

БИЗНЕС ХОДИТ ПО КРУГУ

ГОРОДСКОЙ РЫНОК РАЗВЛЕЧЕНИЙ ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ, НЕСМОТРИ НА ПРОВАЛЬНЫЙ СЕЗОН 2015 ГОДА, СОХРАНЯЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В РОССИИ. ПО ДАННЫМ СОЮЗА АССОЦИАЦИЙ И ПАРТНЕРОВ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ (НП «САПИР»), ГОДОВОЙ ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПАРКОВ АТТРАКЦИОНОВ СОСТАВЛЯЕТ 9 МЛРД РУБЛЕЙ. ПРИ ЭТОМ НА ДОЛЮ ПЕТЕРБУРГСКИХ ИГРОКОВ ПРИХОДИТСЯ 20%. МАРИЯ ЯЦКО

Крупнейшим игроком не только на региональном, но и на федеральном уровне остается парк «Диво Остров». Помимо гиганта, в городе работает более 30 парков аттракционов под открытым небом и десяток производителей (механизированные аттракционы, батуты, тир).

МЕЧТЫ ПОКА НЕ СБЫВАЮТСЯ Эксперты отмечают, что спрос на рынке парков аттракционов удовлетворен только наполовину. Петербургу уже не раз сулили появление тематических парков мирового уровня: обещали «Диснейленд» в Лисьем Носу и «Сказкоград» в Екатерингофе. Сейчас греют приходом на Ржевку американского монстра Dream Works. Проект окрестили «Островом мечты». Возможно, именно из-за названия этот «корабль» пока не поплыл. Московская ГК «Регионы» приобрела землю в промзоне «Ручьи» еще в 2007 году и даже заключила с корпорацией Dream Works контракт на общую сумму не менее \$2,1 млрд. Однако камнем преткновения стал земельный вопрос. За девять лет девелоперу не удалось изменить статус земли, на которой сейчас можно возводить только промышленные объекты. В ближайшее время судьбу проекта должно решить Законодательное собрание Петербурга, которое может внести изменения в Генеральный план.

При этом все крупные парки аттракционов в городе расположены на арендованной у Смольного территории. «Инвестор не может выкупить в собственность землю в парках, только взять в аренду с множеством обременений. Это и охрана зеленых насаждений, и ограничения по проведению коммуникаций. Но трубы и провода не могут висеть в воздухе, а аттракционы не могут работать без электричества», — рассказал Роман Романов, президент Союз ассоциаций и партнеров индустрии развлечений (НП «САПИР»).

Вице-президент Российской ассоциации парков и производителей аттракционов (РАППА) Игорь Родионов также уверен, что земельный вопрос тормозит и развитие российских парков аттракционов. «Сейчас на рынке сложилась опасная тенденция. Чиновники не заключают долгосрочных договоров аренды под раз-

мещение аттракционов, не продлевают старые договоры, а в некоторых случаях — расторгают действующие», — считает эксперт. Так, в Москве очистили от каруселей парки им. Горького и ВДНХ.

По данным КУГИ Санкт-Петербурга, сейчас у Смольного 23 договора аренды земли под размещение аттракционов. За последние пять лет было заключено только три новых договора, зато ни один не был расторгнут.

Есть в Петербурге и городские парки (Зеленогорский и Колпинский), которые сами эксплуатируют аттракционы. На балансе Зеленогорского ПККиО находится десять аттракционов, а часть территории отдана частным компаниям. «Глупо отказываться от аттракционов, потому что они приносят хороший доход. А частные компании отдадут нам 30% своего дохода», — рассказала Маргарита Тупицина, начальник отдела аттракционов и спорта ГБУК «Зеленогорский парк культуры и отдыха».

ИНВЕСТОРЫ ОТСИЖИВАЮТСЯ ПОД КРЫШАМИ Инвестиции в строительство парка аттракционов под открытым небом составляет \$2 млн на каждый гектар земли. При этом срок окупаемости крупного проекта — не менее 10–12 лет. Обороты российских проектов намного ниже американских аналогов. По данным САПИР, в стандартный тематический парк на 20 га в США вкладывают \$40 млн, а его годовой оборот составляет \$25 млн.

Василий Довбня, директор департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что инвесторы пока не готовы вкладываться в серьезные проекты в России. «Масштабные парки развлечений требуют серьезных инвестиций, а также обеспечения безопасности посетителей, что также влечет за собой немалые расходы. Этот бизнес непривычен для большинства российских девелоперов, которые отдают предпочтение проверенным коммерческим концепциям (торговым комплексам и бизнес-центрам) с понятными сроками окупаемости», — считает аналитик.

Шаткое положение предпринимателей на городских территориях привело к тому, что многие компании стали раз-



ПО ДАННЫМ КУГИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, СЕЙЧАС У СМОЛЬНОГО 23 ДОГОВОРА АРЕНДЫ ЗЕМЛИ ПОД РАЗМЕЩЕНИЕ АТТРАКЦИОНОВ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО ТОЛЬКО ТРИ НОВЫХ ДОГОВОРА, ЗАТО НИ ОДИН НЕ БЫЛ РАСТОРГНУТ

мещать аттракционы на площадках торговых центров. По такой схеме работает ООО «Восток», которое арендует площадки у четырех ТРЦ. «Основная проблема рынка аттракционов под открытым небом — короткий сезон. Большую часть года они простаивают. Аттракционы в помещениях, наоборот, могут похвастаться высокой посещаемостью в плохую погоду», — считает Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка недвижимости компании Maris.

СТАРЫЙ ИНВЕСТОР ЛУЧШЕ НОВЫХ ДВУХ Крупнейшим инвестором на рынке остается Владимир Подвальный, построивший в Петербурге «Диво Остров». Это не основной актив предпринимателя, который является совладельцем Великолукского мясокомбината. Сейчас «Диво Остров» арендует 14 га земли на Крестовском острове, на которых размещено более 50 аттракционов (35 из них работает в зимнее время). Соперники у парка есть только на федеральном уровне: к примеру, набирает обороты «Сочи Парк», открывшийся в 2014 году к Олимпийским играм. Пока эти два игрока на рынке остаются недостижимыми для конкурентов.

Ряд серьезных компаний работает в петербургских парках культуры и отдыха. Парк им. Бабушкина находится в управлении ООО «Фидус». Участники рынка называют собственников компании друзьями миллиардера Александра Ебалидзе, которому принадлежит девелоперская компания «Талион». В 2009 году ОАО «Талион» даже было соучредителем компании. Активно развивается «Планета лета» в Южно-Приморском парке и «Гагарин-парк» в Московском парке Победы.

Михаил Александр, представитель ООО «Техпромкомплект» («Гагарин-парк»), прогнозирует падение спроса на рынке до 40%. «Начало года дает надежду, что падение не превысит 15–20%, но мы готовы и к самому негативному варианту», — сообщил он.

Часть площадок контролируют компании-производители. По такой схеме работает петербургское ООО «Восток» — единственный производитель механизированных аттракционов в регионе. В его управлении находятся площадки у ТРК

«Мега-Парнас», «РИО», «Лондон Молл», «Родео Драйв», у аквапарка «Вотервиль», а также в Ленинградском зоопарке. Несколько площадок в парках им. Бабушкина, Есенина и Зеленогорском ПККиО арендует ООО «Болид» (производство тиров и призовых аттракционов). Генеральный директор компании Николай Должанский также отмечает падение спроса на рынке в районе 30%.

ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ НЕ ДО РАЗВЛЕЧЕНИЙ Если паркам аттракционов еще удастся оставаться на плаву, то производители и импортеры бьют тревогу. Более 60% механизированных каруселей и 45% батуты ввозятся в Петербург из-за рубежа (Италия, Китай, Испания, Турция, США). Сейчас стоимость детской карусели доходит до \$150 тыс., семейной — до \$2 млн, а цена на экстремальные аттракционы («Американские горки», «Свободное падение», «Катапульта» и другие) варьируется от \$3 млн до \$25 млн. За последние годы их стоимость в иностранной валюте практически не изменилась, но колебание курса валют сделало их практически недоступными для российского рынка.

Большая часть отечественного оборудования также собирается из иностранных комплектующих. А введение с 1 сентября 2016 года обязательного сертифицирования каруселей, батуты и водных горок станет еще одним поводом для роста цен. Сейчас сертифицирование существует на добровольной основе. На деле его проходят считанные аттракционы, если этого требует заказчик.

По мнению Леонида Тхоржевского, директора по развитию ООО «Восток», нововведение не изменит качество аттракционов, а лишь добавит расходов производителям. «Логичным итогом станет увеличение стоимости нашей продукции. Но как повышать цены, если отрасль уже мертва? Спроса практически нет. Для сравнения: в 2014 году мы продали четыре сорокафутовых контейнера с батутами, в 2015 году — два таких контейнера, а в текущем году — только один двадцатифутовый контейнер. По остальным позициям динамика аналогичная. Мы сейчас занимаемся не бизнесом, а выживанием», — заключил господин Тхоржевский. ■