На рынок коммерческой недвижимости вышел новый игрок → 3

www.dp.ru

Деловой Петербург

9 771994 401074 26031

Понедельник | 30.03.2026 | №31 (6230)
Цена: свободная

СУДЫ

Нет спасения от ликвидации

Количество реабилитационных процедур при банкротстве снижается → 12

ПРОИЗВОДСТВО

Затянули пояса

Предприятия переходят в режим простоя из-за охлаждения экономики и падения спроса → 2

ДОХОД. Как россиян защитят от интернет-мошенников → 14–15

Чего мы там не видели

Петербургу нужны оригинальные идеи, чтобы привлечь внутренних туристов → 4–5

ФОТО: LIZAVETTA/SHUTTERSTOCK; FOTODOM

2 АКТУАЛЬНО

73,5%

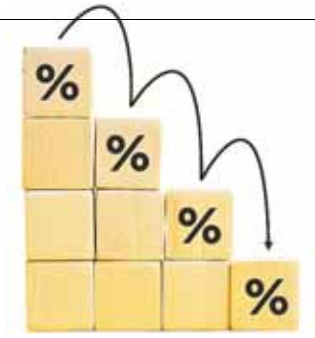
россиян пользуются цифровым профилем на «Госуслугах», подсчитали в Минцифры. Этот инструмент помогает делиться данными о себе с разными ведомствами, а также получать услуги онлайн. Среди самых востребованных услуг — заявления в банк, оформление анкет и кредитные отчёты.

В ГОРОДЕ
Образование

В Северной столице 30 марта стартует XVI Петербургский международный образовательный форум. Мероприятия пройдут на площадках ведущих образовательных организаций города. Эксперты обсудят инновационные решения в образовании, подготовку кадров для экономики, технологический суверенитет и другие темы.

В СТРАНЕ
Выборы

Первое заседание нового состава ЦИК РФ состоится сегодня в Москве. На нём изберут председателя, его заместителя и секретаря комиссии. Ранее президент назначил пятерых членов ЦИК с правом решающего голоса: Эллу Памфилову, Игоря Борисова, Наталью Бударину, Антона Лопатина и Анатолия Сысоева.



↑ ***После снижения ключевой ставки до 15% годовых ставки по вкладам снизили 16 из 20 крупнейших банков страны, сообщили в «Финуслугах». Сейчас средняя ставка по трёхмесячному депозиту составляет 13,66%.*** ФОТО: CAGKAN SAYIN/SHUTTERSTOCK/FOTODOM

ОТ РЕДАКЦИИ

Подземный ход

АЛЕКСАНДР ЛОБАНОВСКИЙ
редактор

Петербург возвращается к строительству транспортных тоннелей. На прошлой неделе вышел документ о подготовке проекта планировки территории, предусматривающего размещение такого тоннеля под ЗСД и железнодорожными путями. Он соединит Бассейную улицу и проспект Народного Ополчения. Сооружение, судя по всему, рассчитано на большой трафик, так как включает в себя от четырёх до шести полос. Проект должен быть готов в феврале 2027 года, после чего можно будет приступать к проектированию и строительству самого объекта.

Ещё раньше городские власти приняли решение о прокладке крупного транспортного тоннеля в центре города — фактически под Московским вокзалом. Его обещают построить в 2028 году. Но это — часть грандиозного проекта ВСМ, и его возведение во многом вопрос престижа. А тоннель под ЗСД — в общем-то обычный городской транспортный объект, который, впрочем, может сильно разгрузить прилегающие улицы.

В последний раз тоннель в черте Петербурга открывали в 2019 году — это был объект в составе федеральной трассы М-11. А силами города такое сооружение строили вообще 10 лет назад — на Синопской набережной. Гораздо активнее Смольный проектирует и строит путепроводы. Причина очевидна — они дешевле. Ссылки на сложные петербургские грунты несостоятельны, говорят эксперты. Давно разработаны технологии, позволяющие возводить объекты любой сложности даже в центре города, в окружении ценной исторической застройки.

Так, например, ещё в советское время был разработан проект строительства тоннеля под площадью Восстания. По нему Лиговский проспект «нырял» под землю, не вставая в пробки, как и Невский над ним.

Можно взять и более свежие примеры. Один из первоначальных вариантов развязки ЗСД с Благодатной улицей предполагал тоннель под Митрофаньевским шоссе. В итоге сэкономили — и шоссе перед заездом на платную трассу стоит в пробке практически всегда.

Важное преимущество тоннелей в том, что они не занимают много ценного места на поверхности и не портят виды. Поэтому, начав строить в городе тоннели, можно задуматься и о подземных улицах, паркингах, торговых и бизнес-центрах. И окажется, что какое-нибудь спорное здание проще упрятать под землю, чем выслушивать возмущённых горожан. Да и скандальных сносов, вероятно, станет поменьше.

Затянули пояса

ПРОИЗВОДСТВО. Предприятия Петербурга и Ленобласти вынуждены объявлять простои и сокращать графики работы из-за охлаждения экономики.

↑ ***Вместо массовых увольнений заводы предпочитают объявлять простой — так меньше издержек на выплаты рабочему персоналу*** ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

За последние недели стало известно о двух подобных случаях. В Тихвине на бывшей фабрике IKEA (сейчас входит в деревообрабатывающий холдинг из Коми «Лузалес») объявлен режим простоя на мебельном производстве. На предприятии заявили, что мера принята из-за задержки платы за проданную продукцию. А образовавшийся дефицит оборотных средств в свою очередь привёл к перебою закупок сырья. С 1 мая укороченный график вводит производитель карьерных экскаваторов из Колпино «ИЗ-КАРТЭКС», на трёхдневную рабочую неделю перейдёт 38% персонала. Решение объяснили падением спроса и ростом долгов заказчиков.

В прошлом году Петербургский тракторный завод уходил в коллективный отпуск. Впрочем, заявлялось, что перерыв в работе потребовался для профилактического обслуживания станков. А вот Тихвинский вагоностроительный завод более полугода работал в режиме укороченного рабочего времени и вышел из него уже на старте этого года.

Между тем статистика пока не даёт повода для беспокойства. Как сообщили «ДП» в комитете по труду и занятости населения Петербурга, по состоянию на 24 марта в простое находились 1318 человек в 53 организациях, в режиме неполного рабочего времени — 2154 человека в 30 организациях. «Учитывая размер нашего рынка труда в 3,4 млн занятых, это крайне немного», — заметили в ведомстве.

В Ленобласти на начало прошлой недели простаивали восемь предприятий, а 16 работали на сокращённой неделе, сообщили в экономическом блоке регионального правительства.

Эксперты, опрошенные «ДП», разошлись в оценках происходящего. Сегодня аналогичные процессы наблюдаются и в общероссийском масштабе. Об оптимизационных мерах в отношении персонала объявляли РЖД, Магнитогорский металлургический комбинат, Трубная металлургическая компания. В прошлом году «Алроса» уменьшала фонд оплаты труда, а АвтоВАЗ, ГАЗ и КамАЗ сокращали рабочую неделю.

Как отмечает профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Елена Ткаченко, в современных условиях простои и сокращённые графики становятся всё более выраженными. По её словам, ситуация вызвана падением спроса в отраслях, которые не связаны напрямую с ВПК. Гражданские сектора испытывают недофинансирование и вынуждены сокращать или приостанавливать проекты, в том числе программы модернизации. «В этих условиях монетарные ограничения приводят к охлаждению экономики. Оно вызывает сокращение спроса среди конечных потребителей в секторе как b2b, так и b2c. Это неизбежно влечёт за собой проблему промышленных предприятий, ориентированных на эти сектора. Да, ситуация, скорее всего, будет усугубляться, если не будут приняты радикальные меры, связанные с изменением экономической политики», — полагает экономист.

По мнению эксперта, необходимо смягчение денежно-кредитной политики, а также понимание того, что выбор между экономическим ростом и инфляцией должен быть сделан в пользу первого. «Необходимо снижать процентные ставки. И для того чтобы избежать всплеска гиперинфляции, можно запустить инвестиционно-финансовые механизмы для промышленности на основе цифрового рубля контура замкнутого обращения. Это сократит инфляционные риски для экономики. Я знаю, что подобного рода вопросы сейчас уже обсуждаются», — добавила Ткаченко.

Как считает профессор кафедры экономики Президентской академии в Петербурге Людмила Липатова, насколько угрожающим будет этот тренд, зависит от того, как долго он продлится. Эксперт обращает внимание, что предприятия всё-таки не увольняют сотрудников, а переводят на режим неполной занятости, рассчитывая на оживление экономики.

«Для того чтобы организации брали кредиты и расширяли объёмы производства, нужны дешёвые деньги. Дешёвые настолько, чтобы они были выше той рентабельности, которая есть. Пока этого нет, средняя рентабельность в российской промышленности не более 15%. Значит, деньги нужны по 10–12%», — подчёркивает экономист.

АЛЕКСАНДР ВОЗЯКОВ
alexandr.vozyakov@dp.ru

Газета Деловой Петербург основана 25.05.1993

Редакция:
197022, Санкт-Петербург, Инструментальная ул., 8, лит. В
gazeta@dp.ru
☎ 326 9700, 328 2828;
факс 326 9701
Главный редактор:
Жуков А.В.
andrey.zhukov@dp.ru

Заместитель главного редактора:
Тарануха А.С. anton.taranukha@dp.ru

Отдел «Малого бизнеса и потребрынка»:
Воронцов И.В. ivan.vorontsov@dp.ru
Отдел «Бизнес и власть»:
Лобановский А.О.
aleksandr.lobanovskii@dp.ru
Отдел производства:
Кузьмина Н.Ю.
natalia.kuzmina@dp.ru

Любое использование материалов «Делового Петербурга», включая частичную или полную перепечатку (в том числе в электронном виде), допускается только с письменного согласия редакции. При использовании материалов ссылка на «ДП» обязательна. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются. Редакция не предоставляет справочной информации. Точка зрения обозревателей не обязательно совпадает с позицией редакции.

Зарегистрировано Роскомнадзором. Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: серия ПИ №ФС 77–77508 от 31 декабря 2019 года.
Учредитель и издатель:
АО «ДП Бизнес Пресс», 197022, г. Санкт-Петербург, вн. тер. г. МО «Аптекарский остров», Инструментальная ул., 8, лит. В, пом. 74
Операционный директор:
Шелудько Н.Н.

Отдел рекламы:
reklama@dp.ru ☎ 326 9744
Отдел доставки:
☎ 334 5334
Претензии по доставке газеты:
отдел распространения «ДП» — ☎ 326 9720; subscribe@dp.ru
ООО «Урал-Пресс СПб» — ☎ 378 6644
Подписные индексы:
33382 — по Санкт-Петербургу;
15942 — по Ленобласти.

Типография:
ООО «Типографский комплекс "Девиз"», 190020, Санкт-Петербург, вн. тер. г. МО «Екатерингофский», наб. Обводного канала, 138, корп. 1, лит. В, пом. 4–Н–6–часть, ком. 311–часть.
Время подписания в печать:
Установленное: 21:45
Фактическое: 21:45
№ заказа: 15/031

16+

Цена свободная 5500 экз.

Читайте главные новости «Делового Петербурга» здесь:

t.me/dprunews vk.com/dpru max.ru/dpru

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

> Силы и средства ПВО отрабатывают все волны атак. К сожалению, не обошлось без частичных повреждений и предприятий, и объектов транспорта. Ситуация остаётся сложной, пока нет прогнозов на снижение интенсивности атак. У нас сегодня есть все силы и средства для дальнейшего отражения атак.
>
> ***Александр Дрозденко***
> *губернатор Ленинградской области, о ситуации с атаками БПЛА на объекты региона*

Нежилая диверсификация

НЕДВИЖИМОСТЬ. Совладелец Fizika Development Александр Кравцов выходит на рынок коммерческой недвижимости Петербурга.

В марте текущего года были зарегистрированы ООО «Специализированный Застройщик "Геометрия 1"» и ООО «Специализированный Застройщик "Геометрия 2"». Как следует из данных «Контур.Фокус», первое полностью принадлежит совладельцу компании Fizika Development Александру Кравцову. Во втором у него 34%, а остальное оформлено на Николая Урусова, бывшего совладельца и генерального директора компании «Красная Стрела».

«Fizika Development фокусируется на проектах жилой недвижимости высокого класса и апартаментов. В этой связи было принято решение выделить отдельное юридическое лицо, созданное совместно с Николаем Урусовым, — для работы с потенциальными проектами в сегменте коммерческой недвижимости: офисов, бизнес-центров, складской недвижимости», — рассказал «ДП» Александр Кравцов. В рамках новой структуры происходит мониторинг, рассматриваются и прорабатываются перспективные площадки. Такой формат позволяет не смешивать направления и сохранять стратегическую специализацию Fizika Development, одновременно развивая новые проекты в смежных сегментах рынка, говорит он. «Это перспективное направление. Мы рассматриваем девелопмент в сфере коммерческой недвижимости — бизнес-центры, многофункциональные комплексы, возможно, склады и light industrial. В периметре есть несколько интересных проектов», — прокомментировал Николай Урусов.

↑ ***Александр Кравцов ищет новые сферы девелопмента*** ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

Рынок коммерческой недвижимости в последние годы попал в поле зрения девелоперов, ранее работавших исключительно в жилом сегменте. Во-первых, у них в собственности есть участки, которые по новым генплану и Правилам землепользования и застройки нельзя использовать под жильё. Теоретически на них можно строить апартаменты, но на практике согласование таких проектов в Петербурге сейчас занимает много времени и требует затрат на социальную инфраструктуру. Во-вторых, в связи со снижением спроса на квартиры освоение новых сегментов рассматривается как диверсификация рисков. Одной из первых на новый рынок вышла компания «Трест» (бизнес-центр на Полевой Сабировской улице). Сейчас «Трест» ведёт два офисных проекта (на улице Профессора Попова и Политехнической улице) и один складской (в районе Шафировского проспекта). С офисами также работают ГК «КВС», Element, «Арсенал», Группа RBI, LEGENDA, «Эталон», «Аквилон» и т. д. Об интересе к коммерческим проектам заявляли также Bau City Development, «Петрополь» и другие.

ЕВГЕНИЯ ИВАНОВА
evgenia.ivanova@dp.ru

В долг — до белой зарплаты

ФИНАНСЫ. Банк России напомнил, что с 1 апреля ужесточаются требования к кредиторам при оценке доходов потенциальных заёмщиков. Фактически регулятор ввёл ограничения на кредитование граждан, у которых нет официальной заработной платы и НДФЛ. Тотальный запрет для таких заёмщиков вступит в силу 1 июля 2027 года.

Банки старались максимально увеличить заявленные доходы заёмщиков, чтобы предложить им максимальную сумму кредита. В расчёт помимо справки 2НДФЛ брались и выписки по банковским счетам, которые могли отражать дополнительные поступления. С апреля каждый вид дохода должен быть подтверждён официальной справкой. Примечательно, что Банк России требует предоставлять и справки по полученным процентным доходам с депозитов. Сильнее всего ограничат доступ к кредитам индивидуальным предпринимателям: свыше 233 тыс. ИП Петербурга больше не смогут подтверждать доход справками, которые они выписали сами себе. В расчёте будут учитываться только декларации о доходах, которые подаются раз в год.

Последние несколько лет регулятор ограничивал банки и МФО по количеству выдаваемых ссуд заёмщикам, у которых соотношение доходов к расходам на погашение составляет более 50%. По всей видимости, этого ЦБ РФ показалось недостаточно, и с апреля текущего года новыми требованиями он начинает принудительно занижать показатель доходов.

Впрочем, пока кредиторы ещё могут оценивать доходы со слов потенциального клиента, данная поблажка действует до 1 июля. Ещё 3 месяца банки и МФО могут выбирать наибольшую сумму дохода, указанную или в справках, собранных заёмщиком, или исходя из величины среднедушевого дохода в регионе (99,76 тыс. рублей по Петростату). С июля при отсутствии официального налогооблагаемого дохода величина среднедушевого показателя будет снижена на 10%. С июля 2027 года все кредиторы будут обязаны оценивать исключительно официальные данные, полученные из ФНС или СФР.

В итоге уже с апреля одобрений кредитов станет меньше, снизятся и сами одобряемые суммы. Меры ЦБ РФ в первую очередь затронут граждан с низкой официальной зарплатой и тех, у кого основная часть дохода подпадает под критерии серого, то есть без удержания налогов. Особенно сильно новые требования скажутся на ипотеке, в которой по текущим рыночным ставкам среднемесячный платёж «подгонялся» к доходам по справке от работодателя. При этом под ударом окажется и семейная ипотека: снижая доход заёмщика, регулятор предлагает увеличивать первоначальный взнос.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

В ФОКУСЕ

Индекс Мосбиржи впитал негатив

Российский фондовый рынок падает, несмотря на поддержку высоких цен на нефть. Фьючерсы на сорт Brent, хотя и проваливались на прошлой неделе ниже $100 за баррель, закончили пятницу, 27 марта, вблизи $110. То есть остались примерно там же, где были неделей ранее. А индекс Мосбиржи потерял за тот же период 2,6%, опустившись ниже отметки 2800 пунктов.

«На неделе 23–27 марта российский фондовый рынок находился под влиянием геополитических и макроэкономических факторов, — объясняет начальник отдела торговых операций ИК "Риком-Траст" Александр Баулин. — Ключевыми была эскалация напряжённости на Ближнем Востоке, а также появление признаков ускорения инфляции. В понедельник, 23 марта, заявление президента США Дональда Трампа о "продуктивных контактах" с Ираном вызвало резкое падение нефтяных котировок, что привело к фиксации прибыли в нефтегазовом секторе нашего рынка. Однако уже к середине недели ситуация изменилась: Иран отверг переговоры. Это вернуло цены на нефть выше $100 и возобновило спрос на акции "Газпрома" и "Роснефти"».

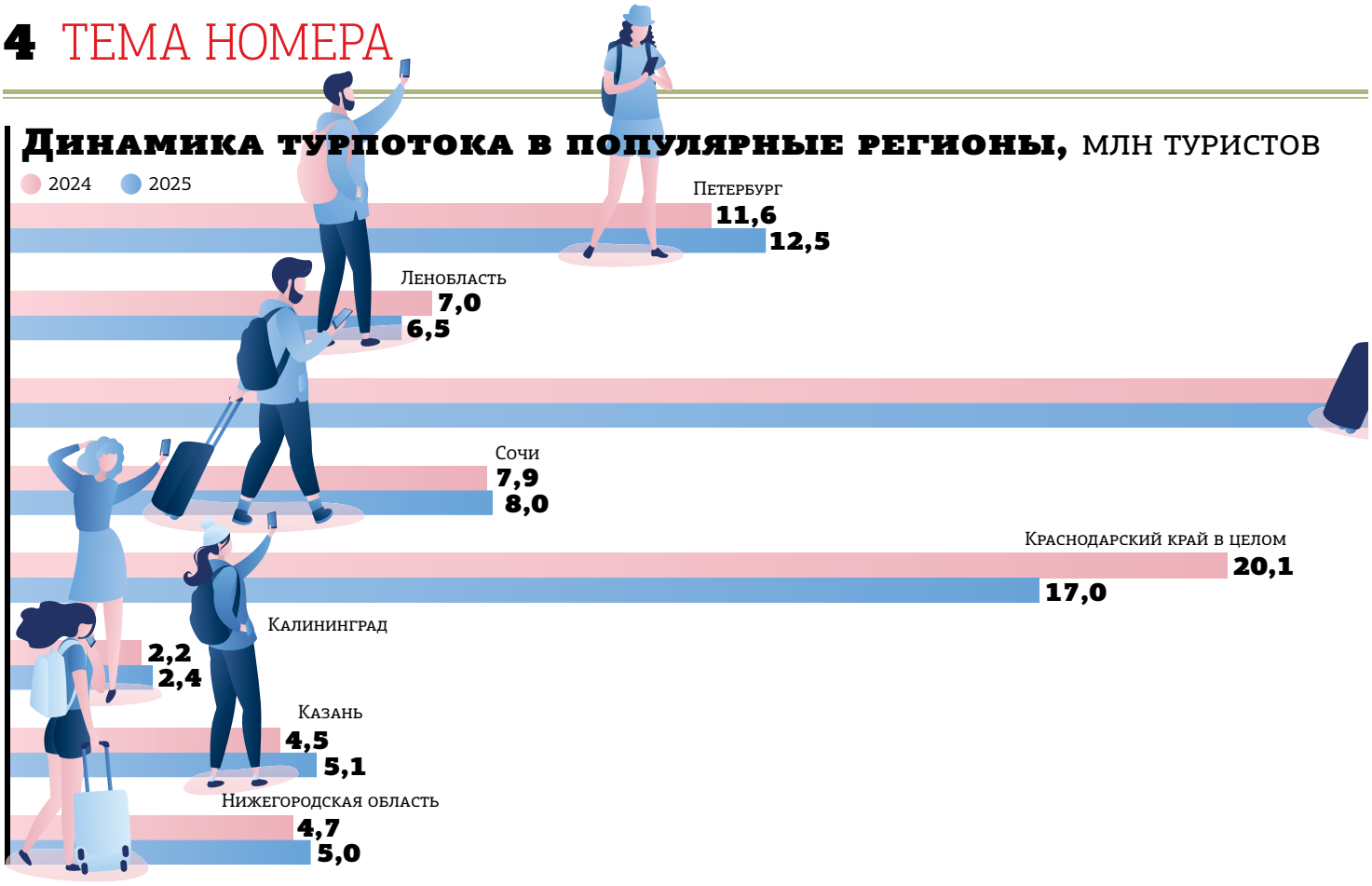
По мнению эксперта, снижению индекса Мосбиржи способствовало ускорение недельной инфляции до 0,19% (против 0,08% неделей ранее). Годовая инфляция при этом вплотную приблизилась к 6%. Высокая инфляция в перспективе может затормозить цикл снижения ключевой ставки, что негативно влияет на акции.

Некоторым позитивом стало объявление форс-мажора крупнейшим экспортёром СПГ — QatarEnergy — из-за атак на его объекты. «Это привело к дефициту предложения на мировом рынке и резкому росту интереса к российским экспортёрам газа и нефти, — констатирует Александр Баулин. — На этом фоне акции "Газпрома" обновили локальные максимумы».

Эксперт ожидает, что на предстоящей неделе индекс Мосбиржи вернётся в диапазон 2800–2850 пунктов и останется в нём, так как у рынка пока нет драйверов для существенного роста, а снижению препятствуют высокие котировки сырьевого рынка.

Персональный брокер Инвестбанка «Синара» Екатерина Канивец кроме данных по инфляции называет и другие причины снижения котировок акций. «Последние недели на российском рынке отличалась волатильностью валюта, — отмечает она. — После приостановки операций Минфина по продаже валюты и обсуждения вопроса об изменении бюджетного правила мы увидели существенное ослабление рубля. Однако на прошедшей неделе появилась обратная информация о том, что изменения будут рассматриваться в рамках бюджета на следующий год, а Минфин продлит своё отсутствие на валютном рынке дольше заявленных сроков. От ожиданий потенциальных покупок валюты траектория сместилась на их отсутствие, а возможно, и возобновление продаж. На этом фоне валюта опускалась на 3,5%. Отчасти в связи с этим реакция компаний нефтегазового сектора была сдержанной, несмотря на рост мировых цен на нефть, а также поступающей информации о снижении дисконта Urals и в некоторых случаях даже появления премии. Больший эффект на торможение акций нефтегаза оказали атаки на резервуары и терминалы в нескольких портах. Данные о повреждениях разнятся, но негативный эффект очевиден. На этих новостях к концу недели мы увидели существенные распродажи в целом по рынку и в отдельных компаниях, например "Сургутнефтегаза" и "Новатэка"».

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ
ap@dp.ru



Чего мы там не видел

ТУРИЗМ. Петербургу с каждым годом требуется прилагать всё больше усилий, чтобы не проиграть конкуренцию за внутреннего туриста другим регионам. Темпы роста турпотока сокращаются. Чтобы их стимулировать, нужно менять подход.

До старта высокого сезона в туризме остаётся не так много времени. Некоторые начинают путешествовать семьёй уже с весенних школьных каникул. При этом вариантов, куда поехать, становится всё больше. Несмотря на сложную обстановку в мире, открытыми остаются многие зарубежные направления. Причём попасть в некоторые, особенно азиатские страны, стало проще и дешевле, чем пару лет назад. Активно ведут борьбу за привлечение туристов и российские регионы.

Петербургу на этом фоне становится всё сложнее удерживать позиции одной из главных туристических дестинаций страны.

Фактор Анапы

По наблюдениям представителей Российского союза туриндустрии (РСТ), в 2025 году спрос на путешествия внутри России замедлился после бурного роста в прошлые годы. Но по мере приближения лета 2026 года активность вновь увеличивается.

Как сообщил президент РСТ Илья Уманский на тренд-сессии выставки в рамках MITT, прирост на внутреннем рынке в 2023 году составил 20%, в 2024-м — 15%, в 2025-м — 7%, то есть совокупный рост за эти 3 года превысил 40%. Это, по его словам, хороший результат, и даже небольшое увеличение в 2026 году можно будет оценить положительно.

Эксперты Ассоциации туроператоров России (АТОР) видят по внутренним направлениям рост спроса год к году лишь на 3–4%. Особенность последнего года — разнонаправленность динамики в зависимости от региона.

Как рассказал вице-президент АТОР по внутреннему туризму, генеральный директор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин, сейчас по приросту лидируют Крым (+15%) и Анапа (+30%).

«По Сочи мы видим снижение на 10%, по Иркутской области — на 8%. Москва показывает прирост на 2%, Петербург — снижение на 4%. Это редкая ситуация: в прошлые годы регионы либо все показывали рост, либо было падение по всем направлениям. Структура потребления турпродукта меняется, люди копят деньги и откладывают на одну поездку в год, но важную (часто речь идёт о путешествии на море семьёй)», — отметил он.

Впрочем, на выездном рынке спрос сейчас тоже замедлился из-за боевых действий на Ближнем Востоке, а также колебаний курса валют.

В пресс-службе Национального туроператора «Алеан» рассказали, что в 2026 году по внутренним направлениям не наблюдается активного роста числа бронирований. На ситуации сказывается повышение себестоимости продукта в гостиничном бизнесе и, как следствие, рост цен на размещение, а также рост цен на авиа- и ж.-д.-билеты, конкуренция внутренних и выездных направлений путешествий.

Также играет роль фактор Анапы. На днях вице-премьер Виталий Савельев заявил, что на пляжах курорта убрано более 90% мазута, их могут открыть к 1 июня. Эта новость может стимулировать спрос, однако пока он остаётся низким. Большинство ждёт, когда на пляжи реально начнут завозить чистый песок.

↑ *Многие гости города уже устали от традиционных достопримечательностей* ФОТО: МАРТЬЯН ФРОЛОВ

По ряду направлений идёт бронирование на остаток весны, а где-то уже и на лето. По глубине продаж, как отметил Сергей Ромашкин, лидирует Крым — 60 дней, сейчас направление уже на 35% распродано на лето. Поездки в Подмосковье бронируют за 3–5–7 дней и в основном на выходные. Средняя глубина по стране составляет 24–27 дней.

Бронирования поездок в Петербург на весенне-летний период в последние годы возникают за 7–14 дней до заезда, поэтому основной пик продаж по майским праздникам ещё впереди, рассказали «ДП» в компании «Интурист». Наиболее активно в культурную столицу едут туристы из Москвы, затем — из регионов ЦФО и Урала. Средний чек у «Интуриста» — 21,3 тыс. рублей на человека без дороги.

Сами же петербуржцы весной и летом традиционно выбирают отдых у моря в более тёплом климате. В лидерах остаются курорты Краснодарского края, здравницы Крыма и Абхазии. Спрос на Анапу на майские праздники вырос на 40% год к году. Средний чек на туры по стране на человека без учёта дороги составляет 19,9 тыс. рублей.

Прогулки вместо музеев

Последнее время на внутреннем рынке стали «проседать» экскурсионные поездки. В АТОР замечают постепенное охлаждение продаж в сегменте экскурсионного туризма с осени 2025 года. Компании оценивали снижение продаж таких туров по стране в 20% относительно начала 2025 года.

Сергей Ромашкин поясняет, что ситуация зависит от направления. Например, Золотое кольцо остаётся востребованным. Но много где заметно сокращение запросов.

«Восприятие городов поменялось. Например, поездки в Петербург раньше были связаны по большей части с музеями и экскурсиями (за 4 дня гости города могли посетить восемь экскурсий). Сейчас же они предпочитают посмотреть красивые виды, погулять в парках, пофотографироваться, посетить каток или фудкорт. Музеи перестали быть обязательными к посещению», — говорит он.

Эксперт РСТ — Северо-Запад, генеральный директор туроператора «КарелияГид» Анастасия Бусарова сообщила «ДП», что в её компании в ноябре 2024 года продажи туров «встали».

«В этом году в феврале активность туристов вдвое ниже, чем год назад. На лето бронирования есть, но по некоторым дням падение год к году на 40%. На мой взгляд, дело не в сегменте экскурсионного туризма как такового, а в целом в замедлении экономики. Люди настороженно относятся ко всему», — поделилась она.

Эксперт ожидает, что к лету спрос наберёт обороты (однако в итоге год к году, скорее всего, снизится).

Не проиграть соседу

В последние годы конкуренция за гостя между регионами усиливается (подробнее — в инфографике). Так, в Петербурге в 2025 году побывали более 12,5 млн туристов. В Москве — 26,5 млн. Две столицы стабильно остаются самыми популярными среди путешественников. Но эксперты предупреждают, что увеличение интереса к другим регионам может изменить динамику.

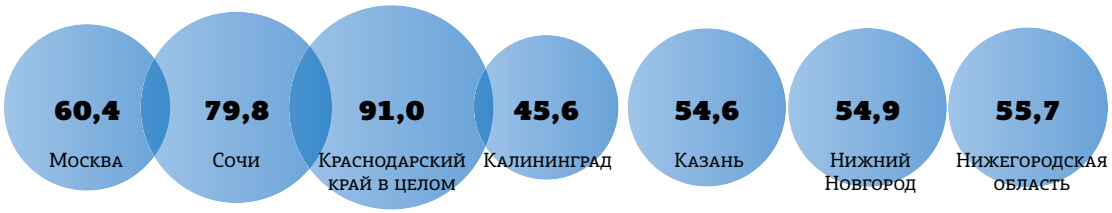
В Сочи в прошлом году приняли около 8 млн туристов. Активный прирост турпотока наблюдается и на Северо-Западе. Например, Калининградская область долгое время страдала от нехватки номерного фонда. Но по мере того как открывались новые гостиницы и объекты размещения, ёмкость региона увеличилась, что привело к росту турпотока. По итогам прошлого года турпоток в город и область составил 2,4 млн туристов.

Москва
26,0
26,5

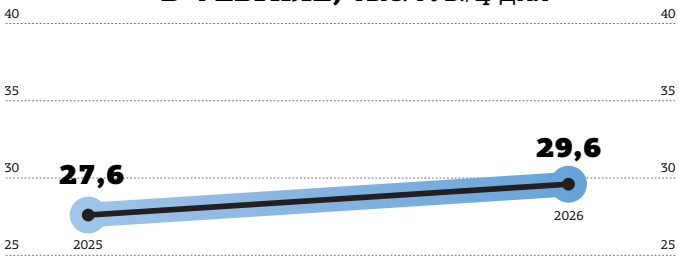
Средние чеки за туры из Петербурга в популярные города на февраль 2026 года, тыс. рублей

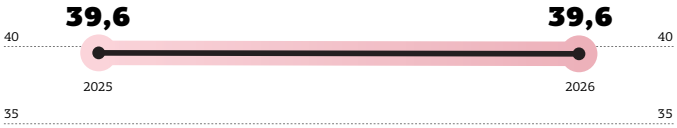
Стоимость за 2 туристов на 4 ночи (авиабилеты и проживание)

Источник: OneTwoTrip

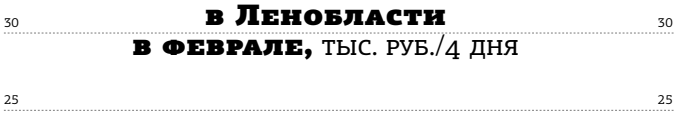


Стоимость размещения в отелях Петербурга в феврале, тыс. руб./4 дня





Стоимость размещения в Ленобласти в феврале, тыс. руб./4 дня



И

Также среди российских городов популярность сохраняет Казань, где в прошлом году побывали 5,1 млн человек.

Среди менее массовых внутренних направлений Тюменскую область в 2025 году посетили 4,1 млн человек. Как пояснил руководитель отдела внутреннего туризма и СНГ туроператора Let's Fly Сергей Васин, рост продаж в таких регионах, как Тюмень, объясняется появлением интересных предложений. Например, термальных источников, которые стали магнитом для туристов. «Сработала и накопленная известность: несколько лет назад на город ставили чартерные программы и регион отложился в памяти агентств и путешественников. В результате часть спроса перетекла туда», — отметил эксперт.

Один из важных показателей для регионов сегодня — повторные поездки (возвратность). В пресс-службе национального туроператора «Алеан» отмечают, что по возвратному туризму самые высокие показатели фиксируются в отелях Краснодарского края и Крыма, которые работают над репутацией и сервисом. Также люди часто возвращаются в поездки по Золотому кольцу.

В небольших городах с ограниченным набором достопримечательностей туристы осматривают всё за одну поездку, и возвращаться им становится неинтересно. Иркутск или Улан-Удэ могут быть точками прилёта на Байкал, но интерес, как правило, всё равно привязан к озеру, а не к самим городам. По данным Росзаповедцентра Минприроды России, за 12 месяцев 2025 года заповедные территории Байкала посетили 297,2 тыс. человек более чем из 73 стран мира.

Петербург и Ленобласть пока остаются в топах продаж в организованном туризме. В Anex видят двукратный рост продаж в аналогичные периоды начала 2025 и 2026 годов. Причём в компании отметили, что в Ленобласти видят большее число возвратных туристов. А вот платёжеспособность падает — средний чек у тех, кто едет в Петербург, стал ниже.

Метро до аэропорта

Сильные стороны Петербурга — круглогодичность направления и разнообразие экскурсионных программ, считает Сергей Васин. Тем не менее, учитывая рост интереса к другим направлениям, городу следует активнее вкладываться в туристический бренд, чтобы не сдавать позиции.

В пресс-службе «Алеан» считают, что в межсезонье городу на Неве не хватает масштабных мероприятий для семейных туристов с открытым входом. «Например, в Москве магнитом для гостей из регионов была выставка-форум "Россия" на ВДНХ. Чтобы распределить турпоток, можно переносить на межсезонье больше деловых мероприятий. Бизнес-туристы не будут пересекаться со школьными группами. Важно улучшать логистику, чтобы туристам было удобнее перемещаться по городу, строить новые станции метро, а также запустить аэроэкспресс до аэропорта Пулково. Можно обратить внимание на стоимость общественного транспорта: цены на проезд в метро в Петербурге выше, чем в Москве», — подчёркивают в компании.

Сергей Ромашкин считает, что в культурной столице важно предлагать туристам экскурсионные программы, но подача должна трансформироваться в силу изменения восприятия информации. «Возможно, стоит расширять число аудиоэкскурсий, добавлять технологии виртуальной и дополненной реальности. Формат, когда гид 3 часа рассказывает экскурсию или читает лекцию о городе, хорошо воспринимают путешественники старшего возраста, но он не подходит для молодёжи. Ещё один интересный формат — небольшие театрализованные постановки на основе аудиоспектакля, который человек слушает в наушниках», — предлагает он.

ДАРЬЯ ДМИТРИЕВА
daria.dmitrieva@dp.ru

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ВАЛЕРИЙ ГОРДИН
научный руководитель Лаборатории управления культурой и туризмом НИУ ВШЭ Санкт-Петербург

На поездках внутри страны сказывается усиление рубля, которое сделало доступными поездки за границу, а также отработанная практика получения виз и увеличение рейсов в различные азиатские регионы. Также сказывается неразумная ценовая политика во многих российских регионах, прежде всего в Краснодарском крае, где стоимость проживания неконкурентоспособна по сравнению с доступными турецкими курортами. За последние 4 года туристы много где побывали, поэтому сейчас они ищут разнообразия видов отдыха. Например, пару лет назад спрос стал переходить в глэмпинги как объекты, предлагающие единение с природой. Там, где регионы смогли найти какую-то новую изюминку, развитие пошло более активно, а там, где пошли по традиционному пути, спрос начинает потихоньку проседать, поскольку гости перенасытились однотипными впечатлениями. Петербург идёт по пути стабильного предложения. Подход таков, что главное — сохранить свои позиции, а дальше гость и так приедет. На мой взгляд, это не самый удачный сценарий. Но стоит отметить усилия властей в части принятия концепции новой туристской географии, которая предусматривала новые аттракции и общественные пространства. Важным стало не столько привлечение новых гостей, сколько повторные поездки.

СЕРГЕЙ СТРЕБКОВ
директор департамента внутреннего туризма туроператора «Интурист»

Рынок внутреннего туризма продолжает развиваться, хотя темпы роста стали более умеренными — во многом из-за повышения стоимости услуг. При этом интерес поддерживают восстановление популярных направлений, включая Анапу и Крым, запуск новых маршрутов, развитие инфраструктуры и открытие аэропортов в Краснодаре, Геленджике и Сухуме, куда есть прямые рейсы из Петербурга. По итогам сезона ожидается небольшой, но рост.

ДМИТРИЙ ШЕРЕМЕТА
управляющий апарт-отелем Well

После нескольких лет активного роста турпотока этот показатель стабилизировался. Существенного роста в 2026 году не ожидается: рынок достиг естественного предела текущего спроса. Остановка роста турпотока не критична, это скорее переход к стабильности, чем негативный сигнал: спрос остаётся высоким, но без прежней динамики. Чтобы турпоток перешёл снова к росту, требуется расширение самого предложения: развитие инфраструктуры, новые форматы размещения и сервисов, а также работа с новыми сегментами. Ключевая задача властей и отельеров — не наращивать поток любой ценой, а повышать качество предоставляемых услуг и сервиса, увеличивать средний чек.

Эволюция качества

РЫНОК НОВОСТРОЕК ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ КРИЗИС, НО УЖЕ ИСПЫТЫВАЕТ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ТЕРЯЮТ МАРЖУ НА БАНКОВСКИХ ПРОЦЕНТАХ, НО ПРОДОЛЖАЮТ ЗАПУСКАТЬ ПРОЕКТЫ. ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕНЬШЕ, НО ЛУЧШИЕ КВАРТИРЫ ВСЁ РАВНО НАХОДЯТ СВОИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ» ДЕНИС ЗАСЕДАТЕЛЕВ РАССКАЗАЛ «ДЕЛОВОМУ ПЕТЕРБУРГУ» О ТОМ, ПОЧЕМУ 2025 ГОД НУЖНО БЫЛО ПЕРЕЖИТЬ, А 2026–Й — ИСПОЛЬЗОВАТЬ.

Как текущие условия влияют на стратегию девелопера?

— Понятно, что времена непростые, и в таких условиях ключевая задача — адаптация к изменениям.

Если говорить про 2025 год, то для нашей компании это был год максимального сжатия и экономии: мы сознательно ужали процессы, очень аккуратно подходили к принятию решений и ставили задачу пройти этот период с минимальными потерями. В целом это удалось. При этом важно, что мы не просто «переживали» год, а заложили основу для дальнейшего роста.

Девелопмент — это длинный цикл, и кризисные периоды всегда сменяются периодами восстановления. Уже сейчас видно, что разворот рынка вероятен в 2026–2027 годах.

Соответственно, задача текущего периода — не сокращаться, а формировать базу для будущего роста: наращивать земельный банк, готовить проекты, создавать задел, который позволит компании планомерно расти. Если упрощать, то 2025 год — это был год сжатия, 2026–й — год реализации того, что было подготовлено, и формирования следующего этапа развития.

На горизонте 2–3 лет это означает постепенное восстановление темпов и реализацию накопленного портфеля, а на горизонте 5–7 лет — устойчивый рост на базе этой стратегии.

Есть ли сейчас смысл запускать новые проекты или разумнее сосредоточиться на достройке уже начатых?

— На рынке сейчас складывается на первый взгляд парадоксальная ситуация: спрос снизился, но при этом рынок остаётся дефицитным. Уже достаточно давно мы находимся в фазе, когда проектов запускается меньше, чем выбывает с рынка.

Да, в какой–то момент было ощущение перенасыщения, но по состоянию на конец прошлого года рынок уже перешёл в лёгкий дефицит. И что важно, в перспективе ближайшего года он сохранится.

Это ключевой фактор, который определяет стратегию. Потому что если сейчас перестать запускать проекты, то через несколько лет мы получим ещё более выраженный дефицит предложения. С учётом длительности девелоперского цикла это серьёзный риск.

Поэтому мы не откладываем запуск премьер. Качественные проекты при любом рынке востребованы и находят своего покупателя. Мы видим это на практике.

В частности, по проекту на улице Ивана Фомина сейчас ведётся работа по подготовке к прохождению градостроительных процедур и необходимых согласований. Это ближайшая задача, после её выполнения можно будет говорить о более предметных сроках вывода проекта на рынок.

Какие статьи затрат сегодня сильнее всего давят на экономику проекта — стоимость банковского финансирования, стройматериалы или социальная инфраструктура?

— Если выбирать из этих статей, то наиболее чувствительная — это банковское финансирование. И не потому, что оно самое крупное, а потому, что оно не создаёт ценности для продукта.

Когда мы строим объект или создаём социальную инфраструктуру — школы, детские сады, благоустройство, — это добавляет ценность проекту, это улучшает среду для человека. А проценты по финансированию — это плата за внешние условия, которая не отражается на качестве продукта.

Раньше эта статья воспринималась как условная комиссия за проектное финансирование — это было порядка 5–6 тыс. рублей на 1 м². Сегодня она выросла примерно до 30 тыс. рублей за 1 м².

То есть рост кратный, и такого повышения нет ни по одной другой статье. При этом она слабо управляется девелопером.

Более того, сегодня затраты на проценты по масштабу уже сопоставимы с расходами на создание социальной инфраструктуры. Это, на мой взгляд, одна из ключевых особенностей текущего этапа рынка.

Насколько выросла себестоимость строительства за последние 2 года и какие решения помогают удерживать рентабельность проектов?

— Основной рост пришёлся на 2024 год. И ключевой фактор здесь — это рост стоимости труда.

Если раньше в структуре строительных затрат доля труда составляла порядка 40%, а материалы — 50–60%, то сейчас ситуация изменилась: доля труда превысила 50%. При этом сами материалы тоже подорожали.

В результате мы получили значительный рост себестоимости, потому что выросла одна из ключевых составляющих.

В такой ситуации пространство для манёвра достаточно ограничено. Себестоимость в целом — это слабо управляемая статья. Поэтому основной инструмент сохранения рентабельности — это работа с проектными решениями.

Это детальная проработка продукта, отказ от избыточных решений, точная настройка того, что создаёт ценность для покупателя. По сути, это основной управляемый резерв в текущих условиях.

Как меняется подход к проектированию кварталов: больше ли внимания уделяется общественным пространствам, инфраструктуре, сервисам?

— Здесь происходят эволюционные изменения. Ещё несколько лет назад общественные пространства были своего рода изюминкой проекта, а сегодня уже являются его обязательной составляющей.

Но при этом меняется содержание. Если раньше, например, соседский центр был единичным элементом, то сейчас этого уже недостаточно. Мы видим, что такие пространства превращаются в полноценные центры социальной жизни квартала.

Мы в своих проектах развиваем формат «жилищных клубов» — это уже не просто место для общения или мероприятий, а инфраструктура, которая формирует жизнь внутри квартала.

Параллельно мы усиливаем направление well–being — всё, что связано с качеством среды проживания: воздух, вода, микроклимат. Например, работаем с решениями по воздухоподготовке, водоподготовке, рассматриваем внедрение датчиков CO_2.

Проблема, кстати, очень прикладная: современные квартиры хорошо герметизированы, люди редко проветривают помещения, из–за чего нарушается воздухообмен. И такие решения позволяют человеку лучше контролировать среду.

Для нас важно, что технологии не должны быть самоцелью: это не «умный дом ради эффекта», а инструменты, которые реально улучшают качество жизни.

В условиях дорогой ипотеки девелоперы активно используют рассрочки и акции. Насколько такие инструменты действительно помогают поддерживать продажи?

— Рассрочка — вынужденная мера. Это не инструмент, который девелоперы используют от хорошей жизни.

В девелопменте критически важен темп продаж: он влияет и на финансовую модель проекта, и на условия проектного финансирования, и на выполнение банковских ковенантов. Поэтому в ситуации, когда рыночная ипо-

> ЕСЛИ СЕЙЧАС ПЕРЕСТАТЬ ЗАПУСКАТЬ ПРОЕКТЫ, ТО ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ ПОЛУЧИМ ЕЩЁ БОЛЕЕ ВЫРАЖЕННЫЙ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. С УЧЁТОМ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ЦИКЛА ЭТО СЕРЬЁЗНЫЙ РИСК.

вопреки кризису

ФОТО: АЛЕКСАНДР СМИРНОВ (ПРЕДОСТАВЛЕНО «ЛЕНСТРОЙТРЕСТ»)

тека фактически отсутствует, рассрочка становится одним из ключевых инструментов поддержания темпа.

И по сути сегодня занимает второе место по востребованности после семейной ипотеки.

Но важно понимать, что это инструмент удержания рынка, а не его роста.

При этом ключевым фактором всё равно остаётся продукт. Даже в текущих условиях покупатель выбирает лучшее из доступного и качественные проекты продаются.

Дополнительно работают такие инструменты, как трейд-ин. У нас это уже не разовые решения, а отстроенный процесс. Мы, например, сократили цикл таких сделок с 4 до — в среднем — 2–2,5 месяца, а в отдельных случаях — до 1,5 месяца. Это тоже важный механизм поддержки спроса.

Насколько изменился портрет покупателя за последний год? Стали ли люди осторожнее и дольше принимать решение о покупке?

— В целом покупатель стал более разборчивым и доля инвесторов снизилась — больше покупают для собственного проживания.

При этом нельзя сказать, что покупатель стал глубже разбираться в продукте. Во многом он по-прежнему реагирует на маркетинг, но при этом требования к соответствию обещаний реальности стали выше.

Что касается скорости принятия решений — она сильно зависит от внешнего фона. Например, в периоды обсуждения изменений по ипотеке мы видели, как цикл сделки сокращался до 3 недель. В более спокойной ситуации он возвращается к привычным 2–3 месяцам.

Многие говорят о возвращении инвесторов на рынок. Видите ли вы такой тренд?

— Пока это не массовое явление, мы оцениваем долю инвесторов примерно в 5–7%.

Но при этом есть очевидный потенциал. За период высокой ключевой ставки население заработало на депозитах более 10 трлн рублей — это именно доход, не тело вкладов. И эти средства будут перераспределяться в разные инструменты.

При снижении ставки часть этих денег неизбежно придёт на рынок недвижимости.

Несмотря на относительно невысокую операционную доходность от аренды — порядка 6–7% годовых, — недвижимость даёт стабильный рост стоимости на длинной дистанции. В совокупности это формирует доходность на уровне около 12% годовых, что делает её одним из самых надёжных инструментов.

В последние годы на рынке резко выросла доля компактных квартир. Это реакция на снижение доступности жилья или долгосрочный тренд?

— Я считаю, что это в первую очередь реакция на снижение доступности жилья и во многом результат маркетинговых стратегий.

Средняя площадь квартир на рынке Петербурга сегодня около 39 м². Это уже системная ситуация и, на мой взгляд, негативная тенденция.

Рынок вынужден сокращать метраж, потому что это позволяет удерживать чек. Но с точки зрения качества жизни это не лучший сценарий.

Поэтому инициативы, направленные на стимулирование спроса на более просторное жильё (например, через ипотечные механизмы), выглядят логичными и необходимыми.

Какой сценарий развития рынка новостроек Петербурга вы считаете базовым на ближайшие 1–2 года?

— Горизонт одного-двух лет для девелопмента довольно короткий, но в этом периоде можно ожидать постепенного восстановления спроса. Он будет напрямую зависеть от снижения ключевой ставки. По мере её снижения спрос будет расти.

При этом с учётом сокращения предложения мы будем видеть ценовые корректировки вверх. Рынок какое-то время будет оставаться дефицитным.

С другой стороны, это будет стимулировать вывод проектов, которые сейчас откладываются из-за недостаточной экономической эффективности.

В результате рынок будет постепенно возвращаться к балансу, но уже на другом уровне — и по ценам, и по качеству продукта.

ФЁДОР МАЛИНИН
gazeta@dp.ru

Шире, быстрее и

МАСШТАБНАЯ НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА ПОСТАВИЛА ПЕРЕД БИЗНЕСОМ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, НО ДАЖЕ В ЭТИХ УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ЗАКОННО ОПТИМИЗИРОВАТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И СОКРАТИТЬ СВОИ ИЗДЕРЖКИ

В 2026 году налоговый контроль стал шире, быстрее и технологичнее. Этому способствовали изменения, внесённые законодателем в ноябре прошлого года в I и II части Налогового кодекса.

«Произошло расширение полномочий в рамках дополнительных мероприятий камерального контроля, появилась экстерриториальность проверок, увеличился период охвата выездной налоговой проверки (ВНП), усиливается электронное взаимодействие — цифровая коммуникация», — поясняет президент петербургской коллегии адвокатов «Монополия», налоговый консультант, адвокат Татьяна Ерунова.

Например, теперь в рамках дополнительных мероприятий при камеральной проверке сотрудники ФНС получили возможность осматривать территории и помещения проверяемой компании, а также проводить выемку документов и предметов. По мнению адвоката, экстерриториальность проверок ведёт к дистанционному взаимодействию с налоговым органом, что увеличивает организационную нагрузку на бизнес и потенциально может привести к сложностям с обменом документами между инспектором и проверяемой компанией.

«Теперь ВНП охватывает не только три календарных года, предшествующих году проверки, но и текущий год — по налогам с коротким налоговым периодом (например, НДС и акцизы), но лишь по тем периодам текущего года, которые уже завершились», — обращает внимание Татьяна Ерунова.

С учётом этих изменений эксперт советует предпринимателям пересмотреть документооборот и проверить внутренние процессы компании, а также быть готовыми оперативно предоставить ФНС документальные доказательства своей позиции. Налоговая безопасность должна быть встроена в текущую деятельность компании.

Взгляд ФНС

С 2020 года в Петербурге проводится эксперимент по применению специального налогового режима — налог на профессиональный доход (НПД). Те, кто его использует, получили обиходное название «самозанятые». По данным городского управления ФНС России по Петербургу, за 5 лет эксперимента выросло как число плательщиков НПД, так и сами суммы. Отметим, что львиная доля этого вида налога поступает в бюджет города. Так, в 2021 году в Северной столице зарегистрировали 271,9 тыс. самозанятых, заплативших 1,92 млрд рублей, в 2025-м число плательщиков НПД выросло до 1,011 млн, а поступления в бюджет увеличились до 12,58 млрд рублей.

Как показывает практика, бизнес нередко допускает ошибки, подменяя трудовые отношения гражданско-правовыми при использовании труда самозанятых. Такой подход позволяет бизнесу снизить налогооблагаемую базу. Однако в этом случае компания попадает в риски, которые будут обнаружены фискальным ведомством.

В своей работе налоговики используют ст. 15, 56 Трудового кодекса и постановление пленума Верховного суда РФ №15 (май 2018 года). «На что обращаем внимание? Разовый-неразовый характер выполнения работ, какая сама по себе работа, на какой инфраструктуре она выполнена. Это базовые вещи», — говорит заместитель руководителя управления ФНС России по Петербургу Светлана Лебедева. Отталкиваясь от них, ФНС по сути проверяет шесть-семь критериев, которые и позволяют определить — трудовые отношения или же гражданско-правовые? Например, в трудовых отношениях, в отличие от гражданско-правовых, никак не оформляется приём результата работы. При гражданско-правовых отношениях, в отличие от трудовых, исполнитель использует собственную инфраструктуру для выполнения работы и самостоятельно несёт риски её некачественного исполнения (штрафные санкции).

При проведении камеральной проверки ФНС теперь может истребовать необходимые документы и проводить опросы сотрудников компании, о чём в сентябре 2025 года в своём решении указал Верховный суд РФ, обращает внимание Светлана Лебедева. По итогам камеральной проверки ведомство просит налогоплательщика уточнить свои налоговые обязательства. «Если этого не происходит, то возникает риск выездной налоговой проверки, которая уже будет не тематическая, а комплексная», — добавляет она.

Налоговая уголовка

Разногласия с ФНС могут иметь разнообразные последствия. И одно из них — привлечение к ответственности топ-менеджеров и бенефициаров бизнеса за налоговые преступления. Закон обязывает фискальное ведомство обращаться в следственные органы, если ФНС усмотрела признаки налогового преступления. Но это не значит, что Следственный комитет России, расследующий данные составы Уголовного кодекса, автоматически возбудит уголовное дело. «Распространённая ошибка бизнеса — когда финансовый директор или главный бухгалтер видит сумму, то сразу же делает вывод: нас всех посадят. Это не так, сама по себе сумма налоговой задолженности не является достаточным основанием для возбуждения уголовного дела», — говорит налоговый консультант Михаил Мухин.

Одним из главных условий является доказывание умысла, трактовка которого Налоговым кодексом РФ и Уголовно-процессуальным кодексом различаются. «Если в уголовном праве лицо знало, предвидело и желало наступления негативных последствий — неуплаты налогов, то в налоговом — осознавало и желало или сознательно допускало», — поясняет эксперт. По мнению Михаила Мухина, даже налоговое правонарушение, выявленное ФНС, не свидетельствует прямо об умысле, в рамках уголовного дела умысел тоже должен доказываться. При этом, добавляет он, бизнесу при возникновении проблем важно защищаться по двум направлениям параллельно — обжаловать в досудебном и судебном порядке решения ФНС и аргументировать свою позицию в рамках расследования уголовного дела.

> КОГДА ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ИЛИ ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР ВИДИТ СУММУ, ТО СРАЗУ ЖЕ ДЕЛАЕТ ВЫВОД: НАС ВСЕХ ПОСАДЯТ. ЭТО НЕ ТАК, САМА ПО СЕБЕ СУММА НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ДОСТАТОЧНЫМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА.

Банкротство без ФНС не обходится

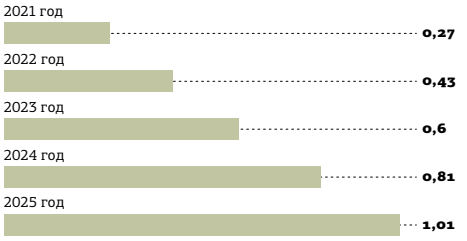
Нередко последствием разногласий с ФНС может стать привлечение бизнесменов к внебанкротной субсидиарной ответственности. «Я ещё не видела ни одного банкротного дела, где бы не было налоговых обязательств», — делится опытом управляющий партнёр юридической компании «Правый берег» Радмила Радзивил. По её словам, сегодня институт внебанкротной субсидиарной ответственности окончательно сформировался как эффективный механизм защиты кредиторов. По сути этот инструмент применяется, когда процесс о несостоятельности компании-должника не пошёл — например, у неё уже нет ни денег, ни имущества, за счёт которого можно финансировать процедуру и рассчитываться с кредиторами. И в этом случае кредиторы обращаются к контролирующим должника лицам (КДЛ), это может быть участник ООО, топ-менеджер компании или теневой бенефициар.

Как отмечает Радмила Радзивил, налоговые органы сегодня хорошо научились прокалывать корпоративную вуаль, что поз-

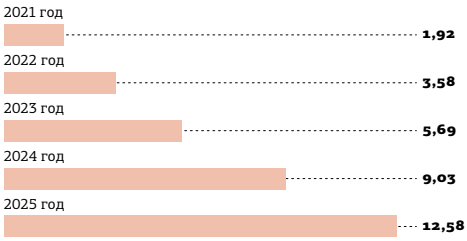
технологичнее

ВСЕ ФОТО: АНЖЕЛА МНАЦАКАНЯН

Количество плательщиков НПД в Петербурге, млн чел.



Поступление НПД в Петербурге, млрд рублей



Источник: Управление ФНС России по Санкт-Петербургу

Топ-3 регионов по числу корпоративных банкротств, тыс. юрлиц

Источник: Федресурс

воляет добраться до всех причастных разом. При этом практика презюмирует, что долги компании возникли по вине КДЛ. Поэтому теперь активная позиция КДЛ по своей защите — это уже не право, а обязанность.

Радмила Радзивил рекомендует кредиторам проводить комплексный анализ, использовать во внебанкротном привлечении к субсидиарной ответственности банкротные презумпции и подавать иск, не дожидаясь исключения компании из ЕГРЮЛ. В свою очередь владельцам бизнеса и топ-менеджменту эксперт советует ликвидировать компанию только с соблюдением всех требований закона, подтверждать свою добросовестность и обязательно проверять контрагентов.

Как правильно мириться

Управляющий партнёр компании «Давыдов и партнёры» и резидент Экспертного клуба «Деловой Петербург» адвокат Василий Давыдов предлагает бизнесу не доводить разбирательства с фискальным ведомством до суда. «Сегодня, когда ФНС сочетает "мягкую" силу (профилактика, добровольное уточнение бизнесом налоговых обязательств) с "жёсткой" (точечные, но суровые проверки, зачистка реестра и "схемщиков", избирательность в предоставлении рассрочки), особую актуальность приобретают досудебные процедуры», — говорит адвокат. По его мнению, предпринимателям необходимо принять новую реальность и сосредоточиться при проведении предпроверочного анализа на взаимодействии с ФНС, а в случае проверки — на переговорах, доказательствах, на проведении налоговой реконструкции, а также делать акцент на досудебных инструментах оспаривания начислений и добиваться получения рассрочки уплаты налоговых доначислений.

Вместе с тем эксперт обращает внимание на недостатки такого инструмента, как мировое соглашение с ФНС: «Например, отсутствует механизм реальной оценки экономического положения компании и её возможности продолжить работу после ВНП, а также оценки добросовестности предпринимателя».

По мнению Василия Давыдова, для улучшения ситуации необходима легализация мирового соглашения в Налоговом кодексе РФ на всех стадиях налоговой проверки, разработка регламента и процедуры заседания рабочей комиссии по заключению мирового соглашения. Кроме того, важно усилить роль общественного совета при ФНС при рассмотрении жалоб, а главное — мирового соглашения.

Поиск материальной выгоды

Даже в сложных условиях есть инструменты и способы, позволяющие предпринимателям законно уменьшить налоговую нагрузку или защитить активы от банкротных притязаний. Однако с нововведениями появляются и дополнительные риски, которые важно учитывать.

Один из таких нюансов — материальная выгода. По сути, это доход физлица, возникающий, когда товары, услуги или финансовые ресурсы приобретаются на условиях, более выгодных, чем рыночные. И хотя звучит это как бонус, на практике материальная выгода становится обременительным обязательством.

Как отмечает старший юрист Консультационной группы «ТИМ» Юлия Догадина, предприниматели могут столкнуться с возникновением материальной выгоды, например, при вхождении нового инвестора в бизнес или изменении размера доли в обществе. В таких ситуациях надо заранее оценивать последствия и закладывать их в структуру сделки, чтобы выгода не обернулась неожиданной налоговой нагрузкой.

С 1 января 2025 года доход физлиц от этих сделок, если они совершены не на рыночных условиях, облагается налогом. Налоговая база по сделке с покупкой долей компании рассчитывается как рыночная стоимость долей за вычетом фактических затрат на их приобретение. Рыночная стоимость доли определяется пропорционально стоимости чистых активов компании на последнюю отчётную дату, предшествовавшую сделке. При этом проводить сделку по номинальной стоимости долей, как это было ранее, Юлия Догадина не советует — слишком велик налоговый риск. Но эксперт рекомендует учитывать материальную выгоду при планировании покупки/продажи долей.

«Допустим, на последнюю отчётную дату — 31 декабря 2025 года — стоимость активов слишком большая, но, возможно, в этом году произойдут события, благодаря которым стоимость чистых активов снизится. Соответственно, резонно сделку перенести на более поздний период, что позволит оптимизировать затраты и налоговую составляющую таких сделок», — говорит Юлия Догадина.

Упаковка в ЗПИФ

Другим инструментом, который позволяет сократить издержки и, соответственно, получить выгоду, являются ЗПИФ, считает директор по развитию бизнеса управляющей компании «Гамма кэпитал групп» Алексей Шушков. Об интересе бизнеса к этому инструменту свидетельствует статистика. Так, количество ЗПИФ в России за последние 3 года выросло на 108% — с 2,26 тыс. в 2023-м до 3,19 тыс. в 2025-м. При этом растёт и объём коммерческой недвижимости, приобретаемой фондами: например, в прошлом году этот показатель достиг 105,1 млрд рублей, увеличившись, если сравнивать с 2024-м, более чем в 2 раза.

«ЗПИФ позволяет предпринимателю не платить налог на прибыль абсолютно легально», — отмечает Алексей Шушков. Например, гостиницу передают в фонд, а все арендные платежи поступают на счёт закрытого фонда и не облагаются налогом на прибыль. Аналогичная история будет с продажей недвижимости через ЗПИФ — сделка тоже не будет облагаться налогом на прибыль.

Производственные компании также могут воспользоваться этой схемой, упаковав свои активы в ЗПИФ. «Юрлицо, осуществляющее производство работ, арендует эти активы. В ЗПИФ отсутствует налог на прибыль с доходов в виде арендных платежей. При этом на юрлице, арендующем это имущество, образуется расход. Кроме того, ценные производственные объекты обособляются от рисков производственной компании», — поясняет эксперт.

Ещё одно популярное направление — строительство. ЗПИФ продаёт землю застройщику с условием рассчитаться будущими готовыми метрами. Такой подход позволяет стартовать проекту без финансирования выкупа земли у фонда.

МАРК КАЛЕВ
gazeta@dp.ru

Топ-5 бизнес-соб

АНТОН ТАРАНУХА
anton.taranukha@dp.ru

Трибуна «ДП» — специальный проект «Делового Петербурга», посвящённый пяти важнейшим событиям месяца для бизнес-сообщества. Это ежемесячный топ-5 главных деловых новостей как регионального, так и федерального масштаба, которые комментируют в авторских колонках пять известных топ-менеджеров Петербурга. Он позволяет по-новому взглянуть на самые актуальные и значимые темы для предпринимателей, а также обратить внимание на проблемы, которые волнуют бизнес.

В стремительном новостном потоке не всегда есть время для полноценного осмысления информации. Однако формат, в котором первые лица и собственники компаний могут дать исчерпывающий и вдумчивый комментарий по тем или иным событиям, всегда остаётся востребованным.

По итогам марта главной новостью для бизнеса стало очередное снижение ключевой ставки. Центробанк снова пошёл на смягчение денежно-кредитной политики, доведя ставку до 15% годовых. По данным регулятора, рост цен за последний месяц ожидаемо замедлился после временного ускорения в январе, а экономика России ещё больше приблизилась к траектории сбалансированного роста, несмотря на возникшую неопределённость со стороны внешних условий.

Власти страны также сделали решительный шаг в сторону регулирования искусственного интеллекта. Минцифры опубликовало проект соответствующего закона. Одна из главных норм — маркировка всех созданных с помощью нейросетей аудиовизуальных материалов. Кроме того, документом предлагается ввести понятия суверенной, национальной и доверенной моделей ИИ. При этом разрабатывать и обучать такие модели нужно будет на территории страны. Это сразу породило волну разговоров о том, что западные нейросети рискуют попасть под запрет. Однако на данный момент чёткие сигналы о планируемых ограничениях для иностранных продуктов не звучали.

Для всей мировой экономики самым важным событием марта стал конфликт на Ближнем Востоке. Иран в противостоянии с США и Израилем перекрыл Ормузский пролив и нанёс несколько ударов по базам своих противников, расположенных на берегу Персидского залива, что спровоцировало топливный кризис. Ещё одним пострадавшим рынком стала инвестиционная недвижимость, особенно в Дубае. Впрочем, если стороны смогут договориться в ближайшее время, интерес к сделкам с зарубежными квартирами может быстро восстановиться.

В середине марта состоялась крупная сделка на рынке онлайн-продаж авто. Компания «Т-Технологии» объявила о покупке у «Яндекса» портала «Авто.ру» за 35 млрд рублей. «Это стратегическая ставка на развитие национального авторынка. Мы хотим создать технологичную и безопасную среду для взаимодействия всех участников рынка: соединить тех, кто хочет купить, продать или отремонтировать машину, с автопроизводителями, автодилерами, автосервисами и другими инфраструктурными игроками», — заявил президент «Т-Технологий» Станислав Близнюк, комментируя сделку. В свою очередь в пресс-службе «Авто.ру» отметили, что для портала приоритетом является расширение спектра финансовых услуг для продавцов и покупателей и создание комплексных решений для водителей.

В этом месяце Смольный объявил об общественных обсуждениях по проекту планировки двух небоскрёбов «Лахта-2» и «Лахта-3» в Приморском районе города. Помимо деловых пространств там появятся музеи, выставочные залы, спортивные клубы, поликлиника, магазины и кафе. Объекты жилого назначения в границах территории отсутствуют. Как следует из документации, новые башни планируется построить до 2033 года. Их максимальная высота составит 710 м и 570 м, общая площадь зданий — 411 тыс. и 322 тыс. м² соответственно. Высотки будут обеспечены парковками суммарно на 3300 машино-мест.

ФОТО: MGRICHAS/ALSHUTTERSTOCK.FOTODOM

СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

СЕРГЕЙ СОФРОНОВ
коммерческий директор ГК «ПСК»

Ключевая ставка продолжает двигаться вниз по чуть-чуть, словно приставными шагами. К концу года такой темп движения позволит выйти на значение 12% годовых. Это будет самая верхняя планка, при которой можно говорить о каком-либо оживлении ипотечного кредитования. Поскольку по-хорошему ипотека выше 10% годовых не может называться доступной.

То же самое касается и проектного финансирования — кредитов на строительство. Но ввиду сумм, исчисляющихся десятками миллиардов, снижение ставки даже на половину процентного пункта позволяет экономить миллионы рублей на обслуживании кредита. Особенно это важно в условиях, когда по всей стране фиксируется снижение продаж новой недвижимости и замедление наполнения эскроу-счетов. Которые чем больше наполнены, тем в большей степени обеспечивают снижение ставки по проектному финансированию.

Негативные последствия высокого «ключа» для строительства сейчас начинают проявляться всё отчётливее. Себестоимость строительства растёт, а крайне ограниченные льготные программы не позволяют рассматривать их как ключевой инструмент.

Рыночная же ипотека живёт по большому счёту за счёт спецпрограмм — кратного снижения ежемесячного платежа на период до 2 лет. Что оставляет возможность дождаться более внятных значений ключевой ставки и, следовательно, рефинансировать заём под новые условия.

Возвращаясь к факту крайне умеренного снижения ключевой ставки, можно найти разные тому объяснения. Основное — исключение рисков разгона инфляции. Например, снижение ставок по банковским вкладам приведёт к тому, что значительная часть средств скорее будет направлена на потребление, чем разгонит цены.

Сниженные ставки по потребкредитам также нарастят потребление и опять же разгонят цены. И так далее — везде фигурирует инфляция в контексте потребления.

При этом не ставится вопрос о дифференциации условий кредитования по назначениям. Разного рода «льготные» программы кредитования бизнеса и МСП предлагаются по двузначным ставкам. В девелопменте создание социальной инфраструктуры (обязательное в рамках жилого строительства) не имеет никаких преференций по части условий финансирования. Если вы строите школу с жилыми домами, то вы строите её в счёт общего кредита с двузначной ставкой. Подобные примеры найдутся везде, за некоторыми исключениями в агропромышленном комплексе и займах под залог активов.

Поэтому основным вопросом является не размер «ключа» как таковой, а отсутствие гибкости в целевом (проектном) финансировании.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИИ

СВЕТЛАНА ГУЗЬ
управляющий партнёр бюро юридических стратегий Legal to Business

Проект федерального закона с текущим уровнем развития правовой системы достаточно актуален, если учесть, что до этого момента искусственный интеллект как юридическая категория упоминался лишь в Федеральном законе «О проведении эксперимента в городе Москве». Причём сам по себе закон 2020 года не содержал положений, позволяющих назвать его фундаментом для регулирования самой быстроразвивающейся и масштабирующийся отрасли в мире, поскольку на момент подготовки и внесения на рассмотрение названного закона в российской доктрине права ещё не сформировалась почва для гармонизации норм об ИИ. То есть сам факт попытки начала регулирования данной области путём принятия рамочных нормативных правовых актов, собирающих в себе ключевые правила для разработки, внедрения и использования ИИ, свидетельствует о зрелости правовой системы к внедрению в её новой правовой категории.

Проектом федерального закона используется не вполне верная правовая категория применительно к тем терминам, которыми проект апеллирует, и общественным отношениям, которые призван регулировать. Под ИИ-законом понимается «комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека (включая самообучение и поиск решений без заранее заданного алгоритма) и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые с результатами интеллектуальной деятельности человека или превосходящие их».

Здесь уместно обратить внимание на те обстоятельства, что закон пытается одновременно регулировать как сферу машинного обучения (нейросети), так и вполне самостоятельные системы, способные в текущих реалиях считаться ранним прототипом ИИ. Ведь результат запроса пользователя в популярных сервисах, например ChatGPT, Claude или Gemini, по своей сути представляет компиляцию сведений (краткую выжимку) из множества источников, полученную на основе данных других пользователей или базы данных, загруженных разработчиком на сервера, что свидетельствует об отсутствии «сознания» при подготовке ответа пользователю. Поэтому использование такой правовой категории, как ИИ, для целей регулирования области машинного обучения является ошибкой и с технической, и с правовой точки зрения, поскольку сферы ИИ и машинного обучения (нейросети) не являются тождественными. Они представляются скорее смежными отраслями.

Между тем к сильным сторонам проекта можно причислить системность. Так, закон вводит базовые термины, распределяет роли между разработчиком, оператором, владельцем сервиса и пользователем, закрепляет риск-ориентированный подход, отдельные права физических и юридических лиц, требования к безопасности, идентификации синтезированного контента и правила интеллектуальной собственности. Явный акцент сделан в сторону технологического суверенитета и доверенных моделей для государственного сектора, а также критической инфраструктуры.

Из существенных недостатков явно прослеживается правовая неопределённость в порядке применения закона: ключевые новшества и порядок их действия детализируются фрагментарно или вовсе не раскрываются, оставляя бланкетные нормы на иные нормативные правовые акты, в том числе постановления правительства, которые будут приняты в будущем, после вступления закона в силу. Это делает норму гибкой, но одновременно оставляет пользователям и бизнесу множество правовой неопределённости, что явно указывает на необходимость внесения правок и иных изменений в действующую редакцию.

ытий марта

ФОТО: ТАСС

КОНФЛИКТ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

ЕВГЕНИЯ ГИЛЬ
директор по развитию You&Co

Ближневосточный конфликт не убирает спрос на недвижимость в ОАЭ, но делает рынок заметно более осторожным. Мы уже видим, что сделки замедляются — покупатели дольше принимают решения, тщательнее анализируют риски, а девелоперы более аккуратно подходят к запуску новых очередей и проектов. Повышается роль репутации застройщика, прозрачности продукта и понятной финансовой модели.

Скорее всего, сократится количество новых проектов в более слабых и спекулятивных сегментах, где спрос изначально был менее устойчивым. При этом качественные проекты в сильных локациях продолжают демонстрировать стабильный интерес со стороны инвесторов.

Речь идёт не о снижении интереса к региону в целом, а о переходе от фазы агрессивного роста к более зрелой модели развития с более жёстким отбором проектов и повышенными требованиями к их качеству.

Это подтверждается текущей рыночной практикой. Даже на фоне внешней нестабильности успешные запуски сохраняются. Например, проекты Emaar в более доступном ценовом сегменте показали высокий спрос и быструю реализацию лотов. В Абу-Даби также фиксируется устойчивая динамика по новым запускам.

Дополнительно стоит отметить, что текущая турбулентность хотя и влияет на динамику рынка, но не на его фундамент. По данным аналитиков, в начале марта число сделок в ОАЭ снизилось на 37% год к году и почти на 50% к предыдущему месяцу, а по отдельным лотам появились скидки на уровне 12–15%. При этом подобная динамика не выглядит как системный спад: по итогам 2025 года Дубай показал рекорд — более 270 тыс. сделок на сумму AED 917 млрд, что говорит о высокой базовой устойчивости рынка.

Девелопмент также не останавливается, напротив, усиливается переговорная активность, растёт интерес к покупке земли и новым проектам. Инвесторы воспринимают текущую ситуацию как окно возможностей — рынок становится более избирательным, но не менее привлекательным.

Скорее мы наблюдаем фазу подготовки к следующему циклу роста, где в фокусе будут ликвидные, быстро реализуемые и понятные продукты.

ФОТО: EVERYDAYPLUS/SHUTTERSTOCK/FOTODOM

СМЕНА ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОРТАЛА «АВТО.РУ»

РИНАТ УТЕШЕВ
директор по маркетингу и развитию ГК «РОЛЬФ»

«Авто.ру» для дилеров является одной из основных площадок для размещения объявлений и привлечения клиентов. Мы активно используем этот ресурс в работе: через него проходит значительный объём как автомобилей с пробегом, так и новых машин. Особенно заметную роль платформа играет на крупнейших рынках — в Москве и Санкт-Петербурге, где высокая конкуренция требует максимально эффективных цифровых каналов продаж и качественной работы с онлайн-аудиторией.

При этом уже сегодня «Авто.ру» предлагает развитый набор инструментов для работы с клиентом. В частности, один из сервисов позволяет оперативно обрабатывать заявки на автокредитование и получать решения банков. Это упрощает процесс покупки для клиента и одновременно повышает скорость обработки заявок, что напрямую влияет на конверсию в сделку и общий объём продаж.

Сделка с «Т-Технологиями» в целом выглядит позитивно. Появление нового собственника с сильной экспертизой в финтехе может стать дополнительным драйвером развития платформы. В первую очередь это касается интеграции финансовых сервисов — кредитования, страхования и сопутствующих продуктов, которые всё чаще становятся частью единого пользовательского сценария и формируют более комплексный подход к покупке автомобиля.

Покупатели сегодня начинают поиск автомобиля именно в интернете — через классифайды, маркетплейсы и мобильные приложения. Такие площадки позволяют не только сравнивать предложения, но и заранее оценивать параметры сделки, условия финансирования и доступность дополнительных сервисов.

В этом контексте дальнейшее развитие цифровых и финансовых инструментов внутри платформ может существенно упростить весь путь клиента — от выбора автомобиля до его покупки и последующего обслуживания, формируя более прозрачную, удобную и технологичную среду как для покупателей, так и для профессиональных участников рынка.

ФОТО: DROZDIN VLADIMIR/SHUTTERSTOCK/FOTODOM

ПРОЕКТЫ НОВЫХ БАШЕН В ЛАХТЕ

СЕРГЕЙ ЛАТЫШЕВ
генеральный директор компании «Градостроительные компетенции»

С точки зрения развития Приморского района и всего Петербурга в целом такой прирост новой недвижимости, несомненно, повлияет на весь рынок. Небоскрёбы создадут новые точки притяжения как деловой, так и городской, туристической жизни. Мы уже наблюдаем, как появление «Лахта Центра» трансформирует привлекательность соседних локаций, ввод новых коммерческих объектов в этой зоне создаст синергетический эффект.

С точки зрения рынка офисной недвижимости после ввода новых объектов Лахта вполне сможет претендовать на статус одного из городских деловых центров. И это положительно повлияет в том числе и на разгрузку исторического центра Петербурга: можно ожидать, что не только структуры «Газпрома», но и часть его подрядчиков сконцентрируются в новой локации.

Но «массового исхода» компаний из центральных районов не будет: всегда останутся штаб-квартиры, для которых важно присутствие в историческом центре по разным причинам (для подчёркивания статуса, близости к городской администрации и т. п.).

Как показывает опыт, открытие «Лахта Центра» не снизило спрос на качественные деловые площади в центре и не уронило арендные ставки. При развитии соответствующей инфраструктуры будет сформирован новый деловой квартал, который подтянет за собой развитие других сегментов недвижимости: ресторанов, отелей, апартаментов и жилья.

Что касается сроков появления такого квартала, оценить их сейчас весьма затруднительно, так как слишком много факторов влияет на успех такого масштабного проекта. Но зная возможности корпорации, при соответствующей поддержке городской администрации 2033 год выглядит вполне реалистичным.

Нет спасения от ликвидации

КОЛИЧЕСТВО РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР В КОРПОРАТИВНЫХ БАНКРОТСТВАХ ПОСТЕПЕННО СНИЖАЕТСЯ

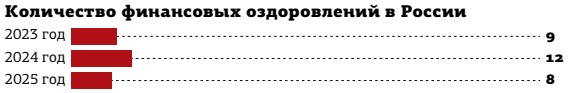
ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН
dmitry.marakulin@dp.ru

ФОТО: PATRYCHAYA/SHUTTERSTOCK; FOTODOM

Количество конкурсных производств в России

Количество внешних управлений в России

Количество финансовых оздоровлений в России



Источник: Федресурс

Как показывает практика, процедуры, направленные на восстановление платёжеспособности компаний — внешнее управление и финансовое оздоровление, — применяются крайне редко. Так, в 2025 году в России их было введено всего 59 (против 81 годом ранее), что составляет 0,9% всех типов процедур в оба периода, подсчитал Федресурс.

За последние 10 лет пик финансового оздоровления в стране пришёлся на 2016 год — тогда было принято 52 таких решения. При этом за последние 5 лет количество финансовых оздоровлений только снижается: с 22 процедур в 2021 году до восеми в 2025-м.

У внешнего управления ситуация схожая: по данным Федресурса, на протяжении последних 10 лет его применение в РФ неуклонно уменьшается — с 434 в 2015 году до 51 в 2025-м. Итоги 2025 года — исторический минимум в наблюдаемом периоде.

Веры вам нет

В качестве показательного примера неудавшегося финансового оздоровления в компании «Правый берег» приводят дело о несостоятельности областного ООО «Выборгская лесопромышленная корпорация» (ВЛК) известного предпринимателя и экс-сенатора Александра Сабадаша. Процесс начался в 2015 году (и продолжается до сих пор), в 2016-м суд ввёл финансовое оздоровление, идею которого кредиторы поддержали большинством голосов (86,26%). Вместе с тем ВТБ и VTB Bank (France) возражали с самого начала, оценивая план и график погашения задолженности — свыше 14,6 млрд рублей — как заведомо невыполнимые. При этом, по их мнению, финансовый анализ не подтверждал экономической целесообразности процедуры.

Позиция банков была поддержана 13-м Арбитражным апелляционным судом (13 ААС), отменившим определение первой инстанции о введении финансового оздоровления. Апелляция указала: платёжеспособность ВЛК неуклонно снижается, выручка нестабильна, а само по себе предположение о возможном восстановлении без доказательной базы — не основание для реабилитации.

Попытка перейти к внешнему управлению закончилась тем же: 13 ААС вновь отменил определение, не найдя доказательств оснований для его введения.

«Что сыграло против должника? Отсутствие реального финансового обоснования плана и позиция крупнейшего кредитора, который изначально не верил в оздоровление и последовательно блокировал обе процедуры. Без согласия мажоритарного кредитора реабилитация в российском праве практически нереализуема — и этот кейс наглядное тому подтверждение», — сообщили в «Правом береге».

В юридической фирме INTELLECT считают показательным дело петербургского ЗАО «Управляющая компания "Стройгазинвест"», где в декабре 2014 года суд ввёл финансовое оздоровление на 2 года (конкурсное производство к сегодняшнему дню завершено). У должника был весомый аргумент — контракт со «Стройтрансгазом» на 5,7 млрд рублей по строительству участка газопровода Бованенково — Ухта. План спасения предполагал, что к концу 2016 года компания сгенерирует 1,2 млрд рублей свободных средств, которых хватит для погашения требований кредиторов (1,07 млрд рублей). Однако план рухнул. Он не реализовался из-за отказа контрагентов от заключения контрактов с ЗАО. Через 8 месяцев финансовое оздоровление сменилось внешним управлением, а затем и конкурсным производством.

«Этот пример иллюстрирует комплексный характер неудачи: недостаточно иметь бизнес-план и согласие кредиторов на старте. Реабилитация требует устойчивости к внешним шокам и абсолютно надёжного обеспечения», — говорят в INTELLECT о причинах краха.

Реабилитация без будущего

По мнению экспертов, опрошенных «ДП», в краткосрочной перспективе ждать роста процедур, направленных на восстановление платёжеспособности компаний-должников, не стоит. «Текущая ситуация будет только увеличивать количество ликвидационных банкротств, — прогнозирует частнопрактикующий юрист по банкротству и антикризисному управлению Арутюн Саркисян. — Всё оздоровление, если оно в принципе будет возможно, смещается на досудебное урегулирование с банками и кредиторами, на поиск инвесторов».

Потенциально, конечно, исправить ситуацию способны законодательные изменения, которые по сути отражают интерес государства к сохранению работающего бизнеса. Так, в проекте Минэкономразвития, касающемся банкротной практики, предлагалось ввести институт обязательной досудебной санации и обязательных реабилитационных процедур, принуждая должника и кредиторов сесть за стол переговоров. Но последний из опубликованных законопроектов в настоящее время снят с рассмотрения.

«Однако здесь необходимо задуматься о тех инструментах, которые будут в арсенале должников, — обращает внимание советник адвокатского бюро "Вертикаль" адвокат Алина Хамматова. — На рынке присутствует нехватка квалифицированных антикризисных менеджеров. Подавляющее большинство арбитражных управляющих опыта антикризисного управления не имеют. В связи с чем встаёт вопрос: оправдает ли благая идея Минэкономразвития в отсутствие кадрового потенциала возложенные на неё ожидания?» По мнению эксперта, второй момент, важный для успеха реализации реабилитационной концепции, — это необходимость заручиться поддержкой со стороны основных системных кредиторов, то есть банков.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

СЕРГЕЙ УЧИТЕЛЬ
партнёр коллегии адвокатов Pen & Paper

В отличие от иностранных законов, которые зачастую и называются «о неплатёжеспособности», само название российского закона «О банкротстве» говорит о его «похоронной» направленности. Основная цель банкротства в российских реалиях: освобождение от долгов, захват чужого бизнеса. В обществе и бизнесе отсутствует сам запрос на реабилитацию. Кредиторы, как правило, заинтересованы в получении хоть каких-то расчётов «здесь и сейчас» и не готовы ждать. Заинтересованность в реабилитационных процедурах у кредиторов есть, только если у должника имеются «неотчуждаемые активы» (например, лицензии на добычу полезных ископаемых) и введение конкурса будет означать, что проиграют все: и должник, и кредиторы, так как будет отозвана лицензия.

ДМИТРИЙ АБРОСИМОВ
советник юридической фирмы INTELLECT

Отмечу важный тренд: в банкротстве граждан, в отличие от корпоративных, наметился поворот к реабилитации. Суды стали реже списывать долги, активнее вводят реструктуризацию. Причина — в разной природе этих институтов. Банкротство граждан — в первую очередь социальный институт: государство защищает человека, его жильё и средства к существованию. Банкротство компаний — институт экономический: если бизнес не платит по долгам, он неэффективен и должен уйти с рынка. У государства нет морального обязательства его спасать, а кредитору всё равно, сохранится ли предприятие, — ему нужны деньги.

РАДМИЛА РАДЗИВИЛ
управляющий партнёр юридической компании «Правый берег»

В российском банкротстве сложилась культура Vae victis (горе побеждённым). Отношение к должнику как к «неудачнику» или «жулику» мешает видеть в нём партнёра по реструктуризации. Банки и контрагенты чаще настроены на быструю распродажу активов, им выгоднее зафиксировать потери на текущем уровне, чем полагаться на сомнительную перспективу восстановления бизнеса. Особенно это актуально для залоговых кредиторов, которые имеют реальный шанс получить свои долги в результате продажи активов. Также кредиторы (особенно банки) психологически не готовы оставлять у руля тех же людей, которые довели компанию «до ручки», но новые «внешние» управляющие часто не обладают специфическими знаниями отрасли, что окончательно разваливает операционные процессы.

Упёрлись в потолок

СЛИШКОМ ЖЁСТКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ЦЕН МОГУТ СДЕЛАТЬ НЕРЕНТАБЕЛЬНЫМ РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ ЛЕКАРСТВ

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОЕВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

ФОТО: «ИЗВЕСТИЯ»/ СЕРГЕЙ ЛАНТЮХОВ

Правительство не поддержало законопроект о введении моратория на повышение цен на лекарства из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). Документ отправлен на доработку.

Опасные заморозки

Инициатива, с которой выступили депутаты Госдумы во главе с Сергеем Мироновым, предполагала запретить фармацевтическим компаниям повышать цены на препараты из перечня ЖНВЛП до 1 января 2027 года. Однако в правительстве посчитали, что такая мера может привести к негативным последствиям для фармацевтического рынка и доступности лекарств для граждан.

В числе рисков — вероятность прекращения производства и ввоза отдельных препаратов. Особенно это критично для лекарств, которые становятся нерентабельными при фиксированной цене.

«Заморозка цен на ЖНВЛП неизбежно приведёт либо к остановке выпуска конкретного ассортимента, либо к опережающему росту цен на препараты, которые в этот список не входят. Производитель не может работать себе в убыток. Это коммерческая организация, которая тоже работает в рамках рыночных условий, платит зарплаты сотрудникам, оплачивает электроэнергию, покупает сырьё и комплектующие для упаковки, наконец, платит налоги. Само по себе предложение подобной заморозки цен — это популизм чистой воды, оторванный от жизни настолько, насколько это вообще возможно», — считает директор по развитию аналитической компании «Арэнси Фарма» Николай Беспалов.

Эксперт напоминает, что прецедентов с приостановкой выпуска или смещением графиков производства конкретной номенклатуры из-за нерентабельности было за последние годы множество. Например, отчасти невозможностью проиндексировать цены были вызваны проблемы с выпуском инфузионных растворов натрия хлорида, детского ибупрофена в свечах и многих других препаратов.

«Фармацевтический мир обсуждал и бил тревогу довольно давно, — подтверждает генеральный директор сервиса Pharmedu Татьяна Ходанович. — Мы уже наблюдаем частичное исчезновение определённого ассортимента с рынка. Одной из главных причин этого является то, что препараты, попадающие в список ЖНВЛП, становятся для части производителей просто невыгодными для реализации на территории России. Импортозамещение пока ещё не способно покрыть весь спектр необходимых товаров. И мы видим, как эти препараты начинают исчезать с полок аптек».

С учётом инфляции

В настоящее время производители препаратов из перечня ЖНВЛП имеют право перерегистрировать цены с учётом прогнозируемого уровня инфляции. Такая необходимость обусловлена объективным увеличением расходов производителей, в том числе из-за нарушения логистических цепочек и смены поставщиков сырья и материалов.

По словам генерального директора биофармацевтической компании полного цикла «ПСК Фарма» Евгении Шапиро, действующий механизм перерегистрации цен уже создаёт жёсткий ценовой потолок, который может сделать производство некоторых препаратов нерентабельным.

«В ряде аспектов система требует доработки, — считает Евгения Шапиро. — Посмотрите, например, на онкопрепараты на основе платины — оксалиплатин, карбоплатин, цисплатин, которые входят в первую и вторую линии терапии. Сейчас стоимость этого драгоценного металла очень высокая, следовательно, существенно выросла и себестоимость лекарств. Как результат, возникла дефектура (нехватка препаратов в аптеках. — Ред.)».

Между тем Росстат фиксирует ежемесячный рост цен на ЖНВЛП, пускай и небольшой. В феврале 2026 года, к примеру, он составил 0,4%. По словам Евгении Шапиро, это отражение адаптации отрасли к изменениям стоимости сырья и компонентов, логистики, энергоносителей, налоговой нагрузке и так далее.

По мнению Николая Беспалова, текущие правила позволяют хотя бы частично учитывать баланс интересов производителя и регуляторов.

«Хотя существующие механизмы и несовершенны и приводят периодически к остановке производства какой-то номенклатуры, явных рисков в рамках текущего подхода нет, — убеждён эксперт. — Однако ситуация с индексацией требует развития. Не в сторону её полного запрета, а наоборот — расширения возможностей для производителей. Вообще было бы неплохо, если бы государство проактивно оценивало риски возникновения перебоев и реагировало бы на них, самостоятельно предлагая производителям проводить индексацию».

Взаимные гарантии

В настоящее время Минздрав РФ готовит предложения по совершенствованию правил индексации предельных цен на препараты из перечня ЖНВЛП. Речь идёт о том, чтобы производители выполняли обязательства по объёму производства в обмен на повышение цены. Также рассматривается возможность корректировки методики расчёта дефектуры.

Впрочем, по мнению Евгении Шапиро, риск точечной дефектуры отдельных препаратов сохраняется на рынке всегда.

«Особенно если речь идёт о лекарствах с небольшой долей рынка, с использованием дорогостоящего сырья, как в случае с платиной, или со сложной технологией производства. Однако говорить о массовом дефиците жизненно важных лекарств пока нет оснований. Скорее можно ожидать возникновения отдельных случаев пересмотра фармацевтическими компаниями своих производственных программ, если производство конкретного препарата становится экономически убыточным», — комментирует эксперт.

Евгения Шапиро также убеждена, что правительство не допустит резких скачков цен. Хотя полностью остановить их рост тоже не получится. Наиболее вероятный сценарий — плавное подорожание препаратов примерно в пределах инфляции. При этом ключевая задача государства сейчас — не допустить дефектуры и сохранить доступность базовых лекарств, даже если цены будут постепенно корректироваться.

ОТЕЛИ
КОМФОРТНОГО ОТДЫХА
Здесь читают "Деловой Петербург"

hotel INDIGO
Отель Indigo St. Petersburg–Tchaikovskogo
ул. Чайковского, д. 17

CORINTHIA ST PETERSBURG
Отель «Коринтия Санкт-Петербург»
Невский пр., д. 57

AMBASSADOR St.Petersburg
Отель АМБАССАДОР
пр. Римского-Корсакова, д. 5-7

NOVOTEL
NOVOTEL IBIS
ул. Маяковского, д. 3А

azimut СИТИ ОТЕЛЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
AZIMUT Сити Отель Санкт-Петербург
Лермонтовский пр., д. 43/1

PRESIDENT HOTEL & SPA
«Президент отель»
г. Зеленогорск, Приморское ш., д. 572

база отдыха Лосево Парк
База отдыха «Лосево Парк»
пос. Лосево ЛО

TURRIS
Отель TURRIS
пл. Чернышевского, д. 11А

Места распространения газеты "Деловой Петербург"

РЕКЛАМА. freepik.com

В ваших картах перебор

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ЧИСЛА ВЫДАВАЕМЫХ БАНКАМИ «В ОДНИ РУКИ» ПЛАСТИКОВЫХ ИЛИ ВИРТУАЛЬНЫХ КАРТ ДВАДЦАТЬЮ НОСИТЕЛЯМИ ВСЁ БЛИЖЕ. СКОРЕЕ ВСЕГО, ЭТО ПРОИЗОЙДЁТ 1 СЕНТЯБРЯ.

ИГОРЬ ЧУБАХА
gazeta@dp.ru

С этого же дня начнётся новое тотальное наступление Банка России, телеком-операторов и МВД на телефонных мошенников.

Единый реестр, единый антифрод

Банк России в течение ближайших 12 месяцев обеспечит работу единой базы всех банковских карт. Будут учитываться карты, имеющие статус выданных российскими банками, что с иностранными филиалами — вопрос пока открытый. Такая обязанность у ЦБ возникнет ориентировочно с 1 сентября 2026 года после принятия пакета законодательных поправок «Антифрод 2.0».

Напомним, первый пакет поправок, пусть никто его не называл «Антифрод 0.1», содержащий свыше 30 мер по борьбе с телефонным и интернет-мошенничеством, уже работает. С марта 2026 года запущена государственная информационная система «Антифрод». Она организовывает оперативное взаимодействие госорганов, операторов связи, банков и прочих компетентных структур по обмену данными о признаках противоправных действий. Следующий шаг — согласованное принятие мер по защите пользователей.

Внесённый в Госдуму в декабре пакет поправок «Антифрод 2.0» в настоящее время находится на стадии подготовки заключительного текста. В первую очередь документ расписывает, что должны противопоставить мошенникам телеком-операторы и провайдеры и какие наказания они понесут за бездействие.

«Конечно, дозвониться мошенникам до наших граждан стало сложнее, и правительство здесь приняло серьёзные меры, но всё же телефон как был, так и остаётся основным каналом атак, через который мошенники добираются до людей», — рассказала в феврале на Уральском форуме «Кибербезопасность в финансах» председатель Банка России Эльвира Набиуллина. Соответственно, телекомы будут обязаны блокировать номера, с которых совершаются мошеннические звонки. И даже возможна блокировка связи на сутки у самих абонентов, подпавших под воздействие мошенников. Иначе оператора за бездействие обяжут возместить уведённую жуликами сумму.

Но в законопроекте нашлось место и для банковских карт. В частности, там упоминается Единая система учёта платёжных карт и наделавшие много шума грядущие ограничения в 20 карт на одного человека. Напомним, «Антифрод 2.0» предполагает лимит 20 карт для одного физлица. При этом в одном банке допустимое число карт ограничится пятью единицами. Следить, чтобы лимит не превышался, будут сами кредитные организации.

«Мы сейчас готовы посмотреть всё-таки вариант, чтобы лимит в одном банке был около десяти, — комментирует глава Банка России. — Наверное, ещё вернёмся к обсуждению, но здесь мы должны проявить некоторую гибкость и посмотреть, как нам обеспечить права и людей добросовестных, чтобы у них было меньше неудобств. Уже 20 карт как общее ограничение, на мой взгляд, серьёзно снизит возможность открывать по сотне, по тысяче карт на одного дроппера».

Год перелома

Итак, 2026 год обещает стать переломным в борьбе с нашествием лиходеев. «Впервые за все те годы, которые мы боремся вместе с вами сообща с мошенниками — не знаю, согласятся мои коллеги или нет, — у меня появились основания для осторожного оптимизма», — заявила Эльвира Набиуллина.

«2025 год был достаточно знаменательный. Мы надеемся, что это был поворот», — подтвердил глава ВТБ Андрей Костин.

Между тем отечественный рынок платёжных услуг закончил минувший год с внушительными цифрами. Доля безналичных платежей в рознице достигла 88%. Число активных клиентских счетов превысило 700 млн. И почти все они (97,9%) имеют дистанционный доступ.

«Карты по-прежнему являлись самым привычным и массовым платёжным инструментом, — говорится в годовом отчёте Банка России. — На 01.01.2026 выпущено 544,8 млн платёжных карт, или 3,6 карты на 1 жителя. Кроме традиционного пластика банки эмитировали виртуальные карты и платёжные стикеры».

За 2025 год с помощью карт проведено 72,7 млрд операций на общую сумму 154,3 трлн рублей — и внутри страны, и за её пределами. При этом подавляющее большинство транзакций оказались безналичными: 97,6% по количеству и 76,7% по объёму. Львиная доля безналичных операций пришлась на оплату товаров и услуг (89,6% по числу транзакций и 49,4% по сумме), но заметную часть составили переводы между держателями карт (9,5% по количеству операций и целых 46% по объёму). Снятие наличных, напротив, отошло на второй план: всего 2,4% от общего числа операций и 23,3% от объёма.

Карты постепенно сдают позиции. Темпы их распространения замедлились: если в 2024 году их число выросло на 14,8%, то в 2025-м — лишь на 5,6%. Да и сами безналичные операции с картами стали реже и скромнее по сумме: по сравнению с прошлым годом их количество сократилось на 4,4%, а объём — на 9,6%.

«Это свидетельствует о том, что российский рынок платёжных карт достиг стадии структурной зрелости и насыщения, — считают в ЦБ. — С развитием современных технологий граждане всё чаще выбирали альтернативные способы оплаты (СБП, QR-коды, биометрию и другие). Их доля в общем объёме безналичных платежей выросла за год на 4,5 процентного пункта и по итогам IV квартала 2025 года составила 14,1%».

В то же время, по оценкам Эльвиры Набиуллиной, объёмы кредитного мошенничества в результате принятых мер с сентября 2025 года упали на 40%. «Второе — это средняя сумма ущерба. Она тоже снижается. По данным банковской отчётности, год назад, в феврале прошлого года, она составляла 22 тыс. рублей, по состоянию на ноябрь последние наши данные — 16 тыс. рублей», — докладывает руководитель Банка России.

Заместитель председателя правления Сбербанка Станислав Кузнецов соглашается: «Фактически рост хищений у граждан России денежных средств остановлен. И фиксируется некоторое снижение хищений по направлению телефонного мошенничества».

> «АНТИФРОД 2.0» ПРЕДПОЛАГАЕТ ЛИМИТ 20 КАРТ ДЛЯ ОДНОГО ФИЗЛИЦА. ПРИ ЭТОМ В ОДНОМ БАНКЕ ДОПУСТИМОЕ ЧИСЛО КАРТ ОГРАНИЧИТСЯ ПЯТЬЮ ЕДИНИЦАМИ.

Совершать подобные преступления становится менее выгодно. «Если раньше банковская карточка в даркнете стоила 5–10 тыс. рублей, то сейчас — уже 30 тыс. Обратите внимание, что услуги дроппера стоили примерно 1–2%, а сейчас — уже 15–20%», — перечисляет Станислав Кузнецов.

«У нас введение признаков снятия наличных в банкоматах без добровольного согласия привело к снижению в 10 раз», — рапортует заместитель председателя правления Газпромбанка Дмитрий Зауэрс.

Но злоумышленники изобретательны. И сейчас хит сезона — дипфейки. Тем более что, как поясняют в «Яндекс Практикум», на сегодня нет решений, которые стопроцентно позволили бы определить, является изображение или голос дипфейком. Хотя Microsoft, Intel и Ассоциация компаний Google разрабатывают идею синтетических меток замаскированным «водяным знаком» для всего контента, сгенерированного нейросетями.

«Понятно, что мы сталкиваемся с огромным вызовом в области дипфейков, — рассуждает Дмитрий Зауэрс. — И он будет нарастать, дипфейки бу-

Объёмы потерь россиян от действий

Источники: ЦБ РФ, МВД

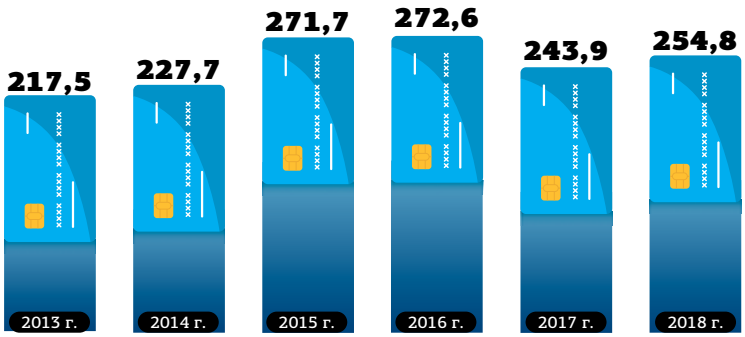
ЦБ РФ обычно фиксирует только банковские операции, МВД — данные по заявлениям пострадавших

Эльвира Набиуллина:

> НА ЭКСПЕРТНОМ УРОВНЕ НАМ СЛЕДУЕТ ОБСУДИТЬ МЕТОДОЛОГИЮ ПОДСЧЁТА УЩЕРБА. ЭТО ПОЗВОЛИТ ГОВОРИТЬ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ И НЕ ПУТАТЬ ЛЮДЕЙ, КОГДА ОЦЕНКИ УЩЕРБА РАЗЛИЧАЮТСЯ В НЕСКОЛЬКО РАЗ.

Количество банковских карт, млн

Источник: Банк России



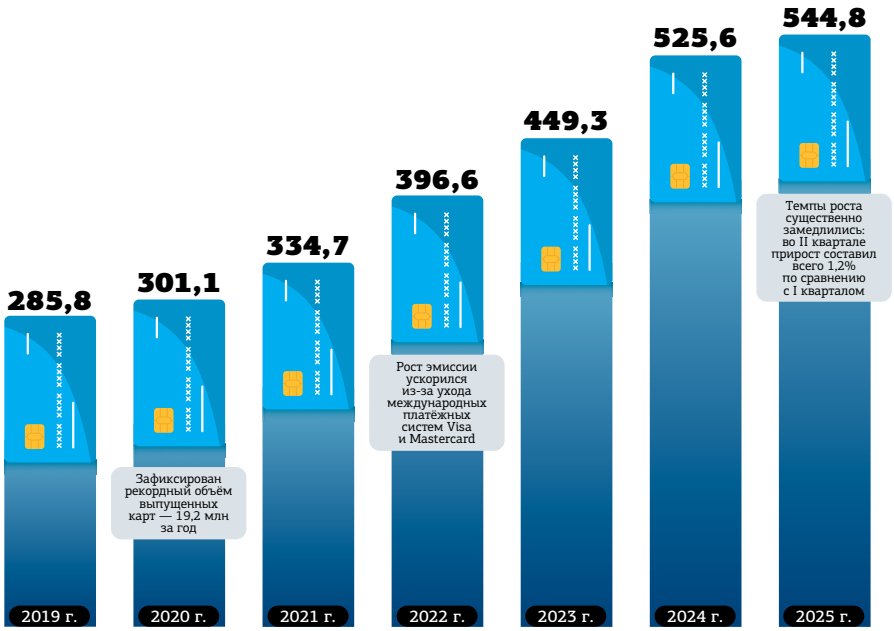
мошенников, МЛРД РУБ.

от 55 до 165 Мошенники сделали **1,5** млрд попыток позвонить клиентам банков с целью похитить денежные средства

147 Пострадали **448,5** тыс. россиян

200 Зафиксировано **486** тыс. случаев онлайн-мошенничества

300 Общее количество киберпреступлений снизилось на **12+** %. Количество ресурсов, к которым был ограничен доступ на основании сведений Банка России, составило **37,4** тыс.



дут круче, их будет невозможно отличить. Единственный способ борьбы с этим — классные модели искусственного интеллекта, которые действительно позволяют эти паттерны выявлять».

Эксперт подытоживает: «Сегодня мы вынуждены, как в сельском хозяйстве, отравой всё поле заливать, и в том числе поэтому блокируется от 50 до 90% подозрительных, но нормальных транзакций. Вместо того чтобы заниматься точечным земледелием. Это огромный вызов, огромное количество "добросовестных" транзакций пресекается, и клиентский опыт ухудшается».

Количество карт «Мир» выросло почти на 19% за прошлый год

ФОТО: «ИЗВЕСТИЯ»/ЭДУАРД КОРНИЕНКО

Пластик отступает

В 2025 году россияне и бизнес уже не гнушались пользоваться всеми доступными способами платить без наличных: картами «Мир», через Систему быстрых платежей (СБП), банковскими сервисами, QR-кодами, биометрией и так далее. По итогам IV квартала 2025 года альтернативные способы оплаты заняли заметную долю в безналичных платежах — 14,1%.

Главный инструмент для переводов между «физиками» (c2c) — это, конечно, СБП. Оплату через СБП принимают уже 3 млн компаний. В 2025 году через сервис прошло 12,7 млрд операций на сумму 91,9 трлн рублей. Это серьёзный рост: по количеству транзакций — в 1,3 раза, а по объёму — в 1,5 раза по сравнению с предшествовавшим годом. При этом переводы с карты на карту стали пользоваться вдвое меньшим спросом: всего 6,7 млрд операций на 54,5 трлн рублей.

СБП активно используют и для оплаты товаров и услуг (c2b). За 2025 год количество и объём таких платежей выросли в 1,4 раза. Теперь это почти треть всех операций в системе: 5,3 млрд платежей на 8,9 трлн рублей. Особенно заметен рост использования QR-кодов: по количеству операций он составил 1,7 раза, по объёму — 1,3 раза. Итоговый результат — 3,9 млрд транзакций на 5,6 трлн рублей.

Отдельно стоит отметить биометрию: с её помощью открыто уже 2,3 млн активных счетов. За год число платежей по биометрии выросло в 6 раз, а объём — в 7 раз. В итоге получилось 195,2 млн операций на 150,9 млрд рублей.

Наконец, заметно укрепили популярность операции с электронными денежными средствами, то есть банковскими и небанковскими электронными кошельками — во многом благодаря их популярности на маркетплейсах. Всего было совершено 8,8 млрд таких операций на сумму 13,2 трлн рублей, что на 40% больше по количеству и на 60% по объёму, чем в 2024 году.

«Если в 2024–2025 годах пластик был доминантой, то в 2026-м он становится лишь одним из инструментов в "панели управления" финансами, — комментируют в Россельхозбанке. — Платёжный ландшафт становится диверсифицированным: клиенты выбирают между QR-кодом, стикерами и тому подобным...»

В ВТБ также соглашаются, что в этом году альтернативные методы составят 47% всех безналичных платежей. В результате каждый второй безналичный рубль пройдёт без предъявления банковской карты. Основным фактором этого тренда является рост онлайн-торговли, доля которой достигла в 2025 году 23%, удвоившись с 2020 года. По оценкам ВТБ, объём транзакций через такие каналы, как СБП, QR и биометрия, в 2026 году вырастет более чем в 5 раз по сравнению с 2023-м.

«Можно отметить снижение популярности платёжных стикеров и постепенное развитие биометрической оплаты. Важным трендом становится развитие сервисов бесконтактной оплаты "Волна" и "Вжух", стартовавших в прошлом году», — добавляет начальник управления дебетовых карт Ренессанс банка Сергей Мишанин.

Отдельный разговор про российские сервисы бесконтактной оплаты. Mir Pay использует NFC — технологию беспроводной передачи данных обычно на расстояние до 10 см и поддерживает карты «Мир» от множества банков. Аналогами являются NFC-сервисы банков SberPay, T-Pay, ВТБ Pay, Alfa Pay и Gazprom Pay, требующие Android-смартфонов. Лидером здесь является сбербанковский проект «Вжух».

С другой стороны, проект «Волна» от НСПК работает через Bluetooth Low Energy (BLE) и предназначен для оплаты с iOS и Android. «В 2026 году ожидается значительный рост использования обоих сервисов за счёт низкой базы в предыдущем периоде. У "Вжух" есть преимущество в виде широкого эквайрингового покрытия, особенно с учётом подключения к сервису крупных банков. "Волна" же представлена пока ограниченным числом игроков, что может затруднить расширение сервиса», — считает Сергей Мишанин.

То есть следует ожидать от 2026 года перелома и в пользовательских предпочтениях по системам расчётов физлиц.

Мирное решение

Импульс к ускорению развития перечисленных альтернатив дал официальный уход с российского рынка международных платёжных систем (МПС) Visa и Mastercard в марте 2022 года. Впрочем, карты Visa и Mastercard с истекшим сроком годности продолжают обретаться в России, за минувший год их доля нехотя снизилась с 34,6 до 20%. И похоже, ЦБ РФ в рамках «Антифрод 2.0» попытается такие карты запретить окончательно.

Банк России альтернативой международному пластику после череды сбоев в работе Visa и Mastercard в далёком 2014 году выбрал запуск платёжной системы «Мир». Она стартовала в феврале 2015 года, её главная цель — обеспечить финансовый суверенитет. За 2025 год количество карт «Мир» выросло на 18,9% и к 1 января составило более 476,5 млн. Власти агрессивно лоббируют продукт. Например, через такие карты реализуются льготы и другие меры социальной поддержки. «По итогам 2025 года доступно 178 видов таких выплат (13 новых выплат добавлено в 2025 году)», — говорится в годовом отчёте Банка России. А сейчас запускается проект «Моя карта Мир», который должен объединить федеральные и региональные социальные льготы в едином цифровом формате и упростить порядок их получения. Но многие россияне актуальность «Мира» связывают не с льготами, а с возможностью расчётов за рубежом, например в туристических поездках. И эта функция не по вине ЦБ и НСПК хромает. «В 2026 году планы по расширению ареала карты "Мир" столкнутся с серьёзным внешним давлением», — признают в Россельхозбанке. Да, теоретически карта «Мир» работает примерно в 10 юрисдикциях. Но «даже в тех государствах, где заявлена поддержка, на практике она может быть частичной, зависящей от конкретного банка, типа терминала или банкомата», предостерегают в Инго Банке.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

АНДРЕЙ КОСТИН
президент — председатель правления ВТБ

А вот скажите, кто придумал, что должно быть 20 карт на человека? Руки поднимите, у кого больше 20 карт? Ни у кого нет. Зачем столько? Они даже в бумажник не влезут. Я понимаю, законопроект почти принят, наверное, уже ничего не поменять, но, похоже, такое количество только дропперам и нужно.

МИХАИЛ ЩИПКОВ
главный владелец продукта Payments&FX ОТП Банка

Динамика распространения карты «Мир» за рубежом в этом году будет зависеть от общей экономической ситуации, прогнозировать что-то нам представляется преждевременным. Тем временем на рынке РФ в 2026 году ожидаем активный переток оплат из пластиковых карт к альтернативным способам (СБП, QR-коды, биометрия) с достижением доли порядка 40–50% от всех безналичных платежей. Доля платежей через «Вжух» и «Волну» будет увеличиваться, оба сервиса уже продемонстрировали преимущество в форме удобной оплаты без NFC и интернета, что особенно актуально как альтернатива платёжным стикерам.

В среду, 1 апреля, в «ДП»

Девелоперы стали чаще приобретать жильё у самих себя

ISSN 1815-3305

Цена ностальгии

РОССИЙСКИЕ ПОКУПАТЕЛИ ТОВАРОВ В ЛЕГЕНДАРНОМ ФИНСКОМ ГИПЕРМАРКЕТЕ LAPLANDIA, ПЕРЕШЕДШЕМ В ОНЛАЙН, НЕ СМОГЛИ ПОЛУЧИТЬ СВОИ ЗАКАЗЫ, КОТОРЫЕ ЗАСТРЯЛИ НА ТАМОЖНЕ

АЛЁНА АЛЁШИНА
alena.aleshina@dp.ru

Финский гипермаркет Laplandia был хорошо знаком петербуржцам, посещавшим Финляндию в те времена, когда это был доступный для многих способ провести выходные. У большого приметного здания по дороге на Лаппеенранту туристические автобусы и легковушки останавливались чуть ли не в обязательном порядке. Знаменитый финский Fairy, конфеты с лакрицей и прочие гостинцы из соседнего государства зачастую приобретались именно здесь. Тем более что даже языковой барьер отсутствовал — продавцами в Laplandia часто работали русские.

После того как российско-финскую границу закрыли, владельцы гипермаркета не растерялись и организовали онлайн-магазин. Оплатить покупки в нём можно рублями по любым картам, выпущенным в банках России.

«Финская косметика, продукты и товары для дома ценятся за качество и натуральность. А распродажа в интернет-магазине Laplandia делает их доступнее для всех», — сообщает гипермаркет.

Однако и такой вид шопинга оказался подвержен рискам.

Неудачная покупка

Петербурженка Ольга совершила покупку в Laplandia ещё в январе. Приобрела косметику, кофе и сыр. Продавец пообещал доставить груз в Петербург в феврале, спустя 25 дней. Но покупки не пришли и спустя 2 месяца, в марте.

«Позвонила на горячую линию в магазин, оператор сказала, что на таможенном досмотре застряла вся январская партия и февральская тоже. Оператор уверила, что магазин и таможня продолжают вести переговоры и есть надежда на благоприятный исход», — рассказала «ДП» девушка.

Как сообщила Laplandia в соцсетях, свои покупки не получили несколько сотен россиян. Финский магазин уведомил покупателей из России «о непредвиденной ситуации на таможне». «С нашей стороны мы сделали всё возможное, однако на решение таможенных органов повлиять не удалось. К сожалению, ранее мы также получили от службы доставки ориентировочные сроки, которые в итоге не подтвердились. Приносим свои искренние извинения за сложившуюся ситуацию», — сообщил в письмах покупателям интернет-магазин Laplandia.

Как выяснили покупатели, на таможне застряли три фуры с товарами из Laplandia. У российских таможенников возникли вопросы к оформлению грузов.

Как европейские продукты попадают в Россию

В условиях действующих ограничений ввоз продуктов питания из Финляндии в Россию через финские интернет-магазины возможен, но российская таможня следит, чтобы продукция доставлялась только для личных целей. Перевозить через границу можно товары в заводской (герметичной) упаковке с маркировкой. И главное, заказ должен содержать не более 5 кг брутто товаров животного происхождения.

За последние 4 года бизнес научился работать с «санкционкой», говорит создатель платформы «Постмаркетинг» Игорь Бевзенко. «Крупные компании официально ввозят "запрещёнку" через перевалочные пункты в третьих странах. Мелкие же коммерсанты, существующие в сером поле, провозят их через границы в посылках, багажниках или контейнерах. Как показал опыт ограничений и санкций, "незаменимых" каналов поставки нет», — рассказывает он.

↑ *Laplandia пытается остаться доступной для петербуржцев* ФОТО: АРХИВ «ДП»

25,8
км составляет расстояние от российской границы до Laplandia Market

На сегодняшний день, согласно статье 256 ТК ЕАЭС, существует всего три способа перемещения товаров, купленных на иностранных маркетплейсах. Первый способ — когда товар ввозит физическое лицо в сопровождаемом или несопровождаемом багаже. Но этот способ наименее востребован у граждан России, говорят в пресс-службе Северо-Западного таможенного управления (СЗТУ). Чаще всего используют два других: в международных почтовых отправлениях и перевозчиком в адрес физического лица, не пересекавшего таможенную границу союза. Как правило, речь идёт о посылках «Почты России» или перевозках компаний «СДЭК-Глобал», говорят в пресс-службе СЗТУ, отмечая, что с июня 2025 года такие товары доставляют сначала на Центральную почтовую таможню в Москве. Ранее они шли в Петербург напрямую.

Что случилось с покупками

На Центральной почтовой таможне уточняют, что оформление партии товаров из Laplandia производилось СДЭК в качестве экспресс-грузов. «С учётом того, что товар подконтрольный, согласно решению комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 года №317 "О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе", необходимы отметки о проведении ветеринарного контроля Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору в пункте пропуска. Центральная почтовая таможня запросила у перевозчика документы с отметками, однако они не были предоставлены, в связи с чем таможенный орган принял решение: "Отказ в выпуске"», — прокомментировали на Центральной таможне.

В СДЭК подтверждают: у перевозчика запросили документы о ветеринарном контроле. Этот вопрос находится в ведении таможенного отдела компании. Груз перемещён в таможенный отдел в городе Химки, где имеется необходимое холодильное оборудование. «Вопрос с таможенным оформлением на данный момент решается специалистами, так как есть запрос таможни о предоставлении данных для выпуска заказа. Сроки выпуска и решения не предоставлены. Просим проявить терпение и ожидать обновления статуса заказа», — сообщил СДЭК клиентам.

Машина, отправленная в Россию из Финляндии 9 марта, «частично вернулась обратно», уведомила Laplandia на своём сайте. Магазин сообщает, что в настоящий момент занимается перебором и уточнением всех отправлений по этой машине. Одновременно Laplandia объявила «финальную распродажу» со скидками до 80%.

Тем временем покупатели, не получившие свои заказы, пишут обращения во все инстанции. Уже дошли до администрации президента. Ответ оттуда пока не получен.

Тематическая страница №17. Является составной частью газеты «Деловой Петербург»
рег. ПИ № ФС77-77508 от 31.12.2019. Распространяется только в составе газеты

www.dp.ru

Деловой Петербург

ISSN 1815-3305
9 771994 401074 26031 >

Понедельник | 30.03.2026 | №31 (6230)
Цена: свободная

рег. ПИ № ФС77-77508 от 31.12.2019. Распространяется только в составе газеты

ИПП
ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

КОНСАЛТИНГ
ПРАВО
ОЦЕНКА
АУДИТ

Наталья Мочуловская
директор АК ИПП

Владимир Романовский
директор ИПП

ipp.spb.ru

РЕКЛАМА

15 апреля 15:00–16:30

Пресс-центр «Делового Петербурга», Инструментальная ул., 8

Деловой Петербург

КРУГЛЫЙ СТОЛ

Без 5 минут ЛЕТО

Как отрасль готовится к высокому туристическому сезону

Ожидания бизнеса, туристический налог, возвратность гостей, событийный календарь — главные темы сезона 2026

Турпоток в Петербург в 2025 году обновил рекорд — 12,4 млн гостей. На пороге высокого сезона «Деловой Петербург» собирает лидеров индустрии гостеприимства, чтобы обсудить, как сохранить динамику, повысить возвратность и эффективно использовать новые инструменты — от туристического налога до событийной повестки.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

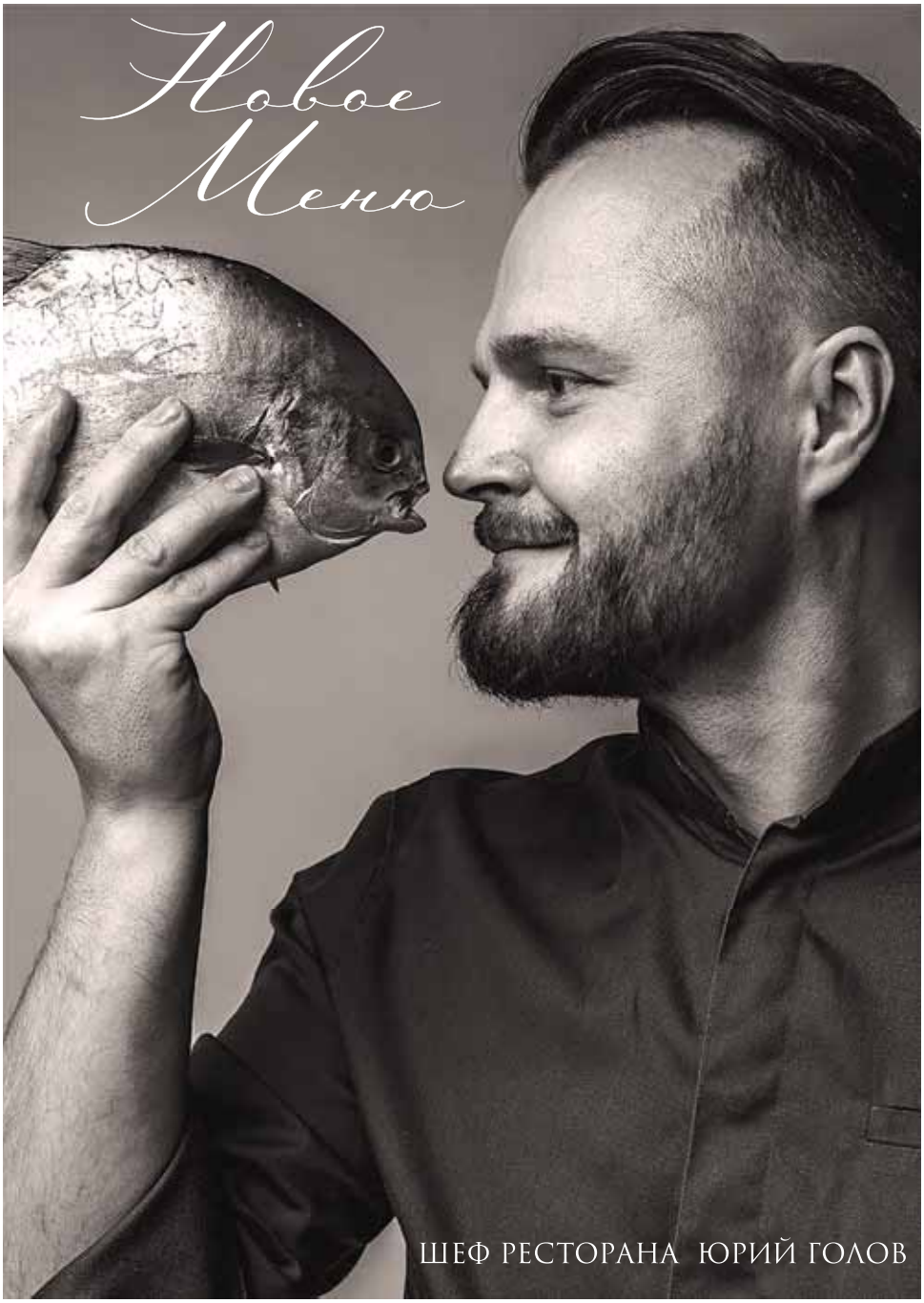
— Туристический налог: целевое использование и влияние на экономику города
— Иностранный турист: что готовит Петербург зарубежным гостям
— Как повысить возвратность: опыт регионов и новые проекты бизнеса
— Событийный и экскурсионный туризм: форматы, которые работают
— Конкуренция с зарубежными направлениями: что будет с внутренним турпотоком

По вопросам участия: Елена Белицкая, +7 921 964-00-36

Фото: freepik.com. Реклама

рег. ПИ № ФС77-77508 от 31.12.2019. Распространяется только в составе газеты

Осн. 1785
·ПАЛКИНЪ·
Restaurant de Luxe



НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ 47, (812) 703 53 71
WWW. PALKIN.RU

Реклама "Палкин Ресторан де Люкс"