

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

РАДУЖНЫЙ КРАЙ / 14
УДОБРИТЬ ПОЧВУ ИННОВАЦИЯМИ / 15
ИНВЕСТИЦИИ ПОВИСЛИ НАД ПУТЯМИ / 19
«ВЫСОКАЯ БАЗА» ПОДПОРТИЛА СТАТИСТИКУ / 24



Вторник, 25 июля 2017 №133
(№6127 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ГОРОД-СПУТНИК



южный



группа компаний
РАЗВИТИЕ

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/
ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ»

ТАЙМ-АУТ ДЛЯ РЕГИОНА

Ленинградская область после относительно успешного в экономическом плане прошлого года в первом полугодии 2017-го взяла тайм-аут. Индекс промышленного производства региона упал. Как говорят аналитики, причина как раз в высокой базе прошлого года — такого роста в этом году достичь не получилось. Тем не менее, назвать экономику региона отсталой нельзя: рост есть, и эксперты считают, что по итогам нынешнего года результаты развития будут по крайней мере не хуже, чем годом ранее. В пользу этого говорит уже наметившаяся позитивная тенденция по росту индекса в июне.

В регионе достаточно возможностей для развития — этому способствует и географическое положение, позволяющее взаимодействовать как с Петербургом, так и со всеми остальными областями северо-запада России. Не стоит упускать из внимания и приграничный статус Ленинградской области, что также несет для экономики свои бонусы. На волне импортозамещения востребованным оказалось и сельское хозяйство региона, которое также обеспечивает значительную часть экономического роста областной экономики.

Другое дело, что без развитой транспортной инфраструктуры реализовать все эти преимущества будет крайне затруднительно: именно дороги и развязки сегодня могут дать дополнительный толчок для развития экономики, как в плане обеспечения работой целой цепочки организаций, задействованных в дорожном строительстве, так и в части улучшения взаимодействия между районами области. Программы по улучшению областной инфраструктуры существуют. Например, по строительству виадуков над железнодорожными путями. После нескольких лет споров федеральные, региональные власти и структуры РЖД вроде бы пришли к консенсусу о том, кто и в каких пропорциях должен финансировать строительство этих сооружений. Работы начались, но на некоторых участках строительство вновь заморожено — например, на стройплощадке путепровода над участком железной дороги «Рошино — Каннельярви» уже несколько месяцев оживления не наблюдается, сообщают местные жители. Очевидно, что с таким подходом к реализации проектов поднимать ИПП будет непросто.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РАДУЖНЫЙ КРАЙ

ЖИТЕЛИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРОШЛОМ ГОДУ ЕЛИ МИНИМУМ НА 10% МЕНЬШЕ РЫБЫ, ЧЕМ СРЕДНИЙ РОССИЙСКИЙ ГРАЖДАНИН. ПРИ ЭТОМ РЕГИОН ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ РАДУЖНОЙ ФОРЕЛИ, КОРЮШКИ И ПРЕСЕРВОВ СЕЛЬДИ. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА ВЫЯСНЯЛА, КАКОВЫ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЕ АКТИВЫ ОБЛАСТИ И ЧЕГО ЕЙ НЕ ХВАТАЕТ.

Среднегодовое потребление рыбы и морепродуктов в России по итогам 2016 года оценивается в 19–20 кг на человека. В то время как физиологическая годовая норма, по рекомендациям РАОН, составляет 24 кг. Житель США, для сравнения, в год съедает 22–23 кг рыбы, Китая — 25,7 кг, а в Норвегии средний объем потребления рыболовной продукции составляет 47 кг.

Реальные показатели по России на 23% отстают от запланированных стратегией развития рыбопромышленной отрасли страны до 2020 года, в соответствии с которой подушевой уровень потребления рыбы и морепродуктов в ушедшем году должен был составить 21 кг, а в 2017-м — 22,6 кг.

ЛЮБИТЕЛИ БЕЛОГО «Стоит отметить, что в периоды экономического подъема жители Северной столицы и области покупают на 10–15% больше рыбы, чем в среднем по стране, однако при росте цен потребление падает к уровню на 5% ниже среднероссийского», — говорит аналитик группы компаний «Финам» Леонид Делицын. По его оценке, душевое потребление рыбы в Санкт-Петербурге в 2016 году находилось на уровне 2009 года — 15,5 кг, а в Ленинградской области составило 14,8 кг. По оценке Дарьи Кондауровой, руководителя проектов группы компаний SRG, потребление рыбы в Петербурге и Ленобласти в 2015 году составило 19,3 кг на душу населения, а по итогам 2016 года сократилось, по разным оценкам, до 17–18 кг. «В 2017 году мы ожидаем роста потребления на 5%», — прогнозирует Леонид Делицын.

С точки зрения пород в структуре потребления региона преобладают треска, судак, лосось и сельдь. Из Финляндии и Норвегии раньше импортировали семгу и форель, однако с момента введения эмбарго на ввоз рыбы из Норвегии, Исландии и ряда других стран значительно выросло потребление российской рыбы, утверждают эксперты.

Доля импорта (около 40% которого ввозится через Северо-Западный регион) в 2016 году снизилась по стране на 10%. «Объем импорта рыбы в СЗФО составил \$563 млн, или 184 тыс. тонн рыбы и морепродуктов. Большая часть продукции ввозилась из Чили (29%) и Фарерских островов (28,6%), далее следуют Китай (9,9%), Вьетнам (6,1%) и Эквадор (4,6%), — приводит статистику госпожа Кондаурова. — В структуре преобладала мороженая (55%) и свежая рыба (16%). В первом квартале 2017 года в СЗФО импортировано 51,4 тыс. тонн продукции на \$146 млн». Ленинградская область на фоне снижения импорта, особенно форели, выигрывает. Радужная форель составляет около 95% в

объеме производства рыболовной продукции региона. «Карелия снабжает российский рынок тушами форели охлажденной и свежемороженой, форелью копченой и слабого посола, а также форелевой икрой, которую, кстати, периодически выдают за дальневосточную», — перечисляет директор по развитию федеральной сети магазинов по продаже российской рыбы ТМ «Рыбсеть» Полина Кирова. Кроме того, в товарных рыболовных хозяйствах региона производят сигов, осетров, карпов, клариевого сома, нельму, палию и судака.

ТРИ КИТА Рыбопромышленный комплекс Ленинградской области основан на трех составляющих: рыболовство, рыболовство (аквакультура) и переработка рыбы.

Улов водных биоресурсов по всем районам за 2016 год, сообщили в комитете по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу правительства региона, составил 22,2 тыс. тонн (+13,7% к уровню 2015 года). Основа улова — балтийская сельдь (салака), килька (шпрот) и ладожская корюшка. «Также в Ленинградской и Калининградской областях вылавливается угорь, но в гораздо меньших объемах», — добавляет госпожа Кирова.

На территории области действует 43 рыболовных хозяйства, на которых, по данным областного правительства, в 2016 году было выращено 7,6 тыс. тонн рыбы (+6% к уровню 2015 года). Реализовано из этого объема — в основном в Санкт-Петербург, Москву и Московскую область — около 3,7 тыс. тонн (+5% год к году).

Увеличение показателей связано с модернизацией и расширением производственных мощностей (в 2015–2016 годах в эксплуатацию введено более 200 рыболовных садков), а также с возобновлением производственной деятельности на рыболовных участках в Подпорожском районе Ленинградской области, комментируют в пресс-службе профильного комитета Ленинградской области. «Реализация инвестиционных проектов в сфере аквакультуры позволит увеличить объем выращивания рыболовной продукции в 2017 году на 700–900 тонн», — надеются здесь.

В новые садковые линии инвестировали ООО «Рыбстандарт», ЗАО «СХП „Салма“», ООО «Приозерская рыбная компания», ООО «Лапландия», ООО «СХП „Кузнечное“», ООО «Капшозеро», ООО «Гальян» и ООО «Форель на Свири». В Приозерском, Всеволожском, Тосненском и Гатчинском районах для выращивания рыбы смонтированы первые экспериментальные установки замкнутого водообмена.

В апреле 2016 года СПК «Петротрал 2» запустил в работу морской комплекс по обслуживанию судов прибрежного рыбо-

ловства в поселке Усть-Луга с объемом суточной заморозки до 80 тонн рыбы и морозильными мощностями на 800 тонн единовременного хранения рыбопродукции. Это является первым этапом реализации инвестиционного проекта с объемом финансирования более 1 млрд рублей.

Существующие проблемы рыбных хозяйств включают в себя вопросы как с кормами, так и со сбытом и расположением производств. По данным областного правительства, отечественные корма начали производиться на Гатчинском комбикормовом заводе. Однако, по словам игроков рынка, пока качественного производителя в России нет.

«Во-первых, почти все покупаемые корма являются импортными, поэтому кормовая база дорогая, а стоимость привязана к курсу валют», — рассказывает Полина Кирова. — Во-вторых, в отличие от Финляндии, например, большинство наших акваферм находятся в труднодоступных местах, рядом с которыми нет ни туристической инфраструктуры, ни комплексов, ни лодок и других развлечений для туристов, вследствие чего хозяйства не привлекают туристов. Более того, чаще всего хозяйства стараются максимально обезопасить себя от краж рыбы непосредственно из садков — и поэтому выбирают отдаленные локации, что также не способствует развитию туризма и торговле». Помимо этого, в России дорогая логистика (железнодорожные составы и тем более автотранспорт) и долгий процесс получения необходимых документов, что также негативно отражается на продаже как выращенной, так и промысловой рыбы из Ленинградского региона, заключает госпожа Кирова перечень отраслевых проблем.

Рыбоперерабатывающими предприятиями Ленинградской области по итогам 2016 года произведено 48,6 тыс. тонн рыбной продукции. Например, ООО «ТД „Балтийский берег“» — крупнейшее в России производство пресервов из филе сельди, морепродуктов и морской капусты.

ЗОЛОТОЕ ДНО «В настоящий момент парадоксальным образом невольными венчурными инвесторами или даже бизнес-ангелами отрасли в некотором роде выступают потребители — рост добычи идет за их счет», — считает Леонид Делицын из «Финам».

Инвесторам понятны направления долгосрочных вложений — в обновление флота, где эффективность можно рассчитывать. «Производственные фонды отрасли до недавнего времени находились в плачевном состоянии: 90% судов были построены по проектам 1960–1980-х годов, были физически изношены и трати-

РЫБНЫЕ ХОЗЯЙСТВА

ли много топлива. Вместо них в основном закупались старые зарубежные суда. Соответственно, по сообщению руководителя Росрыболовства, сейчас согласуется около 30 заявок на строительство новых рыбопромысловых судов. Ведомство рассчитывает, что в перспективе будет построено около 100 судов и десяток крупных береговых заводов. При этом оно стимулирует инвестиции квотами на отлов и ожидает, что без дополнительных бюджетных расходов в течение пяти-семи лет привлечет в отрасль свыше 200 млрд рублей инвестиций», — рассказывает господин Делицын.

Стратегией развития отрасли до 2020 года предполагалось развитие в Северо-Западном федеральном округе холодноводного пастбищного рыболовства. Предполагалось выращивать лосося и сига, а в озерах (площадь которых в округе превышает 5,5 млн га) — форель. «Прогресс в этом направлении тем более вероятен, что отсутствуют барьеры для входа среднего бизнеса — не требуется слишком крупных инвестиций», — комментирует аналитик группы «Финам».

В качестве мер финансовой поддержки на областном уровне существуют субсидии на поддержку племенного животноводства (рыбоводства), на приобретение сельхозтехники, спецтехники и оборудования, субсидирование процентной ставки по кредитам, части затрат на производство продукции рыболовства и части затрат на приобретение кормов для рыб, а также грантовая поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств. Объем государственных вложений по этим направлениям по результатам 2016 года составил 102,3 млн рублей. ■



В РОПШЕ ВЫВЕЛИ НОВЫЙ ВИД ФОРЕЛИ, ОДНАКО ИМЯ ЭТОЙ РЫБЕ, БОЛЕЕ УСТОЙЧИВОЙ КО ВНЕШНИМ УСЛОВИЯМ И БОГАТОЙ ВИТАМИНОМ А, ЕЩЕ НЕ ПРИДУМАНО

УДОБРИТЬ ПОЧВУ ИННОВАЦИЯМИ

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ТРАДИЦИОННО ЗАНИМАЕТ ВАЖНОЕ МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ОДНАКО СЕГОДНЯ, ПО МНЕНИЮ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА, И ЧИНОВНИКОВ, БЕЗ ИННОВАЦИЙ НЕВОЗМОЖНО ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭТОГО СЕКТОРА.

РОМАН РУСАКОВ

На фоне падения национального ВВП на 3,7% в 2015–2016 годах сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, наоборот, выросли на 3,1%, по данным Росстата. Как заявил в отчете глава правительства РФ Дмитрий Медведев, 2016 год стал годом рекордов для аграрного сектора. Такого большого урожая зерновых и зернобобовых не было много лет.

В России в последние годы на волне импортозамещения на продовольственном рынке отмечается развитие большого количества собственных решений, технологий и бизнес-процессов, способствующих внедрению инноваций в агропромышленном комплексе. В рамках заседания расширенной коллегии Министерства сельского хозяйства Российской Федерации 7 апреля 2017 года было отмечено, что данная сфера получила беспрецедентные объемы государственной поддержки. Отдельное внимание уделяется технической и технологической модернизации отрасли, а также стимулированию инвестиций в агропромышленный комплекс. «Создается множество инновационных проектов, таких как „умные“ фермы, на которых работают

беспилотные комбайны, трактора и т. д. В последнее время аграрии все больше используют различные датчики для получения разнородной информации с полей. Основной системы определения характеристик почвы являются сенсоры, которые устанавливают в землю в контрольных точках. Датчики способны выявлять неоднородности рельефа, типа почв, освещенности, погоды, количества сорняков и паразитов и так далее, о чем оперативно сообщают пользователю, а он уже принимает соответствующие решения», — говорит Игорь Хереш — директор по развитию АО «Группа Т-1».

СНОВА НАРАЩИВАЕМ С 2013 года в России действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков», направленная, помимо прочего, на внедрение инновационных технологий и разработок в АПК (агропромышленных комплексах). Основной целью программы является создание стабильной инфраструктуры АПК за семь лет, что невозможно совершить без поддержки ИТ в условиях цифровой экономики.

«Говорить об эффективности программы пока сложно, но стоит отметить, что сельское хозяйство показывает положительную динамику последние три-четыре года: по данным Росстата, в 2016 году агросектор вырос на 4,8%. Кроме того, государство снова наращивает финансирование по программе развития сельского хозяйства после сокращения в 2016 году: 202,95 млрд рублей на 2017 год, в сравнении с 162,5 млрд рублей в прошлом году. Поэтому текущий план развития российского агросектора (прирост производства сельхозпродукции на 19,6% и объема инвестиций в основной капитал на 41,9% к 2020 году), на мой взгляд, вполне может быть выполнен», — отмечает Григорий Устьян, директор по развитию бизнеса ИТ-компании Navicon.

Елена Култышева отмечает: «У нас постепенно внедряется концепция „умного“ сельского хозяйства, беспилотные летательные аппараты, которые могут выполнять анализ состояния почвы, посадку семян, мониторинг состояния урожая. Начинает развиваться точное земледелие и электронное картографирование полей с помощью космической навигации. Все

это позволяет эффективно вносить удобрения, химикаты, адаптировать каждый кусочек поля к текущим климатическим условиям и увеличивать урожай. Но из-за высокой стоимости этих решений их могут позволить себе только крупные АПК.

Основные сферы, в которые уже проникли инновационные технологии, — это производство муки из зерновых и растительных культур, разведение сельскохозяйственной птицы и животноводство, а также производство молочных продуктов».

ГОТОВИМСЯ К ЭКСПОРТУ В 2016 году Россия впервые обогнала США и заняла лидирующее место по производству пшеницы. По мнению аналитиков, в 2020 году Россия будет экспортировать 50 млн тонн зерна. «В связи с этим особенно выросли требованиям к качеству экспортируемого зерна. Не секрет, что в нашей стране после реорганизации системы госхлебнспекций отсутствует единая система измерений качества зерна. У фермеров, зернопереработчиков, трейдеров отсутствует унифицированная система мониторинга и контроля качества. → 16

15 → В мире для решения этой проблемы создан механизм мониторинга и контроля качества — „Зерновая Сеть Мозаик“, которая объединяет до 10 тыс. анализаторов во всем мире. Они могут принадлежать государству либо частному владельцу. В прошлом году такой новаторский механизм появился и в России», — рассказывает госпожа Култышева.

Корма — наиболее динамично развивающийся сектор в России. Эксперты прогнозируют рост объемов кормопроизводства до 40% в год.

Своими планами по инновационной модернизации делится Максим Бондарев, соинвестор псковского агрокластера «Красное знамя»: «На сегодняшний день нами заказана отечественная линия по изготовлению комбикормов на основе собственного зерна и спецдобавок. Монтаж ее планируется в ближайшем месяце. Кроме того, сейчас идут переговоры с Россельхозбанком по вопросам возможности получения кредитной линии на развитие молочного направления нашего агрокластера — создание новой молочной фермы на 1200 голов».

В свою очередь, партнер господина Бондарева по агрокластеру, председатель правления ИК «Евроинвест» Андрей Березин отмечает, что инновационные технологии в агропромышленном секторе, при правильной государственной поддержке, могут оказаться весьма востребованы: «Сейчас на рассмотрении недавно учрежденного нами венчурного фонда Euro Venture находятся несколько проектов, связанных с применением инновационных биотехнологий, позволяющих находить новое применение продукции растениеводства».

«Например, одна из компаний (уже являющаяся резидентом „Сколково“) предлагает нам вложиться в технологию очистки воды от масел, нефтепродуктов и ионов металлов при помощи специального микрогеля», — уточняет директор фонда Euro Venture Роман Романюк. — Контактируя с нефтью, микрогель покрывает ее полимерной пенкой и образует микроскопические капсулы, превращая нефтепродукты в желеобразную субстанцию и таким образом отделяя их от воды. Но самое интересное — то, что органические микрочастицы этого биогеля получают за счет переработки растений (например, яблок) или целлюлозы. И это наглядный пример инноваций, дающих эффект на стыке технологий в сферах агропрома и экологии».

БОГАТСТВО И ДЕФИЦИТ ЗЕМЛИ Директор Института актуальной экономики Никита Исаев обращает внимание на то, что сельское хозяйство — довольно консервативная сфера деятельности, поэтому наиболее инновационным оно является в достаточно богатых странах с не самыми благоприятными условиями для возделывания культур: «Например, в Японии. Земли мало, горная местность, людей много, покупательная способность достаточно высокая — сами условия привели к развитию инновационных технологий».

Как отмечают эксперты, несмотря на определенные успехи в области сельского хозяйства, Россия пока серьезно отстает от передовых стран, особенно это касается инновационного развития сектора.

Заведующий кафедрой предпринимательства и логистики РЭУ имени Плеханова Дмитрий Завьялов говорит, что, по



АНТОН БЕЛЫЙ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО СТРАНЫ РАСТЕТ, ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В РОССИИ ОГРОМЕН. НАПРИМЕР, ПО НАДОЯМ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОРОВЫ ОТСТАЮТ ОТ МИРОВОГО ЛИДЕРА ПОЧТИ В ТРИ РАЗА

данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, одним из основных игроков мирового продовольственного рынка являются США. США занимают одно из лидирующих мест в мире не только по производству сельхозпродукции (объемы рынка около 300 млрд долларов), но и по объемам экспорта продуктов питания, достигая оборота в 150 млрд долларов. При этом американские ученые занимают первое место по числу лауреатов премии Вольфа, которую иногда называют «Нобелем в области сельского хозяйства»: с момента первого вручения премии в 1978 году американские ученые практически ни разу не оставались без приза. Схожая ситуация и в отношении Всемирной продовольственной премии, где США сохраняют первенство по числу наград.

Господин Завьялов обращает внимание на то, что такой метод оценки сельскохозяйственного сектора, как его вклад в ВВП, может не отражать реальную ситуацию. Например, в Великобритании вклад сельского хозяйства в ВВП составляет менее 1%, а занятость в этом секторе не превышает 2% от общего рынка труда. Вместе с этим, благодаря высокому уровню механизации, Великобритания на 60% обеспечивает свои внутренние потребности в продукции агросектора. Аналогичная ситуация и в сельском хозяйстве Дании: его вклад в ВВП страны не превышает 2%, однако с точки зрения продовольственной безопасности Дания является одним из лидеров ЕС, почти полностью покрывая внутренний спрос продуктами собственного производства.

Одним из признанных мировых лидеров в применении высоких технологий в агропромышленном секторе традиционно является Израиль. Агропромышленный сектор Израиля приспособился в условиях пустыни, где в среднем в год выпадает всего 150–170 мм осадков, не только полностью обеспечивать собственные нужды, но и экспортировать большие объемы продукции.

Елена Култышева, директор по продажам компании Foss в России, говорит:

«В Израиле, где менее 20% земель пригодны для ведения сельского хозяйства, фермеры обеспечивают потребности населения в продуктах питания на 95%. При этом Израиль успешно экспортирует свою продукцию в несколько десятков стран мира, 76% экспортируемой сельскохозяйственной продукции Израиль идет в ЕС. Государство субсидирует фермерам до 40% от стоимости покупки и внедрения новых технологий, за счет этого Израилу удается сохранять высокий темп внедрения инноваций в сектор». Госпожа Култышева говорит, что фермеры этих стран внедряют инновационные технологии: гидропоника, вертикальное земледелие, система капельного орошения, инновационная уборочная техника, сортировка продукции при помощи фототехники и компьютеров и др.

Автоматизированные системы доения и управления молочными стадами сделали израильских коров мировыми рекордсменками по надоям. «Там одна корова в среднем дает 12 тыс. литров молока в год. Для сравнения, в Европе показатель равняется 7,5 тыс. литров, в Америке — 9 тыс. Россия, к сожалению, далеко позади. В нашей стране одна корова дает 4136 кг молока ежегодно», — сетует Дмитрий Теплов, директор Краснокамского ремонтно-механического завода.

При этом, как отмечает госпожа Култышева, основной статьей агроэкспорта Израиля являются не столько товары, сколько высокие технологии. Ситуация, когда фермер в режиме реального времени получает данные с датчиков, измеряющих влажность почвы, температуру воздуха, скорость ветра, и на основе этого максимально точно рассчитывает объемы орошения, является стандартной для израильского фермера, но несбыточной мечтой для большинства российских хозяйств.

«В России, несмотря на благоприятную макроэкономическую среду и ограничения импорта сельскохозяйственной продукции, действующие на территории Российской Федерации, положение агропромышленного бизнеса пока еще оста-

ется незавидным. Достаточно обратиться к данным Росстата, чтобы убедиться в том, что за последние 10 лет произошло не только сокращение числа сельхозпроизводителей, но и снижении площади обрабатываемых земель. Положительная тенденция стала наблюдаться только в последние два года, после введения ограничительных санкций», — констатирует господин Завьялов.

Показатели инвестиционной активности свидетельствуют о падении рентабельности активов, снижения индекса физического объема в основной капитал во всех видах деятельности агропромышленного бизнеса.

«Основной вопрос, от которого будут зависеть стратегические решения в области агропромышленного производства, — хотим ли мы создавать инновации или пользоваться инновациями? Боюсь, что в первом случае мы уже слишком отстали от большинства стран. Инновации не могут взяться из ниоткуда, и одним вливанием денег их создать нельзя. Инновации начинаются с научных исследований. Разрушенные в 1990-е годы прикладные базы, семеноводческие хозяйства, научные школы невозможно создать в одночасье. Для этого требуются годы. Кроме того, не следует забывать и длительный срок окупаемости инвестиций в сельскохозяйственную науку, особенно с учетом низкой рентабельности хозяйств», — резюмирует господин Завьялов.

Еще одной проблемой отрасли является отсутствие специалистов. Практически любой предприниматель в сфере сельского хозяйства в качестве одной из наиболее актуальных проблем обязательно подчеркнет отсутствие квалифицированных кадров. «Специалистов на рынке практически нет. И проблема не только в недофинансировании специализированных вузов, но и в молодежи, которая зачастую предпочитает образовательные программы широкого экономического профиля вместо узкоспециализированных программ, таких как, например, технологическое молочного производства. Кроме того, срок подготовки высококлассного агрария намного дольше, чем подготовки, например, программиста, а потенциальный доход у последнего, скорее всего, окажется выше», — говорит господин Завьялов.

По его мнению, существующие в настоящий момент программы поддержки сельского хозяйства, предпринимательской активности, финансирования развития сельской социальной инфраструктуры, с одной стороны, помогли остановить вымирание российского фермерства как класса, с другой стороны — не всегда отвечают реальным потребностям регионов. Например, в черноземных регионах местные администрации и рады были снизить поддержку растениеводства и больше финансирования направить на животноводство, но зачастую не могут этого сделать, поскольку получают федеральное финансирование «комплексом», без возможности переброски средств между программами поддержки.

«Таким образом, вероятным сценарием развития инноваций в сельском хозяйстве России является использование и адаптация существующих технологий и мирового опыта, по крайней мере до тех пор, пока не восстановится утраченная научно-техническая база», — заключает заведующий кафедрой предпринимательства и логистики РЭУ имени Плеханова. ■



Возможности для дохода

КОТИРОВАЛЬНАЯ ДОСКА

Конверсия
по вашему курсу

ВЭД: ОНЛАЙН-ФОРМУЛА УСПЕХА

Время для возможностей

КАБИНЕТ ВЭД

Электронный
ассистент по ВЭД



Реклама

СВЯЗЬ С ОБЛАСТНОЙ СУДЬБОЙ

РЫНОК ТЕЛЕКОМ-УСЛУГ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, РАСТЕТ НА НЕСКОЛЬКО ПРОЦЕНТОВ В ГОД И У НЕГО ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ. БОЛЕЕ АКТИВНОМУ РАЗВИТИЮ ИНДУСТРИИ МЕШАЮТ НИЗКАЯ ПЛОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И НЕРАЗВИТАЯ ДОРОЖНАЯ СЕТЬ. ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ НЕ ГОТОВЫ МИРИТЬСЯ С ДЛИННЫМИ СРОКАМИ ОКУПАЕМОСТИ И ВЫСОКИМИ ЗАТРАТАМИ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ СЕТЕЙ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА



АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ У ОПЕРАТОРОВ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» ЗАВЕРШЕНО, ТОГДА КАК МЕСТ, ГДЕ МОЖНО УЛУЧШИТЬ ПОКРЫТИЕ В ЛЕНОБЛАСТИ, ПО-ПРЕЖНЕМУ МНОГО

Объем рынка фиксированной связи Ленинградской области, по оценкам Юрия Брюквина, генерального директора ИАА «Рустелеком», составляет около 2,57 млрд рублей в год. Рынок ежегодно растет на 2–3%. Всего на территории Ленобласти, по данным ИАА «Рустелеком», к услугам городской и сельской телефонной сети подключены 330 тыс. абонентов. К сети Интернет в регионе подключено около 400 тыс. домохозяйств, и количество абонентов ежегодно увеличивается на 10%. Крупнейшими операторами фиксированного широкополосного доступа в Ленобласти, согласно оценкам ИАА «Рустелеком» за 2016 год, являются: «Ростелеком» (25%), «Астра-Ореол» (7–8%), «Лентек» (5%), «ЭР-Телеком» (5%) и Netbynet (5%).

Всего же к настоящему моменту на областном рынке телеком-услуг действует более 50 интернет-провайдеров — это как федеральные операторы, так и локальные игроки, в том числе небольшие компании, отмечает Ирина Анисимова, директор по маркетингу и рекламе компании «Дом.ru InterZet». Стоимость услуг широкополосного доступа в интернет в Ленобласти выше, чем в Петербурге, более высокой остается и стоимость подключения, уточняет госпожа Анисимова.

К услугам платного телевидения в Ленобласти, по данным Юрия Брюквина, подключено около 540 тыс. домохозяйств. Объем этого рынка, по оценкам эксперта, составляет 830 млн рублей в год. Доли ключевых операторов платного телевидения в Ленобласти по количеству абонентов в 2016 году, согласно исследованию ИИА «Рустелеком», распределились следующим образом: 35% — «Триколор ТВ», 11% — «Астра-Ореол», 6% — МТС, 6% — «Тосно ТВ», 5% — «Акадо».

По оценкам Ирины Анисимовой, в сегменте платного телевидения наибольшую долю занимает спутниковое ТВ. Также на рынке есть предложения по предоставлению спутникового интернет-доступа.

Проводные сети в Ленобласти менее развиты, чем в городе, что обусловлено, в первую очередь, расстояниями, отмечает Татьяна Пыч, исполнительный директор ООО «Вест Колл СПб». «В более удаленных населенных пунктах активно осваивается и используется мобильная связь. Это является общемировой тенденцией и практикой. Согласно статистике, количество проводных операторов связи в регионе сокращается за счет процесса слияний и поглощений», — рассказывает госпожа Пыч.

Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ», добавляет, что в Ленобласти работают четыре

оператора сотовой связи и делят рынок в следующей пропорции: «Мегафон» — 33%, МТС — 28%, «Билайн» — 21%, Tele2 — 17%.

ОБЛАСТНАЯ СПЕЦИФИКА Как рассказали в «Ростелекоме», Ленобласть — специфический регион, где в каждом районе существует локальный оператор или операторы, имеющий максимальную абонентскую базу в этом районе. «Сейчас туда активно приходят крупные федеральные игроки, идет борьба за абонентскую базу. Преимущество крупных игроков — в широком наборе предоставляемых услуг, а локальных игроков — в очень доступных ценах. Наиболее активны федеральные операторы в городах, примыкающих к Петербургу, так как там идет активное строительство жилья и „расширение границ города“, — сообщили в «Ростелекоме».

Значительные расстояния между населенными пунктами и низкая плотность населения увеличивают расходы операторов на строительство и поддержку сетей, в результате чего телеком-инфраструктура Ленобласти остается недостаточно развитой. «Наиболее активно операторы фиксированного интернета осваивают районные центры, находящиеся недалеко от Петербурга: Всеволожск, Гатчину, Сосновый Бор. Провайдерам еще предстоит развивать отдаленные районы, а также небольшие поселки, где зачастую присутствует только мобильный интернет», — говорит Ирина Анисимова.

Уровень развития телеком-индустрии снижается по мере удаления от Петербурга и основных магистралей. По данным «Ростелекома», сложно дела обстоят в удаленных, экономически малоразвитых районах — Сланцевском, Лодейнопольском, Подпорожском: «По ним отсутствуют драйверы развития, а стоимость строительства сетей высока из-за слабой существующей инфраструктуры».

Операторы связи признаются, что Ленинградская область интересна для освоения, так как на ее территории ведется строительство логистических комплексов, складских и производственных объектов, бизнес-центров, ТРК и жилья. «Потребности в услугах связи у заказчиков не ниже, а порой и выше тех, которые проявляют городские потребители. В удаленных районах Ленинградской области практически отсутствует конкуренция, что особенно привлекательно. Однако, учитывая стоимость развертывания сетей там, далеко не любой проект может оказаться рентабельным», — уточняет Татьяна Пыч.

В Ленобласти «Вест Колл СПб» по словам госпожи Пыч, намерен расширять присутствие в городе Коммунар, поселках

Колтуши, Мурино, в Сосновом Бору, в Тосненском, Выборгском и прочих районах.

ЗОНА РОСТА Активное строительство сетей в Петербурге у операторов «большой четверки» завершено, тогда как мест, где можно улучшить покрытие в Ленобласти, по-прежнему много.

Так, Tele2 планомерно развивает сети 2G, 3G, 4G в области. «С учетом территории, сопоставимой по размерам с европейскими государствами, например Австрией, и наличия незастроенных участков, лесов, болот, мы в первую очередь ориентированы на развитие в Ленобласти сети стандарта LTE-450. Он уникален для России и, помимо нашего региона, доступен жителям Москвы и Московской области, Новгородской и Тверской областей. Его особенность — в том, что одна базовая станция такого стандарта покрывает в несколько раз большую территорию. Поэтому даже там, где нет качественного приема сигнала мобильных операторов, сеть LTE-450 позволит пользоваться качественным скоростным интернетом», — сообщили пресс-службе Tele2.

Как рассказал Дмитрий Смирнов, технический директор филиала МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, по состоянию на середину июня 2017 года МТС охватила сетью 4G свыше 650 населенных пунктов Ленобласти.

«Мы идем дальше в область: на этот год запланировано увеличение количества базовых станций „четвертого поколения“ в полтора раза, что позволит в том числе обеспечить качественное покрытие федеральных автодорог и железнодорожных линий. В 2017 году мы планируем инвестировать в развитие сетей LTE в регионе на 20% больше, чем в 2016 году. Для развития мобильных и фиксированных услуг передачи данных МТС строит в Ленинградской области волоконнооптические каналы, протяженность которых в 2017 году планируется увеличить на 10%», — делится планами Дмитрий Смирнов.

В «Ростелекоме» сообщили, что в регионе сейчас реализуются проекты замены традиционной телефонии на пакетные сети, программа обеспечения телеком-услугами коттеджных поселков. «За последние три года во всех районных центрах и крупных населенных пунктах строятся сети нового поколения по технологиям PON и FTTh. Один из примеров — город Тихвин, в котором завершается строительство сети FTTh для 25 тыс. домохозяйств (или более 270 домов многоэтажной застройки). Реализуется интересный пилотный проект по обеспечению беспроводного широкополосного доступа в таких населенных пунктах, как

Токсово, Куйвози, Осьмино», — комментируют в пресс-службе «Ростелекома».

Пресс-служба «МегаФона» отмечает, что оператор улучшил качество связи в Тосненском районе Ленобласти, в Киришах, в юго-восточной части Ладожского озера и в городе Приморск. Среди других населенных пунктов, где «МегаФон» усилил сигнал 4G, — Колтуши, Назия, Романовка, Будогощь и садоводческий массив «Пупышево». В данный момент «МегаФон» ведет строительство новых базовых станций в Усть-Луге.

ПРОБЛЕМНОЕ РАЗВИТИЕ Основными проблемами развития телеком-индустрии в Ленобласти являются низкая плотность населения, большие расстояния и слабая дорожная сеть.

К тому же само по себе строительство магистральной сети и «последней мили» до абонента в области, как правило, выше по стоимости, чем в Петербурге, отмечает Татьяна Пыч. «Расстояния между районными центрами области довольно велики, и ни кабельной канализации, ни каких-то других стандартных решений для организации магистралей, по большей части, не существует», — сетует она.

В «Ростелекоме» сообщили, что сталкиваются с долгим (9–12 месяцев) согласованием работ по прокладке кабелей в грунт. «При этом часто проект, где „Ростелекому“ требуется строительство новых кабелей в земле по Ленобласти, делается уже не для роста доходов, а только для повышения надежности сети. Это, например, проекты строительства резервных оптических трасс или замена устаревших металлических воздушных линий на современные оптические в грунте», — рассказали в пресс-службе оператора. Компания делает оценку окупаемости проекта, и чаще всего проекты со сроком окупаемости свыше трех лет просто не попадают в инвестиционную программу.

По оценкам Юрия Брюквина, себестоимость строительства волоконно-оптических линий связи сейчас составляет 0,8–1 млн рублей за 1 км. «Таким образом, развитие сетей в удаленных от Петербурга населенных пунктах с небольшим числом жителей оборачивается длинными сроками окупаемости и более высокими затратами на их эксплуатацию (из-за большого транспортного плеча и плохих дорог). В нынешних условиях большинство операторов не готовы на подобные инвестиции. Драйвером телекоммуникационного сектора в удаленных районах Ленобласти должна была стать федеральная программа по устранению цифрового неравенства, но на деле она, к сожалению, не работает», — констатирует господин Брюквин. ■

ИНВЕСТИЦИИ ПОВИСЛИ НАД ПУТЯМИ

НА ВОЗВЕДЕНИЕ ЧЕТЫРЕХ ВИАДУКОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОТРЕБОВАЛОСЬ 4 МЛРД РУБЛЕЙ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, А ИХ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОФИНАНСИРОВАЛО ОАО «РЖД». ОДИН ПУТЕПРОВОД УЖЕ ВВЕДЕН В ВЫБОРГСКОМ РАЙОНЕ, ТРИ ДРУГИХ СДАДУТ В ТЕЧЕНИЕ 2017 ГОДА. НО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПОДОБНЫХ ОБЪЕКТОВ В РЕГИОНЕ ВСЕ ЕЩЕ НЕ ХВАТАЕТ. К СОЗДАНИЮ ТАКИХ РАЗВЯЗОК СТОИТ ПРИВЛЕКАТЬ И ИНВЕСТОРОВ, СЧИТАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. НО ЭТО ВСЕ РАВНО НЕ СНИМЕТ ПРОБЛЕМ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ ПРИ ВОЗВЕДЕНИИ ПУТЕПРОВОДОВ,— ДЛИТЕЛЬНОСТИ СОГЛАСОВАНИЙ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И СЛОЖНОСТИ ВЫКУПА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Власти Ленинградской области неоднократно заявляли, что одним из приоритетов в развитии транспортной инфраструктуры региона является строительство полноценных развязок на пересечении железнодорожных путей и автомобильных дорог. РЖД, развивая пригородное железнодорожное сообщение, одновременно не занимались строительством виадуков, отмечая, что это не входит в прямые обязанности компании. В то же время отсутствие полноценных переправ через железную дорогу увеличивает число аварий на переездах, делает хуже транспортное сообщение между населенными пунктами, расположенными вдоль «железки». Увеличение пар скоростного поезда «Сапсан», запуск «Аллегро» еще более усугубили ситуацию и стали источником недовольства жителей пригородов Петербурга и Выборгского района Ленобласти. Они устраивали бурные протесты по поводу того, что постоянно перекрываются железнодорожные переезды, альтернативы которым нет.

Эксперты, опрошенные ВГ, сходятся во мнении, что виадуков в регионе действительно не хватает. «Путепроводы необходимы в нескольких точках, но вопросом первоочередной важности является строительство виадука на южной окраине Гатчины. Тема возведения путепровода там весьма актуальна на протяжении последних 20 лет», — пояснил ситуацию эксперт транспортной отрасли Алексей Тузов.

Председатель совета директоров ФКК Group Владислав Фадеев считает, что так же сильно нуждается в строительстве виадуков Выборгская трасса в северо-западной части Петербурга. «Третий объект, в котором остро необходимо снять транспортную нагрузку, — это территория Девятикино, большой район с активной застройкой, плотным потоком транспорта, соединенный с КАД всего одной дорогой. Думаю, что виадук под или над КАД решил бы проблему этого района», — добавил Владислав Фадеев.

Но, по оценкам эксперта МОО «Город и транспорт» Владимира Валдина, в Ленобласти ситуация с отсутствием путепроводов не так катастрофична, как, например, в Тверской и Новгородской областях. «В Тверской области на пути следования „Сапсана“ встречаются разрезанные железной дорогой на две части большие села, где вообще отсутствуют переезды. Там даже машина скорой помощи не может проехать из-за этого. В Ленинградской области все намного лучше. Если смотреть по трассе вдоль следования „Аллегро“, то в Тосно есть путепровод, в Саблино, а также на пересечении с дорогой А-120 — тоже. В Любани прокол под „железкой“ сделали. Но он узковат, его бы не



ОДНОЙ ИЗ ПРОБЛЕМ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ВИАДУКОВ В КОМИТЕТЕ ПО ДОРОЖНОМУ ХОЗЯЙСТВУ ЛЕНОБЛАСТИ НАЗЫВАЮТ НЕВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ РЯДА ПРИНЯТЫХ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ ИЗ-ЗА НИЗКОГО КАЧЕСТВА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, КОТОРАЯ БЫЛА РАЗРАБОТАНА ПО ЗАКАЗУ РЖД

мешало реконструировать. Одна из самых сложных ситуаций — в Выборгском районе Ленобласти. Но и здесь в скором времени появятся новые путепроводы», — прокомментировал Владимир Валдин.

СОВМЕСТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ После длительных переговоров Федеральное дорожное агентство, РЖД и правительство региона заключили соглашение о совместном проектировании и строительстве нескольких путепроводов, расположенных на пути следования скоростных поездов. Реализация проектов на 20% происходит на средства РЖД, а по 40% вносят федеральный бюджет и бюджет Ленинградской области.

В комитете дорожного хозяйства Ленобласти ВГ сообщили, что в рамках госпрограммы «Развитие автомобильных дорог Ленинградской области» строятся четыре путепровода через железнодорожные линии, из них один строится в Гатчинском районе и три — в Выборгском районе области (на участках Выборг — Каменногорск, Выборг — Таммису, Таммису — Гвардейское и станции Возрождение). Все проекты предполагают строительство автодорожных путепроводов взамен закрываемых переездов. «Всего на строительство виадуков было предусмотрено около 4 млрд рублей, часть из них — это средства федерального бюджета. На путепроводе в Гатчине в августе предусмотрено открытие сквозного движения (дорожные развязки будут достраиваться по мере выкупа земельных участков). В Выборге открыто рабочее движение по одному из трех путепроводов, два еще в работе. На 2017 год всего на финансирование работ по путепроводам предусмотрено толь-

ко из регионального бюджета около 626 млн рублей», — прокомментировали в комитете.

Ранее власти Ленинградской области отмечали, что также к строительству в регионе запланированы виадук в Волосово, развязка в Любани и ряд виадуков в Тосненском районе. Неоднократно одним из важнейших дорожных объектов губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко называл путепровод в Мельничном Ручье во Всеволожске. В настоящее время этот проект получил заключение экспертизы. Но, как стало известно весной 2017 года, к его строительству приступят на полгода позже запланированного из-за сложностей, возникших с выкупом земельных участков у частных.

СТРОЙКИ ТОРМОЗЯТ Алексей Тузов отмечает, что первая и основная проблема при строительстве виадука — это проект объекта, процесс согласования которого может занимать годы, и это значительно увеличивает сроки строительства. Также определенные сложности могут возникать с расселением собственников жилья, находящегося в зоне строительства.

Генеральный директор ООО «Центральный научно-исследовательский и проектный институт „Платная дорога“» Вадим Коваленко также уверен, что большинство трудностей при строительстве путепроводов обусловлены их инженерной сложностью, капиталоемкостью и расположением в местах плотной застройки, с высокой интенсивностью движения сразу двух видов транспорта — автомобильного и железнодорожного. «Как правило, эти трудности оказывают негативное влияние на сроки, а также стоимость реализации проекта и связаны в первую очередь

с вопросами по подготовке территорий под строительство: высвобождение земельных участков, согласование проектной документации, переустройство инженерных коммуникаций», — перечислил эксперт.

Одной из проблем при строительстве виадуков в комитете по дорожному хозяйству Ленобласти называют невозможность реализации ряда принятых проектных решений из-за низкого качества проектной документации, которая была разработана по заказу РЖД в рамках соглашения с правительством региона. Ее пришлось корректировать и заново проводить через экспертизу. Также в комитете отметили, что тормозят процесс и дополнительные требования РЖД в части заключения договоров на проведение технадзора в полосе отвода службами железной дороги.

И, конечно же, основным препятствием при строительстве виадуков является длительность процедур изъятия земельных участков у собственников. Например, именно из-за этого на полгода — с декабря 2016 года на конец лета 2017 года — был перенесен ввод строящегося автомобильного виадука на дороге «Подъезд к городу Гатчина — 2» за 940 млн рублей.

ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРОВ Опрошенные ВГ эксперты считают, что такие стратегически важные объекты, как виадуки, должны строиться в кооперации федерального и регионального бюджетов. «Только государство способно к масштабным инвестициям в долгосрочный инфраструктурный проект», — уверен Владислав Фадеев.

Но и привлечение инвесторов к возведению этих объектов актуально. По мнению Алексея Тузова, компания-инвестор может взять на себя, например, часть расходов на разработку рабочей документации и формирование оптимальных технических условий. Например, в строительстве ряда виадуков уже участвовали ОАО «РЖД».

Вадим Коваленко уверен, что привлечение частных инвестиций для строительства путепроводов не только возможно, но и зачастую является единственно возможным и оптимальным решением в условиях высокого, значительно превышающего ограниченные бюджетные возможности, спроса на строительство дорожной инфраструктуры: «Наиболее распространенной юридической формой реализации подобных проектов является концессионное соглашение с прямым сбором платы за проезд концессионером (инвестором), за счет которого инвестор возвращает инвестиции на создание объекта в сроки и с нормой доходности, согласованными с концедентом (публичным партнером)». ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭФФЕКТ ОТ ПРОГРАММЫ «СВЕТОФОР» РЫНОК ПОЧУВСТВУЕТ ЛИШЬ ЧЕРЕЗ 10–20 ЛЕТ

ПРОГРАММА СО СРОКОМ ДЕЙСТВИЯ В 20 ЛЕТ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЯВИЛО О ПРОГРАММЕ «СВЕТОФОР», ЦЕЛЬ КОТОРОЙ БЫЛА ПРЕСЕЧЬ ХАОТИЧНУЮ ЗАСТРОЙКУ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА, ПРИМЫКАЮЩИХ НЕПОСРЕДСТВЕННО К ГРАНИЦЕ ПЕТЕРБУРГА. СПУСТЯ ГОД ПОСЛЕ ЕЕ СТАРТА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ДЕНИС КОЖИН ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ В ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ ПРОГРАММЫ.

Программа начала действовать с июля 2016 года. Вся территория региона была поделена, «как светофор», на три зоны: зеленую, желтую и красную. В красной, которая расположена между КАД и трассой А-120 (так называемая «старая бетонка»), были введены самые жесткие условия по выкупу и строительству социальной и дорожной инфраструктуры: по сути, любое новое массовое строительство (кроме уже согласованных проектов) было запрещено, а перевод земель в жилое строительство был заморожен.

Решение о введении «Светофора» властями Ленобласти было направлено на то, чтобы сократить объемы возводимого жилья в соответствующих зонах и купировать бесконтрольное разрастание города и превращение территорий пригорода в сплошной мегаполис — «каменные джунгли». Нагрузка на социальную инфраструктуру прилегающих к Петербургу районов, которая возникла в связи с массовым строительством, стала настоящей проблемой для жителей «Закадь» и областных властей.

ИНТЕРЕСА НЕТ Однако пока интереса к более отдаленным локациям строители не констатируют. Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», говорит, что большого интереса к отдаленным локациям не наблюдается, что было предсказуемо. «Цены на предложение в „Закадь“ продемонстрировали снижение еще в конце 2015-го — начале 2016 года, эта ситуация сохраняется в настоящее время. Предложение в этих локациях продолжает оставаться избыточным, по-прежнему туда приходит спрос, но он ограничен, поскольку количество инвестиционных покупок сократилось, оно не нарастает. В этих локациях мы наблюдаем только живой потребительский спрос, который постепенно осваивает то дешевое и объемное предложение, которое сформировано в „Закадь“. Новый спрос сформировать пока не удастся, потому что все показатели предложения являются стабильными. Попытки привлечения новой покупательской аудитории предпринимает, в частности, группа ЛСР, которая заявляет очень привлекательную ставку по субсидированной ипотеке», — говорит госпожа Денисова.

Генеральный директор RocketGroup Борис Латкин также подтверждает, что с 2016 года, когда в Ленинградской области стала действовать программа «Светофор», темпы строительства в «дальних» регионах, по сравнению с предшествующим 2015 годом, практически не изменились. «По условиям программы, инвестор, решивший реализовать проект комплексной жилой застройки

в так называемой „зеленой“ зоне Ленинградской области, мог рассчитывать на сохранение действовавших правил работы, в частности, участие в региональной программе «Соцобъекты в обмен на налоги» и др. По задумке, это должно было перенаправить интерес бизнеса от активно застраиваемых территорий в зоне петербургской агломерации к удаленным, снизив тем самым нагрузку на транспортную и социальную инфраструктуру региона. Но экономика проектов при такой „релокации“, как показала практика, не устроила бизнес и существенных изменений не принесла», — констатирует эксперт.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости ГК «ЦДС», также утверждает, что активность девелоперов в более дальних районах Ленинградской области не возросла. «Эти локация и так были не особенно интересны для массового строительства, а в комплексе с „тихим“ состоянием рынка на данный момент интереса к таким землям практически нет», — поясняет он.

ЦЕЛЬ ПОНЯТНА Николай Урусов, генеральный директор строительной компании «Красная Стрела», отмечает: «Мы все поняли, как должна работать программа „Светофор“ и каковы ее цели, но я пока не вижу реальных результатов ее реализации. В частности, не видна активизация девелоперов в дальних районах Ленобласти. Лично я не слышал о строительном буме в Лодейнопольском или Подпорожском районах. Скорее, целью программы было замедлить активность девелоперов в прилегающем к городу Всеволожском районе, упорядочить строительство в таких населенных пунктах, как Мурино, Бугры, Кудрово, синхронизировать возведение инфраструктуры (инженерной, транспортной, социальной) с появлением нового жилья. Время покажет, насколько эффективной окажется эта программа, но пока ее результаты не особенно очевидны. Хотя допускаю, что она может и привести к появлению новых проектов в отдаленных районах в ближайшие год-полтора».

«Суть программы „Светофор“ — ограничить строительство в зоне агломерации и получить время на разрешение скопившихся инфраструктурных проблем. Я считаю, это не выход в данной ситуации, так как любой запрет не ведет к развитию. Ведь вопрос не в том, что бизнес плохо строит или власть жестко регулирует. В среднем один дом возводится за 1,5 года, а на инфраструктуру вокруг него уходит ещё 2–2,5 года. В результате люди заселяются, а инфраструктуры нет. В этом и есть суть вопроса. Следует изменить подход к реализации проектов комплексного развития территории», — размышляет господин Латкин.

По его словам, уже успешно себя зарекомендовал подход опережающего инфраструктурного развития территории, при котором меняются принципы возведения жилья и необходимой инфраструктуры: сначала инфраструктура, потом — жилье. «По такому подходу еще три года назад мы начали готовить проект „Карвила. Город на реке“, и сейчас для Ленинградской области он является пилотным. Качественно подготовить такой проект в более сжатые сроки невозможно, поэтому и примеров таких в Ленобласти пока не ожидается. Кроме этого, очень важно при планировании строительства учитывать равномерное распределение демографической нагрузки на объекты дошкольных и школьных учреждений, чтобы не получить в будущем сначала переполненные детские сады и школы, а потом полупустующие», — говорит господин Латкин.

ПОДВОДИТЬ ИТОГИ РАНО Ведущий аналитик ГК «Доверие» Антон Банин уверен, что говорить о действии программы «Светофор» пока рано. «Программа вступила в силу с 1 июля 2016 года, и ориентирована скорее на долгосрочную перспективу — 10–20 лет. Положительных результатов для застройщиков она пока не дала: в отделенных зонах Ленобласти („желтая“ и „зеленая“) новых жилых объектов не появилось, и вряд ли они появятся в ближайшем будущем — спрос на такие локация, с учетом избыточности предложения в пригородных зонах Санкт-Петербурга, крайне низок. Однако уже можно говорить об ужесточении правил игры на приграничных территориях города и области — в первую очередь, в Мурино, где администрация области в одностороннем порядке пересматривает выданные градпланы, если они не соответствуют нормам градостроения и проектирования», — говорит господин Банин.

Руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева считает, что областная программа «Светофор» в какой-то мере стимулировала возвращение ряда девелоперов и застройщиков в Петербург. Строители больше занялись редевелопментом городских территорий, ища возможности для реализации новых проектов в зоне «серого пояса», в районах, где некогда были небольшие промышленные производства, склады или железнодорожные подъезды и пути. «Такие примеры можно найти, например, в Невском районе, где развивается сразу несколько проектов застройки в районе Октябрьской набережной, в районе станции метро „Новочеркасская“, где сносят бывшие склады и котельные, чтобы возвести новое жилье. Количество вывода новых проектов в черте

города в текущем году увеличивается», — рассказывает госпожа Афанасьева.

Областные власти, в свою очередь, стремятся сохранить привлекательность для девелоперов строительства в регионе, решая транспортные проблемы. Весной правительство Ленобласти попросило застройщиков Всеволожского района, где сейчас ведется масштабное жилищное строительство, активнее взяться за возведение новых школ и детских садов. Взамен регион пообещал найти деньги на строительство дорожной развязки для жителей Мурино и Новое Девяткино, которые как раз находятся в «красной зоне», где на застройщиков накладываются больше всего обременений. Заявлено, что строительные компании, которые активно участвуют в возведении «социалки», могут рассчитывать на то, что дороги за них построит государство. Речь идет о выделении денег на съезд с КАД в Мурино и на дорогу от съезда до транспортно-пересадочного узла в Девяткино. «Если в перспективе эти транспортные проекты будут реализованы, в выигрыше будут и застройщики, ведь привлекательность этих локаций возрастет», — уверена госпожа Афанасьева.

СВОИ ПЛЮСЫ Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петро-сталь» считает, что программа «Светофор» действительно доказывает свою жизнеспособность в современных условиях. «Ее важное достоинство заключается в том, что она работает только для новых проектов: проекты, начатые по старым правилам, по этим же правилам и реализуются. Это означает, что инвесторы и девелоперы уже на старте могут планировать развитие проекта без риска внезапного изменения требований. Таким образом, в отличие от многих других инициатив по урегулированию градостроительной деятельности, программа не создает новых долгов и проблем в реализации уже начатых проектов. Программа дает реальный стимул для развития не только ближайших к Петербургу земель, но и отдаленных от города территорий Ленобласти, способствуя созданию комфортной среды без транспортных проблем», — говорит господин Васильев.

Он сообщил, что первый объект «УНИСТО Петро-сталь», который строится в соответствии с программой «Светофор», — ЖК «Аннинский Парк». «Мы создаем транспортную инфраструктуру вокруг проекта в соответствии с программой. Мы знали об этих требованиях еще до начала реализации второй очереди, поэтому соответствующим образом смогли посчитать затраты и принять решение, в каком порядке и в какие сроки строить объект», — рассказал господин Васильев. ■

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru
в Санкт-Петербурге

ИНВЕСТИЦИИ ПОСТАВИЛИ НА СЧЕТЧИК

В ХОДЕ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА 2017 ГОДА (ПМЭФ) ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОДПИСАЛО НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ СОГЛАШЕНИЙ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 55 МЛРД РУБЛЕЙ. ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЕ ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ БОЛЕЕ 250 МЛРД РУБЛЕЙ. В 2016 ГОДУ ПРАВИТЕЛЬСТВУ УЖЕ УДАЛОСЬ ПРИВЛЕЧЬ 262 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ НИХ \$5,8 МЛРД СОСТАВЛЯЮТ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛА ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОБЛАСТИ: НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) И РАЗВИТАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ЮЛИЯ САВИНА

Ленинградская область стала одним из регионов-лидеров ПМЭФ-2017 по числу заключенных инвестиционных соглашений. В ходе форума правительство региона подписало 20 соглашений на общую сумму 55 млрд рублей — именно такие данные по итогам форума озвучил губернатор области Александр Дрозденко. «Самое крупное соглашение мы подписали с компанией „Эко-культура“. В городе Пикалево 20 гектаров земли выделяется под строительство тепличного комплекса. Общий объем инвестиций — 20 млрд рублей. На втором месте — соглашение с группой компаний „Сумма“. Это соглашение по строительству железнодорожного терминала по перевалке нефти и других наливных грузов в Приморске. Общий объем — 6 млн тонн, здесь будут переваливаться не только нефтепродукты, но и метанол. Общая сумма инвестиций — 12 млрд рублей», — рассказал глава региона.

Он отметил, что также планируется подписание соглашений с регионами РФ, а также по реализации социальных проектов. «Хочу подчеркнуть, что соглашения абсолютно разные, есть и экономические соглашения, есть и социальные. Из социальных соглашений самое важное — это соглашение с компанией, которая будет строить больше 20 объектов здравоохранения в Ленинградской области через реализацию механизма государственно-частного партнерства. Мы также подпишем экологическое соглашение с Санкт-Петербургом. Это будет первый шаг к общему регулированию рынка твердых бытовых отходов. Мы подписали соглашение с Орловской областью, подпишем соглашение с Крымом», — рассказал господин Дрозденко.

В числе многих соглашений на форуме правительство Ленинградской области также подписало соглашение о модернизации производства ЗАО «Филип Моррис Ижора». «В течение трех ближайших лет компания вложит 2,5 млрд рублей в модернизацию производственных мощностей, предназначенных для выпуска нагреваемых табачных стиков. Одновременно планируется переоснащение фабрики „Филип Моррис Ижора“ новым производственным, лабораторным и инженерным оборудованием», — сообщил управляющий группы компаний Philip Morris International Бертран Бонвина. По его словам, реализация проекта обеспечит со-

здание высокотехнологичного наукоемкого производства. «Помимо значительных инвестиций в производственное оборудование, передовые технологии, создание рабочих мест и обучение специалистов, локализация производства также будет способствовать развитию экспортного потенциала компании», — отметил господин Бонвин. По его словам, Россия всегда была и остается одной из приоритетных стран для компании. «Мы уверены в экономическом потенциале страны и продолжим инвестировать в российскую экономику. Соглашение о реализации инвестиционного проекта свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате региона как результате эффективной политики правительства Ленинградской области», — отметил он.

Подготовка к подписанию этого и многих других соглашений велась правительством региона заранее, и в том числе в ходе прошедшего в Москве в мае этого года делового обеда «Презентация инвестиционно-экономического потенциала Ленинградской области», организованного Ленинградской областной торгово-промышленной палатой.

Представители крупных корпораций Москвы и Ленинградской области встретились с губернатором Ленобласти Дрозденко, чтобы в неформальной обстановке задать главе региона ключевые вопросы, касающиеся улучшения инвестиционного климата. В свою очередь Александр Дрозденко и заместитель председателя правительства Ленинградской области по экономике и инвестициям Дмитрий Ялов рассказали об инвестиционных возможностях региона, его конкурентных преимуществах и ключевых инициативах правительства Ленинградской области по стимулированию инвестиций в реальный сектор экономики.

«Инвестиции в Ленобласть продолжают расти и за последний год увеличились на 10%, так что мы закончили 2016 год очень неплохо. Вообще у нас такой тренд последние три года — мы много говорим о кризисе, а у нас растут инвестиции: за прошлый год они выросли на 10%, годом ранее — на 7%, еще одним годом ранее — на 5%. Ленинградская область — территория успешных инвестиций. Мы действительно последние 10 лет были и остаемся в лидерах РФ по привлечению инвестиций. А если брать в расчете на одного жителя — мы никогда

не уходили из первой тройки. Хотя мы не сырьевой регион», — заявил господин Дрозденко. По его словам, хорошую динамику также показывают и цифры иностранных инвестиций. «В 2016 году — \$5,8 млрд, рост по сравнению с 2015 годом — 68%. Но это понятно, почему: 2014 год — введение санкций, резкий провал, остановка. Все стали оглядываться, что же делать, куда двигаться. Но, слава богу, в бизнесе, в отличие от политики, больше руководствуются разумом и конкретным результатом, чем эмоциями и подкованными способами решения вопросов, поэтому бизнес проголосовал инвестициями, что нужно продолжать сотрудничество с Россией и Ленинградской областью. Надеюсь, что эта тенденция сохранится», — заявил он. По словам господина Дрозденко, иностранные инвесторы по-прежнему интересуются вложениями в химическую отрасль, машиностроение и деревообрабатывающую промышленность.

Как рассказал господин Ялов, на данный момент в Ленинградской области работает стабильное законодательство по поддержке инвесторов. Налоговые льготы (до 13% налога на прибыль и до 0% налога на имущество) даются достаточно большому кругу тех предприятий, которые инвестируют в проекты региона от 300 млн рублей. В области существует четкая система взаимодействия с инвесторами в режиме «одного окна». «Наш фронт-офис в „Агентстве экономического развития Ленинградской области“ обслуживает более 150 инициаторов инвестиционных проектов, все проекты отслеживаются в электронной системе, мы знаем, что происходит с каждым из них. Вся информация по земельным участкам, которые мы предоставляем инвесторам в области, размещается в информационной системе», — отметил господин Ялов.

Важным преимуществом области является развитая логистика. Благодаря уникальному географическому положению и разветвленной сети магистралей, в области можно размещать производства, которые бы работали как на российский рынок, так и на зарубежный. Например, шины с предприятия финского шинного концерна Nokian Tyres во Всеволожске, кроме многих регионов России, поставляются в десятки стран мира.

«Наш морской торговый порт Усть-Луга по стоимости портовых сборов и операций



ПРЕДСТАВИТЕЛИ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ МОСКВЫ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ВСТРЕТИЛИСЬ С ГУБЕРНАТОРОМ ЛЕНОБЛАСТИ ДРОЗДЕНКО, ЧТОБЫ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ ЗАДАТЬ ГЛАВЕ РЕГИОНА КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

на терминалах — один из самых выгодных в России. Он имеет специализированные терминалы по нефтепродуктам, углю, сере, контейнерам. В области есть современные роботизированные железнодорожные станции, складские комплексы, логистические комплексы крупных ритейл-компаний», — заявил губернатор Дрозденко.

Также, по его словам, в Ленинградской области довольно гибкий рынок труда. Стоимость рабочей силы в регионе достаточно высока, но в основном в области работают высокопрофессиональные кадры, что отвечает задачам современных производств, для которых необходимо небольшое количество специалистов средней квалификации и несколько высококвалифицированных сотрудников.

Также, как заявил Дмитрий Ялов, у Ленинградской области накопился положительный и в значительной степени уникальный опыт развития проектов государственно-частного партнерства. В регионе реализовано или находится в стадии реализации сразу несколько социальных ГЧП-проектов — например, система теплоснабжения города Тихвина (совместно с компанией «Газпром») или проект реабилитационного центра в городе Коммунар (предполагает строительство медицинского центра, который бы обслуживал до 5 тыс. пациентов в год).

По словам президента Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Юрия Васильева, который подвел итоги встречи, столь высоких показателей развития региона удалось достичь благодаря успешному взаимодействию бизнеса и власти. «Приоритетными направлениями деятельности торгово-промышленной палаты Ленинградской области являются организация успешного сотрудничества представителей малого и среднего бизнеса с крупными предприятиями, налаживание контактов с органами государственной власти, успешная реализация проектов и программ, ориентированных на развитие отечественного производства, поддержка инвестиционной и предпринимательской активности», — заключил президент ЛОТПП Юрий Васильев.

«За последний год палата значительно интенсифицировала свои контакты с деловым сообществом региона», — подчеркивает исполнительный директор ЛОТПП Игорь Муравьев. — Шаг за шагом Палата становится приоритетной коммуникационной площадкой, в рамках которой представители власти и бизнеса ведут интенсивный диалог. Начало этому процессу было положено организацией крупной встречи членов ЛОТПП с губернатором Александром Дрозденко, в ходе которой предприниматели смогли оценить стратегический курс областной администрации, ориентированный на поддержку перспективного бизнеса, вне зависимости от того, большой это бизнес или малый». ■

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЛИЗИНГ

по прогнозам RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), в 2017 году рынок лизинга может превысить рекордные 800 млрд рублей. На сектор лизинга высокотехнологичного оборудования пока приходится не больше 3%, однако в условиях общего износа техники и курса на импортозамещение он становится особенно перспективным. АННА СМЕРНОВА

По данным RAEX («Эксперт РА»), российский объем лизингового бизнеса за 2016 год вырос на 36% и составил 742 млрд рублей, достигнув уровня 2011 года. Сейчас основную его часть составляют сделки с авто-, авиа- и железнодорожной техникой, водным транспортом, а также промышленным оборудованием и строительной техникой. Эта диспропорция показательна для российской экономики, в которой высокотехнологичное производство занимает далеко не первые места.

Основная трудность лизинга такого оборудования — это быстрое моральное устаревание техники, за которым следует необходимость его постоянно менять. Например, средний срок службы оборудования для создания электронной компонентной базы — пять лет, поясняет генеральный директор компании «ГКР-лизинг» Анна Филатова. «При этом сроки приобретения и доставки такого дорогостоящего оборудования могут составлять от полугода до года, а монтаж и отладка оборудования — от трех до двенадцати месяцев. При этом новые технологии зачастую значительно опережают своих недавних предшественников, производительнее их при сопоставимой себестоимости», — говорит госпожа Филатова.

Как любое специализированное оборудование, такое имущество традиционно характеризуется невысокой ликвидностью, которая отпугивает лизинговые компании, рассказывает директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Руслан Коршунов. «Востребованной техникой для лизингополучателей из-за своего качества по-прежнему остается иностранная техника, несмотря на ее удорожание в последние годы. Но предложений по лизингу технологичного оборудования сегодня немного. В большинстве случаев специализируются на нем лизинговые компании — «дочки» иностранных производителей техники. Российских компаний, работающих на этом рынке, немного», — говорит господин Коршунов.

СОКРАЩЕНИЕ ИМПОРТА По словам Анны Филатовой, «ГКР-лизинг» занимается лизингом высокотехнологичного оборудования, несмотря на все риски. Дело в том, что спрос на высокотехнологичное оборудование будет расти из-за высокого общего износа техники и, как следствие, ее низкой эффективности. По оценкам экспертов, развитие электронной промышленности в России в данный момент находится в стадии очередного подъема, внедряются программы по созданию отечественных радиоэлектронных изделий в режиме полного цикла. Министерство промышленности и торговли РФ задало целью почти вдвое сократить долю импортной электронной компонентной базы на российском рынке к 2020 году. А решение такой амбициозной задачи невозможно без создания промышленных технологий и приобретения дорого-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ОСНОВНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ ЛИЗИНГА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ОТРАСЛИ, КОТОРОЙ НЕОБХОДИМО СОЗДАНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОМПОНЕНТНОЙ БАЗЫ С ВЫСОКОЙ НАДЕЖНОСТЬЮ

стоящего оборудования, поясняет руководитель «ГКР-лизинг».

Но частным компаниям сложно искать средства на его покупку. Государственное финансирование в этой сфере ориентировано на крупных игроков, преимущественно из сектора ВПК. Лизинг оборудования мог бы позволить модернизировать мощности компаний, занятых в высокотехнологичном производстве, без изъятия оборотных средств, обременительных залогов по кредитам и привлечения дополнительных инвестиций.

«Основными заказчиками лизинга высокотехнологичного оборудования являются предприятия радиоэлектронной отрасли, где необходимо создание российской электронной компонентной базы с высокой надежностью, отказоустойчивостью, расширенным температурным диапазоном, гарантией невозможности встраивания «зашивок» и устойчивостью к внешним воздействующим факторам», — поясняет Анна Филатова. — Это оборудование востребовано в авиационной и радиоэлектронной промышленности, а также нужно

государственным корпорациям (таким как Росатом, Роскосмос, Ростех) и предприятиям ВПК».

Причем, по словам Анны Филатовой, на клиентов из военно-промышленного комплекса приходится до 80% всех заказов на этом рынке. Директор управления по работе с крупнейшими клиентами АО «Сбербанк Лизинг» Тимур Бойтемиров называет основными потребителями лизинга высокотехнологичного оборудования также телекоммуникационные компании и производители микроэлектроники.

«Подобное оборудование относится к четвертой и пятой амортизационным группам, таким образом, при лизинге можно использовать коэффициент ускоренной амортизации», — поясняет Тимур Бойтемиров. — Это, в свою очередь, дает дополнительный налоговый эффект для предприятий, что приводит к уменьшению налога на прибыль. Подобные преимущества стимулируют обновление основных фондов, что особенно важно в наукоемких отраслях, где скорость изменения технологий крайне высока».

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИБЫЛИ Генеральный директор компании «Системный софт» Максим Тикуркин в качестве основных потребителей лизинговых продуктов называет компании, предлагающие облачные решения, а также сервис-провайдеров. Он объясняет это тем, что платежи по лизингу так же равномерны, как и поступление оплаты от конечных пользователей. А лизинг позволяет бизнесу снижать зависимость от сезонности, а также обеспечивать сохранность и накопление оборотного капитала.

«Проблема лизинга IT-решений в том, что промышленное оборудование и спецтехника — это инструменты для наращивания оборотов компании и получения прибыли, их приобретение дает прямой и мгновенный эффект», — размышляет господин Тикуркин. — Например, купили четыре экскаватора, получили проект, заработали «живые» деньги. В то время как IT-оборудование в большей степени нужно для обеспечения нормальной работы бизнеса».

Но при этом, по его убеждению, брать оборудование в лизинг выгодно: в России появляется все больше интересных программ сотрудничества между производителями IT-оборудования и лизинговыми компаниями. С организационной точки зрения лизинговые сделки тоже не представляют сложности: если бизнес часто использует внешнее финансирование, сформировать необходимые документы за запрашиваемый период не составит труда. Но вот повторная продажа IT-оборудования в случае дефолта заказчика — пока открытый вопрос.

«Качественного решения этой проблемы на сегодняшний день нет, так как вторичный рынок не развит», — признает господин Тикуркин.

Отчасти отсутствие в РФ вторичного рынка высокотехнологичного оборудования обесценивает для лизинговых компаний стратегию защиты маржинальности проекта при дефолте заказчика. Поскольку такое оборудование и без того не отличается высокой ликвидностью и его сложно реализовать на вторичном рынке, в первую очередь лизинговые компании начинают более тщательно оценивать риски заемщика и его проекта.

Страховые компании охотно страхуют оборудование на основании договора страхования имущества юридических лиц, поясняет Анна Филатова из «ГКР-лизинг». «Страхователем может выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель — в зависимости от их решения. Само оборудование страхуется на территории лизингополучателя от случаев утраты или повреждения вследствие различных опасностей. А при возврате оборудования заказчиком по каким-либо причинам компания может способствовать его перепродаже на вторичном рынке, оперируя информацией о спросе, полученной от поставщиков», — добавляет она. ■

«ВЫСОКАЯ БАЗА» ПОДПОРТИЛА СТАТИСТИКУ

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЕНОБЛАСТИ СОКРАТИЛСЯ — ОН СОСТАВИЛ 98,3%. СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО С МАЯ ПАДЕНИЕ НЕСКОЛЬКО ЗАМЕДЛИЛОСЬ: ПО ИТОГАМ ПЯТИ МЕСЯЦЕВ ИПП СОСТАВЛЯЛ 97,7%. ДЕНИС КОЖИН, ЮЛИЯ ЧИНДЯСКИНА

Такие данные приводит Петростат. По традиции, рост производства в Ленобласти зафиксирован в сфере добычи полезных ископаемых — на 9%. Выросли показатели производства пищевых продуктов — на 13,4%, напитков — на 8%, металлургического производства — на 39,3%, электрического оборудования — 16,7%, лекарств — на 20,5%, мебели — 35%. Продолжается спад в сфере производства табачных изделий — на 30,4%. В полиграфии зафиксировано падение на 8,5%, производство автотранспортных средств упало на 13,9%.

Стоит отметить, что в Петербурге индекс промышленного производства за шесть месяцев 2017 года вырос на 2,9%.

Примечательно, что индекс промышленного производства по Ленобласти в 2016 году составил 103,7, по сравнению с 101,1 в целом по РФ.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade считает, что уменьшение индекса промышленного производства в Ленинградской области связано со снижением объемов в обрабатывающих отраслях. «Здесь действует и эффект статистической „высокой базы“ сравнения с 2016 годом. В прошлом году обрабатывающие производства показали опережающий рост на 5,8%. Сохранить такие объемы не удастся, поэтому количественно фиксируется снижение в первом полугодии на 2,1% по сравнению с тем же периодом 2016 года», — поясняет аналитик.

По его словам, наибольшее влияние на уменьшение ИПП оказало падение на 30,4% выпуска табачных изделий. Оно вызвано сокращением производства на предприятии «Филип Моррис Ижора» в связи с мерами по ограничению курения населения, а также с модернизацией производства, считает господин Гойхман. «Кроме того, статистически „не дотягивают“ до прошлогоднего уровня отрасли, давшие наибольший, опережающий прирост объемов в 2016 году. Так, выпуск автотранспортных средств и прицепов поднялся в 2016 году на 20%, а в первой половине 2017 года уменьшился на 13,9% в годовом исчислении. Производство металлоизделий, соответственно по срокам, дало следующие показатели: плюс 18% и минус 4,6%; электронные и оптические изделия — плюс 9% и минус 2,2%; производство энергии — плюс 4,9% и минус 1,2%. Выпуск резиновых и пластмассовых изделий поднялся в прошлом году на 17%. Повторить достижение не получается, в данном секторе повышение составило „всего лишь“ 2,7%», — перечисляет господин Гойхман.

При этом он отмечает, что по сравнению с началом 2017 года в области есть рост промышленности. «Поэтому при сохранении динамики по итогам года можно ожидать выравнивания объемов и выхода индекса промпроизводства на 100% к уровню 2016 года», — уверен эксперт.

Михаил Бурмистров, гендиректор «Infoline-Аналитика», добавляет: «Основ-



ВЫПУСК АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ПРИЦЕПОВ ПОДНЯЛСЯ В 2016 ГОДУ НА 20%, А В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2017 ГОДА УМЕНЬШИЛСЯ НА 13,9% В ГОДОВОМ ИСЧИСЛЕНИИ

ные причины снижения связаны с деятельностью крупнейших предприятий табачной отрасли, автопрома и добывающей промышленности. За исключением этих отраслей, в целом конъюнктура в промышленности Ленобласти складывается позитивная, хотя по итогам года динамика, вероятнее всего, будет хуже, чем в 2016 году».

ПРОГРАММНАЯ ПОМОЩЬ В этих условиях, как считают аналитики, поддержку промышленности могут оказать различные государственные и региональные программы по поддержке промышленности.

Как сообщили в правительстве Ленобласти, в регионе действует целый комплекс мер по поддержке экономической деятельности. «Что касается промышленных предприятий, то основной мерой поддержки для них является предоставление налоговых льгот при развитии производства. Налоговые льготы (до 13% налога на прибыль и до 0% налога на имущество) предоставляются достаточно большому кругу тех предприятий, которые инвестируют в развитие от 300 млн рублей», — сообщают в пресс-службе правительства Ленобласти.

Кроме того, из бюджета области ежегодно выделяются субсидии на проведение научно-исследовательских разработок, технико-внедренческие изыскания, на компенсацию части затрат, понесенных предприятиями по договорам лизинга. Отдельные субсидии выделяются на поддержку предприятий автомобильного кластера, а также производителей легкой промышленности.

К мерам поддержки относится предоставление земельных участков под развитие производства. В Ленинградской области действует более десяти индустриальных парков и свыше 300 инженерно подготовленных участков, на которых можно разместить предприятия различ-

ного назначения. Вся информация о земельных участках доступна в электронной информационной системе ИРИС.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик АО «Финам», отмечает, что программы стимулирования в первую очередь отражаются на показателях инвестиционной активности. «Уже два года, на фоне общего снижения на 0,9% по РФ, область находится в числе лидеров по стране, демонстрируя хорошие темпы роста инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) — на 18,4% в 2015-м и на 11,6% в 2016 году. В первом квартале 2017 года прирост относительно такого же периода прошлого года составил 24,7%», — говорит господин Калачев.

В ПРИОРИТЕТЕ В правительстве региона приоритетными отраслями промышленности называют автомобилестроение, судостроение, нефтехимическую и фармацевтическую промышленность.

В промышленный автомобильный кластер «Автопром Северо-Запад» входят автосборочные предприятия и производители автокомпонентов как Ленинградской области, так и Санкт-Петербурга.

«Сегодня автомобильная промышленность Ленинградской области — это более 3,5 тыс. рабочих мест, объем произведенной продукции составляет более 6,3 млрд рублей», — приводят данные в пресс-службе правительства ЛО.

В Ленинградской области два автосборочных предприятия (ЗАО «Форд Мотор Компани», ООО «Катерпиллар-Тосно») и более чем два десятка предприятий — производителей автокомпонентов (ООО «Гестамп Северсталь Всеволожск», ООО «МВ Кингисепп», ООО «ЙураКорпорейшн Рус», ООО «Ти Ай Аутомотив», ООО «Динекс Русь», ООО «Форесия АДП» и др.).

В целях развития кластера предприятиям автомобильной промышленности оказываются меры поддержки. Субсидии предоставляются на возмещение затрат

на проведение испытаний автокомпонентов, профессиональную подготовку и перевозку работников сборочных предприятий к месту работы. Общий объем средств, выделяемых из областного бюджета на поддержку предприятий автомобильного кластера, составляет более 18 млн рублей ежегодно.

Как сообщают в пресс-службе областного правительства, во Всеволожском районе уже реализуется кластерный проект по созданию инжинирингового центра, который будет способствовать локализации в регионе востребованных инновационных технологий, развитию среднего и малого бизнеса.

На территории региона осуществляется развитие инновационного территориального кластера медицинской, фармацевтической промышленности и радиационных технологий, который входит в перечень инновационных территориальных кластеров, утвержденный поручением председателя правительства Российской Федерации.

Постановлением правительства Ленинградской области утверждена программа развития кластера до 2020 года, в которую входят мероприятия по реализации проектов в сфере медицины и фармацевтики, а также проекты в области физики, химии и радиационных технологий. Объем финансирования программы составляет более 12 млрд рублей из бюджетных и внебюджетных источников, из которых 2,7 млрд рублей запланировано на 2017 год, 1,6 млрд — на 2018 год.

Правительство Ленинградской области совместно с предприятиями региона ведет работу по созданию нефтегазохимического, лесопромышленного кластера и кластера пищевой промышленности. Эти отрасли промышленности традиционно занимают лидирующие позиции в экономике региона и привлекательны для инвесторов.

Так, в нефтегазохимической промышленности региона задействовано более 17,4 тыс. человек. Объем отгрузки товаров предприятиями химической и нефтехимической промышленности составил более 300,9 млрд рублей. Общий объем инвестиций в основной капитал предприятий нефтегазохимической промышленности составил 25,2 млрд рублей. Объем затрат на исследования и разработки составил более 3,1 млрд рублей.

Марк Гойхман считает, что один из важнейших перспективных проектов не только областного и российского, но и международного уровня — заключенное на ПМЭФ-2017 соглашение между «Газпромом» и англо-голландской компанией Royal Dutch Shell по строительству завода «Балтийский СПГ». Предприятие в Усть-Луге будет производить 10 млн тонн сжиженного газа в год, оно ориентировано на экспорт в Европу. «Данный проект будет позиционировать Ленобласть как одного из международных лидеров в данной сфере», — уверен господин Гойхман. ■



АЛЕКСАНДР КОЖКОВ

В РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2016 ГОДУ ОРГАНИЗАЦИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ РЕГУЛИРУЕМЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВЛОЖИЛИ ОКОЛО 1 МЛРД РУБЛЕЙ

НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПЛАТФОРМЕ

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭНЕРГОКОМПЛЕКС ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА СОСТАВИЛ СВЫШЕ 30 МЛРД РУБЛЕЙ, ПРИЧЕМ 27 МЛРД РУБЛЕЙ ИЗ НИХ — ЭТО СРЕДСТВА КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОМ СЕКТОРЕ. НО ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ВСЕ ЭТИ ИНВЕСТИЦИИ ИМЕЮТ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПЛАТФОРМУ, А НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ СТОПРОЦЕНТНЫЕ ЧАСТНЫЕ ВЛИВАНИЯ. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ ПЕРСПЕКТИВНА, НО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО ДАТЬ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ СБЫТА И ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ НЕГОСУДАРСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

За 2016 год крупными электросетевыми компаниями было профинансировано около 27 млрд рублей. Из них 11,4 млрд рублей вложило «Ленэнерго», 3,5 млрд рублей — ЛОЭСК, ФСК «МЭС Северо-Запада» — 12,1 млрд рублей. При этом по сравнению с 2015 годом в электросетевой комплекс региона в совокупности было вложено на 8 млрд рублей больше, сообщили в комитете по ТЭК Ленобласти. «Основное увеличение финансирования произошло благодаря реализации программы по облигациям федерального займа (ОФЗ). По итогам года, «Ленэнерго» выполнило реконструкцию четырех подстанций классом напряжения 110 кВ («Федоровская», «Запорожская», «Северная птицефабрика», «КС-2»), завершило все физические работы по подключению действующих потребителей, обязательства перед которыми компания накопила еще с 2001 года», — рассказали в комитете. В пресс-службе ПАО «Ленэнерго» сообщили, что за прошедший год подключили к электросетям 36,6 тыс. новых потребителей. В 2017 году в рамках инвестиционной программы компания планирует завершить строительство подстанции 110 кВ «Тайцы», а также закончить реконструкцию подстанций 35/10 кВ «Лесогорская» и «Обрино».

Заместитель генерального директора по капитальному строительству АО «ЛОЭСК» Алия Фистюлева сообщила ВГ, что в 2016 году существенная часть работ была выполнена во Всеволожском районе. В частности, введена в эксплуатацию новая подстанция «Слобода» — 110/10 кВ в поселке Янино. Построены новые объекты в Тосно, Кировске, Гатчине и Тихвине.

Инвестиционная программа ЛОЭСК на 2017 год предусматривает освоение порядка 3,1 млрд рублей (без НДС). В том числе на эти средства будет построена новая подстанция напряжением 110 кВ для завода по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа компании «Криогаз» в городе Высоцк Выборгского района.

ТЕПЛО И ГАЗ ПО КОНЦЕССИИ В развитии сферы теплоснабжения Ленинградской области в 2016 году организации, осуществляющие регулируемые виды де-

ятельности, вложили около 1 млрд рублей. Всего на территории региона в прошлом году вновь построено и реконструировано 20 котельных общей мощностью более 600 МВт, рассказали в комитете по ТЭК Ленинградской области.

В рамках первого на территории Ленобласти концессионного соглашения в сфере теплоснабжения в Тихвинском городском поселении была создана новая газовая блочно-модульная котельная мощностью 209 МВт. Кроме этого, в Тихвинском районе продолжилась, а на территории Лужского и Сланцевского районов началась реализация еще пяти концессионных соглашений в сфере теплоснабжения с общим объемом инвестиций 3,1 млрд рублей.

Также 1,707 млрд рублей в 2016 году были вложены в развитие газораспределительной сети в Ленинградской области были (в 2015 году — 1,2 млрд рублей). Эти деньги поступили от ПАО «Газпром», а также из федерального, регионального и муниципального бюджетов.

В комитете по ТЭК Ленинградской области отметили, что в 2017 году и далее регион будет продолжать привлекать частные инвестиции в рамках государственно-частного партнерства с использованием механизма концессионных соглашений. Планируются соглашения в Гатчинском, Кировском, Лодейнопольском, Тихвинском, Бокситогорском, Кингисеппском муниципальных районах Ленинградской области. «Трехсторонние концессионные соглашения с участием инвесторов, муниципальных образований и Ленинградской области гарантируют концессионерам возврат инвестиций и долгосрочную эксплуатацию объектов теплоснабжения по утвержденным долгосрочным тарифным параметрам, а муниципальным образованияам — реновацию основных фондов в сфере теплоснабжения», — прокомментировали в комитете. Среди других преимуществ использования механизма концессии в комитете назвали тот факт, что плата концедента, которая будет софинансироваться из муниципальных бюджетов и бюджета Ленинградской области, позволяет инвесторам разделить предпринимательские риски и замедлить рост тарифов на тепловую энергию, что, в конечном итоге,

позволит более динамично развиваться малому и среднему бизнесу области.

В планах на 2017 год и далее — продолжение реконструкции системы теплоснабжения города Тихвина (нужно переложить 30 км тепловых сетей) в рамках концессионного соглашения, заключенного между администрацией МО «Тихвинский муниципальный район» Ленинградской области и филиалом АО «Газпром теплоэнерго». Также будет продолжена реконструкция источников теплоснабжения в Гатчинском районе в рамках инвестиционной программы АО «Коммунальные системы Гатчинского района». Кроме этого, в 2017 году будет завершено строительство трех новых котельных в поселениях Лужского муниципального района (Ям-Тесово, Приозерный, Торошковицы) в рамках концессионных соглашений при финансовой поддержке Фонду содействия реформированию ЖКХ. Общий объем инвестиций — 214 млн рублей.

ЛИШЬ ВИДИМОСТЬ ЧАСТНЫХ ДЕНЕГ Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман проанализировал соглашения, которые правительство Ленинградской области заключило в 2016–2017 годах в сфере энергетики, и пришел к выводу, что они основаны на государственных средствах, а не на частных вливаниях.

«Например, в 2016 году подписана программа сотрудничества правительства Ленобласти с ПАО «Газпром», включающая привлечение инвестиций на 13 млрд рублей для газификации до 2020 года 118 населенных пунктов области. Программа инвестиций ПАО «Ленэнерго» в 1158 сетевых объектов финансируется за счет привлечения средств государственных ОФЗ. В отчете комитета по ТЭК нет примеров частных капиталовложений. Инвестпрограммы, реализуемые в 2017 году, также относятся к госпредприятиям. Им предоставляются и бюджетные субсидии, и средства из Фонда содействия реформированию ЖКХ», — прокомментировал аналитик.

Такая ситуация, по его словам, складывается из-за того, что энергетическая сфера относится к естественным монополиям. «Это предопределяет два принципиальных момента с позиций привлечения частных

инвестиций. Во-первых, предприятия данного сектора — государственные компании, за редким исключением. Во-вторых, рынок ими «естественно монополизирован». В таких условиях возможности для частных инвесторов крайне ограничены. Вложения осуществляются за счет бюджетов или госпредприятий, частные инвестиции на этом фоне малозаметны. И даже привлечение средств на основе концессий, совместных проектов органов государственного управления и производителей ведется с государственными компаниями», — пояснил свою позицию эксперт.

По его мнению, для широкого вовлечения частного капитала в инвестиционную деятельность в данной сфере необходимо обеспечить определенные «ниши» на рынке, при сохранении естественного доминирования госкомпаний. Реализация проектов на основе ГЧП перспективна, но для этого нужно дать более высокую возможность сбыта и получения доходов негосударственным предприятиям.

«Привлечение частных инвесторов, которые смогут обновить инфраструктуру и поддерживать ее в качественном состоянии, отвечая за качество услуг — ведущий административный приоритет. Однако органы власти не оказывают подобным историям должное внимание, и инвестиционные соглашения в сфере инфраструктуры ЖКХ сейчас скорее редкость, чем правило», — констатировал ведущий аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА» Игорь Смирнов. По его словам, главное, что могут сделать власти для развития частных инвестиций, — гарантировать защиту инвестиций и обеспечить прозрачность определения тарифа, а также плавность изменения последнего. «Учитывая, что в отрасль готовы приходить крупные игроки из электро- и теплогенерации, окупаемость инвестиций можно планировать на более длинный горизонт. Рецепт прост — прозрачные правила игры и истории успеха, которые докажут инвесторам жизнеспособность таких проектов. Если эти условия начнут выполняться — подтянутся и банки, и институциональные инвесторы, потенциально заинтересованные в развитии сектора, но которых отпугивают административные барьеры», — дал ответ аналитик. ■

НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

ИНСТИТУТУ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ — 12 ЛЕТ: ОН НАЧАЛСЯ В 2005 ГОДУ С ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ». ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ОН ЕЩЕ ОЧЕНЬ ДАЛЕК ОТ СОВЕРШЕНСТВА И С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, И В ПЛАНЕ ВОПЛОЩЕНИЯ. ПОЭТОМУ СЕЙЧАС ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА РОССИИ — НЕ ИСКАТЬ НОВЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ, А ДОРАБОТАТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

По данным исследования ассоциации «Центр развития ГЧП», на начало 2017 года в стране прошли стадию принятия решения о реализации 2446 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных денег в формате ГЧП. Из них 2183 прошли стадию подписания соглашений или договоров, и по ним совокупные обязательства государства и бизнеса составляют 2,04 трлн рублей. Из этой суммы 65,4%, или 1,3 трлн рублей — это частные средства.

На мартовском конгрессе «Российская неделя ГЧП» наиболее успешными называли ГЧП-проекты в коммунально-энергетической области (объем инвестиций — 714,4 млрд рублей) и сфере транспортной инфраструктуры (387 млрд рублей). При этом в отрасли ЖКХ чаще встречаются небольшие проекты, в транспортной — крупные.

«Если говорить о количестве проектов в России, то сегодняшнее их число бьет даже все возможные международные рекорды. Но, как обычно, в погоне за количеством мы часто забываем о качестве: согласно экспертным оценкам, более 90% всех проектов — это концессии в сфере ЖКХ, которые с весьма большой натяжкой можно отнести к полноценным ГЧП-проектам. Из оставшихся 10% немногие дошли до заключения соглашений, и лишь единицы вышли на стройплощадку», — говорит управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и Партнеры» Денис Качкин.

Руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA Даниил Егоров считает, что основные проблемы, стоящие перед институтом ГЧП, не изменились за последние три года. «Сам по себе институт не развивается: по данным ФАС, активность бизнеса в области государственных проектов в 2016 году в среднем составила 0,36 заявки инвестора на один конкурсный проект. Проекты ГЧП, которые действительно работают, связаны либо со спортивными мероприятиями, которые позволяют говорить о каком-то возврате инвестиций (например, подготовка к чемпионату мира по футболу), либо же в области строительства наукоградов, где главные производители оборудова-

ния являются и инвесторами. Они решают сразу три проблемы: привлечение инвестиций в свои проекты, подготовка кадров для расширения производства и усиления блока R&D и просто получение новых площадей», — считает господин Егоров.

Институт ГЧП еще находится на этапе становления, оценивать успехи многих проектов с горизонтом реализации более десяти лет еще просто рано, напоминает руководитель практики ГЧП и проектного финансирования Capital Legal Services Павел Карпунин. «Хотя успехи в этой сфере достаточно скромны для такой крупной по территории страны как Россия, и это направление остается труднодоступным для средних и малых инвесторов», — замечает господин Карпунин.

Инфраструктурный объект должен не только быть введен в эксплуатацию, но и достигнуть запланированных финансовых показателей, а также подтвердить свою устойчивость на протяжении нескольких лет эксплуатации, настаивает Степан Светанков, руководитель группы по работе с инфраструктурными проектами и проектами ГЧП КРМГ в России и СНГ. «Еще один критерий успеха — оптимальное распределение рисков и достижение экономического баланса концессии между частным инвестором и публичной стороной. Это и является основным преимуществом ГЧП перед госзаказом. Очень часто многие региональные и особенно муниципальные проекты недостаточно проработаны с этой точки зрения», — подчеркивает господин Светанков.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ НЕСОВЕРШЕНСТВО На федеральном уровне государственно-частное партнерство регулируют два закона: 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» 2005 года и 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» 2016 года.

Даниил Егоров видит множество поводов для доработки законодательства в сфере ГЧП. «По-прежнему неясны механизмы от-



ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ОБЪЕКТ ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО БЫТЬ ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В РАМКАХ ГЧП, НО И ДОСТИГНУТЬ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПОДТВЕРДИТЬ СВОЮ УСТОЙЧИВОСТЬ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ ЭКСПЛУАТАЦИИ

чуждения из государственной собственности, совместного владения и защиты прав инвесторов. По действующему законодательству все четыре варианта концессии для инвесторов означают бесправное вхождение в проект. И в случае споров инвесторы фактически не имеют никаких прав на объекты, в которые они вкладываются», — перечисляет представитель Dukascopy Bank SA.

Существующее законодательное регулирование в сфере ГЧП как избыточное оценивает Денис Качкин. «У нас очень значительный блок проектов, традиционно признаваемых проектами ГЧП в большинстве юрисдикций, находятся под угрозой их поглощения институтом госзакупок. Речь идет о так называемых контрактах жизненного цикла, в соответствии с которыми частный партнер привлекает финансирование, строит и осуществляет техническое обслуживание и ремонт инфраструктурного объекта, а его целевой эксплуатацией занимается публичный партнер. Высказанная в начале года по одному из региональных проектов позиция ФАС обострила тлевшую до этого проблему избыточного нормативного регулирования, когда целый пласт общественных отношений был охвачен как законодательством о госзакупках, так и о ГЧП. С одной стороны, меня как юриста не может не радовать эта ситуация, поскольку она, несомненно, позитивно повлияет на качество новых проектов. С другой стороны, многие проекты, находившиеся на самом уязвимом этапе — стадии подготовки, — отложены до полного устранения правовых рисков», — говорит Денис Качкин.

Степан Светанков считает, что совершенствовать институт ГЧП в России можно не только законодательно: зарубежный опыт рекомендовал для этого три дополнительных инструмента. «Нужен инфраструктурный план, который должен ежегодно обновляться, учитывать источники финансирования проектов и служить первичной рекламой проектов для инвесторов. Необходимо создать специализированный орган, который осуществлял бы мониторинг проектов, помогал идентифицировать трудности

на ранних этапах и использовать лучшие практики. Нужно разрабатывать и распространять практические рекомендации о том, как успешно реализовать ГЧП-проект», — считает эксперт из КРМГ.

НЕ УДУШИТЬ Председатель совета директоров IPT Group Сергей Нотов считает, что вопрос даже не в законодательстве, — по его мнению, существующий арсенал юридических моделей реализации проектов ГЧП вполне достаточен: «Частные инвесторы и финансирующие организации очень естественно относятся к нововведениям, а потому создание новых юридических инструментов не всегда оправданно. Ведь несмотря на то, что закон о ГЧП вступил в силу больше года назад, до сих пор нет ни одного проекта, реализованного на его основе. Налицо своеобразная инерция инфраструктурного рынка, который только присматривается к такому новому юридическому инструменту и предпочитает использовать проверенную временем концессионную модель». Вместо поиска новых способов привлечения частного капитала в инфраструктуру он предлагает сосредоточиться на совершенствовании существующего законодательства о концессионных соглашениях и соглашениях о ГЧП. А кроме того — вносить поддерживающие нормы в законы о государственных закупках, о защите конкуренции, о приватизации государственного и муниципального имущества, в налоговое и бюджетное законодательство.

Павел Карпунин констатирует: сейчас в России нет способов привлечения частных инвестиций в инфраструктуру, кроме концессии. «Закон о ГЧП пока слишком сырой, и финансовые институты не выработали практику кредитования по таким проектам. Контракт жизненного цикла по закону о контрактной системе, как показывает практика, вообще неработающая модель для инфраструктурных проектов», — говорит юрист. По его мнению, сейчас задача номер один для России — «не удушить единственный существующий механизм частных инвестиций в инфраструктуру», а задача номер два — развить формат ГЧП. ■

ПОДСТЕЛИТЬ СОЛОМКИ

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА ПРИ ГОСЗАКУПКАХ СЕГОДНЯ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАХУЕТ СДЕЛКИ И СНИЖАЕТ РИСКИ НЕВОЗВРАТА БЮДЖЕТНЫХ ДЕНЕГ. НО ЗАЧАСТУЮ НА ПРАКТИКЕ ЗАКАЗЧИК ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ СУД МОЖЕТ ВЗЫСКАТЬ С БАНКА-ГАРАНТА ПОЛУЧЕННЫЕ, НО НЕ ОСВОЕННЫЕ ПОДРЯДЧИКОМ СРЕДСТВА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТУ СИТУАЦИЮ МОГЛА БЫ ИСПРАВИТЬ НОРМА БЕССПОРНОГО СПИСАНИЯ ПО БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ, КОТОРАЯ ХОТЬ И ЕСТЬ В ЗАКОНЕ О ГОСЗАКУПКАХ, НО НЕ РАБОТАЕТ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ЧЕТКО ПРОПИСАННОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Механизм банковских гарантий позволяет защитить и заказчиков, и добросовестных поставщиков, отмечает большинство представителей банковского сообщества и юристов, опрошенных ВГ. «Банк берет на себя ответственность перед заказчиком, что выплатит ему всю сумму гарантийного обеспечения в случае неисполнения поставщиком условий контракта. Поставщик при оформлении банковской гарантии избавлен от необходимости вносить в качестве гарантийного обеспечения собственные „живые“ деньги. В этом плане преимущества гарантий очевидны, особенно учитывая, что размер гарантийного обеспечения контракта достигает 30% от его общей стоимости», — перечислил преимущества председатель правления банка «СКИБ» Вадим Ремизов.

Юрист Legal Studio — GRATA International Алексей Елисеенко считает, что эффективность банковской гарантии обусловлена целым рядом ключевых преимуществ: «Во-первых, банковская гарантия независима от основного обязательства. Во-вторых, по общему правилу, она не может быть отозвана или изменена банком, что существенно увеличивает уровень защиты интересов кредитора по обеспечиваемому обязательству. В-третьих, действующим законодательством установлен ограниченный перечень оснований, по которым банк может отказать бенефициару в удовлетворении его требований».

Для бизнеса инструмент банковской гарантии интересен с точки зрения привлечения финансирования, если нет возможности получить кредит, отметил руководитель практики «Привлечение банковского финансирования» консалтинговой компании КСК групп Андрей Тюрин. По его словам, банки зачастую просят обеспечение по кредитам, а по банковским гарантиям кредитные организации более лояльны в этом моменте. «Также банковские гарантии обходятся бизнесу примерно в 2–5% годовых, а банковские кредиты — в 11–14%», — привел пример эксперт.

Ведущий аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА» Екатерина Сучкова констатирует, что для заказчика банковская гарантия служит хорошим рычагом воздействия на недобросовестного подрядчика, поставщика или заемщика, уменьшая риски невыполнения обязательств. Банковская гарантия является достаточным обеспечением при проведении авансовых платежей. В то же время, наличие гарантии, как правило, говорит о стабильном финансовом положении принципала, что снижает риски при заключении с ним контракта.

Руководитель филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития Александр Казанский уверен, что для клиента банковские гарантии — это еще один инструмент финансирования, и сейчас



ПРЕИМУЩЕСТВА ГАРАНТИЙ ОЧЕВИДНЫ, ОСОБЕННО ЕСЛИ УЧИТЫВАТЬ, ЧТО РАЗМЕР ГАРАНТИЙНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРАКТА ДОСТИГАЕТ 30% ОТ ЕГО ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ

он актуален как никогда, поскольку для многих предприятий заемные средства до сих пор недоступны. Еще это реальный способ доказать финансовую состоятельность компании за считанные дни, не выводя средства из оборота. «Для банка гарантии — это способ наращивания прибыли за счет комиссий. Два-три года назад, когда процентный доход от кредитования бизнеса перестал быть основным источником прибыли, многие игроки банковского рынка переключились на комиссионные услуги», — пояснил господин Казанский.

Тем не менее заместитель генерального директора компании «MAINS Страховой брокер» Павел Озеров считает, что банковская гарантия, равно как и альтернативные инструменты в виде факторинга или страхования, — это не панацея от всех бед. Институты, предоставляющие такие услуги, отлично понимают риски и не станут ввязываться в сомнительные операции. На практике это означает, что предприятиям, частным или государственным, нужно оценивать, кого выбирать в качестве контрагентов, и не работать с сомнительными компаниями, считает он.

ТЩАТЕЛЬНАЯ ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ Механизм получения банковских гарантий частично напоминает проверку контрагента банком при получении кредита. «Мы анализируем финансовое состояние самой компании, смотрим на объем выручки, уровень рентабельности, портфель контрактов, изучаем динамику развития предприятия и специфику ее деятельности. А если рассматриваем заявку на банковскую гарантию, то учитываем также опыт участия в тендерах», — перечислил Александр Казанский.

Но несмотря на то, что банки заинтересованы в выдаче гарантий как инструмента кредитования и получения операционной прибыли,

сегодня подход к одобрению контрагента очень осторожный, говорит генеральный директор компании «Оптимальная логистика» Георгий Властопуло. По его словам, решение о выдаче банковской гарантии принимается с куда большим количеством проверок надежности контрагента, чем ранее. «Например, если в 2013 году количество аккредитованных банков на выдачу гарантий для деятельности таможенного представителя насчитывало около 350, то сегодня, по последним данным, — около 170», — отметил эксперт.

Сегодня единой типовой формы банковской гарантии в сфере госзакупок нет — существуют только требования Федерального закона 44-ФЗ о госзакупках к ее обязательному содержанию, отметил управляющий партнер, генеральный директор консалтинговой компании Life2b Василий Целоухов. По его мнению, создание и внесение в закон типовой формы банковской гарантии позволит значительно ускорить работу по выпуску таких документов и удешевит их.

Директор Санкт-Петербургского офиса Центра правового обслуживания Анна Коняева, напротив, отмечает, что введение просто типовой формы не позволит решить существующие проблемы. По ее словам, банковским сообществом предлагаются иные возможные шаги по разрешению сложных вопросов. Например, ужесточение банками требований к клиентам при выдаче гарантий в рамках закона 44-ФЗ, необходимость предоставления банку имущественного обеспечения, повышение стоимости получения банковских гарантий для компенсации расходов банков по формированию резервов на покрытие возможных потерь.

МЕХАНИЗМ БЕСПОРНОГО СПИСАНИЯ Хотя в законодательстве и прописана норма о беспорном или безакцептном списании

гарантии с банка в том случае, если подрядчик оказался неблагонадежным и не исполнил условия контрактов, механизм ее реализации не указан.

Ведущий юрист «Европейской Юридической Службы» Виктория Аптекина говорит, что федеральный закон 44-ФЗ дает возможность требовать включения в гарантию пункта о беспорном списании денежных со счета гаранта, однако только при наличии определенных обстоятельств — например, если производится госзакупка у единственного поставщика. «Механизм беспорного списания уже урегулирован законодателем. Однако даже если в договоре есть такой пункт, это совсем не означает, что он будет активирован, поскольку заказчик не имеет права воспользоваться им в любой момент, когда ему вздумается», — прокомментировала Виктория Аптекина.

Председатель правления банка «Югра» Дмитрий Шилев добавил, что механизм безусловного списания поможет значительно ускорить процедуру возврата средств в случае неисполнения или недобросовестного исполнения контракта, и в ряде случаев избежать долгих судебных тяжб. «Однако подобный механизм несет в себе определенные риски. В случае если контракт составлен так, что его условия допускают разночтения, а стороны не могут прийти к согласию по этим условиям, беспорное списание может только усложнить ситуацию», — предостерег эксперт.

Ведущий специалист департамента сопровождения консалтинговых проектов IPT Group Ульяна Бычкова уверена, что механизм беспорного списания гарантий не поможет решить проблему неблагонадежности подрядчиков: «В настоящее время не существует гарантий, при раскрытии которых компания-принципал смогла бы получить банковский кредит „автоматом“ и ей не пришлось бы вне бюджета отвлекать собственные денежные средства из оборота. При беспорном списании суммы гарантии с банка, кредитная организация направляет требование о возмещении суммы по гарантии подрядчику. Он вынужден отвлекать денежные средства для возмещения банку, еще больше ухудшая свое финансовое состояние».

Старший юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и Партнеры» Ольга Дученко считает, что имеющихся в ГК РФ положений о независимой гарантии для защиты интересов заказчиков более чем достаточно. По ее мнению, скорее, нужно вводить механизмы защиты подрядчиков. А по мнению старшего юриста BGP Litigation Ильи Сорокина, беспорное списание по банковской гарантии повысит стоимость этого инструмента для бизнеса. ■

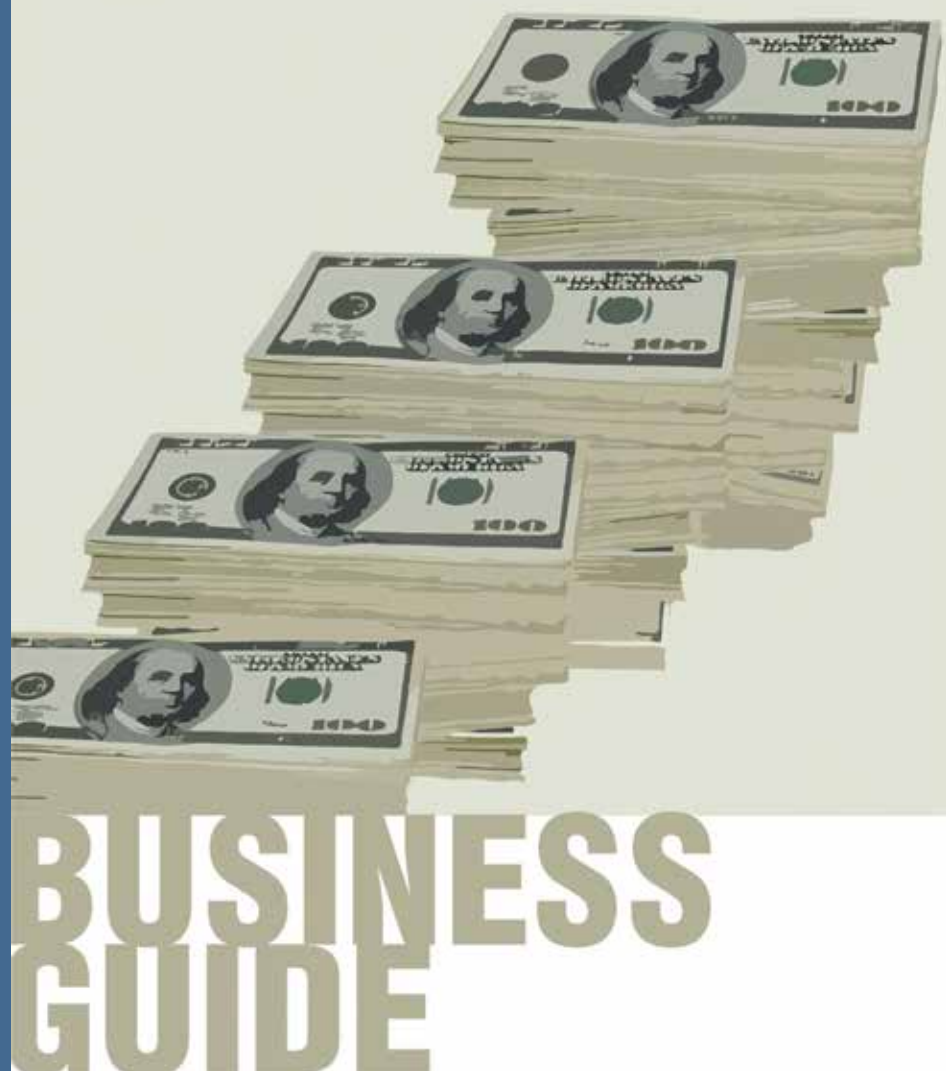
ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

КОМПАНИИ

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ, ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЕМОЙ КОТОРОГО СТАНЕТ РЕЙТИНГ ОКОЛО 100 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО ПРИРОСТУ ВЫРУЧКИ ЗА ДВА ГОДА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КОМПАНИИ



Кроме рейтинга, в выпуске будут опубликованы отраслевые обзоры и аналитические материалы, связанные с тенденциями развития экономики региона, методологией управления бизнесом, с кадровыми вопросами, с новыми направлениями экономической деятельности

28 СЕНТЯБРЯ
2017

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru