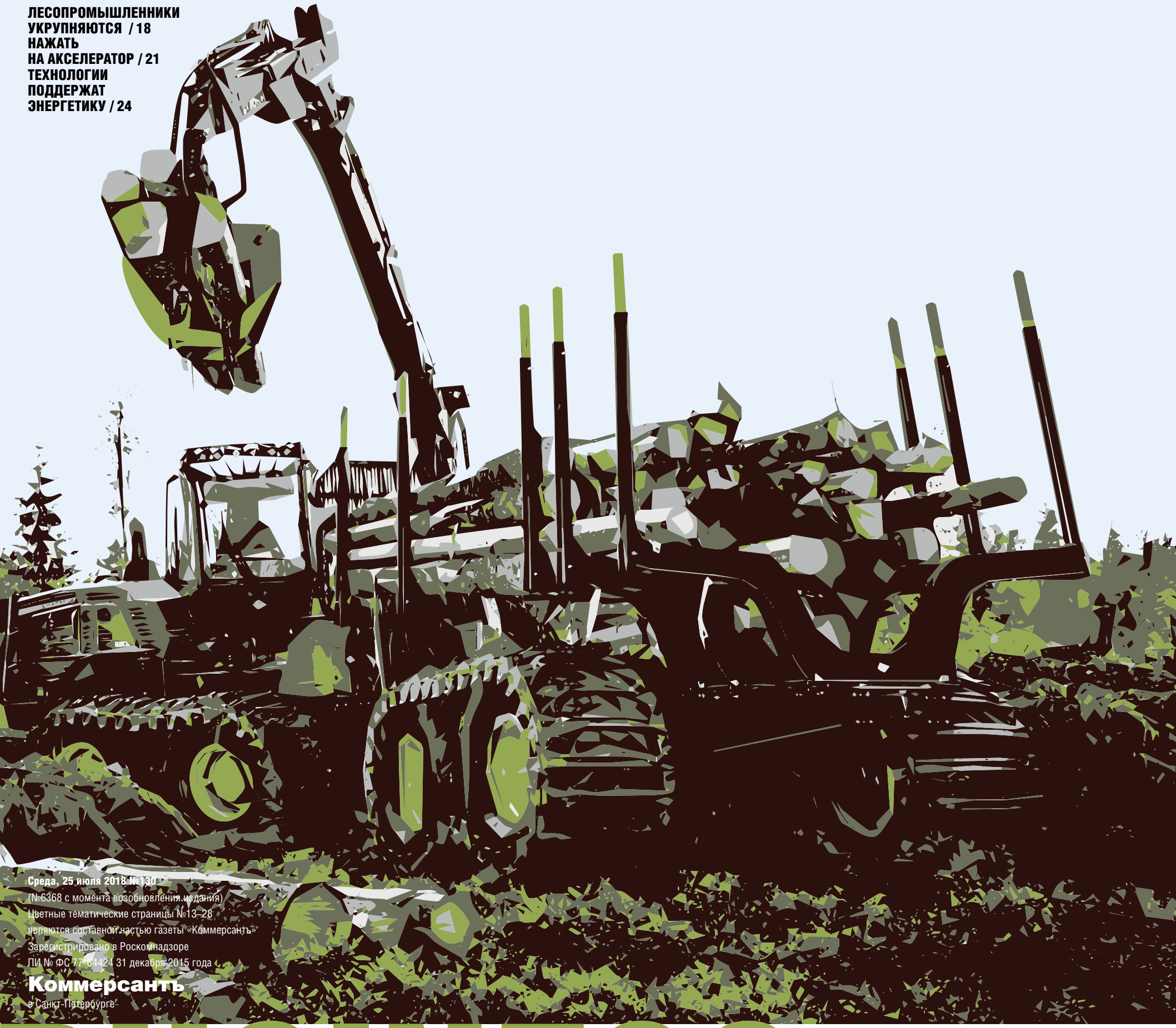
# ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

# ЭКОНОМИКА РЕГИОНА


ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ УКРУПНЯЮТСЯ / 18

НАЖАТЬ НА АКСЕЛЕРАТОР / 21

ТЕХНОЛОГИИ ПОДДЕРЖАТ ЭНЕРГЕТИКУ / 24


**Среда, 25 июля 2018 №130**

(№6368 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


ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Industrial Park Greenstate®

РЕКЛАМА

БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ

# Дайте два!



## Легковой и лёгкий коммерческий транспорт по 2-м документам




**baltlease.ru**

Бесплатный звонок по стране

**8 800 222 0 555**

Работаем по всей России!

* При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение распространяется на легковой и легкий коммерческий транспорт стоимостью не более 6 млн руб. (за исключением транспортных средств производства КНР), транспортных средств производства КНР стоимостью не более 1 млн руб. Решение о финансировании принимается на основании двух документов: анкета лизингополучателя (по форме лизинговой компании) и паспорта руководителя лизингополучателя. Предложение действует до 31 июля 2018 г. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама



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

## ПО ЭКСТЕНСИВНОМУ ПУТИ

**Ленинградская область обогнала Петербург по вводу жилья — по крайней мере, об этом свидетельствует статистика первых пяти месяцев 2018 года. Регион стал вторым в России по объемам строящегося жилья после Московской области. Аналитики говорят, что данные за пять месяцев не показательны и, вероятнее всего, по итогам года ввод в Петербурге все-таки превысит показатели по области. Тем не менее тенденция налицо: все больше девелоперов переориентируются на застройку земель, находящихся на границе с городом.**

**Впрочем, то, что показатели ввода жилья в Ленобласти растут, едва ли можно считать безусловно положительным знаком. Ведь возведение большинства объектов идет у самых границ с городом, и, как правило, по плотности застройка превышает все городские кварталы — в том числе и новые. Инфраструктура, чаще всего, от темпов ввода жилья отстает. Неудивительно, что такие районы в народе называют «муравейниками», а то и «гетто».**

**Пока экономика соседнего региона в значительной мере развивается экстенсивным способом — за счет использования ресурсов: леса, недр или, как в случае со строительством, территорий. Однако последствия такого развития могут быть негативными.**

**Для того чтобы сделать экономику эффективной, региональным властям нужно создать условия по привлечению в регион инновационных и высокотехнологичных компаний. Чиновники соседнего региона стараются идти на шаг впереди Петербурга по мерам поддержки предпринимателей — или уж во всяком случае не отставать от мегаполиса. Например, недавно правительство Ленобласти подготовило налоговые льготы компаниям, инвестирующим в строительство и модернизацию дата-центров.**

**Но налоговые льготы — лишь часть необходимых шагов по привлечению бизнеса. Как говорят эксперты, необходима также ежедневная работа по поддержке предпринимательства — например, по развитию стартапов и инноваций. Результат появится не сразу, но когда проявится — экономика продемонстрирует резкий рост.**

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ





# ЭФФЕКТ НАСТУПИТ ПОЗЖЕ

**В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАВЕРШИЛОСЬ ГЛАВНОЕ СПОРТИВНОЕ СОБЫТИЕ ПОСЛЕДНИХ ДЕСЯТИЛЕТИЙ — ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ. ПОКА ОЦЕНИТЬ ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА ЭКОНОМИКУ ГОРОДА ДОВОЛЬНО СЛОЖНО, ОДНАКО КОРРЕСПОНДЕНТ BG ДЕНИС КОЖИН ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ ХОТЯ БЫ В ТОМ, ОПРАВДАЛИСЬ ЛИ ОЖИДАНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ СЕКТОРОВ БИЗНЕСА ОТ ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРНИРА.**

По подсчетам Moody's, инвестиции в Петербург в 2018 году в связи с проведением ЧМ превысят 4,5% от их годового объема. Вадим Исаков, директор Северо-Западного филиала «БКС Премьер», считает, что в перспективе позитивный эффект на экономику окажут новые дороги, мосты, аэропорты, станции метро и другие объекты транспортной инфраструктуры. По его мнению, косвенный эффект на ВВП может составлять 1%. «Прямой эффект на ВВП РФ, по нашим оценкам, будет ограничен 0,2–0,3% в 2018 и 2019 годах. Стоит учитывать также вероятный прирост въездного туризма: у большинства гостей чемпионата остались очень позитивные впечатления о городе и стране — весьма вероятно, что многие из них захотят вернуться повторно, расскажут о России друзьям, коллегам и так далее»,— говорит господин Исаков.

Вячеслав Трактовенко, региональный координатор «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленобласти, добавляет, что, согласно данным Минэкономразвития, разгон ВВП в летний период ожидается на уровне 2%, затем ожидается его естественное снижение. «Кроме того, не стоит забывать о так называемом нематериальном эффекте, который, с одной стороны, сложнее всего оценить, с другой — он несет наиболее долгосрочные перспективы. К ним стоит отнести и имиджевую составляющую, пропаганду здоровья и спорта, общее улучшение инвестиционного климата»,— рассуждает эксперт.

Следует отметить, что подготовка к чемпионату в России стоила достаточно дорого. Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», подсчитал, что каждый болельщик обошелся российскому бюджету в $4,7 тыс. «В Бразилии было чуть больше „родной“ тысячи, в Германии — около $700»,— отмечает он

Алексей Лазутин, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, говорит, что, согласно ожиданиям, чемпионат оказал наибольшее влияние на сегмент общепита и гостиничный сектор. Однако, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, показатели по числу новых открытий в общепите оказались не очень высоки. «Так, в первом полугодии 2018 года на центральных улицах Петербурга открылось 102 новых заведения различного формата, что всего на 13% больше аналогичного периода прошлого года. Стоит отметить, что в это число входят преимущественно новые несетевые заведения. Среди таких открытий доминировали рестораны с долей 33%, бары — 30% и кафе — 23%»,— перечисляет господин Лазутин.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

**ПОДГОТОВКА К ЧЕМПИОНАТУ В РОССИИ СТОИЛА ДОСТАТОЧНО ДОРОГО: КАЖДЫЙ БОЛЕЛЬЩИК ОБОШЕЛСЯ РОССИЙСКОМУ БЮДЖЕТУ В $4,7 ТЫС. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: НА ЧЕМПИОНАТЕ В ГЕРМАНИИ БОЛЕЛЬЩИК СТОИЛ ОКОЛО $700**

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, подсчитал, что во втором квартале 2018 года на основных торговых улицах Северной столицы открылось 50 кафе и ресторанов, что стало максимальным квартальным показателем для этого сегмента. В результате доля заведений общепита в структуре открытий превысила максимум предыдущего года и составила 47%. «В ожидании высокого туристического потока многие заведения были готовы рассматривать и занимать помещения, не оборудованные под нужды общепита, хотя они зачастую требуют дополнительных инвестиций в согласование и устройство системы вентиляции, перепланировку, ремонт. В результате только ресторанный сегмент и магазины сувениров, также рассчитывающие на гостей чемпионата, превзошли по числу открытий количество закрытий арендаторов за квартал»,— говорит господин Фадеев (более подробно о развитии рынка торговых помещений читайте на стр. 22).

Константин Сторожев, генеральный директор УК «Вало Сервис», уверен, что прямого эффекта в экономическом плане ЧМ-2018 по футболу на петербургский гостиничный рынок не оказал. «Чемпионат проходил в период белых ночей, когда загрузка отелей в Петербурге и так максимально высока — почти 100%. Более того, один месяц — слишком короткий период, чтобы на нем можно было заработать»,— говорит он. Таким образом, полагает эксперт, рассматривать чемпионат как событие, влияющее на бизнес, нельзя: оно не повлияло ни на строительство апартаментов, ни на годовую доходность, о которой заявляют управляющие компании апарт-отелей.

Впрочем, господин Лазутин отмечает, что доходность отелей все же выросла. Согласно исследованию Colliers International, в среднем трех-, четырех- и пятизвездные гостиницы города увеличивали стоимость номеров в 1,5–2 раза на дни мундиаля в июне (после 15 числа). ➔ 16

15 ➔ В отдельных гостиницах стоимость номеров в дни проведения чемпионата мира по футболу могла повышаться в четыре раза. Наибольший прирост средних тарифов наблюдался в гостиницах категории «четыре звезды» (+70%). Пятизвездные и трехзвездные отели повысили цены на 50% и 40% соответственно. По прогнозам Colliers International, чемпионат увеличит операционные показатели петербургских отелей уже в этом году: среднегодовая их загрузка вырастет на 3%, достигнув в итоге 71%, а рост среднегодовой цены за номер (ADR) составит 22–26% к среднегодовому тарифу 4345 рублей в сутки.

Анастасия Заболотная, операционный директор департамента апарт-отелей NAI Becar, смотрит на ситуацию с отельным сектором несколько иначе: «Большинство отелей переоценили спрос и фатально подняли тарифы — соответственно, периоды между матчами оказались не заняты, что повлекло за собой общее снижение показателей загрузки по рынку. Рекордно большое количество номеров оказалось свободным на момент входа в период высокого сезона».

Следует отметить, что ряд ожиданий, связанных с чемпионатом, не оправдался. Господин Исаков отмечает, что в теории приезд большого количества иностранных гостей должен был поддержать рубль, однако на практике влияние этого фактора на валютный курс несущественно. «Вообще ретроспективный анализ показывает, что футбольные чемпионаты мира практически не оказывали влияния на валюту страны-хозяйки. В случае с рублем базовыми факторами динамики были и остаются стоимость нефти и геополитика»,— полагает эксперт.

«Главный итог чемпионата мира — в том, что Россия и Петербург раскрылись миру. Это означается, что мы сможем создавать более прорывные проекты в кооперации с международными компаниями. Нам будет проще привлекать, в первую очередь, интеллектуальный капитал»,— резюмирует Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group. ■

# ПРОМЫШЛЕННИКИ ЖДУТ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

**ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА В РЕГИОНЕ НЕ БЫЛО ВВЕДЕНО НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, ОДНАКО ПРОЗВУЧАЛИ АНОНСЫ НАЧАЛА РЕАЛИЗАЦИИ НЕКОТОРЫХ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ.** РОМАН РУСАКОВ

В первом полугодии 2018 года основной спрос на производственную недвижимость был сформирован сектором промышленности строительных материалов (40%) и машиностроения (44%).

Алексей Лазутин, директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International, подсчитал, что объем рынка индустриальных парков сегодня в Санкт-Петербурге составляет около 2100 га, из них 1700 га существующих либо находящихся в разработке, а 400 га — запланированных проектов.

В этом году были анонсированы планы строительства двух индустриальных парков. Один из них — площадью 240 га — на территории города-спутника Еврогра в Бугpах. Компания «Инвест-Бугры» планирует строительство индустриального парка формата built-to-suit «RAUM Бугры». Общая площадь комплекса должна составить 45 тыс. кв. м.

Управляющий партнер East Real Альберт Харченко говорит, что цены на продажу участков в индустриальных парках остались на прежнем уровне.

Елена Тищенко, заместитель руководителя отдела исследований рынка Maris в ассоциации с CBRE, подтверждает, что диапазон запрашиваемых цен продаж производственных помещений, как и арендные ставки, значительно не менялись в течение полугодия. «Коммерческие условия находятся в довольно широком диапазоне и напрямую зависят от технических характеристик помещений, наличия и состояния инженерных сетей, выделенных мощностей, местоположения»,— говорит она.

При этом господин Харченко отмечает, что в существующих индустриальных парках можно отметить оживление спроса среди российских компаний в сфере машиностроения и пищевой промышленности.

«В целом прослеживается тенденция к тому, что производственные компании ищут площадки для строительства собственных производств. Это связано с отсутствием качественного арендного предложения объектов с достаточными инженерными ресурсами. В большинстве случаев требуются значительные вложения в арендуемые помещения, и в итоге для средних и крупных компаний владение собственным объектом оказывается более выгодным. Кроме того, это позволяет производить необходимые изменения с учетом всех аспектов производственного цикла компании — в отличие от арендуемых площадей, где чаще всего приходится адаптироваться под имеющиеся конфигурации».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**ХОТЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ОБЛАДАЮТ РЯДОМ ПРЕИМУЩЕСТВ, УРОВЕНЬ ЗАГРУЗКИ В ДАННОМ СЕГМЕНТЕ СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ 40%**

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, придерживается иной точки зрения. Он говорит, что число заявок от потенциальных покупателей на самый ходовой размер участка (1–1,5 га) в этом году заметно снизилось. «Цена земельных участков в индустриальных парках колеблется от 1200 до 3000 рублей за „квадрат“ в зависимости от локации, обеспеченности инженерной инфраструктурой, развитости внутренней дорожной сети и прочего. Подведение инженерных коммуникаций оплачивается отдельно»,— поясняет эксперт.

Господин Лазутин отмечает, что проекты индустриальных парков характеризуются длительным сроком реализации и окупаемости. «В частности, крупнейшие индустриальные парки Санкт-Петербурга и Ленинградской области — „Гринстейт“, „Марьино“, „Уткина заводь“ — были запущены еще в 2007 году, однако пока до конца не заполнены. Длинный цикл продаж в них обусловлен еще и тем, что потребности разнятся от резидента к резиденту»,— полагает эксперт.

Филипп Чайка подтверждает слова коллеги: «В целом индустриальные парки заполняются резидентами достаточно медленно. Несмотря на проявление эпизодической активности потенциальных покупателей, спрос в этом году в индустриальных парках достаточно низкий. Это связано в первую очередь с текущим состоянием российской экономики. Много площадок в рамках банкротств реализуются на торгах, и можно приобрести достаточно привлекательный актив с готовой инфраструктурой по низкой стоимости».

Евгений Афанасьев, ведущий оценщик по направлению «Финансовый консалтинг» группы компаний SRG, поясняет: «Несмотря на то, что индустриальные парки обладают рядом преимуществ, уровень загрузки в данном сегменте составляет в среднем 40%».

Впрочем, новые контракты появляются: в рамках ПМЭФ был подписан меморандум с компанией Sarstedt AG &Co. KG о строительстве немецкого завода на территории парка «Марьино». Компания Sarstedt приобрела участок площадью 4 га, где намерена построить предприятие по производству медицинской техники. Начало строительства запланировано на 2018 год, ввод в эксплуатацию — на конец 2019 года. В индустриальном парке YIT Greenstate в этом году «Тиккурила» взяла в аренду участок площадью 6,5 га с последующим выкупом. На участке планируется строительство завода лакокрасочной продукции. Производство будет запущено в 2020 году. Также совершена сделка по продаже 1,3 га под строительство спекулятивного производственно-складского здания.

Ведущий специалист по аналитике и консалтингу «Первого ипотечного агентства» Мария Таранова среди других важных событий рынка отмечает, что в мае компания «А Плюс Девелопмент» завершила строительство склада холодного хранения площадью около 5000 кв. м в Шушарах на территории индустриального парка «А Плюс Парк Санкт-Петербург-1». Склад арендует оператор логистических услуг. Он предназначен для хранения молочной продукции.

Евгений Афанасьев говорит, что в регионе работает 12 крупных индустриальных парков, при этом общий объем рынка составляет 2,7 млн кв. м.

«В первой половине 2018 года новые объекты в эксплуатацию не вводились, однако несколько комплексов находятся в стадии строительства, их сдача планируется до конца 2018 года»,— говорит он.

Госпожа Таранова также выделяет три крупных качественных производственно-складских комплекса, все они запланированы к вводу до конца нынешнего года: «Осиновая Роща» (Парголово, площадь объекта — 38 тыс. кв. м), «Нордвэй» (Шушары, площадью 34 тыс. кв. м), «Восков Технопарк» (Сестрорецк).

«Логистические компании — ключевые арендаторы индустриальных парков; большой объем спроса идет со стороны фармацевтических компаний. Наибольшим спросом пользуются небольшие объекты — от 5 тыс. до 10 тыс. „квадратов“»,— говорит госпожа Таранова.

Господин Афанасьев перечисляет также менее крупные производственно-складские комплексы, строительство которых планируется завершить до конца 2018 года: новые очереди «Логопарка Троицкий» общей площадью 10 тыс. кв. м, вторая и третья очереди индустриального парка «Ладога» общей площадью 12,6 тыс. кв. м каждая. Всего к концу 2018 года в Ленинградской области планируется ввести 151 тыс. кв. м качественных производственно-складских площадей, что существенно превышает показатель 2017 года — 87 тыс. кв. м, ставший наименьшим за последние несколько лет, говорит господин Афанасьев. ■

**ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ**


ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

# «МЫ ПОМОГАЕМ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ РЕШАТЬ СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ»

**КАК БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ МЕЖДУ ПЛОЩАДКОЙ В ПРОМЗОНЕ В ПЕТЕРБУРГЕ И ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКОМ В ЛЕНОБЛАСТИ, ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РАБОТА В ДВУХ РЕГИОНАХ И ЗАЧЕМ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ БЕСПЛАТНО ПОМОГАТЬ СВОИМ РЕЗИДЕНТАМ С СОГЛАСОВАНИЯМИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ВЛАДЕ ГАСНИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МАКСИМ СОБОЛЕВ. КОМПАНИЯ РАЗВИВАЕТ СОБСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК GREENSTATE В ПРОМЗОНЕ ГОРЕЛОВО.**

**BUSINESS GUIDE:** Кто ваши резиденты? Как компании решают, что им нужна площадка в индустриальном парке?

**МАКСИМ СОБОЛЕВ:** Есть два типа клиентов. Первые — это компании, которых не устраивают старые производственные мощности в городе: технологически им удобнее развивать свое производство на новой площадке или они не хотят вкладывать деньги в обустройство арендованной территории. Чаще всего это небольшие российские компании, чьи производства находятся в сером поясе в городе. Кое-как его начинают развивать, но становится понятно, что в перспективе на его месте будет экономически более выгодное жилье, торговые или бизнес-центры. Поэтому компании понимают, что в перспективе им нужно будет переезжать — и ищут новую площадку в индустриальном парке. Вторые — это компании, которые создают новое производство в России. Так, например, в нашем индустриальном парке появилось совместное предприятие Siemens и «Силовых машин». А Tikkurila планирует создать у нас единое производство красок на органической основе: у компании появилась потребность объединить свои разрозненные площадки. Так они пришли к необходимости переезда в индустриальный парк.

**BG:** Как долго компании принимают решения о покупке площадки у вас?

**М. С.:** Самая быстрая сделка у нас заняла четыре месяца с момента обращения компании на нашем сайте до подписания договора. Компаний, которые решили и так быстро купили участок, мало. Обычно переговоры идут от года до трех. В основном это иностранный бизнес, они долго изучают ситуацию, анализируют все риски, изобретают механизмы по их хеджированию. Бывает, что компания обращается к нам, узнает цены и условия. Ей кажется, что это дорого, что на рынке полно дешевых предложений. Начинают изучать их — и через год возвращаются к нам, потому что понимают: там, где недорого, им нужно будет потратить столько же, если не больше, чтобы наладить всю инженерную сеть. В таком случае девелопмент собственными силами не стоит вложений, тем более что занять этот процесс может от полугода до полутора-двух лет.

**BG:** В Greenstate обязательно сразу покупать землю?

**М. С.:** Как правило, мы сначала продаем участок, потом компания занимается изысканиями, проектированием и строительством. Но есть и новая схема: мы сдаем участок в аренду на время изысканий и проектирования, а когда компания получает разрешение на строительство, она его выкупает.

**BG:** Это более спокойный вариант для бизнеса?

**М. С.:** Да, это снимает риски: компания не волнуется, сможет ли разместить нужное им производство на участке, за который уже заплачены деньги. Хотя на самом деле в индустриальном парке минимальны риски того, что бизнес не сможет построить свой объект. У нас сейчас 17 резидентов и шесть действующих предприятий, крупнейшие из них — это Siemens, мясоперерабатывающий завод «Атрия», логистический центр «Гориго», который принадлежит Raven Russia. Первые компании начали работать у нас с 2008 года — и это дополнительное свидетельство того, что риски не построить в индустриальном парке то, что нужно компании, минимальны. Конечно, у всех производств есть свои технологические особенности, но мы можем учесть все потребности. Например, сейчас мы активно помогаем Tikkurila получить все необходимые согласования для размещения их предприятия у нас в парке.

**BG:** Вы помогаете своим резидентам с согласованиями?

**М. С.:** Да. Крупные компании нанимают квалифицированных технических и юридических консультантов, но те, как правило, применяют общий подход и зачастую опускают нюансы, которые мы уже прошли. Например, работая над согласованиями площадки для производства Siemens, мы подготовили исчерпывающий пакет градостроительных и технических документов, поэтому для Tikkurila процесс согласований идет быстрее.

Законодательство имеет свои лакуны, нет готовых ответов о том, как стыковать нормативные акты разных лет, этого не знают и муниципальные власти — поэтому решения мы ищем вместе. Мы помогаем нашим резидентам решать эти сложные вопросы. Вне рамок индустриального парка из-за таких коллизий в согласованиях проекты могут быть заморожены или встать минимум на полгода-год.

**BG:** Это платная помощь для ваших резидентов?

**М. С.:** Нет.

**BG:** И они получают такую поддержку от индустриального парка пожизненно?

**М. С.:** Она нужна на стадии согласования, проектирования и строительства. Мы помогаем нашим клиентам разбираться с муниципальными властями, при необходимости решать вопросы на уровне городского поселения, муниципального района, администрации Ленинградской области, взаимодействовать с поставщиками коммунальных услуг. Даже большие профессионалы в крупных компаниях, которые реализовали уже не один проект, могут не знать моментов, которые в этом конкретно случае принципиальны. В управляющей компании индустриального парка два больших подразделения: специалисты девелоперского подразделения помогают резидентам с градостроительной подготовкой, а техническое подразделение занимается эксплуатацией сетей.

**BG:** В чем для бизнеса разница — быть резидентом индустриального парка или арендовать площадку в промзоне?

**М. С.:** В индустриальном парке есть единая управляющая компания, которая отвечает за всю его территорию и все его сети. Промзоны формировались годами, еще в советское время — поэтому у них нет единого собственника, который следит за состоянием площадки в целом. Когда там случаются проблемы на сетях монополиста, уходит много времени, чтобы разобраться, кто отвечает за этот участок и кто должен решать вопрос.

А еще в индустриальном парке компания может выбрать себе участок, подходящий именно для ее нужд. В промзонах приходится подстраиваться под сложившиеся условия.

**BG:** Greenstate находится в Ленинградской области, но понятно, что вы взаимодействуете с Петербургом. Есть разница в работе с двумя регионами, с их властями?

**М. С.:** Разница есть. Проблема города — в том, что в нем все слишком зарегулировано. В Петербурге очень много умных людей, но они придумали слишком много законов, которые сложно состыковать один с другим. И это приводит к тому, что все решения, особенно нестандартные, принимаются очень долго. С Ленинградской областью в этом смысле проще — там не меньше умных людей, но там проще законодательство, меньше законодательных актов — и поэтому проще найти концы, понять, кто за что отвечает.

**BG:** А ваши резиденты платят налоги в Петербурге или Ленобласти?

**М. С.:** По-разному. Но, например, наши крупнейшие клиенты Siemens и «Атрия» — в Ленобласти, и они получают налоговые льготы в соответствии с их объемом инвестиций.

И сам YIT платит часть налогов в Ленобласти — в прошлом году это было больше 250 млн рублей. Это стоимость небольшого инвестпроекта по строительству производственно-складского комплекса площадью 5000 кв. м.

**BG:** А со стороны петербургских чиновников нет «ревности», что вы выводите из города промышленность в соседний регион? Что-то вроде: «Мы вам мешать не будем, но и помогать тоже».

**М. С.:** Нет, проблем никаких нет. С Петербургом мы мало связаны: мы работаем с городскими монополистами, но им все равно, куда вести воду или электричество. Главное, чтобы инфраструктура соответствовала требованиям поставщиков коммунальных услуг и чтобы мы платили деньги. Со стороны петербургского комитета по промышленной политике и инновациям была риторика о том, что не стоит городские предприятия выводить из города. Но это покажет время.

Если предприятие не работает, какой смысл держать его в Петербурге? Это негативно влияет на городскую среду и не дает возможности развития.

Промплощадки в городе, в основном, это советская застройка. Сейчас другая экономика, другая реальность. Понятно, что надо соблюдать баланс развития территорий, но при этом не надо и душить это развитие.

**BG:** А YIT планирует создавать в России еще индустриальные парки?

**М. С.:** Пока нет. Наш приоритет — развитие Greenstate: в нем есть еще 27 га свободных участков. После объединения с «Лемминкяйнен» в YIT появился еще один индустриальный парк — в Калуге. На нынешнем уровне развития российской промышленности двух индустриальных парков нашей компании достаточно. ■

# ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ УКРУПНЯЮТСЯ

**ПРЕДПРИЯТИЯМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ РАБОТАТЬ. РЕАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НАРАЩИВАНИЯ ОБОРОТОВ ИМЕЮТ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ХОЛДИНГИ. МЕЛКИЕ ЖЕ КОМПАНИИ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ БАНКРОТСТВА, ДОЛЖНЫ ПОЙТИ НА УКРУПНЕНИЕ.** АГАТА МАРИНИНА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**ДАННЫЕ ОБЛАСТНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ О ТОМ, ЧТО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ОБЪЕМЫ ЗАГОТОВКИ ДРЕВЕСИНЫ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СОКРАТИЛИСЬ НА 23%, С 6,4 МЛН ДО 4,9 МЛН КУБ. М, А ЗА МИНУВШИЙ ГОД ЗАГОТОВКА УМЕНЬШИЛАСЬ НА 11%**

Данные областного правительства свидетельствуют о том, что за последние два года объемы заготовки древесины в Ленинградской области сократились на 23%, с 6,4 млн до 4,9 млн куб. м, а за минувший год заготовка уменьшилась на 11%, с 5,5 млн до 4,9 млн куб. м леса. Помешал удерживать планку по объемам целый ряд факторов, среди которых и неудачные погодные условия, и временный запрет на санитарные вырубки. Участники рынка полагают, что объем заготовки будет снижаться и в дальнейшем, что в конечном итоге приведет к дефициту сырья.

«Снижение заготовки — неоспоримый факт, который, конечно, негативно отражается на отрасли. Объем потенциальной переработки лесопромышленными предприятиями Ленинградской области составляет около 8 млн кубометров, что почти соответствует расчетной лесосеке в регионе. Перерабатывающие компании выходят из ситуации, закупая сырье в других субъектах. От этого, конечно, возрастают затраты на логистику»,— отмечает председатель правления Союза лесопромышленников Ленобласти Юрий Орлов.

Наиболее удачные для заготовки участки лесного фонда уже давно находятся в аренде. И, по мнению, игроков отрасли, властям необходимо определить перспективные неосвоенные участки леса. Такие участки должны быть определены лесным планом. Именно этот документ регламентирует возможные объемы вырубки и процесс заготовки древесины. Однако действующий заканчивается в конце этого года, а нового пока не разработано. По словам Юрия Орлова, в настоящее время все необходимые конкурсы и процедуры по разработке нового лесного плана проведены. «Есть все основания полагать, что заявленные сроки будут соблюдены и новый лесной план начнет действовать с начала следующего года»,— отмечает он.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов говорит, что дальнейшая ситуация будет зависеть от нескольких факторов. Во-первых, от ситуации в экономике в целом и лесной отрасли в частности, от готовности властей поддерживать ее и дальше, причем с уклоном в переработку, как было решено несколько лет назад, а не на вывоз круглого леса из страны. Вторым важным фактором является отношение общества к лесозаготовительной деятельности. «Ленинградская область является развитым регионом с множеством населенных пунктов, мест отдыха, транспортными коридорами, промышленными предприятиями. Все это приводит к значительной нагрузке на окружающую среду, а вопросам экологии в последние годы в стране уделяется все больше внимания. Все вышесказанное вместе будет оказывать значительное давление на лесную отрасль региона, что вряд ли позволит значительно увеличить заготовку леса в ближайшие годы»,— отмечает Дмитрий Баранов. Тем не менее, по его мнению, увеличение заготовки леса в области все же возможно, что, в первую очередь, связано с состоянием экономики, увеличением потребности в данном сырье как у зарубежных потребителей, так и у отечественных изготовителей различной продукции из дерева.

**БОЛЬШАЯ РЫБА** В существующих условиях перспективы есть только у тех компаний, которые имеют собственную сырьевую базу, отмечают участники рынка. Так, одна из крупнейших — Runko Group (объединяет предприятия лесозаготовительного и лесоперерабатывающего комплекса) — стремится к переработке собственной древесины. Сейчас объем переработанной продукции составляет 10% от собственной заготовки компании, в ближайшее время планируется довести этот показатель до 50%.

По словам руководителя Runko Group Александра Ошкаева, сейчас бизнесу крайне важно иметь подушку безопасности и стараться правильно прогнозировать ситуацию. «Когда в 2015 году все иностранные компании, а таковыми являются все крупные игроки, стали пристально следить за наличием сертификации, мы получили весомое конкурентное преимущество, потому что с 2012 года уже работали по такой схеме»,— вспоминает он. Кроме того, по его словам, компания сейчас видит для себя перспективы в сегменте глубокой переработки древесины. В ближайших планах — запуск нового предприятия по производству осинового и березового шпона в поселке Мга Ленинградской области. По итогам 2017 года общий объем производства Runko Group вырос на 4,5% и составил 909 млн рублей, из них производство круглого леса составило 809 млн рублей, пиломатериалов — 85 млн рублей, дров — 15 млн рублей.

«Мелким компаниям действительно становится все тяжелее работать. Риски, в том числе связанные с сезонностью, сертификацией, растущими логистическими затратами, высоки. Малый и средний бизнес не имеет необходимой подушки безопасности, и в итоге разоряется или укрупняется»,— говорит Александр Ошкаев. По мнению Юрия Орлова, тенденция к укрупнению бизнеса в лесной отрасли полностью соответствует заявленному курсу властей. «Предприятиям лесопромышленного комплекса необходимо инвестировать в строительство лесных дорог, некоммерческие рубки при переходе на интенсивную модель ведения лесного хозяйства, лесовосстановление. Это дополнительные затраты, которые могут себе позволить только крупные игроки»,— подчеркивает он.

Ударило по небольшим компаниям и увеличение на 44% ставки арендной платы за лес. «Повышение ставки ощутимо повлияло на мелкий и средний бизнес. Согласно Лесному кодексу, предприятия должны платить аренду в полном размере, несмотря на выполнение плановых объемов производства. Меньше всего негативных последствий от увеличения ставок ощущают крупные холдинги, которые могут себе позволить уменьшение прибыли на конечную продукцию»,— рассказывает Юрий Орлов.

В конце прошлого года стало известно, что Российский экспортный центр готов выделить 3 млрд рублей на поддержку производителей, которые работают на экспорт. Тем, кто занимается глубокой переработкой, помогут сертифицировать товар и возместят 80% затрат на его транспортировку. Ключевыми экспортными рынками для российских предприятий являются Китай, Индия, Южная Корея и Япония. Александр Ошкаев говорит, что основные импортеры компании — Китай (50%), а также Великобритания, Латвия, Литва, Эстония, Чехия. В 2017 году объемы поставок на экспорт компании выросли на 15%. В результате доля экспорта составила 15%. В структуре экспортных поставок 48% занимают пиломатериалы, 30% — круглый лес, остальной объем приходится на продажу дров. Основной объем продукции нового предприятия во Мге (осинового и березового шпона) также планируется направлять на экспорт. Приоритетные страны-импортеры — Китай, Германия, Турция, Польша.

**ОПЕРАТОР ВОЗЬМЕТ НА СЕБЯ** Отдельный вопрос, заботящий арендаторов лесных наделов,— несанкционированные свалки. Речь идет, как правило, о бытовых отходах, которые бесконтрольно оседают в лесах и на обочинах дорог. Сложившаяся практика сводится к тому, что через суды арендаторов лесных участков принуждают очищать территорию. «Однако у нас нет права убирать или вывозить мусор. Для этого мы должны доказать свою причастность к нему. Таким образом нас в какой-то степени толкают на нарушение действующих норм. Мы обратились с письмом в прокуратуру для разъяснения данной ситуации»,— отмечают в Runko Group.

Разрешить неоднозначную ситуацию может появление в регионе областного оператора по обращению с отходами. Таковым недавно было выбрано АО «Управляющая компания по обращению с отходами». Оператор будет уполномочен осуществлять деятельность по сбору, транспортировке, утилизации и размещению твердых коммунальных отходов на всей территории Ленинградской области. В первое время финансирование организации будет осуществляться в том числе с участием бюджетных средств, однако в планах — переход на окупаемость. ■

# АГРЕССИВНЫЙ ЛИЗИНГ

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛИЗИНГА ПРОДОЛЖАЕТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ РОСТ. НА ЭТО ВЛИЯЮТ И ОБЩЕЕ ПОВЫШЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ЛИЗИНГОВЫМ СХЕМАМ, И МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ, И НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ЛИЗИНГОВОЙ СФЕРЕ. СПРОСОМ ТРАДИЦИОННО ПОЛЬЗУЕТСЯ АВТОЛИЗИНГ, А ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНЫХ КОНТРАКТОВ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАЧАСТУЮ ОКАЗЫВАЕТСЯ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМ, ЧЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТА. ЭКСПЕРТЫ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ ИМЕЕТ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, А ПО УРОВНЮ ПРОНИКНОВЕНИЯ В СФЕРУ ПРОДАЖ ОН В ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖЕТ СРАВНЯТЬСЯ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН.** ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**ДОЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ СХЕМ В ПРОДАЖАХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2018 ГОДУ МОЖЕТ ДОСТИЧЬ 10%**

Участники рынка отмечают рост интереса к использованию лизинговых механизмов с начала года. По словам коммерческого директора компании «Балтийский лизинг» Владимира Наймарка, стоимость имущества, переданного компанией в лизинг за полгода, достигла 23 млрд рублей. Он обращает внимание на то, что с конца прошлого года началась активная работа с медицинскими учреждениями, поскольку лизинг медтехники стал для них более доступным: благодаря корректировкам в налоговом законодательстве лизинговые платежи клиентов, приобретающих медицинскую технику, не облагаются НДС.

По результатам 2018 года можно будет увидеть значительный рост этого сегмента лизинга, соглашается с ним коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков: «Барьер снят, у клиентов появился новый инструмент приобретения медицинского оборудования». За первое полугодие 2018 года рост объемов продаж «Интерлизинга» составил 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а рост количества заключенных сделок составил 45%. «Фактически и в 2018 году продолжается начавшийся в 2017 году агрессивный рост рынка лизинга в РФ»,— говорит эксперт.

В Петербурге и Ленинградской области в первом полугодии 2018 года основные потребности в лизинге были связаны с двумя направлениями, указывает он: инфраструктурное строительство и обрабатывающая промышленность. Существенные объемы закупок производили петербургские дорожно-строительные компании, которые в преддверии ЧМ-2018 активно приводили в порядок дороги города. Традиционно большой объем приобретаемого в лизинг производственного оборудования пришелся на промышленный сектор Петербурга, изготавливающий продукцию для предприятий судостроения и оборонно-промышленного комплекса.

**АВТОМОБИЛЬНАЯ ДОЛЯ** Генеральный директор специализирующейся на автолизинге компании «Европлан» Александр Михайлов отмечает, что компания ориентируется на разных корпоративных клиентов, которые приобретают автомобили в соответствии с потребностями их бизнеса. Так, есть грузоперевозчики, покупающие грузовую технику, есть автопарки, приобретающие в больших количествах LCV и легковые авто, при этом последние две категории пользуются спросом у малого бизнеса.

«Рынок автолизинга продолжает рост: его доля на лизинговом рынке выросла с 2010 года к концу 2017 года более чем в два раза. Доля продаж легковых автомобилей в лизинг, по нашим прогнозам, составит 10% в 2018 году»,— говорит он. Среди факторов, за счет которых растет доля автолизинга, гендиректор «Европлана» называет различные новые продукты: операционный лизинг, лизинг для физических лиц, финансирование такси и каршеринга.

Он указывает и на различные госпрограммы субсидирования лизинга автотранспорта, которые поддерживает компания. Например, для юридических лиц действует субсидирование дорожно-строительной и коммунальной техники и классическая программа льготного лизинга (действует только для автобусов), которая заключается в предоставлении единовременной скидки до 10% от стоимости техники за счет уменьшения авансового платежа.

«Ценность госпрограмм — в том, что они адресные, субсидия идет конечным пользователям техники. Но так как они работают сразу на несколько сегментов: автопроизводителей, потребителей техники и лизинговые компании,— в России растет популярность лизинга»,— добавляет Александр Михайлов.

**ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО ЛИЗИНГА** Говоря о структуре пользователей услугами лизинга, Владимир Наймарк указывает на то, что лизинговые сделки с физическими лицами в портфеле компании есть, но их процент год от года в основном стабилен, так как пока полномасштабному включению в работу этого сегмента клиентской базы препятствует налогообложение. «Однако мы не исключаем, что вскоре ситуация изменится, как это получилось с лизингом медицинской техники»,— уточняет он.

Объем лизинга для физических лиц по-прежнему мал — на протяжении нескольких лет он составляет не более 1% от всего рынка, отмечает Сергей Жарков. Развития этого направления не произойдет до тех пор, пока эта услуга не будет экономически целесообразна, либо пока предоставленный продукт не станет кардинально отличаться от кредитования, считает он. Сейчас основная доля физических лиц, которые пользуются автолизингом, это те, кто по каким-либо причинам не могут воспользоваться автокредитованием, в том числе госслужащие, не желающие получать имущество в собственность (и, соответственно, декларировать). Тем не менее, отмечает представитель «Интерлизинга», перспективы развития направления есть: этому способствует глобальная тенденция перехода к экономике совместного потребления.

В настоящее время лизинг для физических лиц оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не терзаться мыслями о том, сколько он будет стоить по объявлениям через три года, как бы его побыстрее выкупить, как самому продать, говорит Александр Михайлов. Выбирая лизинг, владелец получает автомобиль уже зарегистрированным в ГИБДД, не несет риска остаточной стоимости, а в процессе его использования получает автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании со скидками. Кроме того, ряд крупных лизинговых компаний могут взять на себя уплату транспортного налога.

«Мы возлагаем определенную надежду на лизинг для физических лиц. Положительно повлиять на этот сегмент способна коррекция налогообложения в части расчета НДС по сделкам лизинга, благодаря чему лизинг для физлиц станет доступным способом приобретения авто для миллионов покупателей по всей стране»,— отмечает руководитель «Европлана».

**ДОГНАТЬ ЕВРОПУ** Сравнивая российский рынок лизинга с аналогичными рынками европейских стран, коммерческий директор «Балтийского лизинга» обращает внимание на то, что, во-первых, в Европе лизинг значительно дешевле, во-вторых, там лизинг с набором услуг — уже давно на пике популярности, а российский рынок к этой парадигме только начал приходить. Однако в этом тоже есть свои преимущества, считает он: сейчас можно опираться на опыт западных компаний, которые раньше российских стали продвигать этот продукт на рынок. «Я уверен, что в России лизинг имеет огромные перспективы по уровню проникновения в продажи. Надеюсь, что вскоре по этому показателю мы не будем уступать европейским коллегам»,— подчеркивает эксперт. ➔ 20

19 ➔ Сергей Жарков также выделяет несколько отличий между рынками лизинга России и Европы. «Во-первых, у нас разная структура. Наибольшую долю рынка лизинга Европы занимает легковой транспорт. В России — железнодорожный транспорт, а легковой — на четвертом месте после авиационного и грузового. Во-вторых, объемы рынка. В Западной Европе доля лизинга в инвестициях в основные фонды составляет 15–17%, в России — 8%. Это значит, что у нас есть еще значительный потенциал роста»,— говорит он.

В-третьих, добавляет господин Жарков, различается формат предоставления услуги: в Европе лизинг смещен в сторону аренды, оперативный лизинг занимает большую часть объемов рынка, тогда как в России доля оперативного лизинга до 2016 года колебалась в районе 10%. В 2017 году она выросла примерно до 20%, но практически весь объем — операционный лизинг вагонов и самолетов.

Лизинг среди других способов финансирования покупки автомобилей в России сейчас составляет 9%, причем 99% приходится на лизинг для юридических лиц, хотя в странах Восточной Европы более 20% автомобилей приобретается в лизинг, и значительная доля — физическими лицами, отмечает Александр Михайлов.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА** В 2018 году российский лизинговый рынок покажет рост, однако его темпы будут несколько ниже, чем в прошлом году, прогнозирует Владимир Наймарк. По итогам 2017 года объем нового бизнеса в целом по отрасли вырос на 48%, содействие этому во многом оказали программы господдержки от Минпромторга РФ, а также возросший спрос в сегментах автотранспорта и железнодорожной техники. В текущем году влияние на рынок будут оказывать те же факторы. В целом же прогноз «Балтийского лизинга» на текущий год остался неизменным: компания ориентируется на прирост объемов нового бизнеса на уровне 20–25%.

Сейчас трудно точно прогнозировать цифры на 2018 год, но стоит ожидать прирост в диапазоне до 25%, отмечает Сергей Жарков. «При условии отсутствия серьезных внешних потрясений среднесрочный прогноз также положительный, и в перспективе еще трех лет я вижу, что у рынка есть потенциал роста, но, естественно, темпы роста будут замедляться»,— добавляет он.

На рост лизингового рынка, по его словам, будут оказывать влияние растущий тренд инвестиций в основные производственные фонды, программы господдержки, снижение возможностей бизнеса для покупки за собственные средства, снижение стоимости фондирования, повышение качества и доступности лизинговой услуги — все это факторы, оказывающие влияние. «На 2018 год рост портфеля компании запланирован на уровне 20%, и сейчас мы идем с небольшим опережением прогнозируемых показателей»,— говорит коммерческий директор «Интерлизинга». ■

# ОФИСЫ ПОКАЗАЛИ ТРИНАДЦАТИЛЕТНИЙ АНТИРЕКОРД

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДВА ОФИСНЫХ ЗДАНИЯ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 14 ТЫС. КВ. М, ПОСТРОЕННЫХ ДЛЯ СОБСТВЕННЫХ НУЖД И НЕ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ. ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНЫМ ПОЛУГОДОВЫМ ЗНАЧЕНИЕМ С 2005 ГОДА.** РОМАН РУСАКОВ

Нулевой прирост спекулятивного предложения привел к дальнейшему снижению уровня вакансии. По данным Maris, по состоянию на начало июля 2018 года в Петербурге свободно около 209,2 тыс. кв. м или 7,3% (–0,4 п. п. по отношению к итоговому показателю 2017 года). Управляющий партнер East Real Альберт Харченко подтверждает: «В первом полугодии размер вакансии продолжал снижаться, однако ввиду низких показателей поглощения уровень снижения был незначителен».

По данным Maris, объем чистого поглощения за шесть месяцев составил 31 тыс. кв. м, что является наименьшим полугодовым показателем за последние четыре года.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, говорит, что объем сделок за первые два квартала 2018 года составил около 40 тыс. кв. м, причиной тому — низкий объем предложения. «При этом стоит отметить, что текущий спрос переходит в состояние отложенного: либо до появления новых проектов, либо до высвобождения качественных офисных блоков»,— говорит господин Починщиков.

Тем не менее, на фоне вымывания с рынка дешевого предложения средневзвешенная арендная ставка в офисных зданиях класса А выросла на 4,4% по сравнению с декабрем 2017 года и составила 1905 руб./кв. м в месяц, включая НДС и операционные расходы. Арендная ставка в зданиях класса В не изменилась и осталась на уровне итогового показателя 2017 года — 1210 руб./кв. м месяц, говорят эксперты компании Maris.

Игорь Темнышев, директор департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, говорит, что по итогам первого полугодия в секторе существующих объектов коммерческой недвижимости офисный сегмент занял второе место по объему вложенных



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**ТЕКУЩИЙ СПРОС НА ОФИСНОМ РЫНКЕ ПЕРЕХОДИТ В СОСТОЯНИЕ ОТЛОЖЕННОГО: ЛИБО ДО ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЛИБО ДО ВЫСВОБОЖДЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ БЛОКОВ**

средств после торгового сегмента. Он привлек $74 млн или 26% объема инвестиций. При этом целью вложений на рынке офисов в равной степени выступали как активы под собственные нужды, так и бизнес-центры, купленные с целью получения арендного дохода. Крупнейшим приобретением для собственных нужд в первом полугодии стала покупка МФК Lotos Tower компанией JetBrains, а ярким примером инвестиционной сделки — приобретение компанией «Приморское объединение» под реконструкцию и дальнейшую сдачу в аренду особняка на Большой Морской, 28/13, считает господин Темнышев.

Основной спрос продолжали формировать компании IT-сектора. Отмечается активизация спроса со стороны компаний финансовой сферы, говорят эксперты Maris.

«За последние пять лет представители ИТ-сферы арендовали в Северной столице более 180 тыс. кв. м качественных офисных площадей, а доля ИТ в структуре сделок выросла на 27 п. п., составив рекордные 42%. По данным Colliers International, ИТ-кластер в перспективе пяти лет будет выступать крупнейшим арендатором офисной недвижимости и одним из ключевых драйверов рынка»,— говорит господин Темнышев.

Иван Починщиков подсчитал, что сегодня объем качественного предложения на рынке офисной недвижимости остается на уровне 2,6 млн кв. м.

«Географическая структура предложения сохранилась — лидируют Центральный, Московский и Петроградский районы. В структуре классности основную долю занимают объекты класса В и В+ с показателем в 56%, а 44% приходится на объекты класса А. В данной ситуации структура предложения по классу офисных центров остается неизменной»,— говорит господин Починщиков.

С конца прошлого года игроки рынка продолжают корректировать планы вывода новых проектов. Если в начале 2017 года девелоперы анонсировали ряд проектов суммарной площадью в 200 тыс. кв. м по итогам 2018 года, то на сегодняшний день в активной фазе строительства находится около 65 тыс. кв. м качественной офисной недвижимости. «Мы ожидаем, что заявленные объекты выйдут на рынок с показателем заполняемости в 80–90%»,— полагает господин Починщиков.

Впрочем, Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, напоминает, что в 2018 году намечен ввод «Лахта Центра», который способен серьезно изменить картину ввода офисных помещений.

Если считать небоскреб, то объем ввода офисных площадей в Санкт-Петербурге 2018 году может составить 267 тыс. кв. м. Впервые в истории рынка он может оказаться выше московского, где заявлено всего 250 тыс. кв. м. «При этом ввод первой очереди „Лахта Центра“ не повлияет на объем свободных офисов в городе, поскольку потребности „Газпрома“ существенно превышают ее площадь»,— полагает господин Фадеев.

«По нашей оценке, текущее состояние рынка развитие может пойти по нескольким сценариям. Первый — девелоперы будут ориентироваться на проекты built-to-suit, учитывая изначально требования арендаторов. Собственники объектов класса С задумаются о переформатировании и реновации БЦ в сторону повышения классности. Темпы реновации промышленных зданий и площадок могут возрасти в перспективных локациях, пригодных для размещения качественных офисных центров»,— рассуждает господин Починщиков. ■

# НАЖАТЬ НА АКСЕЛЕРАТОР

**В ПЕТЕРБУРГЕ СЛОЖИЛАСЬ УНИКАЛЬНАЯ СРЕДА ДЛЯ ЗАПУСКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. В ГОРОДЕ РАСПОЛОЖЕНЫ ВЕДУЩИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ВУЗЫ, СУЩЕСТВУЕТ РАЗВИТАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. ЗДЕСЬ СОСРЕДОТОЧЕНО БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ — УЧАСТНИЦ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ. СЕГОДНЯ АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ СТАРТАПЫ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОТОРЫХ НАПРАВЛЕНА НА СОЗДАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОДУКТОВ, РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ. НО ИМ ТРЕБУЕТСЯ ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКА.** ДЕНИС КОЖИН, ДАРЬЯ БУЛАТОВА

На сегодняшний день особой популярностью в стартап-среде пользуются искусственный интеллект, дополненная реальность, приложения, криптовалюты, блокчейн и любые интернет-инновации.

Стартапы не обязательно представляют IT-сферу, но это одна из наиболее привлекательных сейчас для них отраслей, здесь находят отражение все современные технологичные веяния и тренды — так, в последнее время выросло число стартапов в сфере блокчейн. IT-отрасль, в свою очередь, как наиболее динамично растущий кластер, помимо поддержки государства остро нуждается также в специалистах и пространстве для развития бизнеса.

Мария Казина, руководитель коворкинга «GrowUp», говорит, что у тех проектов, что известны в городе, общей чертой становится IT-интерфейс, но сам бизнес чаще связан с работой офлайн. Топовые позиции все еще занимают блокчейн-проекты, остальные сферы развиваются в одном темпе, хотя, например, в медицине тоже есть свои лидеры — стоматология.

«Для города интересно развитие сервисов услуг. Стартапы выводят бытовые и другие услуги на новый технологический уровень, что повышает комфортность проживания для жителей города. Такие стартапы проще по внедрению и востребованы горожанами. К примеру, шиномонтаж по запросу или прачечные, которые забирают с утра грязную одежду, а вечером привозят чистую. Есть отдельный вид стартапов — научные. Эндаумент-фонд СПбГУ проводит ежегодный конкурс Start-up среди студентов и аспирантов университета, чтобы совместить научные разработки с бизнес-мышлением. Эти проекты сложны и рассчитаны на будущее. Усилия фонда направлены на поддержку этих проектов»,— добавляет Евгений Пен, председатель совета директоров АО «Единый депозитарий результатов интеллектуальной деятельности» и глава эндаумент-фонда СПбГУ.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**СЕЙЧАС ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ РОССИИ СОСТОИТ В НЕВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКТА. ИДЕЙ МНОЖЕСТВО, МНОГИЕ ИЗ НИХ ПРОРЫВНЫЕ. НО БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ НЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ, НЕ СОЗДАЮТСЯ УСЛОВИЯ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОРЫВА**

**НЕВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ** «Сейчас одна из проблем России состоит в невозможности практической реализации продукта. Идей множество, многие из них прорывные. Но большинство из них не реализуются, не создаются условия для технологического прорыва. Нужно дальнейшее развитие идеи технопарка и создание технополисов, которые станут коммуникационной площадкой для формирования комплекса R&D, объединяющего процесс получения новых знаний с потенциалом опытного и мелкосерийного производства»,— рассуждает Борис Латкин, генеральный директор Rocket Group.

В этом направлении петербургскому бизнесу мог бы пригодиться опыт соседней Финляндии. «Мы часто принимаем у себя компании, которые заинтересованы в нашем регионе, хотят приехать и собрать здесь информацию для бизнеса. Мы предоставляем им объективную информацию для знакомства с системой, помогаем найти ключевых партнеров на первой стадии развития стартапа. Также рассказываем, как наладить связи с Business Finland, с отделом инновационного финансирования — то есть с ключевыми инструментами государственной поддержки финских компаний»,— говорит Мария Хартикайнен, старший бизнес-советник агентства развития столичного региона Хельсинки Helsinki Business Hub. По ее словам, для стартапов необходим softlanding — важно мягко и успешно помочь начать свой бизнес в Финляндии. Она указывает, что по количеству инвестиционных проектов Хельсинки занимает первое место по сравнению с другими скандинавскими странами. Прошлый год был очень успешен для финских стартапов: венчурные инвестиции составили €349 млн, а нынешний год выглядит еще более интересно»,— отмечает госпожа Хартикайнен.

В Санкт-Петербурге находится множество стартап-акселераторов, самый известный — венчурный фонд iDeal Machine. В Северной столице проводится множество стартап-конференций: SPB STARTUP DAY, а также проект «Петербургский стартап», проводимый при поддержке городской администрации.

**ПОМОЩЬ МЕРОПРИЯТИЯМИ** Лев Кузнецов, директор СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства», говорит, что поддержка стартапов на уровне администрации города выражается, в первую очередь, в реализации различных мероприятий, проектов и конкурсов, направленных на развитие стартап-инициатив. «Среди таких проектов можно выделить Ежегодный фестиваль перспективных проектов и Акселератор СПб ГБУ „ЦРПП“, которые были запущены при организационной поддержке комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга на базе „Центра развития и поддержки предпринимательства“»,— говорит он.

Господин Кузнецов говорит, что Акселератор СПб ГБУ «ЦРПП» представляет собой бесплатную обучающую программу правительства Санкт-Петербурга по ускоренному развитию проектов начинающих предпринимателей через обучение, наставничество, консультационную поддержку и подготовку к выходу на инвестиционную сессию. Акселератор 2018 года проводится в два этапа на основании соответствия проектов одному из рынков Национальной технологической инициативы.

Фестиваль перспективных проектов является единой площадкой для проектов начинающего предпринимательства, поиска стартового капитала или средств на развитие бизнеса с последующим направлением их в профильные организации инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. В Ежегодном фестивале перспективных проектов могут принимать участие все петербургские стартапы, независимо от сферы деятельности или степени развития.

Господин Кузнецов рассказал, что 1 июня СПб ГБУ «ЦРПП» запустил услугу по бесплатной разработке сайтов для начинающих предпринимателей. Всего планируется разработать 100 сайтов, на сегодня подано 125 заявок, 53 — одобрены. Прием заявок продолжается.

«Одной из платформ для взаимодействия между стартапами и ведущими российскими и международными компаниями является корпоративный акселератор GenerationS под эгидой PBK, который связывает корпорации со стартапами. Подобного рода поддержку также оказывают различные сообщества бизнес-ангелов, среди которых Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов (СОБА). Она помогает предпринимателям развивать проекты от бизнес-идеи до выхода на международный рынок за счет привлечения инвестиций, обучения и консультаций владельцев компаний. Инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития предоставляет Фонд развития интернет-инициатив, который также помогает командам развивать свой бизнес за счет осуществления различных акселерационных и обучающих программ для стартапов»,— говорит господин Кузнецов.

По состоянию на май 2018 года, ФРИИ инвестировал 3,2 млрд рублей в 367 стартапов, при этом 600 млн рублей из них — в 39 компаний из Петербурга, как сообщает пресс-служба Фонда. В частности, финансирование получили петербургские компании Stafory («Робот Вера»), «Синтека.Комплектация» и Docs In Box. «Робот Вера» — искусственный интеллект для подбора сотрудников, который работает более чем с 200 корпораций. Осенью 2017 года проект стал первым российским стартапом, выигравшим конкурс на конференции HR TechWorld 2017, которая проходит в Амстердаме. Сервисом Docs In Box пользуются более 2 тыс. ресторанов и кафе по всей России для автоматизации документооборота с поставщиками. Онлайн-система для строительных и производственных компаний «Синтека. Комплектация», позволяющая избежать потери документов и избавиться от просроченных заявок и превышенных лимитов, сокращает число ошибок в отделах снабжения.

**ПОТРЕБРЫНОК ВПЕРЕДИ** Сегодня наибольшей популярностью среди стартап-команд пользуются сферы потребительского рынка. Так, в 2017 году на участие в Акселерационной программе ЦРПП было подано 203 заявки по проектам в сфере IT-технологий, легкой и пищевой промышленности, образования, гостеприимства, общественного питания, ритейла. Среди более 80 участников Акселератора особенно популярными были интернет-проекты, а также проекты в сфере образования и общественного питания. В 2018 году Акселератор ЦРПП сфокусирован на высокотехнологичных проектах, которые должны соответствовать семи рынкам Национальной технологической инициативы: CreativeNet, TechNet, EnergyNet, SafeNet, HealthNet, FoodNet, NeuroNet. В связи с узкой направленностью Акселератора на участие в программе было подано около 130 заявок. → 22

21 ➔ Для сравнения: в 2018 году на участие в Фестивале перспективных проектов было подано 542 заявки, из них 123 заявки (22%) — в сферах промышленности и производства, 116 заявок (21%) — в сфере услуг, 95 заявок (17%) — в сфере IT-технологий, что подтверждает высокий уровень популярности именно сферы потребительского рынка.

Что касается наиболее интересных для стартапов отраслей высоких технологий, то в топ-3 по популярности вошли Creative Net (49% проектов Акселератора первого набора), Tech Net (39% проектов Акселератора первого набора) и Health Net (62% проектов Акселератора второго набора).

Господин Кузнецов полагает, что активному развитию стартапов способствует наличие в регионе различных акселерационных программ и бизнес-инкубаторов, целью которых является повышение квалификации инициативных команд, а также увеличение выживаемости и инвестпригодности стартапов. Так, бизнес-инкубаторы создают условия для развития проектов до финансово-устойчивых бизнесов за счет консалтинга, экспертной поддержки, предоставления офисных и производственных площадей. В рамках акселерационных программ стартапы получают не только новые знания по разным темам (по бизнес-моделированию, продажам, финансам и так далее), но также имеют возможность получить финансовую и экспертную поддержку, приобрести новых партнеров и наставников.

«Несомненно, для успешного развития стартапов важна поддержка правительства. Она может выражаться в запуске различных конкурсов и программ поддержки, например, в виде предоставления субсидий или грантов бизнес-проектам определенных отраслей. Эта поддержка может также осуществляться путем взаимодействия проектов с российскими научными центрами, вузами, предприятиями и организациями»,— уверен директор ЦРПП.

Анна Цфасман, основатель международной сети кофеен «Даблби», рассказывает: «Деловые ассоциации оказывают перспективным стартапам медийную поддержку и помощь в поиске инвесторов. Наиболее интересные отрасли для них — это IT-индустрия, туризм, медицина, легкая и пищевая промышленность, а также логистика и городское хозяйство».

Мария Казина отмечает, что помимо государственных программ помощи стартапам в городе есть и коммерческие проекты. «Так, например, Grow Up имеет двух основных партнеров — „Петербургский стартап“ и стартап-акселератор IDealMachine».

Евгений Пен полагает, что вводить единую политику в отношении стартапов нельзя. «Нужен индивидуальный подход, потому что у каждого стартапа запросы и направление развития особенные, только им присущие. После поддержки государством часто ужесточаются требования, появляется бюрократия, а творческий потенциал уменьшается»,— считает эксперт. Он также обращает внимание на то, что большая часть объединений и ассоциаций занимается тем, что пытаются стать посредниками между институтами развития и стартапами. Это приводит к размыванию ценности самого проекта.

Игорь Темнышев, директор департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, пессимистичен: «Вокруг много говорится о поддержке предпринимательства, действует комитет, деловые объединения, но государственную поддержку зачастую получает крупный бизнес, тогда как число новых молодых компаний сокращается. Происходит укрупнение бизнеса, а малые предприниматели уходят с рынка». ■

# ДВА ГОДА ДО НОВЫХ ОТКРЫТИЙ

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОБЪЕМ ВВОДА НОВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ БЫЛ ПРАКТИЧЕСКИ НЕЗАМЕТНЫМ ДЛЯ РЫНКА. КАК ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ДО КОНЦА ГОДА ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ТАКЖЕ НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ, РАВНО КАК НЕ СТОИТ ОЖИДАТЬ ИХ И В 2019 ГОДУ. В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ОЖИВЛЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ ВОЗМОЖНО В 2020 ГОДУ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ.** РОМАН РУСАКОВ

Во втором квартале на рынок Петербурга вышли три торговых центра общей площадью 19,2 тыс. кв. м. На ставки и на вакантность уже существующих торговых центров эти открытия никак не повлияли. Главные события на рынке торговли были сосредоточены в сегменте стрит-ритейла — в основном в центральных частях города.

Дарья Канева, заместитель директора департамента управления активами NAI Becar, говорит, что арендопригодная площадь ТЦ «Долгоозерный» составляет 10 тыс. кв. м, ТЦ «Парнас Сити» — 8 тыс. кв. м, нового корпуса ТВК «Гарден-Сити» — 1 тыс. кв. м. Она говорит, что за отчетный период существенных изменений в коммерческих условиях не произошло, индикатор заявленной арендной ставки для якорных арендаторов и операторов торговой галереи вырос на 0,2–0,3%. Вакансия же снизилась на 0,2 п. п. до 5,7% (уровень четвертого квартала 2014 года).

Среди крупнейших сделок на рынке торговой недвижимости она отмечает аренду веревочным парком «Высотный город» 2,5 тыс. кв. м в ТРК «Гранд Каньон».

«Всего в первом полугодии введено 61 тыс. кв. м торговых площадей,— подсчитала госпожа Канаева,— что в семь раз больше объема первого полугодия 2017 года. С конца 2017 года уровень вакансии вырос на 0,8 п. п. Средние арендные ставки продемонстрировали рост на 3%».

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга компании IPG. Estate, констатирует, что в сегменте торговой недвижимости продолжает снижаться девелоперская активность. «В первом полугодии девелоперы анонсировали развитие нескольких уже функционирующих проектов: вторая очередь „Жемчужной Плазы“ от SRV, «Варшавский экспресс» и „Заневский Каскад“ от „Адаманта“. Исходя из планов девелоперов, мы ожидаем прироста качественного предложения к 2020 году. В перспективе трех лет прирост может составить около 250 тыс. кв. м»,— говорит эксперт.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОТКРЫВАЛИСЬ РАЙОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ — НАПРИМЕР, «ДОЛГООЗЕРНЫЙ», ПЛОЩАДЬЮ 10 ТЫС. КВ. М**

Согласно данным Colliers International, по итогам первого полугодия, накануне чемпионата мира по футболу, общая вакантность помещений в сегменте стрит-ритейла на центральных торговых коридорах Петербурга снизилась с 6,5% до 6%, а самым популярным и в то же время самым динамичным по ротации торговым коридором выступил Старо-Невский проспект. С одной стороны, во втором квартале 2018 года он принял наибольшее число новых арендаторов (восемь), с другой — демонстрирует самые высокие как квартальные, так и годовые показатели по смене ритейлеров среди ключевых торговых улиц города. Всего же, по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году, объем пустующих торговых площадей на Старо-Невском проспекте сократился вдвое — с 8 до 4%.

Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International, отмечает: «С начала года доля свободных площадей в сегменте стрит-ритейла на центральных торговых коридорах города продолжает плавно сокращаться, чему послужили высокий туристический сезон вкупе с такими крупными событиями международного масштаба, как Санкт-Петербургский экономический форум и чемпионат мира по футболу. Мы ожидаем, что в будущем развитие на рынке стрит-ритейла продолжат сильные и качественные операторы, а более слабые игроки будут уменьшать свое присутствие, освобождая дорогу сетевым форматам».

Роман Стогов, коммерческий директор компании STEIT, считает, что основной тренд первого полугодия 2018 года в сегменте стрит-ритейла — повышение ротации. «В связи с общим снижением потребительского спроса в текущем году эта тенденция проявляется еще более активно, чем в прошлом. Кто-то закрывает бизнес, кто-то оптимизирует свои сети, меняет локацию. При этом число открытий на данный момент превосходит количество закрывающихся точек»,— говорит он.

Господин Стогов отмечает, что наибольшую активность в этот период проявляли продуктовые сети. С мая возобновили развитие в X5 Retail Group. «Они активно подбирали помещения для магазинов „Перекресток“ и „Пятерочка“, чтобы наверстать годовые планы»,— говорит эксперт. Господин Стогов также указывает на то, что после сделки с ВТБ сеть «Магнит» проявляет серьезную деловую активность по развитию. «На рынок Петербурга зашли несколько новых операторов, в частности „Вкусвилл“. Продолжается развитие более мелких форматов (например, сеть „Фермер“) и в более узких сегментах (специализированные мясные, хлебные магазины)»,— перечисляет он.

В 2018 году продуктовые сети стали еще более детально просчитывать экономические показатели арендуемых помещений. В результате в среднем по городу ставки аренды именно по продуктовым магазинам снизились. «При этом в целом по рынку мы, напротив, наблюдаем рост ставок на 4–5%»,— говорит господин Стогов.

Эксперты также констатируют, что на рынке заметно вырос спрос на покупку помещений. Она полагают, что на фоне снижения ставок по депозитам повышается интерес к инвестициям в коммерческую недвижимость как более доходному инструменту. Наиболее востребованы помещения с арендаторами. Зачастую федеральная или региональная сеть в качестве арендатора является одним из ключевых критериев покупки.

«Изменились экономические критерии подбора помещений. Если раньше инвесторы были готовы приобретать объекты с окупаемостью 10 лет, сейчас рассматривают и меньшую доходность — 12–14 лет в зависимости от помещения»,— говорит господин Стогов. ■

# УДЕРЖАТЬ ПОЗИЦИИ

**ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРИОД С ЯНВАРЯ ПО ИЮНЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА СОСТАВИЛ 104,7%. ОБ ЭТОМ СООБЩИЛИ В ПРЕСС-СЛУЖБЕ РЕГИОНА, ОТМЕТИВ, ЧТО ТОЛЬКО ЗА ИЮНЬ ИПП ЛЕНОБЛАСТИ СОСТАВИЛ 106%. РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ОБЕСПЕЧИЛ ПОВЫШЕНИЕ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПО РЕГИОНУ: ОНА СОСТАВЛЯЕТ 41,4 ТЫС. РУБЛЕЙ — НА 10% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЯНВАРЕ. КРОМЕ ТОГО, В РЕГИОНЕ ФИКСИРУЮТСЯ ВЫСОКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ЗА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД ВВЕЛИ УЖЕ 1,7 МЛН КВ. М ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.** ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Для сравнения, в Петербурге ИПП за аналогичный период составил 103,5%. Ленинградская область по итогам 2017 года вошла в топ-10 российских регионов по темпам прироста инвестиций в основной капитал: в прошлом году в экономику региона было вложено около 388 млрд рублей (в два с лишним раза больше, чем в 2016 году.— **BG**). При этом по Северо-Западному федеральному округу регион занял второе место, уступив только Ненецкому автономному округу. У субъекта есть хорошие шансы как минимум сохранить свои позиции по итогам формирования инвестиционной статистики за первое полугодие текущего года, хотя часть давно обсуждаемых крупных региональных инвестиционных проектов так и не обрела четких контуров.

В марте текущего года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление о создании новых территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в 19 моногородах страны, в число которых попало и расположенное на востоке области Пикалево.

Статус ТОСЭР позволит компаниям-резидентам, которые инвестируют в экономику моногорода, получить налоговые льготы и иные преференции. Правительство Ленобласти уже подписало рамочные соглашения с инвесторами о реализации ряда инвестиционных проектов в Пикалево: о строительстве тепличного комплекса по производству овощных культур, создании производства форменной одежды, швейного производства, фабрики по выпуску обоев, производства изделий для компании IKEA и производства по добыче песка.

Одним из самых крупных в данном ряду является проект тепличного комплекса «Пикалевский», который в 2018 года начал реализовывать агропромышленный холдинг «ЭКО-культура». Тепличное хозяйство должно разместиться на площади 60 га. Суммарные инвестиции в проект оцениваются в 20 млрд рублей, кредит на развитие производства агрохолдингу предоставит Россельхозбанк. Реализация проекта предусмотрена в три очереди — по 20 га теплиц каждая. Первую очередь инвестор собирается ввести в эксплуатацию до 2021 года. Объем инвестиций в нее превысит 5,8 млрд рублей. В год с 20 га планируется собирать около 12,6 млн кг томатов.

Согласно концепции развития моногорода, к 2030 году Пикалево полностью уйдет от «монозависимости», увеличив долю населения, занятого в малом и среднем бизнесе, до 60%. Дополнительно предполагается создать 1,8 тыс. высокопроизводительных рабочих мест, а в экономику города будет привлечено около 87 млрд рублей.

Кроме того, реализуются проекты модернизации работающих в Пикалево площадок. В частности, в феврале текущего года было объявлено о том, что холдинг «Евроцемент груп» вложит около 1 млрд рублей в техническое перевооружение предприятия по выпуску цемента. В течение 2018 года на заводе планируется построить замкнутый цикл помола цемента, увеличить объем производства, улучшить его качество, обновить инфраструктуру, автоматизировать технологический процесс и повысить энергоэффективность.

**УСЛУГИ НА ЭКСПОРТ** Стратегия развития экспортной деятельности в Ленобласти до 2025 года была утверждена в начале года губернатором региона Александром Дрозденко. Основная цель — сохранить имеющийся экспортный потенциал и найти новые рынки сбыта продукции. Согласно документу, в рамках первого этапа реализации стратегии в 2018 году объем несырьевого экспорта из региона должен вырасти на 15%, а к 2025 году — на 90% к уровню 2016 года. Общее количество экспортеров должно увеличиться вдвое, а число задействованных в экспортной деятельности малых и средних предприятий — вырасти с 10% до 80%.

Отдельное направление — экспорт транспортных и туристических услуг. Для этого планируется увеличивать мощности торговых портов области — Усть-Луги, Приморска, Выборга и Высоцка, а также развивать транспортные связи с другими регионами России посредством железнодорожного, автотранспортного и авиасообщения. Предполагается, что этому будет способствовать реализация проектов по созданию крупного складского логистического центра близ порта Усть-Луга, строительство терминала по перевалке минеральных удобрений и развитие паромного сообщения между Усть-Лугой, Балтийском и портами Германии.

Что касается туризма, то для привлечения иностранных гостей в области планируется развивать событийный туризм, разрабатывать международные туристские маршруты, внедрять систему tax-free и создавать сеть информационных центров для путешественников.

Компании Ленинградской области (всего около 500 экспортеров.— **BG**) каждый год отправляют на внешние рынки товары на общую сумму около $5 млрд. Среди крупнейших экспортеров — «Новатэк — Усть-Луга», Nokian Tyres, «Киришинефтеоргсинтез», «Фосфорит» и «Метахим». Определенный толчок развитию экспорта могут дать и соглашения, подписанные властями региона на Петербургском международном экономическом форуме в мае текущего года. Общая сумма соглашений составила около 50 млрд рублей, а среди подписантов были «Газпром нефть», ПТК, ТГК-1, X5 Retail Group, «Рока Рус» и «Почта Банк».

**КИТАЙСКИЙ СЛЕД** Тем не менее, несмотря на всю активность региональных властей в привлечении инвесторов, ряд крупных потенциальных проектов так и не продвинулся дальше намерений по их реализации. Один из них — аэропорт в поселке Сиверский Гатчинского района Ленобласти.

Вариантов использования бывшего военного аэродрома было несколько. Изначально планировалось, что площадку приспособят под обслуживание самолетов авиакомпаний-лоукостеров, однако власти региона встретили федеральное противодействие в лице Министерства транспорта РФ, которое ссылалось на соглашение с инвестором строительства нового терминала «Пулково».

Впрочем, ведомство поддержало альтернативный вариант развития проекта — не в качестве аэропорта для массовых лоукост-перевозок, а как площадку для малой авиации. «Совершенно очевидно, что этот аэропорт может работать как аэропорт малой авиации, аэропорт авиации общего назначения, санитарной авиации. Каких-то масштабных регулярных перевозок из этого аэропорта и развития его как аэропорта для регулярного авиасообщения мы в Министерстве транспорта не видим»,— отмечал уже бывший министр транспорта Максим Соколов.

Потенциальным инвестором проекта власти региона называли группу «Евросиб», однако в июле текущего года возможность создания аэропорта в Сиверском к 2023 году обсуждалась на встрече губернатора области с делегацией китайской провинции Хэнань. На встрече китайской стороне был представлен проект развития грузового терминала и аэропорта коммерческой авиации на основе имеющихся взлетно-посадочных полос, способных принимать даже самые большие в мире самолеты. Это вызвало предварительный интерес азиатских инвесторов. Но примут ли они в итоге решение об участии в проекте, будут ли как-то взаимодействовать с «Евросибом» и как в итоге будет выглядеть финальная концепция — неизвестно.




ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**НЕСМОТРЯ НА ВСЮ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТОРОВ, РЯД КРУПНЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ТАК И НЕ ПРОДВИНУЛСЯ ДАЛЬШЕ НАМЕРЕНИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ**

Сходная ситуация и с другим проектом — по строительству нового автозавода в регионе. Еще в 2016 году СМИ сообщали о том, что Guangzhou Automobile Group Motor Co. (GAC Motor, входит в GAC Group.— **BG**) рассматривает возможность строительства в Ленинградской области предприятия по производству легких коммерческих автомобилей (LCV). Мощность будущего производства, его точное местоположение, объем инвестиций и другие параметры проекта не уточнялись.

Сами власти Ленобласти (в лице заместителя председателя правительства региона Дмитрия Ялова.— **BG**) также говорили о возможности строительства завода одного из китайских автопроизводителей на территории региона. «С одним китайским автопроизводителем мы ведем переговоры. Но они очень неспешные. Пока не могу сказать, с кем»,— отмечал господин Ялов.

В качестве потенциальной площадки для размещения производства рассматривался индустриальный парк «Федоровское» в Тосненском районе Ленобласти. Глава GAC Motor Сонг Ву между тем сообщал, что компания ищет локального партнера для создания производства в РФ. По его словам, выпуск автомобилей в России может быть налажен в течение полутора лет с момента достижения договоренностей и определения площади, а мощность на первом этапе составит около 50 тыс. транспортных средств в год.

К настоящему времени никаких объявлений о реализации проекта по строительству нового автомобильного завода в Ленинградской области нет ни от властей региона, ни от властей Китая, ни со стороны китайских автопроизводителей. ■

# ТЕХНОЛОГИИ ПОДДЕРЖАТ ЭНЕРГЕТИКУ

**НА ОТРАСЛЬ ЭНЕРГЕТИКИ ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 7% ОТ ОБЩИХ ЗАТРАТ НА IT В РОССИИ, ИЛИ 120 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОНИЗЫВАЮТ ВСЮ ЦЕПОЧКУ ПОСТАВКИ ЭНЕРГИИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ, ОСОБЕННО ВАЖНО ВНЕДРЕНИЕ IT В ПРОЦЕССЫ КОНТРОЛЯ И УЧЕТА ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ.** АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**ЕСЛИ ЭНЕРГЕТИКУ РАЗБИТЬ НА ТРИ БОЛЬШИХ ЭЛЕМЕНТА: ГЕНЕРАЦИЮ, СЕТИ И СБЫТ,— ТО ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОНИЗЫВАЮТ ВСЮ ЭТУ ЦЕПОЧКУ**

«Соотношение затрат на IT и выручки для российских энергокомпаний — 1,4%, что несколько ниже мировой практики. Крупнейшими заказчиками у нас являются госкорпорация по атомной энергетике „Росатом“ и электросетевой холдинг „Россети“ (тратят на IT по 20 и 11 млрд рублей соответственно)»,— рассказывает руководитель проектов практики «Стратегия и операционная эффективность» АО «НЭО Центр» Геннадий Степушкин. По его словам, на отрасль энергетики сейчас приходится около 7% от общих затрат на IT в России, что составляет 120 млрд рублей в год.

Директор по операционной работе кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково» Олег Перцовский говорит, что если энергетику разбить на три больших элемента: генерацию, сети и сбыт,— то информационные технологии пронизывают всю эту цепочку. «Если мы говорим про генерацию, то это автоматизация ряда производственных процессов, мониторинг состояния оборудования, в том числе дистанционный, и предиктивная аналитика»,— перечисляет эксперт. По его словам, внедрение таких систем дает возможность проводить ремонты по состоянию оборудования, снижая затраты, связанные с устранением повреждений, и при этом не осуществляя избыточного ремонта. Кроме того, снижаются риски, связанные с человеческим фактором.

В ООО «Петербургтеплоэнерго» (снабжает теплом жителей Петербурга, входит в АО «Газпром теплоэнерго») подробно рассказали, как работает система диспетчеризации. «Она позволяет удаленно контролировать процесс производства и технического состояния объекта. Котельные работают без постоянного присутствия обслуживающего персонала. Вся информация о работе оборудования объекта поступает на пульты диспетчерских служб»,— пояснили в «Петербургтеплоэнерго».

Второй блок в энергетике эксперты называют технологией Smart grid (или «умные сети»). «Она представляет собой систему, осуществляющую технологическую координацию всех элементов энергетики, направленную на минимизацию затрат на передачу и распределение электроэнергии при максимизации надежности энергоснабжения»,— говорит Олег Перцовский. По его словам, эти решения отличаются от того, что используется в генерации, ведь необходимо наблюдать за состоянием объектов огромной протяженности, отслеживая появление таких проблем, как, например, обледенение, провисание, перегрев проводов, риск их порывов из-за падения деревьев.

Под Smart grid также подразумевают цифровизацию технологических процессов. В частности, речь идет о цифровых подстанциях, использующих оборудование, которое содержит меньше элементов, требующих обслуживания, которое компактнее, дешевле и передает более точную информацию.

В частности, ПАО «МРСК Северо-Запада» (передает электроэнергию в семи субъектах СЗФО) уже успело запустить в эксплуатацию цифровую подстанцию «Южная» в Зашекснинском районе города Череповца. Сейчас компания реализует пилотный проект «Цифровой район электрических сетей» в Новгородской области. «Реализация программы инновационного развития позволит увеличить надежность электроснабжения, сократить эксплуатационные издержки и осуществлять управление энергообъектами посредством удаленного доступа»,— отмечают в «МРСК Северо-Запада».

В сбыте появляются интеллектуальные системы учета электроэнергии, позволяющие передавать любые данные дистанционно и обладающие обратной связью. «На более продвинутом уровне счетчик в совокупности с другими элементами автоматизации способен сам перераспределять нагрузку по заданным алгоритмам (например, включая оборудование, регулируя уровень освещения и отопления) с учетом цены на электроэнергию в каждый момент времени»,— говорит Олег Перцовский.

Энергосбытовая деятельность претерпела значительные изменения за последние 15 лет, потому что еще совсем недавно расчеты с потребителями, физлицами, производились на счетах и калькуляторах, вручную, а все данные заносились в амбарные книги, отмечет гендиректор ООО «РКС-Энерго» (гарантирующий поставщик электроэнергии Ленобласти) Александр Борошнин.

«Внедрение IT-технологий, их усовершенствование является необходимой приоритетной задачей для нашей компании, так как позволяет минимизировать ошибки, снизить трудозатраты, а также повысить гибкость, актуальность и скорость предоставления отчетности. Уверен, что компания, которая готова меняться и внедрять новые программные продукты, будет более конкурентоспособной и успешной в долгосрочном периоде»,— говорит господин Борошнин.

По его словам, конечно, IT-технологии не смогут полностью заменить людей, но большинство стандартных операций точно будет выполняться с помощью специальных программ на основе искусственного интеллекта. «Это наше будущее, и к этому мы стремимся и делаем шаги уже сейчас в этом направлении»,— уверяет господин Борошнин.

**УЧЕТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО** Заместитель гендиректора ООО «Газинформсервис» Александр Погребной считает, что энергокомпании в первую очередь фокусируются на внедрении IT в процессы контроля и учета потребления электроэнергии. «Особенностью является то, что запасать электроэнергию в промышленных масштабах проблематично, поэтому для энергокомпаний очень важно при генерации и передаче электроэнергии прогнозировать и учитывать объем ее потребления»,— отмечает Александр Погребной.

По его словам, внедрение специализированных систем учета и прогнозирования потребления электроэнергии позволяет существенно повысить эффективность работы энергокомпании. «Данные из этих систем используются при взаиморасчетах с потребителями, в этом как раз заключается обратная сторона такой цифровизации. Утеря или нарушение целостности данных учета может привести к существенному финансовому ущербу. Именно поэтому очень важно создавать автоматизированные системы изначально в защищенном исполнении и внимательно относиться к вопросам информационной безопасности на этапе эксплуатации»,— говорит господин Погребной.

Технологии для интеллектуального учета электроэнергии давно на вооружении петербургских энергокомпаний. В АО «Петроэлектросбыт» рассказали, что с 2006 года работают с автоматизированной информационно-измерительной системой коммерческого учета электроэнергии. На текущий момент к ней подключены 265,4 тыс. абонентов. «Такая система очень удобна как для потребителя, так и для ресурсоснабжающих организаций. Она позволяет дистанционно (без посещения каждой квартиры) снимать показания электросчетчиков и упрощает расчеты. Также система „умных счетчиков“ позволяет оперативно выявлять некорректную работу приборов учета, сокращать время реагирования при выходе их из строя, и, как следствие, экономить трудовые ресурсы компании — поставщика ресурса»,— отметили в пресс-службе «Петроэлектросбыта».

В «РКС-Энерго» напоминают об инициативе Минстроя сделать установку счетчиков с функцией дистанционной передачи данных обязательной с 2019 года в новостройках и жилых домах после капитального ремонта. «Мы, как гарантирующий поставщик электроэнергии, эту инициативу поддерживаем. Однако при реализации данного проекта надо понимать, что одномоментно все приборы учета заменить невозможно»,— говорят в «РКС-Энерго». Чтобы сделать процесс перехода на умные приборы учета наиболее эффективным, по мнению компании, необходимо добавить в список и тех потребителей, у которых истекает межповерочный интервал счетчика.

«Пока нет прозрачного учета — стимулировать передавать данные и эффективно потреблять ресурсы очень сложно. Как только учет энергоресурсов станет обязательным, то люди будут применять энергоэффективное оборудование, внедрять энергосберегающие мероприятия. В конечном итоге цифровизация учета и, как следствие, бережливое отношение к энергоресурсам, положительно отразятся и на поставщиках ресурсов, и на потребителях»,— говорит Александр Борошнин.

«В основе идеи внедрения цифровизации в сфере ЖКХ лежат прозрачность и управляемость. Такие решения будут способствовать повышению качества учета энергоресурсов и корректности расчетов. Практически исключаются спорные ситуации и возможности манипуляции с данными об объемах потребления. Умный прибор учета — это как современный смартфон, который позволяет не только принимать звонки и совершать их, как десятилетие назад, но и, в зависимости от предпочтений пользователя, выполнять ряд дополнительных функций, значительно повышая уровень жизни и комфорта пользователя»,— поддерживают в АО «Петербургская сбытовая компания». ■

# ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ ГРОЗЯТ ЗВЕЗДАМИ

**СТРЕМЛЕНИЕ ВЛАСТЕЙ ЛЕГАЛИЗОВАТЬ ВСЕ ЕЩЕ «СЕРЫЙ» РЫНОК АРЕНДЫ ДОШЛО ДО АПАРТ-ОТЕЛЕЙ. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ВСЕ ОБЪЕКТЫ ДОЛЖНЫ БУДУТ ПРОЙТИ КЛАССИФИКАЦИЮ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ СДАЧА АПАРТАМЕНТОВ В АРЕНДУ БУДЕТ ВНЕ ЗАКОНА.** АГАТА МАРИНИНА



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ В АРЕНДУ КВАЛИФИЦИРУЕТСЯ КАК ОКАЗАНИЕ УСЛУГ В РАМКАХ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, А ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ БЕЗ СВИДЕТЕЛЬСТВА О ПРИСВОЕНИИ ГОСТИНИЦЕ ОПРЕДЕЛЕННОЙ КАТЕГОРИИ ПОВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ АДМИНИСТРАТИВНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

С 2019 года все объекты, предназначенные для временного проживания (а апарт-отели по закону являются именно средствами размещения), должны пройти процедуру классификации и получить сертификат соответствия. Без этих документов предоставлять услуги на законных основаниях не получится. Проигнорировавшие будут вынуждены платить штрафы или перепрофилироваться. Как рассказал генеральный директор компании «Вало-Сервис» и председатель экспертного совета по апартаментам РГУД Константин Сторожев, чтобы пройти сертификацию, в объекте должны быть заложены гостиничные технологии, обязательные для гостиниц: непересекающиеся маршруты грязного и чистого белья, продуктов и отходов, постояльцев и персонала, должны быть предусмотрены помещения для хранения инвентаря и оборудования, столовая и раздевалки для персонала и прочее. Кроме того, объект должен соответствовать требованиям безопасности, которые обычно предъявляются к гостиничным объектам. «Также при сертификации учитывается квалификация персонала, правильное оснащение номерного фонда, умение действовать в чрезвычайных ситуациях и прочее. В зависимости от звездности, на которую претендует отель, есть требования по организации питания. Например, для трех звезд нужно иметь на территории кафе, для четырех — ресторан,— отмечает Константин Сторожев.— В нашем проекте VALO профессиональная управляющая компания была привлечена еще на этапе проектирования, поэтому мы смогли заложить и ресторан, и все остальные необходимые технологические зоны. Многие застройщики привлекают управляющих уже в самом конце строительства, когда изменить проект и добавить ресторан или лобби уже невозможно».

С ним согласна управляющий директор центра развития недвижимости NAI Becar Ольга Шарыгина, которая подчеркивает, что апарт-отелям предстоит практически полностью отвечать стандартам классических гостиниц. Например, для трех- или четырехзвездных отелей необходимо ковровое покрытие в холлах. «Предоставление апартаментов в аренду квалифицируется как оказание услуг в рамках туристской деятельности, а предоставление гостиничных услуг без свидетельства о присвоении гостинице определенной категории повлечет за собой административную ответственность. К административной ответственности могут быть привлечены как управляющие компании, так и владельцы апартаментов, предоставляющие их для проживания третьим лицам»,— отмечает руководитель отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светлана Московченко. По словам старшего юриста практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры» Вероники Перфильевой, за нарушения предусмотрен штраф от 30 до 50 тыс. рублей для должностных лиц, от одной сороковой до одной двадцать пятой совокупного размера суммы выручки для юридических лиц. При этом частные инвесторы, которые сдают апартаменты без открытия юрлица, будут нести административную ответственность как компании. В случае предоставления апартаментов в отсутствие необходимого свидетельства к административной ответственности может быть привлечена как управляющая компания, так и владелец апартаментов, предоставляющий их для проживания третьим лицам. Если же объект сертифицирован, как поясняет Ольга Шарыгина, частные инвесторы будут вынуждены передать свои апартаменты в управление профессиональным УК или получить «ключ» — аналог звездам в гостиницах, разработанный в новом законопроекте.

Исключить апартаменты из сферы действия новых требований возможно в том случае, если они будут выделены в специальную категорию, не подлежащую обязательной классификации.

**ЗАПУТАЛИСЬ В ПОНЯТИЯХ** Усложняет процесс работы на новых условиях сохраняющаяся путаница в понятиях. До сих пор четкого определения сегмента апартаментов и его классификации не существует. По словам Ольги Шарыгиной, традиционные апарт-отели проектируются по отельным нормам и практически соответствуют критериям гостиничных сетей. Таким проектам понадобятся только незначительные улучшения. Однако в сегменте апартаментов с инвестиционной составляющей в Петербурге на сегодняшний день заявлено около пяти проектов, но как таковых апарт-отелей из них только два. Остальные — это сервисные апартаменты. Часть апарт-комплексов, построенных на данный момент, и вовсе, по сути, являются жилыми домами, только без социальной инфраструктуры, ведь на коммерческие площади требование об обязательном строительстве школ и детских садов не распространяется.

По данным Константина Сторожева, сейчас в Петербурге строится 37 апарт-комплексов, до конца года на рынок выйдет еще 15 объектов. Из них примерно 20 (строящихся и заявленных проектов) можно отнести к псевдожилью.

В связи с нововведениями частные инвесторы, которые приобрели юнит не в классическом апарт-отеле, могут оказаться в ситуации, когда сдавать эту недвижимость в аренду легально станет невозможно, так как объект не сможет получить сертификацию для этого вида деятельности. «По большому счету, жить там тоже нельзя: коммерческая недвижимость гостиничного типа, как апарт-отель,— не является жилой недвижимостью, согласно действующему законодательству предназначена она только для временного размещения людей и только при условии получения сертификата с подтверждением классности отеля»,— говорит он.

**УПРАВЛЯЮЩИЙ В ПОМОЩЬ** Эксперты полагают, что все проблемы с неверным позиционированием и не оправдавшимися ожиданиями вкладчиков можно было бы решить еще на этапе проектирования при наличии развитой практики управления объектами со множеством собственников. Речь идет о привлечении управляющей компании к разработке проекта на стадии проектирования. Однако в России такая практика применяется только в единичных случаях.

В отличие от управляющих компаний в многоквартирном жилом доме, УК в апарт-отеле — это прежде всего компания, работающая в индустрии гостеприимства. Специфика заключается в том, что, по сути, управлять приходится гостиницей, в которой у каждого номера может быть свой собственник. «Чтобы отель не превратился в набор разрозненных хостелов, необходима высококвалифицированная управляющая компания. Речь идет обо всем в совокупности: от единой концепции маркетинга, работы службы бронирования на всех профессиональных площадках, до централизованной службы по приему и размещению и управления номерным фондом»,— считает Константин Сторожев.

Ольга Шарыгина подчеркивает, что управляющая компания в апарт-отеле должна обладать всеми навыками и профилями профессионального гостиничного оператора и при этом иметь технологические и профессиональные решения для взаимодействия с собственниками апартаментов. Сейчас профессиональных УК на рынке Петербурга не так много — буквально два-три игрока, но с опытом управления объектов в гостиничном формате, ориентированном на краткосрочное размещение, пока только одна. «Большинство УК стараются перепрофилироваться в гостиничных операторов, но без опыта управления такими специфическим объектами первые год-два для них будут сложными»,— заключает она. ■

# УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПО ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ

**ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ НАЧНЕТСЯ НОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ГОД, В ГОРОД ПРИЕДУТ ТЫСЯЧИ НОВЫХ СТУДЕНТОВ, И МНОГИЕ ИЗ НИХ — ИЗ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ СЕМЕЙ. СТУДЕНТЫ, ТОЧНЕЕ ИХ РОДИТЕЛИ, ЯВЛЯЮТСЯ ЗАМЕТНОЙ КАТЕГОРИЕЙ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ. ГЛАВНЫЕ КРИТЕРИИ, ПО КОТОРЫМ ОНИ ВЫБИРАЮТ КВАРТИРЫ, — ДЕМОКРАТИЧНАЯ ЦЕНА, БЛИЗОСТЬ К УЧЕБНОМУ ЗАВЕДЕНИЮ И ПЕШАЯ ДОСТУПНОСТЬ ДО МЕТРО.** РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Большей популярностью пользуются студии и однокомнатные апартаменты небольшой площади, так как родители хотят обеспечить своего ребенка жилплощадью на время учебы и зачастую рассматривают этот вариант как временный. В дальнейшем, когда ребенок решит переехать, объект нужно будет продавать или сдавать в аренду, поэтому пристальное внимание они уделяют оценке квартиры с точки зрения ликвидности и внутридомовому сервису.

Сергей Мохнарь, генеральный директор «ПСК-недвижимость», полагает, что этот сегмент потребителей имеет свои особенности, которые для продавца можно считать преимуществом. Для этой категории покупателей не важен вопрос прописки: она у них есть. А если отсутствует, то в апарт-комплексах можно оформить временную регистрацию на пять лет с дальнейшей пролонгацией. Их не интересует наличие социальной инфраструктуры поблизости, ведь детей у них нет. Главным и решающим при покупке для них является расположение комплекса. «Хорошо, если до учебного заведения можно будет добраться на автобусе или маршрутке. Отлично — если можно дойти пешком. Учитывая, что у большинства студентов пока нет машины, то дополнительным преимуществом апарт-комплекса станет его расположение рядом с метро. Студенты — люди активные, они ценят мобильность. Предпочтительно также, чтобы рядом находились торговые и спортивные центры, кинотеатры, кафе, чтобы после учебы можно было отдохнуть, а в самом комплексе — кафе, фитнес-залы, коворкинг»,— рассуждает господин Мохнарь.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**СТУДЕНТЫ ГОТОВЫ ЖИТЬ В НЕБОЛЬШИХ КОМНАТАХ, НО ПРИ ЭТОМ ХОТЯТ ИМЕТЬ ДОСТАТОЧНО МЕСТ И ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ОБЩЕНИЯ**

**ОРИЕНТАЦИЯ НА МОЛОДЕЖЬ** Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», отмечает, что у многих девелоперов среди специальных предложений для клиентов содержатся варианты, ориентированные именно на молодежь. В том числе и система скидок или бонусных программ для приобретателей жилья — студентов. Как правило, это рассрочки или льготные условия по ипотеке при предъявлении документов, подтверждающих, что покупатель квартиры является учащимся вуза, либо бонусные программы, связанные с частичной отделкой, меблировкой кухни или ванной и т. д. «Однако мы не имеем сведений о строительстве жилых комплексов вблизи вузов и университетов, ориентированных специально на студентов. Что касается фактической отдачи для застройщика от программ льготного кредитования или предоставления бонусов для учащихся вузов, то, насколько нам известно, определенная выгода в этом есть за счет увеличения спроса со стороны данной целевой аудитории. Так что подобную практику пока стоит рассматривать, скорей всего, как достаточно успешную в части реализации отдельных объектов, но строительство комплексов, ориентированных именно на студенческую аудиторию,— это, вероятно, вопрос будущего»,— рассуждает господин Коренев.

Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга группы RBI, говорит, что сегодня на рынке нет проектов, ориентированных на студентов как на основной сегмент целевой аудитории. «Вузы разбросаны по городу достаточно широко — существует не так много локаций, где они расположены концентрированно. В этих локациях создание кампусов целесообразно, но практика показывает, что во всем мире строительство кампусов дотируется государством или самими вузами»,— отмечает она.

Она полагает, что рассчитывать на студентов как на потенциальную целевую аудиторию можно в проектах апартаментов, где часть из них действительно может стать арендаторами.

**ДЕТСКАЯ СКИДКА** Строительные компании в Санкт-Петербурге предоставляют скидки студентам, однако величина их не слишком значительна. Например, при предъявлении студенческого билета можно получить скидку в 1% при покупке квартиры.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», вспоминает: «В нашей практике были случаи, когда застройщики предлагали специальные акции для студентов/абитуриентов или их родителей. Так, в 2015 году в ЖК „Лайнер“ была акция „Оплати метры баллами ЕГЭ!“ (100 баллов ЕГЭ были эквивалентны 1% скидки). При этом предлагалась также базовая скидка в 7%, то есть, используя сертификат ЕГЭ, можно было увеличить скидку. ГК „Лидер Групп“ предлагает 1% скидки всем студентам при предъявлении зачетки или студенческого билета. Такая же акция действует в ЖК „Три кита“ (Мурино). В Ульяновске застройщик ЖК „Молодежный“ предлагает специальные условия студентам на приобретение малогабаритных квартир-студий».

Ольга Шарыгина, управляющий директор центра развития недвижимости NAI Becar, говорит, что при строительстве апартаментов, студенческих кампусов или жилых проектов вблизи образовательных учреждений девелоперы анализируют как сам район, так и непосредственно месторасположение проекта. «Окружающая инфраструктура учебных заведений может положительно повлиять на спрос будущих покупателей»,— полагает она.

Она говорит, что студенты готовы жить в небольших комнатах (9–12 кв. м), но при этом хотят иметь достаточно мест и пространства для общения. «Поэтому если мы говорим об арендном жилье и коливингах, которые предназначены для студентов, то основное требование — минимизация личного пространства и увеличение общих зон»,— рассуждает она.

**БЕЗ ПОМОЩИ ГОСУДАРСТВА НЕ ОБОЙТИСЬ** Строительство кампусов же, как считают эксперты, вряд ли может быть окупаемым: здесь без помощи государства не обойтись. «Все зависит от того, на каких условиях предоставляется земля и какие финансовые условия оговаривают девелоперы и представители конкретных вузов, под которые строятся кампусы. Наш опыт показывает, что при жестких параметрах строительства окупать кампусы тяжело, поэтому девелоперы ищут то сочетание, в котором при кампусе можно создать коммерческие площади. Если же финансовая модель выстроена без девелоперских обременений, то средний срок окупаемости — девять-двенадцать лет»,— говорит госпожа Шарыгина.

По ее словам, зарубежные проекты чаще всего занимают крупные участки и получают дотации от государства: либо в виде предоставления участка, либо в виде денежного ресурса. «Если мы говорим о небольших проектах, например коливингах, то это коммерческие проекты, рассчитанные на определенную аудиторию»,— добавляет она.

Осенью 2017 года было анонсировано строительство «ИТМО Хайпарк» — филиала «Сколково» в Санкт-Петербурге. В состав этого проекта должно войти как возведение коммерческой инфраструктуры и жилья (более 4 млн кв. м), так и кампуса на 3 тыс. человек. Совокупный заявленный объем инвестиций — 41 млрд рублей, из которых только 35% — частные инвестиции, остальное — бюджетные вливания. «Очевидно, что затраты предполагается вернуть за счет реализации жилых метров и аренды или продажи коммерческих помещений»,— резюмирует госпожа Доброхотова

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь», говорит: «В Санкт-Петербурге нет отработанной практики строительства жилья для определенной социальной группы покупателей, при разработке проекта девелоперы стараются ориентироваться на максимальный охват целевой аудитории, что, конечно, снижает риски недостаточных темпов продаж. Исключением может стать разве что сегмент премиального жилья, продажи которого могут строиться по принципу закрытого клуба. Другое дело — рынок апартаментов: учитывая специфику данного вида недвижимости, девелоперам имеет смысл изучить вопрос целесообразности ориентироваться на узкий сегмент покупателей в виде, например, студенчества». ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО СОИСКАТЕЛЕЙ В РОССИИ — 95% — ИЩУТ РАБОТУ ОНЛАЙН, ЧУТЬ БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ ДЕЛАЮТ ЭТО С ПОМОЩЬЮ САЙТОВ ОБЪЯВЛЕНИЙ

# ЦИФРА МЕНЯЕТ КАДРЫ

**ПОВСЕМЕСТНАЯ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ВЛИЯЕТ НА РЫНОК ТРУДА. ИЗМЕНЕНИЯ КАСАЮТСЯ КАК ПОВЕДЕНИЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, ТАК И МЕТОДОВ РАБОТОДАТЕЛЕЙ. КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ПОДХОДЫ И ЧТО ПОМОГАЕТ ЭФФЕКТИВНО РЕШАТЬ ВОПРОС С ПОДБОРОМ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА, ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ ОБСУДИЛИ НА КОНФЕРЕНЦИИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ».**

Когда речь заходит об эпохе диджитал, в первую очередь вспоминаются такие сервисы и компании, как Airbnb, Uber, Amazon. Однако эти примеры касаются главным образом модели управления. «Цифровая трансформация, которую мы сейчас повсеместно наблюдаем, касается и переосмысления процессов внутри уже сформировавшихся индустрий. В любой сфере буквально за несколько лет может все сильно измениться. И та автоматизация процессов, которая происходит на большинстве предприятий сегодня,— это тоже компонент общего процесса диджитализации. Эффективное использование аналитики — такой же элемент эпохи диджитал»,— отмечает директор SAP CIS Education Екатерина Аникина.

**КАНДИДАТЫ ПОПАЛИ В СЕТЬ** Подавляющее большинство соискателей в России — 95% — ищут работу онлайн, чуть больше половины делают это с помощью сайтов объявлений. Таковы результаты представленного на мероприятии исследования компании Avito. Особенно такие площадки популярны среди представителей рабочих профессий: 63% «синих воротничков» находят работу именно на онлайн-досках объявлений. «Крупные сайты охватывают основную массу аудитории. Все остальные площадки обладают уже меньшей ценностью. В сети соискатели используют одновременно несколько ресурсов. Все понимают, что на одном сайте нет всех предложений, поэтому размещают резюме на нескольких. Задача работодателя в данном случае — использовать пул площадок»,— отмечает директор «Avito Работа» Владимир Корицкий.

Вторым по популярности каналом поиска работы остается «сарафанное радио»: 46% прибегают к помощи друзей и знакомых, 27% — ищут работу через бывших коллег и работодателей. Согласно результатам исследования Avito, при первом онлайн-контакте с вакансией кандидаты в первую очередь обращают внимание на заработную плату. «Это первый фильтр, по которому выбирают компанию. Поэтому, даже если речь не идет о сумме выше рынка, размер вознаграждения стоит указывать. Это помогает сложить положительное впечатление о перспективном работодателе»,— отмечает Владимир Корицкий. Кроме размера оклада, соискатели смотрят на описание обязанностей, условий труда, проверяют информацию о компании на сторонних ресурсах и в социальных сетях. Также при выборе места работы россиянам важны дружеские отношения с коллегами, удобный офис, прозрачная система мотивации, возможность проявлять инициативу и развиваться. Одна из последних тенденций, по словам Владимира Корицкого,— повышение значимости гибкого графика и свободы при достижении результата. «Это отражение популярной сейчас теории поколений. Для молодых кандидатов, миллениалов, важные факторы при выборе места — гибкость графика, свобода и возможность удаленной работы. Вес этого компонента продолжит расти. Для большинства компаний — это сигнал о том, что пора серьезно рассмотреть возможность перехода на проектную работу, так как значение такой стратегии управления бизнеса будет только возрастать»,— говорит Владимир Корицкий.

**ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ** Один из важнейших трендов последних пяти лет — повышение интереса к профессиональному росту, а соответственно, и дополнительному образованию. Владимир Корицкий прогнозирует, что эта тенденция будет только нарастать. В то же время, чтобы эффективно использовать этот инструмент при привлечении и адаптации персонала, необходимо учитывать тренды в области образования, которые продиктованы глобальными изменениями.

В качестве одного из ключевых Екатерина Аникина выделяет фокусировку образования на конкретном ученике. «В свое время возросшая популярность самостоятельного обучения привела к распространению дистанционных программ. Однако сейчас уже недостаточно просто сделать удаленный курс. Необходимо его адаптировать под потребности конкретного человека»,— рассказывает она. Также все большее распространение приобретает схема, при которой сотрудники делятся знаниями друг с другом. Кроме того, по словам Екатерины Аникиной, меняется классическая система оценки. В эпоху диджитал все более важными считаются качества, которые сложно оценить: креативность, эмоциональный интеллект. В целом же профессиональное образование с каждым годом становится более мобильным. «Мы все чаще и чаще совершаем покупки онлайн, и этот привычный опыт потребителя отражается на корпоративной жизни»,— рассказывает Екатерина Аникина.

По словам менеджера по привлечению, оценке и развитию персонала макрорегиона «Северо-Запад» Tele2 Марии Павловой, большая часть из проектов, направленных на повышение вовлеченности линейного персонала,— диджитал. Это онлайн-обучение, спортивные марафоны в режиме онлайн, также в компании есть онлайн-библиотека. «Цифровой формат демократичен и позволяет при меньших затратах получать отличный результат. Особенно мы гордимся геймифицированным проектом Walk the Talk. Он дает каждому сотруднику возможность ощутить свою значимость в большой команде и принести пользу бизнесу»,— рассказала она.

**НЕ БРОСАТЬ В ОМУТ** Специалисты по кадрам обращают внимание, что работодателям стоит больше внимания уделять программам адаптации новых сотрудников. Как рассказывает директор по персоналу группы «Трансойл» Игорь Акобардин, в компании молодому специалисту в среднем необходимо полтора года для того, чтобы получить необходимые для эффективной работы знания о бизнес-процессах. «Чтобы сократить этот срок, нами была разработана собственная программа, включающая классические управленческие и специализированные железнодорожные дисциплины. Наш путь — начинать готовить студентов с третьего-четвертого курса под свои требования. В позапрошлом году программа была утверждена в статусе дополнительного профессионального образования»,— сообщил Игорь Акобардин.

Важность адаптации новых сотрудников подчеркивает и директор Центра развития талантов Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Наталья Шиленкова. «Такие программы необходимы, чтобы человек удержался, приносил максимум результата и стал хорошим членом большой команды. Хотя часто на это не обращают должного внимания»,— считает она. По ее словам, в банке разработана комплексная программа адаптации новых сотрудников, за результат которой отвечает непосредственный руководитель новичка. «Мы договорились, что это необходимо и без ее прохождения нельзя требовать от нового сотрудника объективных результатов. С внедрением этой системы как для руководителей, так и для линейных сотрудников удовлетворенность работой в компании выросла на четыре процентных пункта. Надеемся, что скоро этот показатель будет оцениваться в 90–94%»,— заключает Наталья Шиленкова.

Генеральный директор «СкайТрейд» Сергей Моровщик обращает внимание, что неудачная адаптация стоит может дополно дорого обойтись компании, особенно если есть ограничение ресурсов. Для решения этого вопроса в «СкайТрейд» создали платформу на основе одного из популярных мессенджеров. Чат-бот регулярно просит работника оценить собственную продуктивность и поделиться своими достижениями, вопросами и проблемами за день. Затем свой комментарий и оценку оставляет уже руководитель.

Все оценки собираются и анализируются. В результате руководителям не приходится руководствоваться субъективными ощущениями: благодаря собранным данным достаточно просто можно определить, чего не хватает для роста команды.

«Последствия неправильной адаптации — потери по зарплате, налоговым отчислениям, срокам реализации проектов, общее снижение продуктивности всей команды. При этом испытательный срок в один-три месяца не всегда дает правильное представление о том, интегрировался сотрудник или нет»,— говорит он. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ», 190027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЖКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44, ЗАКАЗ № ТД-4050

# Индустриальный парк Greenstate

## Территория Вашего роста




| | | | |
|---|---|---|---|
| Железная дорога | 0 км | Аэропорт Пулково | 15 км |
| КАД | 1 км | Грузовой порт СПб | 16 км |
| Таллинское шоссе | 1 км | Московское шоссе | 23 км |
| Киевское шоссе | 9 км | Порт Усть-Луга | 120 км |

YIT – крупнейшая строительная компания в северной Европе.

114,9 га – общая площадь Индустриального парка.

Более 80 га заняты предприятиями и объектами инфраструктуры.

30 га – свободные участки для предприятий III-V классов опасности с санитарно-защитной зоной от 50 до 300 м. Возможно размещение предприятий пищевой отрасли.

Индустриальный парк Greenstate – это:

- великолепная логистика. КАД – 1 км. На участке имеется собственная железнодорожная ветка;
- полная готовность инфраструктуры (точки подключения к инженерным сетям предоставляются на границах выкупаемых участков);
- наличие резерва подключаемых инженерных мощностей;
- наличие всей технической документации и необходимых разрешений;
- консультационные услуги для клиентов и сопровождение в течение всего процесса переговоров;
- бесплатное составление предварительной схемы размещения клиента на участке;
- собственная эксплуатационная компания.

Официальный статус Индустриального парка подтверждают:

- Ассоциация индустриальных парков России
- Правительство Ленинградской области
- Министерство промышленности и торговли РФ.

**Контакты:**
Тел.: +7 (812) 448-98-55
e-mail: greenstate@yit.ru

Industrial Park Greenstate®

