикини, микрокини и бандо (без бретелей). После того как эти правила вызвали волну недоумения, клуб опубликовал официальные разъяснения. В сообщении компании говорилось, что ограничение связано как с общепринятыми нормами дресс-кода в зоне бассейна спортивного клуба, так и с частым присутствием детей у бассейна. Позже прокуратура провела проверку по факту случившегося. По её результатам генеральному директору компании вынесли предостережение «о недопустимости нарушения требований федерального законодательства в сфере межличностных отношений».

В рамках закона

Бизнес действительно может устанавливать внутренние правила — это часть его свободы договора, что отражено в ст. 421 Гражданского кодекса РФ.

Однако, по словам управляющего партнёра компании «Интеллектуальная защита» Юрия Митина, с юридической точки зрения любые внутренние правила организаций, в том числе фитнес-клубов, не должны противоречить действующему законодательству. Прежде всего закону РФ «О защите прав потребителей», Конституции РФ и общим принципам разумности и добросовестности (ст. 1, 10 ГК РФ).

«Даже если клиент подписал договор, где прописаны ограничения, противоречащие закону, они недействительны. Например, нарушением прав потребителя является отказ в возврате денег за оказанную услугу, условия типа “никакие претензии не принимаются”, аннулирование абонемента без веской причины, изменение расписания, зоны доступа или графика без уведомления и согласия клиента», — уточняет адвокат компании Stepanov Group Инна Ракманова.

Основной риск, который существует для бизнеса при установлении внутренних правил, — это репутационные потери, жалобы в Роспотребнадзор и, как следствие, юридические претензии со стороны потребителей, особенно в условиях высокой чувствительности аудитории в социальных сетях, подчёркивает Юрий Митин.

Сложно достичь и легко потерять

Эксперты отмечают, что любые громкие конфликты и недопонимания с клиентами, вышедшие в медиаполе, влекут репутационные потери для бизнеса.



↑ Фитнес переживает не лучшие времена, а потому заинтересован в максимальном удержании каждого клиента ФОТО: VOSTOCK-PHOTO

«Люди сейчас проводят огромное количество времени в социальных сетях, читают отзывы. Они всегда видят информационное поле и делают выводы о той или иной компании», — говорит директор бизнес-направления S E R M & O R M маркетингового агентства Demis Group Марина Калошина.

Эксперт в области управления репутацией генеральный директор «Сидорин Лаб» Дарья Свистунова подтверждает, что репутация напрямую влияет на бизнес — с точки зрения продаж. Потеря доверия со стороны аудитории — это упущенная прибыль.

Это доказывает и ряд исследований. Опрос, проведённый «Сколково», показал, что репутация компании важна для 58% зумеров и 56% миллениалов. А по данным BrightLocal, 91% потребителей утверждают, что положительные отзывы влияют на их решение купить товар или заказать услугу у бренда. Результаты опроса Chain Store Age показали, что 72% респондентов перед покупкой хотят увидеть видео и фото товара у реальных потребителей.

Дарья Свистунова уверена, что институт репутации в России — уже не просто термин, а инструмент, который способен оказывать влияние на рынок.

«Например, в X5 Group уже заявляли о существовании в компании ранжирования поставщиков на категории а, б, в, с и д. И они их оценивают исходя из обратной связи от клиентов в фор-

мате отзывов. Если ретейлер видит, что у какого-то производителя много негативных отзывов, этого поставщика снимают как с полок офлайн-магазинов сети, так и с онлайн-площадок», — констатирует эксперт.

Погоня за позитивом

Однако информация в интернете достаточно быстро забывается, уходит и заполняется новой, подчёркивает Марина Калошина.

«Очень важно помогать появляться новой положительной информации и не усугублять случившийся кризис. Чтобы конфликты происходили с небольшими потерями для бизнеса, нужно находиться в диалоге со своими клиентами, помогать им, решать их проблемы, растить адвокатов бренда, которые будут защищать компанию как в онлайн, так и офлайн», — подчёркивает она.

Для восстановления положительного образа бренда после конфликтных ситуаций компаниям нужен комплексный подход с точки зрения каналов коммуникации, подтверждает Дарья Свистунова.

«Во-первых — это официальные каналы коммуникации. Сайт, соцсети, присутствие в СМИ. С помощью этих инструментов компания может рассказывать о своих преимуществах и показывать, как она работает над своими ошибками. Второй канал коммуникации — пользовательский контент. Самая лучшая реклама — это довольные клиенты. Поэтому их можно мотивировать рассказывать о компании другим с помощью push-уведомлений, email-рассылок, СМС или уведомлений в мессенджерах. Есть предубеждение, что не совсем честно просить клиента оставить положительный отзыв. Однако люди куда более охотно пишут именно отрицательные комментарии, посты и отзывы, поскольку негатив — более яркая эмоция. А вот за позитивным откликом нужно побегать», — объясняет она.

Третий канал, который выделяет эксперт, — инфлюенсеры. По данным исследования ResearchMe, 83% респондентов доверяют блогерам. Также 39% опрошенных хотя бы раз что-то покупали по совету инфлюенсера.

«Не обязательно сотрудничать с блогерами-миллионниками. Это могут быть микро- и наноблогеры, у которых есть лояльная аудитория 5–10 тыс. подписчиков. Если такой инфлюенсер воспользуется какими-то услугами и расскажет об этом своей аудитории, люди тоже станут доверять данной компании», — заключает Дарья Свистунова.

ОЛЬГА СКРИПКИНА
gazeta@dp.ru

www.dp.ru

Деловой
Петербург

Среда | 16.04.2025 | №42 (6098)
Цена: свободная

Символ надежности с 1992 года



ТРЕСТ

210 55 00



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



Управленческое бизнес-образование
для руководителей от бизнес-школы №1 в России*

МВА в ИМИСП — это:

-  Системные знания в менеджменте
-  Кейсы из реальной бизнес-практики
-  Преподаватели с обязательным практическим опытом
-  Итоговый проект улучшений для вашего бизнеса
-  Нетворкинг и обмен опытом
-  Возможности для развития и роста в карьере

**Примерьте на себя роль слушателя
программы МВА**

Тест-драйв занятия на программе МВА:
Управление клиентским сервисом



23 апреля в Бизнес-школе ИМИСП*

**необходима регистрация*

СПб, 9-линия В.О., д.50
imisp.ru

+7 (812) 614-12-45
do@imisp.ru

**по версии портала MBA.SU*





ЭКСПЕРТНЫЙ
КЛУБ
ДЕЛОВОГО
ПЕТЕРБУРГА

ОБЪЕДИНЯЕМ ЛИДЕРОВ

**Деловой
Петербург**

ЭКСПЕРТНЫЙ КЛУБ «ДЕЛОВОГО ПЕТЕРБУРГА»

Это площадка для прямого общения между бизнесом, властью, отраслевыми экспертами и общественными организациями. Формат клуба предполагает открытую дискуссию и честный разговор.

- ▶ Общение и партнерства бизнеса. Изучаем бизнес-тренды, находим новые идеи и решения.
- ▶ Диалог между властью и бизнесом. Обсуждаем проблемы и перспективные направления развития бизнеса города напрямую с представителями власти.

**Вступите сегодня и получите доступ
к динамичному и влиятельному
бизнес-сообществу**



club.dp.ru



Деловой
Петербург



22 мая

Пулковский парк / парк Городов-Героев

АЛЛЕЯ БИЗНЕСА

В рамках проекта «Аллея бизнеса» известные петербургские бизнесмены совместно с видными общественными, политическими деятелями, деятелями культуры — теми, без кого развитие города было бы невозможно, — ежегодно высаживают деревья. Благодаря «ДП» и предпринимателям в городе в прямом смысле слова будет легче дышать.

В РАМКАХ ПРОЕКТА

28 мая

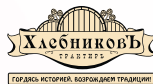
РЕЙТИНГ ESG

Редакция «ДП» оценит ряд крупных петербургских компаний как по формальным признакам: наличие формализованной экологической политики компании и соответствующих сертификатов, так и по фактическим — количество экологических нарушений, проводящиеся или планируемые массовые сокращения персонала, социальный пакет и другие.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР



ПАРТНЁРЫ



По вопросам участия:

+7 (921) 964 00 36, elena.belitskaia@dp.ru, +7 (965) 014 24 44, evgenia.starostina@dp.ru

ООО «Сэтл Групп», ООО «Бизнес-Фигури Ресурс», ООО «Свиньин и Партнеры», ООО «Альфа Л Сервис»