

экономика региона

Поток увеличат на треть

За четыре года число гостей города должно вырасти до восьми миллионов человек

туризм

В Петербурге приближается туристический сезон, поэтому корреспондент «Ъ — Экономика региона» ВЛАДА ГАСНИКОВА решила узнать, какие планы по привлечению туристов на ближайшие годы ставят перед собой городские власти. По оценкам аналитиков, «туристической столице» нужно еще серьезно работать, чтобы туристам было комфортно и выгодно приезжать в Петербург.

По данным комитета по развитию туризма (КРТ, выделен в отдельное ведомство с 1 января 2013 года, до этого управление по туризму комитета по управлению инвестициями и стратегическими проектами), в 2012 году Петербург посетили 6 млн туристов, более 50% из которых иностранцы. С 2005 года этот показатель вырос в полтора раза — с 3,7 млн туристов в год. В КРТ объясняют такую динамику системным подходом к развитию города как туристического центра. Основными документами, определяющими направления работы по повышению привлекательности Петербурга для туристов, являются пятилетние программы: первая действовала с 2005 по 2010 год, действующая сейчас актуальна с 2011 по 2016 год.

Согласно нынешней программе развития туризма, в 2016 году Петербург посетит 8,1 млн путешественников, из которых 4,8 млн будут российскими туристами, 3,3 млн — иностранцами. Планируется, что через пять лет объемы потребления российских туристов в Петербурге составят 160 млрд рублей в год, иностранных — 125 млрд рублей. Срок пребывания иностранных туристов должен вырасти с 3,5 дня в 2011 году до 5 дней в 2016 году. Стоимость реализации всех мероприятий программы за пять лет оценивается в 2,96 млрд рублей.

Как рассказывают в КРТ, приоритеты по развитию туристической привлекательности останутся теми же, что и в минувшие годы, поскольку предыдущая программа зарекомендовала себя как эффективная.

В первую очередь это работа по продвижению Петербурга на международном туристическом рынке. Одно из направлений такой работы ориентировано на широкую аудиторию и реализуется

через интернет и СМИ. «Еще до приезда в Санкт-Петербург турист может получить необходимую информацию на городском туристическом портале www.visit-petersburg.ru на русском, английском и немецком языках, а также на сайте городского туристско-информационного центра www.ispb.info на русском и английском языках. Для формирования позитивного имиджа через средства массовой информации регулярно проводятся ознакомительные туры в Петербург для российских и иностранных журналистов и туроператоров», — рассказывают в комитете.

Также город занимается продвижением на профессиональном рынке: ежегодно туристический потенциал Петербурга представлен на самых значимых международных туристических выставках. В КРТ перечисляют 14 таких мероприятий, проходящих в странах Европы, Азии, США, России. Основная цель участия в этих выставках — установление прямых контактов с российскими и зарубежными туроператорами и турагентами.

Чтобы повысить интерес к Петербургу как морской столице, власти изучают вопрос участия в морских фестивалях и специализированных выставках, проводимых в крупных приморских городах Европы, Скандинавии, США и Юго-Восточной Азии.

Согласно программе, город должен размещать имиджевую рекламу Петербурга на главных магистралях и в аэропортах крупных городов России и мира — Москве, Казани, Екатеринбурге, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Киеве, Минске, Лондоне, Париже, Праге, Франкфурте-на-Майне, Нью-Йорке, Шанхае, Токио. Документом предусмотрен выпуск сувенирной продукции с изображением символов города.

Ставка на азиатов

Прирост турпотока в 2012 году составляет около 10% относительно показателей 2011 года. В десятку стран, из которых в Санкт-Петербург прибывает наибольшее количество туристов, традиционно входят ведущие экономики Европы — Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания, Финляндия, а также США и Китай.

В КРТ замечают, что в последние годы турпото

в основном прирастает за счет туристов из Азиатско-Тихоокеанского региона, наименее пострадавшего от кризиса, прежде всего из Китая. Поэтому сейчас особое внимание обращено на развитие туристических связей Китая с Петербургом: в крупнейших газетах КНР публикуются статьи о привлекательности российской Северной столицы, организуются визиты популярных людей в Петербург — например, в прошлом году был организован визит китайского посла доброй воли, Ли Цзяня, одного из самых популярных эстрадных певцов и композиторов Поднебесной.

В КРТ называют перспективным с точки зрения как финансово-экономического потенциала, так и людских ресурсов Азиатско-Тихоокеанский рынок — страны Персидского залива, Индию, Китай, Южную Корею, Индонезию.

Чтобы наладить поток туристов в низкий для Петербурга сезон, город совместно с ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (управляет аэропортом Пулково) ведет переговоры об открытии прямого сообщения со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в осенние и зимние месяцы. Например, с декабря прошлого года Kogean Air начала выполнять регулярные рейсы между Санкт-Петербургом и Сеулом в период с декабря по март. На повышение качества транспортной доступности Петербурга направлены и реконструкция аэропорта Пулково, первый этап которой должен завершиться в этом году.

Что останавливает туристов

Аналитики считают, что развитию туристического кластера Петербурга мешает множество факторов. «Помимо инфраструктурных проблем российского туристического рынка (визовый барьер, отсутствие достаточной модернизированной отельной базы и транспортной инфраструктуры), остро стоит проблема недостаточного финансирования туристической отрасли, — думает Марина Колесник, генеральный директор сервиса онлайн-бронирования Okto.go.ru. — Решением этой задачи могло бы стать привлечение частного капитала, в том числе и иностранного. Но пока иностранных компаний, которые готовы рабо-

тать на российском туристическом рынке, единицы. Их останавливает неустойчивое законодательство, а также отсутствие регуляторов рынка и нецивилизованная конкуренция».

Петербургу необходимо повышать уровень культуры гостеприимства и качество приема гостей, а также информационную доступность культурного туризма для иностранцев, считает госпожа Колесник. «По данным ЮНЕСКО, турист, приехавший в страну с целью изучения культурно-исторического наследия, тратит в восемь раз больше, чем обычный турист. Задача участников рынка создать комфортную культурную среду для иностранных туристов, в первую очередь — снять языковой барьер. Это станет мощным фактором, который будет способствовать увеличению туристических потоков», — говорит Марина Колесник.

Филип Вульф, председатель совета директоров консалтинговой компании PhoCusWright, считает, что российский туристический рынок остро нуждается в крупных иностранных компаниях. «Они приносят на рынок экспертные знания и имеют ценный опыт в адаптации продукта на локальных рынках под спрос местного потребителя», — поясняет господин Вульф.

«Увеличить туристический поток можно, активно рекламируя город как привлекательный туристический объект за рубежом и в России. При этом необходимо заниматься решением транспортных проблем в историческом центре и стимулировать рост числа мест в гостиницах туристического сегмента, которых не хватает городу», — считает Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС.

Никита Демидов, директор Санкт-Петербургского филиала компании «БКС Премьер», полагает, что для развития туризма Петербург должен принять комплекс системных и последовательных мер в отношении гостей города. «Они должны включать ценовую политику при посещении музеев, организацию экскурсионного обслуживания, питания, работу с турфирмами, ориентированными на работу с въездным туризмом, обеспечение безопасности, облегчение прохождения визовых формальностей, — говорит господин Демидов.

Потопляемый бизнес

Регулярные речные перевозки получают все меньше финансирования

транспорт

Проект речного общественного транспорта «Аквабус», который активно продвигала администрация Валентины Матвиенко, сходит на убыль: объем субсидий в этом году сокращен вдвое, число линий уменьшается, операторы речных маршрутов близки к банкротству. По оценкам экспертов, в ближайшие годы город откажется от затратного проекта, не улучшающего транспортную обстановку.

По данным комитета по транспорту, в прошлом году в городе функционировали четыре линии городских водных маршрутов общественного транспорта (аквабусов): «Центральная», «Невская», «Приморская» и «Курортная». Обслуживанием первых двух транспортных связей занималось ООО «Интер Яхт Сервис», «Курортной линии» — ООО «Русские круизы», «Приморской линии» — ООО «МБС». Всего за навигационный период прошлого года было перевезено более 115 тыс. пассажиров. Перевозчикам было выплачено в качестве субсидий около 120 млн рублей. Стоимость проезда для взрослого человека в прошлом году составляла 100 рублей.

В навигацию 2013 года оператор речных линий ожидает серьезные перемены: «Центральная» и «Невская» линии будут объединены, в результате конечной остановкой продоленной «Центральной» линии станет причал у гостиницы «Москва», расположенной на площади Александра Невского.

Работать на трех линиях продолжат те же три перевозчика, однако в качестве субсидий из бюджета города в этом году они смогут получить лишь 60 млн рублей.

Когда в 2010 году городская администрация презентовала проект аквабусов, чиновники заявляли и том, что эти речные перевозки будут востребованы как жителями города, не желающими стоять в пробках, так и туристами, которые смогут еще одним способом насладиться водными прогулками по городу. Тогда инициаторы проекта из комитета по транспортно-транзитной политике (КТПП, расформирован с 1 января 2013



Три года назад власти обещали, что маршрутная сеть аквабусов будет расширяться. Надеясь на рост объема перевозок, операторы строили новые суда. Теперь владельцы этих судов понимают, что их ожидания не оправдаются

года) под руководством председателя ведомства Николая Асудала, ныне замминистра транспорта, говорили о постоянном расширении маршрутной сети аквабусов.

Однако сейчас речь о создании новых линий не идет. «В дальнейшем судьба проекта будет зависеть от выделяемого финансирования. В случае привлечения спонсорских средств возможно продление действующих и организация новых водных транспортных связей, например, в сторону Лахты, где строится бизнес-центр компании «Газпром», — говорит Дмитрий Игнатьев, пресс-секретарь комитета по транспорту. По его словам, за время работы аквабусов никогда не стоял вопрос о борьбе с нелегальными перевозчиками на линиях. Господин Игнатьев объясняет этот факт тем, что данный вид перевозок является «исключительно дотационным и убыточным для коммерческих предприятий».

Один из руководителей компании «Интер Яхт Сервис» Денис Синочкин напоминает, что когда операторы аквабусных линий заключали пятилетние договоры с городом, чиновники говорили им: «Стройте новые суда, город поможет вам!» На наших линиях в прошлом году работали восемнадцать 12-местных речных автобусов. В них хватало места только для пассажиров, садившихся на конечных остановках.

Чтобы решить этот вопрос, мы построили четыре 36-местных судна на сумму около 70 млн рублей. И сейчас, несмотря на

то, что навигация уже на носу, мы до сих пор не знаем, какой будет тариф, какой объем работы закажет у нас комитет, к чему нужно готовить суда и хватит ли им работы. По этим вопросам ежегодно заключается дополнительное к договору, но в этом году чиновники подводят, и мы до сих пор находимся в неведении», — делится господин Синочкин.

По его словам, новые суда приобретались в лизинг на пять лет, и даже сейчас, работая в невыгодных условиях, «Интер Яхт Сервис» продолжит работу на линиях аквабуса, чтобы расплатиться с лизингодателями.

Стоимость проезда на аквабусах устанавливает комитет по тарифам, где обещают вычислить этот показатель к концу апреля. По оценкам операторов аквабусов, прошлогодний рост стоимости проезда с 50 до 100 рублей за поездку вылился в то, что пассажиропопек упал в два раза, а выручка осталась на уровне 2011 года.

«Какой может быть оптимизм, если объем субсидий сокращен в два раза? Мы пошли в кредитах, в лизингах», — определяет настроения операторов аквабусов Мелик Саркисян, директор ООО «МБС».

Господин Саркисян отрицательно отвечает на вопрос о возможности переквалификации судов, работающих на линиях аквабусов, под коммерческие перевозки. «Чтобы работать на коммерческих маршрутах, нужно иметь свои причалы, которые игроки рынка получили еще в 1990-е годы. Пройтись к

ним невозможно», — рассказывает руководитель компании МБС.

По мнению Мелика Саркисяна, аквабусы становились бы для города все более выгодными, чем долгие бы развивался этот проект. «С каждым годом объем субсидий уменьшался бы, а аквабусы бы пользовались все большим спросом горожан. Вообще первый автобус тоже стоил дорого, чтобы он стал недорогим, нужны были десятилетия для его развития. Кстати, с учетом того, сколько тратится денег на ремонт дорог, проезд в автобусе стоит до 2 тыс. рублей! А для аквабусов не нужна такая затратная инфраструктура», — иллюстрирует преимущество аквабусов господин Саркисян. По его словам, по примеру Петербурга аквабусы появились в Астрахани, в Самаре, «а у нас проект начали душища».

Олег Зеленков, глава туристической фирмы «Курс-Тревел», бывший управляющий директором ООО «Водоходь-Санкт-Петербург», прогнозирует постепенное сворачивание проекта аквабусов. «Компании, которые занимаются аквабусами, — заложники: прибыли они почти не получают, скорее работают за идею выйти на коммерческий рынок. Город откажется от этой программы — она стоит очень дорого», — думает господин Зеленков.

Владимир Филиппов, директор ООО «Аква-экскурсы», считает, что городу необходимо «завязывать» с аквабусами, которыми, по его оценке, пользуются только туристы. «Почему город должен доплачивать для того, чтобы туристы могли прокатиться по рекам и каналам за 100 рублей, а не за 300–500, как это стоит на рынке? Транспортных проблем аквабусы сейчас не решают, как не решали и три года назад, потому что пользуются ими только туристы», — говорит господин Филиппов. По его оценке, проект аквабусов нужен был комитету по транспортно-транзитной политике как имиджевый. «Теперь нет комитета, нет прежней администрации — и нет заинтересованности в этом проекте. И я думаю, это справедливо», — заключает руководитель компании «Аква-экскурсы» ВЛАДА ГАСНИКОВА

Нынешние ставки по депозитам являются максимальными

Ставки по депозитам юридических лиц в настоящее время достигли своих максимальных значений и в 2013 году будут снижаться, считает вице-президент, заместитель директора департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Спартак Солонин.

— Многие банки, в том числе и ВТБ24, предлагают сейчас выгодные условия по вкладам населению. Есть ли у владельцев малого бизнеса возможность также получить высокий доход, размещая свободные средства на депозитах в банке?

— ВТБ24 предлагает выгодные условия для юридических лиц по размещению временно свободных средств. Для клиентов, выбирающих возможность выплаты процентов в конце срока размещения, максимальная ставка составит 9,25% годовых. Клиентам, предпочитающим получать доход ежемесячно, будет предложен депозит с максимальной доходностью 8,19% годовых. Итоговая процентная ставка по депозиту (сроком до 90 дней) может быть установлена даже в индивидуальном порядке по согласованию с управляющим отделением банка, и здесь нет ограничений по размеру бизнеса клиента.

Клиенты Москвы и Подмосковья могут разместить депозиты по повышенной ставке (сроком до 90 дней на сумму до 100 млн рублей), направив в банк заявление-оферту через систему «Банк — Клиент Онлайн». С первого полугодия 2013 года после тиражирования обновленной системы «Банк — Клиент Онлайн» по филиалам банка услуга дистанционного заключения договора будет доступна всем клиентам ВТБ24 по всей стране.

— Как часто у предпринимателей появляются эти временно свободные средства?

— Нередко потоки поступлений денежных средств на расчетный счет и сроки оплаты контрагентом по договорам не совпадают. Например, предприятие в текущий период значительных платежей в адрес своих поставщиков не планирует, вместе с тем в течение этого времени на счет компании будут поступать деньги от покупателей или заказчиков. В данном случае можно открыть депозит или воспользоваться такой услугой, как неснижаемый остаток.

— Какой неснижаемый остаток нужно иметь на счете, чтобы начислялись проценты?



— При размещении средств на расчетном счете минимальный остаток должен составлять не менее 100 тыс. рублей (10 тыс. долларов или евро). Процентный доход будет также зависеть от суммы неснижаемого остатка, срока вклада и валюты размещения. Выплата процентов при этом производится в конце срока. Максимальная ставка по неснижаемому остатку в рублях может составлять до 7,65%.

— Нужно ли открывать специальный депозитный счет?

— При размещении неснижаемого остатка на расчетном счете открытие дополнительного счета не требуется. А при открытии депозита отдельный депозитный счет понадобится. При этом ВТБ24 предлагает два способа заключения депозитного договора: путем направления в банк заявления-оферты (предложения о размещении депозита на условиях банка) и путем подписания двустороннего договора. В случае предоставления заявления-оферты банк самостоятельно без запроса от клиента дополнительных документов откроет счет и переведет на него деньги с расчетного счета этой компании. То есть для открытия депозитного счета клиенту не придется совершать дополнительных действий и достаточно лишь одного визита в банк для подачи оферты.

— На какой срок можно открыть депозит?

— На любой — стандартизирован интервал от 2 дней до 3 лет, но возможно открытие депозита и на более длительные сроки в индивидуальном порядке. В

среднем юридические лица открывают депозиты на 3 и 6 месяцев. По сути, сроки депозита зависят от характера хозяйственной деятельности компании, от того, как долго не понадобятся свободные деньги.

— Вы планируете в этом году расширить предложения по депозитам? Какие новые продукты появятся для клиентов?

— ВТБ24 значительно расширит депозитную линейку: в середине года у нас появятся пять новых видов депозитов с возможностью пополнения и частичного изъятия. Также стартуют продажи депозитов «Поддержка предпринимательства» и «Гарантийный». Вклад «Гарантийный» должен выступить обеспечением по гарантиям, которые банк предоставляет своим клиентам: в ВТБ24 активно развиваются документальные операции, в частности банковские гарантии, и данный вид вклада будет пользоваться популярностью.

Депозит «Поддержка предпринимательства» предназначен для региональных гарантийных фондов поддержки предпринимательства. Гарантийные фонды реализуют государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса, выступая поручителями по кредитам и займам предпринимателей. Временно свободные средства фонды размещают в депозиты.

— Как вы оцениваете динамику ставок по депозитам для юрлиц? Стоит ли ожидать их дальнейшего роста?

— Я думаю, нынешние ставки являются максимальными. В 2013 году ставки, вероятно, будут падать. В лучшем случае они останутся на нынешнем уровне. На месте клиентов я бы воспользовался возможностью разместить средства под высокий процент именно сейчас.



Узнайте подробнее:
8 800 100-24-24
или на сайте www.vtb24.ru
в разделе «Для вашего бизнеса».

ВТБ 24 (ЗАО). Генеральная лицензия
Банка России № 1623.

Ненасытная самостоятельность

Формат магазинов do it yourself по-прежнему имеет хороший резерв для роста

торговля

Рынок гипермаркетов в формате DIY в Петербурге активно развивается. Как говорят участники рынка, город сможет «проглотить» еще 10–15 новых магазинов такого формата.

Объем рынка сегмента строительных гипермаркетов формата DIY (do it yourself — «сделай сам») в 2012 году в Петербурге в денежном выражении вырос на 15–20% — до 60–70 млрд рублей. В 2013 году ожидаются схожие темпы роста рынка, и даже больше. Говорить о насыщении рынка преждевременно, считают специалисты AAG.

«По нашим оценкам, на рынке Петербурга будут востребованы 10–15 новых гипермаркетов DIY, эти данные подтверждены планами по развитию основных операторов DIY Санкт-Петербурга («Касторама», «Леруа Мерлен», «К-Раута», «ОБИ», «Максидом», «Старт»), которые активно ищут участки для организации своих магазинов. Из-за дефицита земель

ных участков необходимого формата в ближайшее время возможно ожидать развитие на рынке Санкт-Петербурга формата «городской гипермаркет», апробированный «Касторамой» в Москве, это GLA 2–4 тыс. кв. м с ассиметричной матрицей полноценного гипермаркета», — говорит руководитель группы развития AAG Игорь Казей.

Полина Фиофилова, руководитель отдела торговой недвижимости АРИН, согласна, что одной из тенденций развития формата DIY можно назвать появление магазинов небольшого формата.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что рынок гипермаркетов в Санкт-Петербурге развит хорошо и, можно сказать, насыщен. «Однако по мере развития жилищного строительства гипермаркеты в локациях нового масштабного жилого строительства будут востребованы», — рассуждает она.

Роман Евстратов, директор по развитию бизнеса «A. Ricci — Санкт-Петербург»,

подсчитал, что сегодня срок окупаемости гипермаркетов DIY в среднем составляет 5–5,5 года. Наибольшая доля качественных торговых площадей приходится на торговые-развлекательные комплексы (76%), 12% занимают гипермаркеты, следующие доли у DIY (7%) и мебельных магазинов (5%).

Менеджер отдела коммерческой недвижимости офиса на Московском пр., 216, ООО «Александр Недвижимость» Игорь Вавов полагает, что в Санкт-Петербурге рынок сетей, специализирующихся на продаже строительных материалов, развит лучше, чем в других городах России. При этом можно отметить сильную позицию местных компаний. По его данным, на 2013 год запланировано открытие не менее шести гипермаркетов.

По данным УК «Финам Менеджмент», после существенного снижения на фоне сокращения спроса в период кризиса в последние два-три года рынок довольно уверенно восстанавливался и демонстрировал темпы роста

на уровне около 15%. Объем рынка DIY оценивается сегодня в достаточно широком диапазоне — от \$18 до \$26 млрд, что объясняется сравнительно низким уровнем прозрачности и различными методиками оценки. При этом в индустрии, несомненно, сохраняется значительный потенциал роста. «Важным драйвером поддержки выступает стабилизация ситуации на строительном рынке, в том числе, позитивные тренды сектора жилищного строительства, традиционно оказывающего основную поддержку DIY-ритейлу. В широком контексте рынок пока не насыщен, спрос достаточно стабильный, сохраняется существенный потенциал роста. Различные игроки, не испытывающие существенных финансовых затруднений, и в первую очередь, конечно, крупные компании, вполне ожидаемо продолжают достаточно активное развитие, открывая новые торговые объекты», — рассказывает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

РОМАН РУСАКОВ