

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПОДЛЕЧИТЬ ОБЛАСТНОЙ
ПОТЕНЦИАЛ / 11
УДВОЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ / 14
СНИЖЕНИЮ ПОСТАВИЛИ
ДИАГНОЗ / 20



Четверг, 30 июля 2020 №134

(№6855 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №9–24

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924-9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



РЕКЛАМА



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

ВВЕРХ ПО ЛЕСТНИЦЕ

Недавно был опубликован ежегодный национальный рейтинг инвестклимата в регионах России. Санкт-Петербург в нем занял четвертое место, поднявшись за год на один пункт. Ленинградская же область опустилась на четыре строчки вниз и заняла 13-е место.

Насколько рейтинг отражает реальное состояние дел, сказать сложно. Например, пять-шесть лет назад Петербург стоял в рейтинге ниже Ленинградской области. При этом вряд ли большинство руководителей городских компаний соглашались с тезисом, что за последние годы в городе что-то радикально изменилось — по крайней мере, существенного улучшения инвестиционного климата не произошло. А, например, ситуация, в которой в последние месяцы оказались владельцы петербургских торговых комплексов, и вовсе не прибавляет инвестиционного оптимизма. Если в Ленобласти крупные торговые объекты начали работать еще после майских праздников, то Петербурге принять решение об открытии ТЦ власти не могли до конца июля. Причем, никаких логических объяснений полного игнорирования городскими чиновниками катастрофического положения торговой отрасли ни у одного эксперта не было. Говорить о том, что запрет на работу комплексов продиктован заботой о состоянии здоровья граждан, по меньшей мере смешно, особенно на фоне того, как со скученностью людей без масок обстоят дела, например, в любом районном отделении ГИБДД. И таких мест в городе сотни, причем большая часть из них — госучреждения. Однако запрет на работу наложил лишь на отрасль, в которой задействованы десятки тысяч горожан.

В Ленинградской области тоже дела обстоят не радужно, однако по крайней мере региональные власти явно лучше своих городских коллег понимают важность хороших отношений с бизнесом.

Карантин, кстати, дал дополнительный толчок для развития региона: весной и в начале лета число горожан, присматривающих для себя коттеджи, резко возросло. Вместе с этими горожанами в регионе может повыситься и покупательная способность. И не исключено, что в следующем году Петербург и Ленобласть снова поменяются местами в рейтинге.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СМЕНА ВЕКТОРА

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЕНОБЛАСТИ СОКРАТИЛСЯ, СОСТАВИВ 97,2%, НЕСМОТЯ НА УВЕРЕННЫЙ РОСТ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. ОН ОПУСТИЛСЯ ЕЩЕ НИЖЕ ПО СРАВНЕНИЮ С МАЙСКИМ ПОКАЗАТЕЛЕМ, КОТОРЫЙ ЗАФИКСИРОВАЛ 97,4%. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ СНИЖЕНИЕ ИНДЕКСА В ТОМ ЧИСЛЕ С ЛОКДАУНОМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА, ОГРАНИЧИВШЕЙ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ С ИМПОРТНЫМИ КОМПЛЕКТУЮЩИМИ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Данные приводит Росстат. Наибольшую динамику по снижению показателей показали сегменты производства мебели (-70,4%), машин (-37,2%), изделий из кожи (-55,7%), дерева (-13,6%) и резины (-17,5%), а также лекарств (-16,1%). Отчасти это было компенсировано значительным ростом производства напитков (33,9%), текстильных изделий (24,5%), табака (14,2%), полиграфической продукции (47%), компьютеров, электронных и оптических изделий (32,2%), добычи полезных ископаемых (8,5%).

В Петербурге ИПП за аналогичный период снизился еще сильнее, составив 94,1%. В 2019 году ИПП Ленобласти составил 104,6%, при этом в среднем по России он составлял 102,4% (в 2018 году — 102,9%). За 2019 год Ленобласть опустилась на четыре строчки рейтинга инвестклимата и оказалась на 13-м месте, покинув топ-10. Примечательно, что еще шесть лет назад Ленобласть в рейтинге Агентства стратегических инициатив занимала то же 13-е место, а вот Петербург был лишь на 20-м.

БАЗОВЫЕ ОТРАСЛИ Основу промышленного комплекса Ленинградской области составляют обрабатывающие производства. По итогам пяти месяцев в структуре промышленности Ленобласти по объему отгрузки собственного производства, выполненных работ и услуг доля обрабатывающих производств составляет 81,4% (368 млрд рублей), сообщили **VG** в областном комитете экономического развития и инвестиционной деятельности. Наибольший объем в производстве традиционно показали отрасли нефтепродуктов (68,9 млрд рублей), пищевых продуктов (61,4 млрд рублей), бумаги и бумажных изделий (38,2 млрд рублей), химических веществ и химических продуктов (37,2 млрд рублей), табачных изделий (32 млрд рублей). В январе — апреле 2020 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций составил 27,5 млрд рублей, что составляет лишь чуть меньше половины (44%) к соответствующему периоду 2019 года.

Добыча в Ленинградской области занимает значительно меньшую долю в структуре производства, тем не менее регион богат природно-сырьевыми ресурсами: на территории имеются запасы таких полезных ископаемых, как бокситы, глина, фосфориты, сланцы, гранит, известняк, песок, торф, — отмечается в отчете PwC. Также выявлены новые виды сырья: магнетитовые руды олово-серебряной и ура-



ОСНОВУ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СОСТАВЛЯЮТ ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА

новой минерализации, поделочные камни, природный газ и битумы. Регион является одним из лидеров Северо-Запада России по лесозаготовкам, деревообработке и экспорту леса.

Значительными преимуществами Ленобласти как региона с опорой на обрабатывающую промышленность являются наличие четырех портов, энергоизбыточность региона (ЛАЭС), соседство с Финляндией и Эстонией, а также наличие высококвалифицированных кадров — более 1 млн человек из 1,8 млн населения, считает председатель правления ПАО «Росдорбанк» Анатолий Вожов.

«Только пять регионов сохранили положительные показатели торгового оборота в период пандемии, и Ленинградская область в их числе. Это говорит о том, что у нас есть шансы для восстановления. Надеюсь, что нам удастся сохранить уровень доходов населения, и конечно, перед нами стоит задача восстановить индекс промышленного производства, чтобы он был не ниже уровня прошлого года», — прокомментировал показатели губернатор Ленобласти Александр Дрозденко.

ПРИЧИНЫ НЕГАТИВНОЙ ДИНАМИКИ Промышленное производство в России по итогам июня снизилось на 9,4%, про-

должается серьезный спад в добыче полезных ископаемых (во многом из-за сокращения нефтедобычи в рамках сделки ОПЕК+). Кроме того, хотя спад обрабатывающей промышленности в целом несколько замедлился (до 6,5%), в отраслях, ориентированных на инвестиционный спрос (машиностроение, производство автотранспортных средств, электрооборудования), он остается высоким, отмечают аналитики АО «Нордеа банк». В результате внутреннего спроса по-прежнему является фактором неопределенности для дальнейшего восстановления российской экономики, указывают эксперты.

Снижение показателей мебельной и автомобильной промышленности, производства изделий из кожи связано задержкой грузов, срывом сроков поставок комплектующих и сырья в условиях объявленного локдауна в зарубежных странах. «Пострадали предприятия, осуществляющие внешнюю торговлю, и предприятия, использующие при производстве импортное сырье и комплектующие», — объясняют в комитете экономического развития и инвестиционной деятельности Ленобласти.

С середины 2019 года завершено производство легковых автомобилей Ford на заводе во Всеволожске. Однако даже не учитывая приостановку производства,

заводы вынуждены реагировать на обвал спроса, вызванный ограничениями работы автосалонов в апреле и мае, а также падением курса рубля, считает ведущий эксперт «Auto-Dealer-СПб» Евгений Еськов.

Замедлились перевалка грузов в портах: крупнейшие из них Усть-Луга и Приморск снизили грузооборот на 1% до 53,8 млн тонн и 29,5 млн тонн за первое полугодие соответственно. Генеральный директор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров считает, что в условиях ограничений добычи спад перевалки нефти в этих портах ожидаем. Однако в целом перевалка нефтеналивных грузов сокращается медленнее, так как выросли отгрузки нефтепродуктов, подчеркивает он.

По оценке участников рынка, падение производства в лесопромышленной отрасли во втором квартале 2020 года составило 10–15%. В целом год будет сложным для большей части производителей, считает собеседник **BG** в отрасли. «Падение спроса — проблема, с которой столкнутся многие. Отрасли, которые в большой степени формируют рынок, связаны как непосредственно со строительством, так и со смежными сегментами, такими как мебель, интерьер. При самом позитивном сценарии влияние коронакризиса будет ощущаться минимумом полгода, что повлечет снижение спроса, потребует дополнительного времени на восстановление логистических цепочек», — говорит источник **BG**.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Несмотря на коронавирусные ограничения, большая часть индустрии малого бизнеса, связанная с производством, сельским хозяйством, строительством, не останавливалась, а регион одним из первых снял ограничения на работу малого бизнеса в сфере торговли и бытовых услуг, отмечают в Центре развития промышленности Ленобласти.

«Учитывая удельный вес предприятий, занятых в обрабатывающих отраслях, необходимо оказывать им всестороннюю поддержку, так как падение производства в них сразу влечет за собой падение в энергетической и транспортной отраслях. С точки зрения перспектив прогноз, скорее, оптимистичный. Большинство предприятий в области, за исключением производителей автомобилей, не закрылись на период пандемии, весь потенциал был сохранен», — отмечает председатель правления ПАО «Росдорбанк» Анатолий Вожов.

В правительстве Ленобласти отмечают, что одна из новых мер поддержки — субсидии на объекты инфраструктуры для реализации новых инвестиционных проектов. По согласованию с Минфином на эти цели будут направлены бюджетные кредиты, которые получал регион, говорится в сообщении администрации. На 2021–2023 годы эта сумма составляет 1,16 млрд рублей.

По мнению исполнительного директора Ленинградской областной торгово-промышленной палаты Игоря Муравьева, бизнес сильно зависит от тех решений, которые принимаются на законодательном и исполнительных уровнях власти. «Для сохранения занятости населения и поддержки спроса необходимо максимальное снижение нагрузки на фонд оплаты труда, чтобы предприятия, имеющие потенциал для роста, правильно сформировали свой кадровый резерв», — отмечает он. ■

ПОДЛЕЧИТЬ ОБЛАСТНОЙ ПОТЕНЦИАЛ

ЗАКРЫТИЕ ГРАНИЦ ПОВЫСИЛО СПРОС НА ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В РОССИИ. В ТОПЕ НЫНЕШНИМ ЛЕТОМ ЮЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ: КРЫМ, СОЧИ, А ТАКЖЕ АЛТАЙ, КАЛИНИНГРАД. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СОСЕДНИЙ С ПЕТЕРБУРГОМ РЕГИОН — ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ — ТОЖЕ МОЖЕТ ПРЕДОСТАВИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОТДЫХА. КОРРЕСПОНДЕНТ **BG** РОМАН РУСАКОВ ИЗУЧАЛ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭТОГО РЕГИОНА.

Гостиничное предложение в Ленобласти представлено самыми разными форматами объектов размещения: от санаториев, наследия советского времени, до новых баз отдыха и отелей разной звездности. По данным Colliers International, среди районов Ленинградской области, где сосредоточено наибольшее количество гостиничных объектов (коттеджей, гостиниц, баз отдыха), выделяются Приозерский, Выборгский и Ломоносовский.

Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, отмечает, что в летний сезон объекты размещения в Ленобласти традиционно высоко загружены, а сейчас, в связи с закрытыми границами, и вовсе переживают повышенный, порой ажиотажный спрос. Так, например, многие загородные базы отдыха и гостиницы полностью заняты до конца лета: увеличилась и глубина бронирования таких объектов, и средние сроки аренды. Однако, по мнению эксперта, эта ситуация временная: до конца года, в том числе на Новый год, наплыв на базы отдыха сохранится, но потом, после открытия границ, поток в Ленинградскую область, скорее всего, сократится.

Руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова также считает, что гостиницы и другие объекты размещения Ленинградской области это лето переживают значительно лучше, чем расположенные в Санкт-Петербурге. Основной спрос составляют жители города, которые работают удаленно и предпочитают это делать на природе. У многих отменились запланированные за границу отпуска, и горожане предпочли отдых недалеко от дома. «В радиусе 100 км на текущий момент арендованы все отели, санатории, базы отдыха, частные дачи. В первую очередь закончились места вдоль залива и у озер. Петербуржцы стали требовательнее к вопросу интернета: наличие вайфая или стабильно работающего мобильного интернета как никогда влияет на выбор локации для отдыха», — сообщает госпожа Уханова.

ТОЛЧОК ДЛЯ РАЗВИТИЯ Повышенным спросом пользуются коттеджи на территории загородных комплексов. Возрос интерес инвесторов к приобретению земельных участков либо советских пансионатов, санаториев в Ленинградской области. В целом уже сейчас понятно, что внутренний туризм будет развиваться активнее: близость к одной из самых платежеспособных агломераций в стране, а также недостаточность и устаревание загородной рекреационной инфраструк-

туры создают предпосылки для инвестирования в регион. «Вместе с тем данный рынок отличается высокой сезонностью, поэтому новые проекты характеризуются либо включением в проект медицинской или оздоровительной составляющей, либо наличием спа- и велнес-составляющей», — говорит госпожа Уханова.

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St Petersburg, считает, что туристический потенциал Ленобласти еще только начал раскрываться. При этом разные локации региона развиты неравномерно. Например, северное и северо-западное направление от Петербурга развиты сильнее, чем южное, и в ближайшей перспективе продолжают развиваться активнее, в том числе и за счет развития транспортной инфраструктуры. «При этом локаций, подходящих для создания объектов туристической инфраструктуры, все еще достаточно много: это и не освоенные локации, и исторические объекты, и морально устаревшие и (или) низкокачественные объекты в хороших локациях. При этом уровень развития туристической инфраструктуры в регионе в целом оставляет еще очень большие свободные рыночные ниши, например в сегменте качественных спа-отелей», — считает господин Кокорев.

Евгений Миронюк, аналитик «Фридом Финанс», добавляет: «Туристический потенциал Петербурга и Ленобласти огромен. Но с момента перестройки экскурсионно-познавательный потенциал региона превалирует над курортной составляющей. Возможности Карельского перешейка практически не используются. И причина во многом в отсутствии туристической инфраструктуры в среднем ценовом диапазоне. В течение отпускного сезона очевиден дефицит гостиниц и санаториев в этом диапазоне. Это связано как со сложностью строительства в природоохраняемых зонах, так и с тем, что доступные для строительства участки приобретаются под жилое строительство, а цена на отдых в санаториях и курортах, оставшихся с советского времени, не соответствует качеству сервиса. В Ленобласти перспективным остается направление развития частных баз отдыха, гостевых домов, развитие экотуризма», — говорит эксперт.

К ВСПЛЕСКУ НЕ ГОТОВА Заместитель генерального директора ООО «Пулковский» Владимир Федоров полагает, что сегодня Ленобласть не готова к потенциальному всплеску внутреннего туризма. «Недостаточно количество мест размещения, инфраструктуры, продуманных марш-

рутов. Даже Петербург еще не достиг точки насыщения по объектам размещения, что уж говорить про Ленобласть», — распускает эксперт.

Он отмечает, что на туристическом рынке все большую популярность набирает направление, связанное с апартаментами. Это удобно при путешествиях большой семьей и демократично по ценам. В Ленобласти предложение по размещению в апартаментах на сегодняшний день минимально. В этом контексте профицит мест размещения очевиден, а недостаточность востребованных сегодня форматов просто катастрофична. В этом смысле сам Петербург будет выступать вариантом замещения недостающего объема предложения, выступая конкурентом области.

Как и его коллеги, господин Федоров уверен, что огромный потенциал региона заложен в санаторно-курортной сфере, где Петербургу сложно составить конкуренцию области. «И в этом смысле новые проекты комплексов апартаментов вдоль Южного побережья Финского залива и территории, прилегающие к Выборгу, которые смогут предложить, кроме оздоровительных и социальных опций, будут в ближайшем будущем одним из самых востребованных форматов загородного туризма», — говорит господин Федоров.

Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens, рассказывает, что областная администрация использует свои ресурсы для интенсивного развития туристического потенциала региона: запущены новые вело- и пешеходные маршруты (объявлен региональный конкурс на новые туристические инициативы) по аналогии с соседней Финляндией, развивается инфраструктура особо охраняемых природных территорий, субсидируются частные турпроекты, связанные с историей знаковых мест региона. «Область формирует точки интереса, отраслевой резерв, жители мегаполиса формируют новый туристический поток. Сейчас стал очевиден дефицит мест размещения, прежде большая часть этого потока ориентировалась на выездной туризм», — отмечает она. — Думаю, что одной из стратегических задач с учетом новых реалий стала необходимость обеспечить устойчивость иммунитета жителей региона и мегаполиса в разных возрастных группах. Для этого необходимо развитие курортно-рекреационного туризма с санаторной составляющей, с инфраструктурой, не только отвечающей международным стандартам, но и способной «держать удар». ■

«ДЛЯ ПРОДАЖИ НЕОБХОДИМА ОСОБАЯ ЭНЕРГЕТИКА, КОТОРУЮ НЕ ПЕРЕДАТЬ ЧЕРЕЗ ЭКРАН»

О ВАЖНОСТИ СОХРАНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ, ВНЕДРЕННЫХ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОМПАНИИ ВО ВРЕМЯ НЫНЕШНЕГО КРИЗИСА, ОБ ЭВОЛЮЦИИ ПОДХОДОВ К СТРОИТЕЛЬСТВУ, О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТАХ ПО КОМПЛЕКСНОМУ ОСВОЕНИЮ ТЕРРИТОРИИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРОДАЖИ КВАРТИР НЕЛЬЗЯ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕВЕСТИ В ОНЛАЙН-СЕКТОР, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ГК «ЛЕНРУССТРОЙ» МАКСИМ ЖАБИН.



СЕРГЕЙ ВЕКШИНСКИЙ

BUSINESS GUIDE: В настоящее время в структуру «ЛенРусСтроя» входят 15 компаний. На какое из направлений бизнеса нынешний кризис повлиял больше всего?

МАКСИМ ЖАБИН: Сразу скажу, что больших проблем как таковых у нас не возникло ни в одной из компаний, входящих в группу, — появились лишь сложности. Но команда сработала очень оперативно, и нам быстро удалось переформатироваться под новые обстоятельства. В целом мы уже имеем опыт успешного прохождения через целый ряд кризисов: и 2008-го, и 2014 года. Разумеется, к ним всегда сложно быть полностью готовыми, тем более к нынешнему, связанному с пандемией. Но самое главное — то, что у нас была возможность продолжить работать, соблюдая все необходимые меры безопасности. Более того, мы были одной из немногих строительных компаний, которая продолжала передавать ключи от квартир дольщикам. Мы не могли допустить репутационных издержек и снижения кредита доверия со стороны наших клиентов.

BG: Сохранятся ли в компании инструменты и подходы, которые были внедрены в связи со сложной эпидемиологической обстановкой?

М. Ж.: Нынешний кризис значительно ускорил внедрение инструментов, которые ранее не так быстро внедрялись, теперь же произошла оптимизация. При этом многие из них в компании уже частично использовались, а сейчас переведены уже в рабочий режим. Мы оцифровали бизнес-процессы в коммерческом блоке: сделки сейчас проводятся дистанционно, что гораздо более удобно для наших клиентов. Также мы включили в нашу работу WhatsApp и Telegram для оперативного информирования сотрудников о том, что происходит сейчас в компании, стали использовать Zoom для проведения совещаний, переводим полностью документацию в электронный вид и так далее. Все перечисленное экономит самое главное — время. И переводит взаимодействие как с клиентами, так и с подрядчиками на качественно новый уровень. Также необходимо отличать понятия сделки и продажи. Перевести в онлайн можно только сделку — для продажи необходима особая энергетика, которую не передать через экран.

BG: Что нового предлагает компания в более поздних очередях по сравнению с первыми домами в рамках проекта ЖК «Новое Горелово»?

М. Ж.: В целом мы продолжаем делать то же самое, только гораздо лучше. Просто со временем произошла эволюция подходов. Например, если несколько лет назад мы просто красили стены в местах общего пользования, то теперь кладем плитку. Если раньше мы просто заказывали плитку на заводе, то сейчас нанимаем дизайнера, который занимается ее подбором. Если в первых наших домах мы выбирали лифты только лишь в соответствии со стандартами, то сейчас в них даже музыка есть, табло, которое показывает этажи и информацию от УК. Также мы устанавливаем более дорогие входные двери, чтобы покупатели не меняли их сразу же после заселения. Больше внимание стало уделяться энергопотреблению, освещению и безопасности. Но мы стараемся соблюдать баланс, чтобы не было избыточного насыщения проекта, за которое покупатели не будут готовы платить. Наша задача — строить дома, в которые жильцы хотят поскорее вернуться после работы. При этом потребности покупателей эволюционируют вместе с нами: мы не стараемся бежать быстрее, чем наши клиенты.

BG: Планируете ли пополнять земельный банк?

М. Ж.: Что касается пополнения земельного банка, то пока в этом у компании нет острой необходимости. Однако нельзя сказать, что мы не мониторим рынок: при появлении интересных вариантов мы их обязательно будем рассматривать. Тем более что уже принято решение в следующем году выйти на биржу — это позволит упростить процесс покупки новых земельных участков, поскольку мы сможем получить доступ к другим источникам финансирования.

BG: Почему именно биржа?

М. Ж.: По нашему мнению, это оптимальное решение. Сейчас, работая с использованием эскроу-счетов, стало сложнее заниматься покупкой участков и формировать земельный банк. Все те банковские продукты, которые в настоящее время представлены на рынке, переоценены с точки зрения процентной

нагрузки. В этой связи мы ищем иные источники, чтобы приобретать землю без ущерба для строительства. До последнего момента, когда для реализации проекта использовались средства дольщиков, нужды в этом не возникало, но новые обстоятельства породили изменения. Дело в том, что рынок долевого участия настолько зарегулирован банками и государством, что стало крайне сложно развивать новые проекты. Поэтому такие финансовые инструменты, как закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы), облигационные займы, опционы, выход на IPO, по моему мнению, будут становиться все более популярными среди девелоперов. Тем более что, по пессимистичным прогнозам, через несколько лет долево строительство вообще может быть отменено и мы будем реализовывать покупателям только готовое жилье, что, безусловно, не лучшим для покупателя образом скажется на стоимости квартир. А срок реализации проектов для девелопера со временем станет еще более критичным, чем сейчас.

BG: Как можно повлиять на это?

М. Ж.: Если говорить о нашей компании, то наличие в структуре бизнеса собственного домостроительного комбината позволяет строить быстрее. Могу сказать, что многие застройщики в последнее время также смотрят в сторону домостроительных комбинатов, поскольку это снижает риск возникновения проблем с поставками и с качеством готовой продукции. Например, когда мы приступили к модернизации Киришского ДСК, то с браком производилось до 30–40% изделий. В настоящее время брак сведен к минимуму.

BG: Продолжая тему модернизации: на каком этапе она сейчас находится?

М. Ж.: Кризис позволил нам взять паузу и все обдумать, поскольку иногда требуется время, чтобы понять, куда идти дальше. Но эта пауза была недолгой. Буквально несколько дней назад промежуточный этап модернизации был завершен. В целом перед нами не стоит задачи, чтобы каждый из этапов модернизации сразу переходил в следующий. В первую очередь мы смотрим на эффективность: пока мы не нейтрализуем слабые сто-

роны, к новому этапу мы не приступаем. Комбинат можно сравнить с мартеновской печью — это сложный организм, многие процессы на котором невозможно остановить. Его модернизация не должна даже частично притормозить основную деятельность, поскольку приостановка процессов, в конечном счете, повлияет на итоговую стоимость продукции.

BG: Каковы планы компании на среднесрочную перспективу?

М. Ж.: После завершения текущего проекта строительства ЖК «Новое Горелово», расположенного на границе города и Ленобласти, мы приступим к новому комплексному освоению территории, но уже в Петродворцовом районе Петербурга. В собственности компании там находится земельный участок, на котором планируется построить около 650 тыс. кв. м жилья, не считая коммерческих и социальных объектов. Сейчас идет активная деятельность по разработке и утверждению градостроительной документации. В частности, вносятся изменения в генплан и ПЗЗ. Это будет долгоиграющий проект, который начнется примерно через два года. При его реализации мы применим весь объем знаний, который был накоплен в течение многих лет. Отмечу, что если ранее мы работали лишь в классе «стандарт», то класс данного проекта станет гораздо выше — нечто среднее между «комфортом» и «бизнесом»: будет формироваться совершенно другая среда, со своими «фишками», которые позволят нам выделить проект среди конкурентов. Наша задача — найти то, ради чего клиент захочет переехать в наш жилой комплекс. Это может быть и этажность, и большие окна, и особенности благоустройства, но, поскольку проекта еще нет, подробных характеристик я дать не могу. Другой наш участок расположен неподалеку от ЖК «Новое Горелово», также в границах города, — это территория под реновацию ИЖС. Там планируется возвести около 100 тыс. кв. м жилья, сейчас мы находимся на завершающей стадии утверждения градостроительной документации. Также у нас есть надел в центральной части Петербурга — он небольшой, но по нему пока других подробностей раскрыть не могу. ■



СМ-Клиника

многопрофильный медицинский холдинг

+ 7 (812) **435 55 55**

круглосуточная запись

БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ВРАЧА ПО ОПЕРАЦИИ*

хирург, проктолог, уролог, гинеколог, травматолог,
отоларинголог, офтальмолог, онколог, флеболог, пластический хирург



10%
**СКИДКА НА
ОПЕРАЦИЮ****

Адреса клиник:

- 📍 Дунайский пр., д. 47
- 📍 пр. Ударников, д. 19
- 📍 ул. Маршала Захарова, д. 20
- 📍 Выборгское ш., д. 17

Реклама

* Консультация о подходящих для вас методах операции, условиях и стоимости.

**Скидка действует на операции круглосуточного стационара.

Подробности на сайте centr-hirurgii-spb.ru и по телефону.

Информация предоставлена ООО «Меди Лен». Лицензия №ЛО-78-01-009379 от 20.11.2018,
ООО «Меди Проф». Лицензия №ЛО-78-01-007928 от 26.06.2017, ООО «Меди ком». Лицензия №ЛО-78-01-009995 от 16.07.2019

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

УДВОЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ

ГРУЗОБОРОТ МОРСКИХ ПОРТОВ БАЛТИЙСКОГО БАССЕЙНА ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА СНИЗИЛСЯ НА 2% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА И СОСТАВИЛ 127,9 МЛН ТОНН, ПРИ ЭТОМ 42% ЭТОГО ОБЪЕМА ОБЕСПЕЧИЛ ПОРТ УСТЬ-ЛУГА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ЕЩЕ ПО 23% — ПОРТЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ПРИМОРСК. В ПЕРСПЕКТИВЕ ДО 2025 ГОДА ЧЕРЕЗ НОВЫЕ ТЕРМИНАЛЫ ЛЕНОБЛАСТИ МОЖЕТ ОБРАБАТЫВАТЬСЯ ЕЩЕ ОКОЛО 120 МЛН ТОНН ГРУЗОВ.

ЯНА ВОЙЦЕХОВСКАЯ

Активное расширение российских портовых мощностей на Северо-Западе, особенно Усть-Луги, началось после требования Кремля по перенаправлению грузов из Прибалтики на российские терминалы. На российском рынке наливных и насыпных грузов (сжиженный газ и нефтепродукты, уголь, кокс и минеральные удобрения) постоянно вводятся новые мощности, что способствует переориентации грузопотоков, отмечают эксперты. Однако они подчеркивают, что вместе с переориентацией экспортных грузопотоков ощущается дефицит инфраструктуры, в частности железнодорожных подъездных путей.

ТЕКУЩИЕ ПОЗИЦИИ Грузооборот крупнейшего по перевалке порта Усть-Луга за первые шесть месяцев 2020 года снизился на 1%, до 53,8 млн тонн, следует из статистики ФГБУ «Администрация морских портов Балтийского моря». Перевалку обеспечили навалочные (руда, уголь, кокс, минудобрения) и наливные (нефть, нефтепродукты и сжиженный газ) грузы: первые сформировали 21,3 млн тонн от общего грузооборота, что на 5% больше аналогичного периода прошлого года, вторые — 31,1 млн тонн, что ниже на 6% показателя 2019 года.

Грузооборот порта Приморск (ориентирован на прием продукции «Транснефти» из магистрального нефтепровода, хранение и отгрузку нефти в танкеры) за первое полугодие снизился на 1%, до 29,5 млн тонн, при этом перевалка нефти сократилась на 10%, но ее падение компенсировал рост обработки нефтепродуктов, выросший на 26%.

Порт Высоцк снизил перевалку на 5%, до 9 млн тонн, на падение показателей в большей степени повлияло сокращение навалочных грузов, при 2% роста наливных грузов, в частности 43% обработки сжиженного газа. Порт Выборг, специализирующийся на перевалке минудобрений, угля и кокса, снизил грузооборот на 42%, до 0,3 млн тонн.

Крупные инвестпроекты по развитию терминальных мощностей на Северо-За-

паде сосредоточены в портах Высоцк, Приморск и Усть-Луга. Анонсированных портовых проектов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области действительно много, констатирует управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева. Она называет амбициозным проект ООО «Приморский УПК» Ильи Трабера и Рамиса Дебердеева (потенциальная перевалка может составить 70 млн тонн грузов). Кроме этого, напоминает эксперт, в 2019 году стало известно, что «Лукойл» выбирает площадку для строительства терминала по перевалке угля. Ряд проектов также касается увеличения мощностей по перевалке зерновых, что является, по мнению аналитика, привлекательным вложением. Между тем перевалка нефти, нефтепродуктов и угля составляет две трети от всего оборота морских портов Петербурга и Ленобласти, подчеркивает госпожа Косарева.

ПЕРЕВАЛОЧНЫЕ ГОРИЗОНТЫ ВЫБОРГСКОГО РАЙОНА В перспективе до 2025 года в Ленобласти могут завершить реализацию несколько портовых проектов, при этом общие мощности перевалки могут увеличиться почти вдвое. Среди основных инфраструктурных проектов универсально-перегрузочный комплекс (УПК) в порту Приморск, терминал Lugaroft, сухогрузный перевалочный комплекс в порту Высоцк и перевалочный комплекс в Вистино, отмечают в Центре развития промышленности Ленинградской области.

Инвестором терминала в порту Приморск выступает ООО «Приморский УПК» Ильи Трабера и Рамиса Дебердеева. Объем инвестиций в проект оценивается в 120 млрд рублей, построить комплекс планируют к 2022 году. Однако этот проект вызывает негативную реакцию у части местных жителей, которые выступают за отказ от строительства на побережье Финского залива. УПК предусматривает создание терминала по перевалке 20 млн тонн угля, 3 млн TEU контейнеров, 5 млн тонн минудобрений, 5 млн тонн сельскохозяйственной техники и 1,2 млн тонн ге-



РУЗООБОРОТ КРУПНЕЙШЕГО ПО ПЕРЕВАЛКЕ ПОРТА УСТЬ-ЛУГА ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2020 ГОДА СНИЗИЛСЯ НА 1%, ДО 53,8 МЛН ТОНН

неральных грузов, сообщил в 2019 году представитель компании.

Железнодорожный оператор ГК «Технотранс» планирует вложить около 13 млрд рублей в строительство на территории морского порта Высоцк специализированного зернового терминала производительностью 4 млн тонн в год с производственным комплексом переработки пшеницы с последующим производством пшеничного глютена, нативного крахмала, глюкозно-фруктозного сиропа и кормовых добавок в объеме 200 тыс. тонн в год. Комплекс планируется ввести в 2022–2023 годах. Аналогичное предложение по строительству терминала зерновых также поступило от агропромышленной группы «Содружество».

ООО «Газ-Синтез» планирует запустить к 2024 году в порту Высоцк терминал по производству метанола мощностью 1,7 млн тонн в год. Общий объем инвестиций в проект составит 88 млрд рублей. При этом компания рассчитывает экспортировать продукцию в страны Европы, Азии и Южной Америки. В порту Высоцка к 2023 году также может появиться сухогрузный перевалочный комплекс, инвестором которого выступает ООО «СПК Высоцк» (бенефициар — Александр Суботин, которому также принадлежит ООО «Новая транспортная компания», работающая в сфере морского грузового транспорта). Объем инвестиций оценивается в 25 млрд рублей. Первый этап проекта предполагает запуск линии погрузки мощностью до 7 млн тонн в год к 2021 году. Вторую линию, с увеличением мощности грузооборота до 15 млн тонн в год, планируется запустить до 2023 года.

КИНГИСЕППСКИЕ ОБЪЕМЫ В Кингисеппском районе к 2024 году планируется ввести терминал по перевалке зерновых, пищевых, навалочных и генеральных грузов с общим объемом почти 25 млн тонн в год. Инвестором строительства выступает входящий в список десяти крупнейших железнодорожных операторов «Новотранс» Константина Гончарова. Вложения

составят 46,5 млрд рублей, сообщили в пресс-службе компании.

ООО «Ультрамар», один из крупнейших перевозчиков минудобрений в контейнерах, запустит к 2022 году производственно-складской перевалочный комплекс с причалом и промышленной железнодорожной станцией Вистино, инвестировав в проект 30 млрд рублей. В Кингисеппском районе также реализуется другой крупный инвестпроект, связанный с развитием территории Усть-Луги. Комплекс переработки этансодержащего газа ООО «Русхимальянс» предусматривает сооружение мощностей по ежегодной переработке 45 млрд кубометров газа, производству и отгрузке 13 млн тонн СПГ, до 4 млн тонн этана и более 2,2 млн тонн сжиженных углеводородных газов (СУГ). Запуск первой очереди производства запланирован в 2023 году, второй — в конце 2024 года, отмечают в Центре развития промышленности Ленинградской области. Инвестиции могут составить 750 млрд рублей.

«Еврохим», один из крупнейших производителей минудобрений, планирует расширить производство на площадке «Фосфорит», открывшей в 2019 году предприятие по производству аммиака мощностью 1 млн тонн в год. В этом году инвестор приступил к созданию нового производства аммиака и карбамида. Производительность нового аммиачного завода составит более 1 млн тонн аммиака в год. Объем инвестиций в проект — 98 млрд рублей. Срок реализации первой очереди проекта — 2023 год, второй — 2024 год», — сообщили **BG** в областном центре развития промышленности.

«Проекты по наращиванию перевалки угля кажутся не столь привлекательными, поскольку покупатели постепенно отказываются от угля в пользу более экологичного топлива. Кроме того, со строительством морских угольных комплексов могут быть проблемы: такие проекты не пользуются популярностью у местных жителей. А вот проекты по наращиванию объемов морских поставок СПГ и зерна кажутся действительно перспективными», — заключает госпожа Косарева. ■

ЛЕНОБЛАСТЬ ПОСТАВИЛА РЕКОРД

ПЕТЕРБУРЖЦЫ МАССОВО СКУПАЮТ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ И КОТТЕДЖИ В ЛЕНОБЛАСТИ. ПО ДАННЫМ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ», В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ЗАФИКСИРОВАН РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ — 3,9 ТЫС. СДЕЛОК. ДЕНИС КОЖИН

Спрос вырос на 43% относительно аналогичного периода прошлого года. Количество сделок значительно выше показателей шести месяцев 2015–2019 годов и превосходит даже наиболее успешные первые половины 2013-го и 2014 годов — 3,7 и 3,6 тыс. сделок соответственно.

«Рост объемов продаж на загородном рынке связан с влиянием эпидемии COVID-19 и длительным режимом самоизоляции, а также с падением курса рубля и, как следствие, желанием надежно вложить сбережения. Кроме того, из-за закрытия границ и снижения количества поездок по стране возрос интерес к загородному отдыху внутри региона. Есть и покупатели, которые не планировали приобретать загородный дом, но в условиях карантина задумались о необходимости такой покупки», — рассказала Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская Недвижимость».

Наибольшую долю в спросе в первом полугодии 2020 года традиционно занимают участки без подряда (90%). 4% продаж пришлось на коттеджи и участки с подрядом, 6% — на таунхаусы.



НАИБОЛЬШУЮ ДОЛЮ СПРОСА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА ТРАДИЦИОННО ЗАНИМАЮТ УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА (90%). 4% ПРОДАЖ ПРИШЛОСЬ НА КОТТЕДЖИ И УЧАСТКИ С ПОДРЯДОМ, 6% — НА ТАУНХАУСЫ

Более половины всех сделок с участками без подряда совершены в северных районах Ленобласти: Всеволожском, Вы-

боргском, Приозерском. Объем сделок на севере увеличился почти в два раза по сравнению с первым полугодием 2019

года. Покупателей здесь привлекает близость к рекреационным зонам, красивым озерам, хорошая транспортная доступность. Среди самых популярных локаций для приобретения коттеджей на севере эксперты называют Репино-Ленинское, Белоостров, Солнечное, Энколово (высокоценовой сегменты), Вартемяги, Агалатово (масс-маркет). На юге пользуются спросом коттеджи в Петергофе (высокоценовой сегмент), Тайцах и Ропше (масс-маркет).

Эксперты отмечают, что в первом полугодии в структуре сделок с участками без подряда выросла доля продаж участков средней ценовой категории (от 100 до 300 тыс. рублей за сотку — средний бюджет 2,2 млн рублей) за счет снижения доли низкобюджетных покупок (средний бюджет — 0,7 млн рублей). В случае с коттеджами и участками с подрядом наибольший объем сделок зафиксирован с объектами бизнес-класса (35% — со средним бюджетом покупки 19,9 млн рублей), при этом отмечается снижение доли классов «эконом» (25% — 4,6 млн рублей) и «комфорт» (26% — 9,8 млн рублей). Также отмечается пророст доли сделок в классе «элита» (14%). ■

Kiilto 25 ЛЕТ

ДОСТИГАЯ НОВЫХ ВЕРШИН
В 2020 ГОДУ КИИЛТО ОТМЕЧАЕТ
25 ЛЕТ БИЗНЕСА В РОССИИ

www.kiilto.ru 8 (800) 333 30 33

ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЙ КАРКАС ЭКОНОМИКИ

НЕСМОТЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА, ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ИХ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ В ЦЕЛОМ СОПОСТАВИМЫ С ПРОШЛОГОДНИМИ. ПРИ ЭТОМ КРУПНЫЕ ИГРОКИ ИЛИ УЖЕ ПРОВЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВ, ИЛИ ПРОДОЛЖАТ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЮ, НЕСМОТЯ НА ПАНДЕМИЮ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

Санкт-Петербург, Ленинградская область и Северо-Западный федеральный округ в целом являются крупными потребителями стройматериалов, где реализуются масштабные проекты в сфере строительства. Согласно данным Петростата, на начало текущего года на территории Ленинградской области насчитывалось 466 предприятий промышленной строительной материальной, чуть менее половины из которых крупные. При этом 181 предприятие относится к добывающим, а 285 — к производственным. В число крупнейших налогоплательщиков по итогам прошлого года входят АО «ЛСР. Базовые материалы» — почти 1,4 млрд рублей, ООО «Петербургцемент» (холдинг «Евроцемент груп») — 603 млн рублей, АО «ПО «Баррикада» — 374,8 млн рублей, ООО «Выборгское карьероуправление» — 269,2 млн рублей. «Оборот этого рынка — около 10 млрд рублей в год, а вместе с товарами для ремонта (DIY-розница) он составляет около 100 млрд рублей», — отмечает начальник аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрий Кумановский. По словам эксперта, пока спрос на стройматериалы находится на уровне 2019 года из-за инерционности строительной отрасли, но из-за пандемических проблем часть строек может оказаться замороженной во втором полугодии 2020 года, что может негативно отразиться на спросе.

ТОЧКИ НА КАРТЕ На данный момент в Ленобласти находятся два кирпичных завода группы ЛСР: Никольский кирпичный завод в Кировском районе мощностью 150 млн штук условного кирпича в год и Рябовский кирпичный завод в Тосненском районе мощностью 80 млн штук условного кирпича в год, а также два газобетонных завода (в Сертолово и Кикерино) общей мощностью 800 тыс. кубометров газобетона в год. Кроме того, в Ленобласти работают семь карьеров по добыче щебня и пять — по добыче песка. В год на них добывается около 7 млн кубометров щебня и около 8,5 млн кубометров песка. «Нерудные и стеновые строительные материалы «Группы ЛСР» используются как для возведения собственных проектов компании, так и для реализации проектов другими застройщиками, инфраструктурных объектов и так далее», — подчеркивают в пресс-службе группы.

Производственная мощность двух предприятий «Евроцемент груп», расположенных в городах Пикалево («Пикалевский цемент») и Сланцы («Петербургцемент»), превышает 5 млн тонн цемента в год, говорят в пресс-службе холдинга. Там отмечают, что продукция предприятий востребована потребителями не только в регионе, но и в Северо-Запад-

ном федеральном округе. «Цемент поставляется на ключевые строительные проекты Петербурга и Ленобласти, среди них метрополитен, окружная автодорога, дамбы, портовые причалы, газопроводы, объекты атомной энергетики, массовое и индивидуальное жилищное строительство, возведение социальных, культурных и спортивных объектов», — уточняют в «Евроцемент груп».

Объем производства гранитного щебня ООО «УК «Возрождение-Неруд» и входящего в него ООО «Выборгское карьероуправление» составляет более 4 млн тонн готовой продукции, что делает предприятие одним из крупнейших на Северо-Западе. «В активе УК «Возрождение-Неруд» находятся два карьера, на которых расположены производства: карьер «Эркиля» в Выборге и карьер «Красновское» в Выборгском районе Ленобласти», — уточняют в компании. Основные потребители продукции — производители бетона и ЖБИ, асфальтобетонных смесей, строители больших инфраструктурных объектов.

Помимо поставок на рынок Северо-Западного региона, многие предприятия работают и на экспортных направлениях. Так, завод компании Rockwool, расположенный в 30 км от границы с Финляндией, помимо обеспечения ре-

гиональных поставок, также экспортирует продукцию в страны Евросоюза. «При этом основные заказчики предприятия — крупные застройщики и строительные компании в Санкт-Петербурге и области, которые строят как жилье, так и офисные, промышленные и социальные объекты. Также компания поставляет продукцию в крупные магазины DIY», — рассказывает Елена Мочалова, заместитель директора по продажам Rockwool Russia, добавляя, что год от года растет и экспорт в страны Евросоюза, в первую очередь в Финляндию.

ФАКТОР ПАНДЕМИИ По словам Евгения Миронюка, аналитика «Фридом Финанс», процент снижения производства ЖБИ и конструкций на рынке Ленинградской области по крайней мере двузначный к аналогичному периоду прошлого года. При этом СЗФО в целом находится на втором месте в России по отгрузке ЖБИ железнодорожным транспортом за период с начала года по май. «Это косвенно говорит о сильных позициях макрорегиона в производстве ЖБИ и, вероятно, о меньшем спаде производства по сравнению с другими федеральными округами», — добавляет он.

По словам Виталия Калашника, главного маркетолога АО «Гатчинский ССК», в текущем году предприятие планирует сохранить прошлогодние объемы продаж, даже несмотря на высокие результаты, достигнутые в 2019 году из-за перехода застройщиков на работу с эскроу-счетами. «С одной стороны, текущие заказчики несколько сбавили темп, но при этом появляются новые», — отметил господин Калашник.

«В этот период мы заметили небольшое снижение спроса, но вместе с тем, как город начал восстанавливаться, спрос на строительные материалы сразу стабилизировался», — говорят в Группе ЛСР. В «Евроцемент груп», в свою очередь, отмечают, что, хотя рынок демонстрировал негативные сигналы, особенно в апреле, производство цемента в СЗФО по итогам января — мая 2020 года в целом сохранилось на уровне 2019 года, а потребление по железной дороге в первом полугодии даже показало рост 5,8%.

В ООО «УК «Возрождение-Неруд» объясняют, что с начала пандемии спрос снизился в основном на гранитный щебень, используемый в дорожном и промышленном строительстве. «Где-то на 20% объектов строительства были приостановлены работы, а часть запуска строительства новых объектов было перенесено на 2021 год. При этом цены на нашу продукцию снизились на 5–7% относительно аналогичного периода 2019 года», — говорят в компании. → 18



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СЗФО НАХОДИТСЯ НА ВТОРОМ МЕСТЕ В РОССИИ ПО ОТГРУЗКЕ ЖБИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ ЗА ПЕРИОД С НАЧАЛА ГОДА ПО МАЙ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

«БОЛЕЕ СТРЕМИТЕЛЬНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ АУДИТОРИИ ГОЛЬФА МЕШАЮТ СТЕРЕОТИПЫ»

РОССИЯ ПОКА ЗАМЕТНО ОТСТАЕТ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ПОПУЛЯРНОСТИ ГОЛЬФА. ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ ГОЛЬФ-КЛУБА «ПЕТЕРГОФ» ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ТОМ, МОЖЕТ ЛИ ЭТОТ ВИД СПОРТА ПРИНОСИТЬ ДЕНЬГИ, КАК НА НЕГО ПОВЛИЯЛА ПАНДЕМИЯ И ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ ГОЛЬФ-ТУРИЗМ.

BUSINESS GUIDE: Как на вашей работе сказалась пандемия?

ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВА: Гольф-клуб «Петергоф», как и многие парки и спортивные учреждения, не работал до середины июня. Но после его открытия наша работа довольно быстро вошла в привычное русло. Правда, состав нашей аудитории значительно расширился. Если обычно в высокий сезон наш клуб в основном посещали гольфисты из Петербурга и иностранные группы туристов, то в этом году их сменили гольфисты из других регионов России, которые не смогли уехать за границу. Российский гольф-туризм значительно набрал обороты в этом сезоне, и мы наблюдаем определенную тенденцию роста в этом направлении.

BG: Ощутили ли вы снижение посещаемости, учитывая неблагоприятную эпидемиологическую ситуацию?

Е. Н.: В этом году гольф, наоборот, пользуется гораздо большей популярностью, чем в прошлом. Посещаемость клуба индивидуальными гостями на 25% выше, чем в предыдущем году. В текущих условиях гольф является одним из наиболее безопасных видов спорта и отдыха. Им можно заниматься на свежем воздухе, что позволяет организовать большое расстояние между гостями и предложить им различные безопасные форматы тренировок.

BG: Как вы обеспечиваете безопасность посетителей?

Е. Н.: Работа клуба осуществляется с соблюдением всех требований Роспотребнадзора. Помимо соблюдения рекомендованного расстояния между посетителями, мы регулярно проводим санитарную обработку мест общего пользования. Наибольшее внимание уделяется уходу за прокатным инвентарем.

BG: Россия серьезно уступает по популярности гольфа зарубежным странам. С чем это связано?

Е. Н.: Действительно, гольф в России остается недоступным и не столь популярным видом спорта. Во многом это связано с недостаточным развитием инфраструктуры. Например, в той же Финляндии насчитывается 150 гольф-полей. В нашей стране сейчас действует всего 17–18 луночных гольф-клубов. Но стоит отметить, что все они соответствуют высоким мировым стандартам. Это признают как иностранные гости, так и владельцы международных

гольф-туроператоров, посетивших Россию в поисках новых дестинаций для своих клиентов. Кроме того, отставанию России от других стран в сфере гольфа есть историческое объяснение. Первое его упоминание относится к периоду правления Николая II. Говорят, что царская семья, находясь в летней резиденции, часто брала уроки по мини-гольфу. Однако после революции об этом виде спорта надолго забыли. Первое гольф-поле на 18 лунок появилось в подмосковном Нахабино только в 1994 году, и долгое время оно оставалось единственным. Широкое распространение игра получила только после 2006 года, когда в стране началось активное строительство клубов. Это постепенно изменило ситуацию. Сейчас в России действует 32 поля разного уровня, большое внимание уделяется детскому гольфу.

BG: Насколько сейчас велика аудитория гольфа? Что мешает более активному развитию этого спорта?

Е. Н.: Количество гольфистов в нашей стране приближается к пяти тысячам. По сравнению с другими странами это не так много — например, в Финляндии 144 тыс. гольфистов. Более стремительно увеличивается аудитория мешают стереотипы. Например, есть миф, что гольф — очень дорогой вид спорта. Еще одно заблуждение заключается в том, что гольф не дает достаточной физической нагрузки. Мы с удовольствием развеиваем эти мифы.

BG: Разве гольф не является игрой для обеспеченных людей?

Е. Н.: Долгое время гольф действительно считался очень дорогим видом спорта. Но сейчас это вполне доступное хобби для представителей среднего класса. К примеру, программа «Знакомство с гольфом» в нашем клубе стоит всего 1500 рублей, обучение в детской школе гольфа — 5000 рублей за месяц. Подобный уровень цен позволяет расширить аудиторию, сделав гольф еще доступнее и привлекательнее для разных категорий населения.

BG: Во всем мире гольф-клубы, как правило, строятся не сами по себе, а являются частью коттеджных поселков, отелей или апартаментов, что позволяет вернуть инвестиции. Могут ли отдельные клубы быть самостоятельным бизнесом?

Е. Н.: Наличие коммерческой или жилой недвижимости всегда являлось хорошим подспорьем для таких проектов. Но актив-

ный рост числа гольфистов в России дает нам надежду, что в скором времени наши поля станут высокодоходными предприятиями. С коммерческой стороны гольф-клуб интересен как рекламная площадка для профильных компаний или место для проведения различных мероприятий — от дня рождения на пять человек до клиентского дня большой корпорации. Мы рассчитываем, что вновь сможем организовывать подобные события после окончательного снятия ограничений. Также у нас есть идеи по развитию инфраструктуры для создания гольф-резорта. Но подробности этого проекта мы пока раскрывать не можем.

BG: В России в силу климатических особенностей игровой сезон длится не очень долго. Насколько это затрудняет окупаемость гольф-клуба?

Е. Н.: В России сезон игры в гольф длится с апреля по октябрь, но не обязательно ограничивается только этими месяцами. Например, в прошлом году активно играли в ноябре, так как погода это позволяла. Как показывает практика, говорить о климате как об основном показателе посещаемости клуба не стоит. Например, в Шотландии на 100 гольф-полей больше, чем в Испании, где их около 350. Хотя в первом случае климат близок к климату Санкт-Петербурга. В жару играть еще хуже, чем в холод, а дождь, напротив, несколько не мешает игре.

BG: Что является основным источником ваших доходов — членские взносы, плата за использование поля?

Е. Н.: У гольф-клубов в принципе есть несколько источников доходов: продажа сезонного членства, тренировки, туристские группы, спонсоры и мероприятия. «Петергоф» является клубом с открытой системой членства, что позволяет ему принимать всех желающих гольфистов без ограничений, развивать туризм, детский спорт, проводить мероприятия разного уровня.

BG: Многие бизнесмены предпочитают проводить время на зарубежных полях для гольфа. За счет чего российские проекты могут с ними конкурировать?

Е. Н.: В России большинство 18-луночных гольф-полей вполне конкурентоспособны на мировом уровне. Они отвечают всем международным стандартам, обустроены необходимой инфраструктурой. Показа-

телем развития рынка является и появление специализированных турагентств вроде «Гольф ин Раша», которые организуют внутренние и внешние туры для любителей гольфа.

BG: Могут ли гольф-клубы быть источником турпотока из-за рубежа или других регионов России? Можно ли говорить, что в России существует гольф-туризм?

Е. Н.: Гольф-туризмом постепенно начинают заниматься системно. В 2019 году в России начала свою деятельность организация «Международный Центр Гольф Туризма». Ее деятельность как раз направлена на информирование иностранных гольф-туристов (которых насчитывается около 30 млн) о том, что в России есть гольф. Организация берет на себя работу по подбору партнеров, которые помогают обеспечить полный спектр услуг для гольф-путешественников на самом высоком уровне. За год своей работы они привезли в Россию около 50 групп. На 2020 год заявок было вдвое больше, но пандемия внесла свои коррективы в планы любителей гольфа. Тем не менее, уже активно формируются запросы для иностранных групп на 2021 год.

BG: Что необходимо для развития гольф-туризма?

Е. Н.: Основным инструментом позиционирования страны в качестве места для гольф-туризма — профильные международные выставки. На них есть возможность познакомиться с иностранными туроператорами и пригласить их в Россию на ознакомительную поездку. Кроме того, важно формировать интересные маршруты и пакеты. Иностранные гости называют основным преимуществом гольфа в России возможность сочетать прекрасную игру с насыщенной культурной программой. Со своей стороны мы принимаем активное участие в подобных мероприятиях. К примеру, в этом году поучаствовали в финской выставке «GoExpo», откуда привезли множество запросов на туры от любителей гольфа из Северной Европы. В октябре планируется глобальная выставка профессионалов в сфере гольфа International Golf Travel Market, которую мы также собираемся посетить. Подобные мероприятия объединяют представителей отрасли и позволяют совместными силами продвигать Россию на мировом рынке как привлекательное для туризма и отдыха место. ■

16 → При этом петербургские застройщики заметили увеличившиеся цены на некоторые позиции, а также возникшие перебои с поставками. Правда, никто из опрошенных **ВГ** участников рынка не назвал их критичными. «Динамику цен нельзя свести к общим цифрам. В целом за эти полгода мы зафиксировали подорожание по отдельным позициям от 3 до 10%», — говорит Андрей Лопатин, директор департамента управления проектами Glorax Development. В пресс-службе группы «Эталон» сообщили, что с начала года до 10% выросла стоимость арматуры, на 4–7% по сравнению с июлем прошлого года подорожали кладочные материалы, на 1% выросла стоимость бетона. По словам Валентины Калининой, генерального директора холдинга «РСТИ» («Росстройинвест»), с начала года цены на строительные материалы выросли в среднем на

10–12%. Что касается задержек в поставках отдельных материалов, то господин Лопатин отметил, что в период пандемии они были, но сейчас ситуация постепенно выправляется. Госпожа Калинина также уточнила, что такие ситуации возникали, но не оказали существенного влияния на графики выполнения работ. Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», говорит, что в последние месяцы перебоев с поставками ЖБИ у компании не происходило.

РАЗВИТИЕ МОЩНОСТЕЙ По информации администрации Ленобласти, действующие предприятия строительного комплекса в текущем и в последующих годах продолжат реализацию капитальных вложений в ремонт, переоснащение, модернизацию в отношении своих производств и основных средств. Так, в 2020–2021 го-

дах, в частности, планируется завершение строительства промышленного комплекса по обработке и переработке кварцито-песчаников ООО «Ровское» (Подпорожский район) общей мощностью 500 тыс. кубометров в год, объем инвестиций при этом составит 1,6 млрд рублей. Реконструкция завода по производству сухих строительных смесей ЗАО «МАПЕИ» (Волосовский район) общей мощностью 48,7 тыс. тонн в год сухих смесей и 6 тыс. тонн в год жидких продуктов обойдется производителю в 0,5 млрд рублей.

«Пикалевский цемент» в 2020 году завершил крупный инвестиционный проект — модернизацию помольных отделений стоимостью свыше 350 млн рублей. При этом в проведение плановых капитальных ремонтов в зимний период холдинг вложил 500 млн рублей. «Несмотря на экономические последствия пандемии,

мы продолжаем реализовывать начатую программу обновления производственных мощностей на карьерах, это позволит нам в будущем увеличивать объем выпуска продукции на 5–10% в год», — отмечают в УК «Возрождение-Неруд».

Группа ЛСР, расширяя присутствие на рынке, недавно приобрела месторождение песка «Тарайка-3» в Кингисеппском районе Ленинградской области. Инвестиции в развитие производственной площадки завода Rockwool в прошлом году, в свою очередь, составили около 181 млн рублей. В то же самое время, говоря о модернизации, главный маркетолог АО «Гатчинский ССК» Виталий Калашник объясняет, что предприятие завершило ее первый этап совсем недавно и в текущей ситуации приступить к ее очередному этапу не планируется. «Текущих мощностей в настоящее время хватает», — уточнил он. ■

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДАЛО ВСХОДЫ ПАНДЕМИЯ, НАРУШЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ, ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ — ВСЕ ЭТО НЕ МОГЛО НЕ СКАЗАТЬСЯ НА РАБОТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ, КОТОРАЯ В РЯДЕ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДА РФ ИГРАЕТ КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ СТАБИЛЬНО. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По ряду ключевых направлений сельского хозяйства в стране в последние годы наблюдалось перепроизводство, в результате чего одной из основных целей сектора было раскрытие экспортного потенциала. Михаил Ткач, младший директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА», замечает, что в данном контексте девальвация рубля делает отечественных производителей более конкурентоспособными на мировой арене, несмотря на наличие некоторой валютной составляющей в структуре себестоимости. «С другой стороны, пандемия коронавируса и все вытекающие меры по ограничению ее распространения усложняют логистический процесс и могут оказывать давление на внутренние цены. В зависимости от той отметки, где остановится курс рубля, и темпов восстановления экономической активности, будет понятно, какой из факторов перевешивает», — говорит он.

Управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева также считает, что влияние кризиса на сельскохозяйственную отрасль неоднозначно. «С одной стороны, падение рубля сделает производство более дорогим, если учесть, что большая часть техники и мощностей — импортные. С другой — в выигрыше оказался экспортный сектор, ведь сделки совершаются в долларах. Российская масложировая продукция может занять ведущее место на мировом рынке из-за хорошего урожая подсолнечника и более высокого качества по сравнению с другими странами-экспортерами. К другим сельхозсекторам с высоким потенциалом можно отнести производство говядины, молока и молочной продукции, овечьей, зерновых», — говорит она.

Дмитрий Матвеев, президент группы компаний «Кабош» полагает, что пока наиболее уверенно отечественный аграрный сектор чувствует себя в производстве

свинины и мяса птицы. «Из всех направлений у нас больше всего отстают производство говядины и молочная отрасль — здесь мы на 50% зависим сегодня от импорта. Проблема в том, что молочная отрасль и производство говядины — наиболее капиталоемкие направления сельского хозяйства и дольше всего окупаются. Несмотря на это, и здесь мы медленно, но развиваемся», — говорит он.

РЕЗУЛЬТАТЫ НАЛИЦО Эксперты напоминают, что с 2014 года страна находится под санкциями и в связи с этим реализует проект импортозамещения. Для проекта были привлечены инвестиции, которые в нужной мере повлияли на такие отрасли, как мясное скотоводство и производство сыров. Но в некоторых частях сельского хозяйства произошла лишь смена поставщиков на те зарубежные страны, которые не вводили санкции против РФ. «Что же необходимо для того, чтобы стать независимыми? Если рассуждать о техническом обеспечении, можно отметить, что некоторые сегменты отрасли требуют глубокой модернизации, например племенное животноводство, а генетические ассоциации находятся на старте развития, и им, я думаю, потребуется более десяти лет, чтобы приблизить свои разработки к тому, что имеют страны — лидеры в животноводстве. Но и этого будет недостаточно. Для достижения лучших результатов необходимо сделать работу в отрасли привлекательной для молодых специалистов, с возможностью дальнейшего качественного обучения и развития. Немалую роль в достижении поставленной цели должна также играть поддержка со стороны государства — в виде целевых программ и популяризации локальной продукции», — рассуждает Владимир Андреев, директор дивизиона Центр-Север в «Мустанг Технологии Кормления». Он замечает, что в

2020 году в период пандемии нарушение логистических связей показало неготовность отрасли к отказу от импорта, наблюдался спекулятивный рост на витаминно-минеральную группу в кормах и поставке защищенных жиров. «При этом отпускные цены на реализованную продукцию не поднялись, и все бремя повышения цены взяли на себя производители продукции. Со временем, конечно, логистика восстановится и отрасль выйдет из сложившегося кризиса — и тогда можно будет вернуться к мыслям о целесообразности перехода страны на самообеспечение», — говорит господин Андреев.

ОТ ИМПОРТА НЕ УЙТИ Впрочем, госпожа Косарева уверена, что полное самообеспечение России сельхозпродукцией не нужно. «Очевидно, что кубанская пшеница окажется для Иркутской области сильно дороже, чем казахстанская, тем более что импорт зерновых незначителен по отношению к внутреннему объему рынка», — говорит она.

Валерий Емельянов, аналитик «Фридом Финанс», также полагает, что стремиться к полному самообеспечению в сельском хозяйстве не стоит. «Наиболее эффективны и экономически сильны страны, которые специализируются на производстве определенных видов сельхозпродукции. Россия экспортирует сельхозпродукцию в 140 стран мира, специфика нашей — поставки больших объемов зерновых культур, растительного масла, мяса птицы, рыбы и морепродуктов», — говорит он.

Михаил Королев, руководитель компании «Матрица», приводит данные: если в 2011 году из страны было экспортировано 18,3 млн тонн зерна, то в 2018–2019 сельскохозяйственном году (с 1 июля 2018 года по 30 июня 2019 года) экспорт составил 43,3 млн тонн, в том числе 35,2 млн тонн пшеницы. «Мяса тоже хватает. Рос-

сия достигла 100% самообеспеченности свинины на внутреннем рынке. А в 2019 году экспорт российской свинины увеличился почти на 80% по сравнению с предыдущим годом. Молоко и молочные продукты мы продолжаем импортировать. За последние несколько лет (и в 2019 году) российская молочная отрасль демонстрирует небольшую позитивную динамику. Но пока этого недостаточно, чтобы на 100% обеспечить внутреннюю потребность. То есть в этом направлении можно предпринять дополнительные усилия.

Татьяна Козлова, старший руководитель проектов, направление «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG, подсчитала, что по итогам пяти лет импорт сельхозпродукции снизился примерно на треть, но до самообеспечения российское производство еще не дошло. «В прошлом году, напротив, потребление отечественной сельскохозяйственной продукции снизилось: люди привыкли к курсу валют, доходы стабилизировались. По этой причине импорт по отдельным продуктам вырос от 15 до 70%. В несколько раз импорт вырос по молоку, репчатому луку, картофелю. Тем не менее, текущая ситуация — период вынужденной самоизоляции, очередной скачок валют, закрытие границ — вновь направила внимание потребителей на товары отечественного производства», — говорит она.

Татьяна Козлова также считает, что программа импортозамещения помогла в ситуации с закрытыми границами. «С 2014 года в ответ на санкции Россия запретила ввоз сельхозпродукции из ряда стран, что послужило активному наращиванию собственного производства. Значительно выросло производство мясной продукции: говядины, свинины; молочной продукции: молока, творога, сливок; наращивается рыбное производство», — говорит она.

По мнению эксперта, Россия даже в случае неурожая может полностью закрыть потребности в зерне, сахаре, растительном масле, мясе и мясным продуктам, картофелю, томатам. «При этом нельзя сказать, что Россия заместила импорт,— она просто восстанавливает производство продуктов, свойственных нашим климатическим условиям и нашей культуре. Мы пока не можем обеспечить в полном объеме потребление молока и молокопродуктов, тепличных овощей, фруктов, соли, макаронных изделий. Останется импорт тропических фруктов и овощей, орехов, пальмового масла, кофе, чая»,— перечисляет она.

Госпожа Козлова напоминает о показателях текущей статистики: в розничной торговле более 90% продуктов отечественного производства. «На полках не такой разнообразный ассортимент, однако для покрытия базовых нужд этого достаточно. Так, если говорить о продуктах с длительным сроком хранения, то запаса хватит примерно на полтора года. Пока трудно судить, могли ли возникнуть сложности с импортом из-за карантина, поскольку карантинные меры относительно краткосрочные. Но хорошо, что у нас задумались об этом еще пять лет назад. Это заставит многие страны пересмотреть свои доктрины продовольственной безопасности»,— полагает госпожа Козлова. Она уверена, что полное самообеспечение — это не панацея, главное — чтобы торговый баланс был в нашу пользу.

Василий Узун, главный научный сотрудник Центра агропродовольственной политики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС, говорит, что в начале 2000-х реформированное сельское хозяйство начало быстро наращивать производство, что сегодня позволяет обеспечивать население отечественной продукцией по нормам, рекомендуемым Минздравом: хлебом и хлебопродуктами, сахаром, мясом, растительным маслом, картофелем, яйцом. Достаточно высокий уровень самообеспеченности овощами. Значительная импортозависимость сохраняется по фруктам и ягодам. «Россияне потребляют много апельсинов, мандаринов, бананов и других фруктов, которые у нас не производятся. Россия импортирует 6–7 млн тонн молока, но вряд ли это „импортозависимость“: молоко нам поставляют в основном Белоруссия в рамках разделения труда между странами ЕАЭС»,— говорит господин Узун. Он считает, что уходить от импортозависимости необходимости нет: например, потребление овощей и фруктов постепенно становится все сезонным, растет спрос и в зимние месяцы, а в этот период скоропортящуюся продукцию лучше завозить из южных стран: она дешевле и качественнее, чем отечественная. «На мировом рынке много видов высококачественной продукции, которую готовы покупать российские семьи с высоким уровнем доходов. Бедные слои населения предъявляют спрос на продукцию, которая дешевле отечественной; если она соответствует стандартам качества, ее тоже надо завозить»,— говорит эксперт. Господин Узун считает, что импорт экономически целесообразен в тех случаях, когда российская промышленность может переработать импортное сельскохозяйственное сырье и экспортировать готовую продукцию. «Импорт нужен и для того, чтобы использовать наше географическое по-



ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОТСТАВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИВОДИТ К СИЛЬНЕЙШЕЙ ЗАВИСИМОСТИ РОССИЙСКОГО АПК ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ложению: покупать на Западе и продавать на Востоке, и наоборот»,— считает он. Господин Узун полагает, что пока серьезных изменений в сельском хозяйстве нет. Сельхозпроизводители закончили первый квартал с некоторым снижением прибыли, однако оно существенно меньше, чем в других отраслях, отмечает он. Но есть угроза из-за падения доходов населения. Хотя доля расходов на продовольствие в семейном бюджете возрастает, спрос на продовольствие уменьшается, что вынуждает сельхозпроизводителей сокращать объемы производства.

Однако пока российский аграрный сектор по-прежнему зависит от зарубежных технологий.

Сергей Левин, директор по развитию бизнеса в России агротехкомпания Fertima, говорит, что с точки зрения инноваций в сельском хозяйстве России еще далеко до полного самообеспечения: с ростом объемов производства удобрений (от 20 386 тонн в год в 2015-м до 23 124 тонн в год в 2018-м) снижается количество отечественного семенного материала (62,7% при указанных в доктрине продовольственной безопасности 75%). Так, по мнению заведующей отделом исследований аграрных рынков ВШЭ Наталии Карловой, технологическое отставание отечественного сельского хозяйства приводит к сильнейшей зависимости российского АПК от зарубежных технологий. Основную роль в изменении данной ситуации, по мнению экспертов Россельхозбанка и НИУ ВШЭ, играют стартапы, которые занимаются цифровизацией всего процесса земледелия, логистики и продаж с применением

беспилотной техники и технологий искусственного интеллекта (ИИ). Сегодня мировой сектор АПК, по мнению Евгении Серовой, директора по аграрной политике НИУ ВШЭ, это сектор с наибольшим инновационным фактором, то есть уровень и скорость внедрения инноваций здесь наибольший. Россия, при правильном внедрении и поддержке со стороны аграриев, способна конкурировать с мировыми техническими лидерами в области технологий АПК. Именно человеческий капитал и новейшие технологии помогут в будущем обеспечить продовольственную безопасность страны при любых глобальных вызовах.

КАТАЛИЗАТОР ПРОЦЕССА Эксперты также говорят, что кризис станет катализатором процессов по укрупнению хозяйства и по их цифровизации.

Михаил Абовьян, бизнес-директор по сельскохозяйственной технике в России и Республике Беларусь ООО «СиЭнЭйч Индастриал Руссия», рассказал: «В начале 2020 года наши виды на рынок были достаточно оптимистичные. Мы не ожидали ни роста, ни падения. Предполагали, что рынок как минимум останется на уровне 2019 года. Более того, в январе и феврале мы убедились в правильности наших прогнозов. Розничная активность оставалась на уровне того же периода 2019 года, и ничто не предвещало беды. Из этого можно сделать вывод, что техника российским сельхозпроизводителям нужна. В конце февраля — начале марта рост курса евро и доллара внес коррективы в рыночную ситуацию. И мы увидели, что спрос резко упал. При этом замечу, что покупателей

больше смущал не как таковой скачок курса, а высокая волатильность рубля. В ситуации неопределенности сложно делать такие крупные инвестиции, как в импортную технику. Вторая причина падения спроса — ограниченность бюджета сельхозпредприятий. Плюс ко всему некоторые хозяйства решают переждать и приостановить закупку техники до лучших времен. Если, конечно, состояние парка машин позволяет им провести все необходимые технологические работы». Господин Абовьян считает, что в перспективе пяти лет будет окончательно реализован тренд по укрупнению хозяйств, который уже начался. В 2020 и 2021 годах на фоне кризиса этот процесс ускорится. Одновременно с этим будет повышаться уровень автоматизации сельского хозяйства. «Думаю, в перспективе пяти лет могут получить распространение и полностью автономные решения, а цифровизация выйдет на новый уровень. Сегодня уже вошло в норму то, что техника предлагается не только с системами помощи оператору, но и с системами телематики, навигации, дифференцированного внесения удобрений и прочим. Я вижу, что многие фермерские хозяйства достаточно оперативно переходят на новые технологии. Что же касается числа игроков на рынке поставки техники, то не думаю, что оно изменится в меньшую сторону. Да, количество локализованных машин через пять лет будет намного выше, это неизбежно. Но рынок должен остаться открытым и предложение должно быть ассортиментным, чтобы каждый клиент мог выбрать то, что ему нужно»,— считает господин Абовьян. ■

СНИЖЕНИЮ ПОСТАВИЛИ ДИАГНОЗ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЛЕНОБЛАСТИ: ОБЪЕМЫ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, НОВЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОДАЖ — ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ПАДЕНИЕ. НА ЧАСТЬ ИЗ НИХ ПОВЛИЯЛА ПАНДЕМИЯ, ИЗ-ЗА КОТОРОЙ ПОКУПАТЕЛИ БОЯЛИСЬ ВЫХОДИТЬ ИЗ ДОМА, А СОТРУДНИКИ ГОССТРОЙНДЗОРА ПРИОСТАНОВИЛИ СВОИ ПРОВЕРКИ. ОЛЬГА БЕЛЫХ

По данным комитета по строительству Ленинградской области, за шесть месяцев этого года в регионе было введено 910 тыс. кв. м жилья, что почти на 30% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (1,32 млн кв. м). Из них 447 тыс. кв. м пришлось на ИЖС (+17% к периоду с января по июнь 2019 года). Строительство ведется на 589 строительных площадках, общая площадь возводимого жилья — 8,13 млн кв. м.

Как объяснил **ВГ** заместитель председателя правительства Ленинградской области Михаил Москвин, снижение объемов ввода жилья связано с постановлением правительства РФ, фактически запретившим проверки Госстройнадзора. Ограничения распространились на весь апрель и середину мая, уточнил он. «Пока мы ждали его корректировки, жилые дома не вводились. Поэтому цифры за этот период объективно просели. Но мы уверены, что до конца года успеем выйти на нормативное количество метров», — прокомментировал Михаил Москвин.

Показатели ввода жилья в первом полугодии достигли только 27,7% от задачи, поставленной Минстроем РФ в рамках реализации нацпроекта «Жилье и городская среда», согласно которому в регионе нужно ввести 3,3 млн кв. м. В прошлом году чиновники несколько раз направляли в федеральный центр обращения с просьбой снизить целевые показатели. Власти говорили, что такие большие объемы региону не нужны, так как непонятно, за счет чего увеличится спрос и на какие средства будет возводиться такое количество соцобъектов. Летом стало известно, что из-за пандемии сроки исполнения нацпроектов в стране могут быть продлены до 2030 года.

Отмечается негативная динамика и в объеме нового предложения на рынке жилищного строительства. Одна из причин его сокращения — снижение спроса, начавшееся в регионе несколько лет назад. «Крупные игроки строят в регионе, но уже не в том объеме, что раньше», — сказала руководитель КЦ «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева. По ее данным, в первой половине 2020 года на рынок жилья пригорода Петербурга были выведены новые объекты общей площадью 191 тыс. кв. м, что на 44% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

При этом снижение объема вывода новых проектов в Ленобласти по сравнению со среднерыночными цифрами оказалось не таким стремительным. В этом году в Петербурге и его пригородах застройщики выставили на продажу на 61% меньше жилья, чем годом ранее, отмечает Ольга Трошева. «В первом полугодии пополнение предложения было минимальным. В условиях, когда объем спроса сложно было прогнозировать, застройщики логично откладывали старт новых объектов», — прокомментировала генераль-



ЭПИДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА УСУГУБИЛА СИТУАЦИЮ С И БЕЗ ТОГО ПРОСЕДАЮЩИМ СПРОСОМ В ЛЕНОБЛАСТИ

ный директор агентства недвижимости ГК «КВС» Анжелика Альшаева.

ШОКОВЫЙ ПЕРИОД Эпидемия коронавируса усугубила ситуацию с и без того проседающим спросом в Ленобласти. В первом полугодии в регионе было продано 10 тыс. квартир, что на 16% ниже аналогичного периода прошлого года, продолжает Ольга Трошева. Самое заметное снижение наблюдалось в шоковый период — первые недели апреля, вспоминает Анжелика Альшаева. Объем продаж в самом начале пандемии сократился на 50%, уточняет заместитель генерального директора компании «Ленрустрой» Максим Жабин. «В начале апреля многие опасались лишнего раз выходить из дома, поэтому откладывали поездки на показы квартир, а также сделки, для заключения которых необходимо было посещать офис застройщика», — сказал директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест» Ян Фельдман. Помимо эпидемии, на покупательскую активность влияла и неопределенность людей в вопросе своих будущих доходов, дополняет он.

Пандемия побудила строителей цифровизировать многие бизнес-процессы. Этот курс компания взяла еще год назад, но осваивала его довольно медленно, вспоминает господин Жабин. «Строители — люди консервативные, и им было сложно объяснить, что автоматизация сократит время принятия решений, что существенно повлияет на себестоимость. Но пандемия заставила ускориться. Создание цифровки строительного контро-

ля, учета стройматериалов и рабочего времени — этот продукт в полноценном рабочем состоянии мы получим уже совсем скоро», — говорит господин Жабин. Он добавил, что, помимо самой стройки, технологические изменения коснулись и механизма управления компанией и реализации жилья.

ИПОТЕЧНАЯ ВАКЦИНА С середины апреля начался рост покупательской активности, а в мае и в июне он заметно усилился, говорит Ян Фельдман. Во втором квартале также наблюдалось перераспределение спроса с городских объектов на пригородные, отмечает Анжелика Альшаева: «Мы заметили возросший интерес к семейным двух- и трехкомнатным квартирам в невязотных микрорайонах Ленобласти. Семьи в период самоизоляции особенно остро ощутили нехватку пространства». В итоге рост продаж в Ленобласти с апреля по июнь составил 3% по количеству сделок и 7% по числу квадратных метров по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рассказала Ольга Трошева.

Стимулировало продажи жилья в Ленобласти появление льготной ипотеки под 6,5% годовых и так называемой сельской ипотеки со ставкой 2,7% — программы «Комплексное развитие сельских территорий». Из-за нее спрос на квартиры в Новоселье во втором квартале этого года по сравнению с первым вырос вдвое, приводит пример Ольга Трошева. Похожая динамика наблюдалась в Буграх, Янино и Мистолово. «Благодаря льготам и по-

нятному клиентам сервису онлайн-магазина объем продаж сейчас не только выровнялся, но и превысил показатели 2019 года. Во втором квартале количество сделок в ГК «КВС» год к году увеличилось на 9%», — сказала Анжелика Альшаева. Она добавила, что по итогам мая — июня доля ипотеки в общем объеме продаж группы превысила 80%.

Для некоторых активно застраиваемых локаций, таких как Бугры и Янино, сельская ипотека перестала быть доступна. Областные власти исключили эти населенные пункты из списка, так как из-за программы в них начал перетекать спрос, снижая популярность других локаций, таких как Мурино и Кудрово, где она не работает. Сократить число участников программы может и инициатива чиновников, которые хотят ее распространить только для жилья до трех этажей, тогда как сейчас высота новостроек не является критерием. Недолговечен будет эффект и от льготной ипотеки под 6,5% годовых, так как действует она только до 1 ноября 2020 года.

НА ВСЕМ ГОТОВОМ По информации госпожи Альшаевой, начало лета показывает высокую активность покупателей, и, если новой волны заболеваемости и новых ограничений не последует, уровень спроса может сохраниться и в осенний период. «В дальнейшем многое будет зависеть от того, какие ставки по жилищному кредитованию мы увидим после 1 ноября. Вряд ли до этого времени общая экономическая ситуация восстановится и доходы граждан вернуться в прежнее русло. Поэтому мы надеемся на продолжение программы госсубсидирования», — сказала она.

Говоря о прогнозах развития строительного рынка Ленобласти, господин Фельдман уверен, что предложение на территориях с неподготовленными земельными участками будет постепенно сокращаться. Инфраструктурные затраты по их освоению значительным финансовым бременем ложатся на себестоимость объектов, из-за чего цены станут просто неконкурентоспособными, рассуждает он. В развитых же локациях, где и государство, и застройщики вложили средства в инфраструктуру, покупательская активность может даже увеличиться, считает эксперт.

При реализации этого сценария спрос переместится из плотно застроенных локаций с многоэтажками на малоэтажные проекты с сомасштабной человеку средой, а также жилые комплексы с просторной собственной территорией, где есть возможность проводить время на открытом воздухе, продолжают эксперты. «Эти тренды вновь становятся популярными, что может дать дополнительный стимул развития таких проектов в области», — резюмировал Ян Фельдман. ■

КОНЕЦ СВЕТА В ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОМ МЕГАПОЛИСЕ

В ЭТОМ ГОДУ ИСПОЛНИЛОСЬ ДЕСЯТЬ ЛЕТ С МОМЕНТА ПОСЛЕДНЕГО БЛЭКАУТА В ПЕТЕРБУРГЕ. СИСТЕМНЫЕ АВАРИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ, ПРИ КОТОРЫХ БОЛЬШИЕ ТЕРРИТОРИИ ОСТАЮТСЯ БЕЗ СВЕТА, ЕЖЕМЕСЯЧНО НАСТИГАЮТ РОССИЯН. ВПРОЧЕМ, ОНИ НЕ ТАК ОПАСНЫ, КАК КРУПНЫЕ БЛЭКАУТЫ, ПАРАЛИЗУЮЩИЕ МНОГОМИЛЛИОННЫЕ МЕГАПОЛИСЫ. РАЗОБРАТЬСЯ В ПРИРОДЕ ЭТОГО ЯВЛЕНИЯ ПОМОЖЕТ ОПЫТ СТРАН, КОТОРЫЕ ПЕРЕЖИЛИ САМЫЕ МАСШТАБНЫЕ АВАРИИ. ИННА РЕЙХАРД

Блэкаут (от англ. blackout) — это происшествие, которое приводит к массовому отключению электроснабжения района, города или страны. Считается, что слово вошло в языковую обиход после аварии в США, которая в 1965 году обесточила Нью-Йорк.

Россия остается сравнительно нетронутой крупными блэкаутами, которые насчитывали бы десятки миллионов пострадавших. Самая масштабная авария случилась в Москве в 2005 году, ее свидетелями стали почти 2 млн жителей столицы, Подмосковья и трех близлежащих областей. Причиной стала авария на подстанции «Чагино», которая произошла из-за износа оборудования и отсутствия резервных мощностей. Устранение последствий происшествия заняло несколько часов.

В 2010 году та же проблема настигла жителей семи районов Петербурга. Они провели без света примерно час из-за аварии на двух распределительных подстанциях — «Восточной» и «Северной». На одной из них нарушилась изоляция контрольного кабеля, отвечающего за работу компрессорных устройств на распределительном аппарате станции.

Россия по-прежнему переживает перебои с электроэнергией, хоть и более скромные. Согласно данным сайта Минэнерго России, с начала 2020 года было зафиксировано более 20 случаев массовых нарушений электроснабжения. Например, почти 14 тыс. человек остались без света из-за непогоды в Ростовской области. К аварийно-восстановительным работам было привлечено 42 человека и 14 единиц спецтехники. Также в феврале почти 300 домов остались без электричества в Томске. Инцидент произошел из-за поврежденного кабеля, проложенного еще в 1956 году, в результате вышли из строя восемь подстанций. В марте в результате аварии на высоковольтной линии оказалось прервано электроснабжение 11 населенных пунктов Тувы, в которых проживает более 16,7 тыс. жителей.

Чаще всего блэкауты происходят из-за аварий в узлах, уязвимых с точки зрения надежности системы, и последующего неудачного развития событий (срабатывания автоматики и отключения) или ошибок в управлении, которые совершают диспетчеры, отмечает Валерий Семикашев, заведующий лабораторией прогнозирования ТЭК (ИНП РАН).

По мнению эксперта, тотальное отключение электричества может привести к целому ряду последствий. Среди основ-

ных — прерывание работы транспорта и предприятий. Также под угрозой может оказаться функционирование больниц и других важных объектов. Могут вырасти расходы топлива и затраты на резервное снабжение, а также потребуются средства на восстановление системы. Кроме того, для России есть специфический риск — отключение электроснабжения теплоснабжающих предприятий и оборудования в отопительный период. Если это произойдет при низких температурах, появляется риск заморозить

систему теплоснабжения и здания, что восстанавливать дольше и дороже, чем электроснабжение, подчеркивает Валерий Семикашев.

«В целом риски прерывания снабжения (за счет локальных аварий) снижаются. Это один из приоритетов развития электроэнергетики», — отмечает он. — Риск больших системных аварий ниже, чем до середины 2000 годов, за счет некоторой модернизации ЕЭС (и сетей, и электростанций). Однако он сохраняется».

Между тем в марте заместитель министра энергетики России Юрий Маневич сообщал, что среднее время отключения потребителей от электроэнергии из-за аварий в России снизилось до двух часов. «Хотел доложить, что основной максимум (потребления электроэнергии) пройден в штатном режиме. Была обеспечена надежная работа электростанций, электросетевого комплекса и сохранялся необходимый запас генерирующих мощностей», — сказал он. ■

ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ БЛЭКАУТОВ В МИРЕ РЕГУЛЯРНО ПРОИСХОДЯТ БЛЭКАУТЫ, ГДЕ КОЛИЧЕСТВО ПОСТРАДАВШИХ ИСЧИСЛЯЕТСЯ ДЕСЯТКАМИ МИЛЛИОНОВ.

1 Индия, 30–31 июля 2012 года (пострадало 700 млн человек)

В конце июля в Индии произошел второй по счету и самый крупный по величине блэкаут за всю историю. Он затронул более половины населения — около 700 млн человек в 22 из 28 штатов на севере и востоке страны.

В результате аварии до 38% мощностей производства электроэнергии в Индии были отключены. И, хотя к 1 августа электричество было восстановлено в большинстве районов, не обошлось без неприятных последствий. Например, 300 поездов остановилось посреди маршрутов, а несколько сотен шахтеров оказались заперты в шахтах из-за неработающих лифтов. Предполагается, что причиной могло стать повышенное энергопотребление в Нью-Дели из-за чрезвычайно жаркого лета, потому что сезон муссонов наступил позже обычного. Энергия понадобилась, чтобы запустить насосы для орошения рисовых полей в сельскохозяйственных районах Пенджаба и Харьяны.

2 Индия, 2 января 2001 года (пострадало 230 млн человек)

Второе по масштабу отключение электроэнергии также произошло в Индии. В начале 2001 года на подстанции Уттар-Прадеш случилась авария, которая повлекла проблемы с сетью на севере страны. Блэкаут охватил шесть штатов и Нью-Дели — примерно четверть населения страны (230 млн человек) осталась в темноте почти на 12 часов. Около 80 электропоездов остались без движения на 15 часов, больницам без резервных генераторов пришлось отложить крупные и плановые операции.

3 Бангладеш, 1 ноября 2014 года (пострадало 150 млн человек)

Инцидент в соседнем с Индией Бангладеше оставил все население страны без электричества на 10 часов. Причиной стала неисправность на подстанции в Бхарамаре. Это привело к тому, что всем заводам в стране пришлось приостановить работу, при этом больницы и аэропорты не пострадали благодаря генераторам. На ликвидацию аварии потребовались почти сутки.

4 Пакистан, 25 января 2015 года (пострадало 140 млн человек)

В результате крупнейшего в Пакистане отключения электроэнергии 140 млн человек остались без электричества — это 80% населения страны. В числе вероятных причин блэкаута эксперты называют политическую нестабильность страны. В 2015 году сепаратисты, выступающие за независимость, взорвали две опорные башни, а после — большинство пакистанских электростанций вышло из строя, сократив генерирующую мощность до 600 МВт, в то время как обычно она составляет 9000 МВт.

5 Индонезия, август 2019 года (пострадало 120 млн человек)

В августе 2019 года в Индонезии на острове Ява также произошел крупный блэкаут, от которого пострадали 120 млн жителей. Девятичасовое отключение электроэнергии сказало на транспортной системе Джакарты, где единственным видом функционирующего общественного транспорта остались автобусы. Также островитяне остались без телефонной связи и интернета. В числе последствий — несколько пожаров, которые случайно устроили жители, используя открытый огонь вместо привычных осветительных приборов. Это не первый блэкаут для индонезийских островов. В августе 2005 года случился еще один, затронувший примерно 100 млн жителей Бали и Явы.

6 Бразилия, 11 марта 1999 года (пострадало 97 млн человек)

В 1999 году бразильско-парагвайская ГЭС Итайпу, которая на тот момент считалась первой по мощности, отключилась из-за удара молнии. Без электричества остались 97 млн жителей Бразилии из 160 млн. При этом около 60 тыс. пассажиров метро оказались заперты в поездах.

На восстановление электроснабжения ушли недели. В это время в Рио-де-Жанейро было размещено 1200 полицейских, чтобы пресечь случаи мародерства. После сбоя эксперты пришли к выводу, что энергетическая инфраструктура Бразилии чрезвычайно уязвима.

7 Турция, 14 апреля 2015 года (пострадало 70 млн человек)

В апреле 2015 года сразу три турецкие электроподстанции вышли из строя. Авария затронула значительную часть территории страны, в том числе Анкару, Стамбул, провинции Анталы, Трабзон и др. По данным телеканала CNN Türk, частично или полностью электроснабжение отсутствовало в 30 провинциях из 81. При этом около 70 млн жителей остались без электроэнергии примерно на 10 часов. В это время не ходил общественный транспорт, остановилась работа на фабриках и в офисах.

Тогда же министр энергетики Турции Танер Йылдыз высказал предположение, что причиной аварии могли стать неполадки на распределительных линиях, но нельзя исключать и версию кибератаки.

8 Бразилия, 10 ноября 2006 года (пострадало 60 млн человек)

Блэкаут случился из-за непогоды и последующего короткого замыкания высоковольтных линий электропередач. Тогда же почти три четверти штатов Бразилии (18 из 26) лишились света. В общей сложности потеря электроэнергии составила 28 ГВт или чуть менее половины (45%) от общего энергопотребления Бразилии на тот момент.

9 Италия, 28 сентября 2003 года (пострадало 56 млн человек)

Итальянский блэкаут 2003 года затронул всю страну, кроме островов Сардиния и Эльба. В течение 12 часов они оставались без электроэнергии. Итальянская государственная электрокомпания ACEA заявила, что причина — в сбое на линиях электропередачи, связывающих Италию с Францией и Швейцарией, где Италия покупает много электричества. Почти во всех крупных городах последствия происшествия были ликвидированы уже на следующее утро.

10 США и Канада, 14 августа 2003 года (пострадало 55 млн человек)

Инцидент затронул 45 млн человек в восьми штатах США и еще 10 млн жителей Канады. В большинстве случаев решение проблемы заняло несколько часов, но часть населения оставалась без света почти неделю. В это время закрылись многие аэропорты, прекратило работать метро и так далее.

Инцидент произошел в жаркий день, когда в домах и предприятиях начали работать кондиционеры. В общей сложности были отключены 263 электростанции, включая 10 АЭС в США и в Канаде. Официально сумма ущерба составила не менее \$6 млрд.

В ПЛАНОВОМ ПОРЯДКЕ

ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ КОРОНАВИРУСА ПРИВЕЛИ К ЗАМОРОЗКЕ И ПЕРЕНОСУ СРОКОВ РЯДА РЕАЛИЗУЕМЫХ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОЕКТОВ. ПРИ ЭТОМ ПЛАНЫ БОЛЬШИНСТВА КРУПНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ РЕГИОНА, НЕСМОТРИ НА НЕБЛАГОПРИЯТНУЮ КОНЪЮНКТУРУ, ОСТАЛИСЬ НЕИЗМЕННЫМИ. ОСНОВНУЮ УГРОЗУ ДЛЯ НИХ ПРЕДСТАВЛЯЮТ НЕ СТОЛЬКО ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ, СКОЛЬКО РИСК ОЧЕРЕДНЫХ САНКЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ ОГРАНИЧИТЬ ДОСТУП К СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ. МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

Пандемия коронавируса заставила инвесторов корректировать свои планы по развитию на территории Ленобласти. К примеру, по данным регионального правительства, из-за связанных с инфекцией ограничений были сдвинуты сроки строительства завода по переработке отходов животноводства и птицеводства компании «Абиогруп». Похожие проблемы возникли у ООО «Ф. Скрупской», которое было вынуждено перенести с первого на третий квартал этого года открытие кондитерского завода в индустриальном парке «Пикалево». Как пояснила исполнительный директор компании Ольга Мокрякова, эпидемия помешала приезду иностранных специалистов, которые должны были установить программное обеспечение и запустить производственное оборудование.

Дополнительные сложности для бизнеса создала и девальвация рубля, вызванная падением цен на нефть. Прежде всего от последствий ослабления курса российской валюты пострадал ряд проектов стоимостью до 1 млрд рублей, рассказали в Агентстве экономического развития Ленобласти, не уточнив их названий. Но в количественном выражении проблемных проектов не так много — менее 10% от тех, которые сопровождает агентство, заверил его представитель.

Для более масштабных инициатив новые реалии не стали проблемой. В «Фосагро» пояснили, что сильнее всего на их проект по расширению производства минеральных удобрений в городе Волхове с объемом инвестиций 28 млрд рублей повлияла пандемия. Из-за нее группе пришлось организовать особый режим работы персонала и подрядных организаций, выполняющих строительные работы. При этом девальвация оказала на проект минимальное влияние в силу небольшой доли импортного оборудования в общей его стоимости, говорит представитель «Фосагро». В этих условиях сроки и параметры проекта не подверглись корректировке, уточнили в компании. В четвертом квартале этого года группа запустит производство аммофоса в объеме 231 тыс. тонн в год, а через год сможет выпускать более 800 тыс. тонн этой продукции.

НАБОР МОЩНОСТЕЙ Инвесторы в портовую инфраструктуру Ленобласти также утверждают, что неблагоприятная конъюнктура не оказала заметного влияния на их планы. Подготовка проекта идет без отставания от графика, сообщил **BG** гендиректор и совладелец ООО «Приморский УПК» Андрей Сизов. По его словам, компания планирует завершить согласование документации и приступить к строительству в этом году. «Доходная и расходная



ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ ОСЛАБЛЕНИЯ КУРСА РОССИЙСКОЙ ВАЛЮТЫ ПОСТРАДАЛ РЯД ПРОЕКТОВ СТОИМОСТЬЮ ДО 1 МЛРД РУБЛЕЙ

часть проекта формируется в долларах и евро, поэтому валютная составляющая никакого влияния на него не окажет», — уточнил господин Сизов. К 2022 году «Приморский УПК» намерен завершить работы по возведению терминальной инфраструктуры мощностью 70 млн тонн в год. Порт будет переваливать уголь, минеральные удобрения, генеральные грузы, контейнеры и зерно, его стоимость оценивается в 170 млрд рублей.

В «Новотрансе» сообщили **BG**, что, несмотря на пандемию и падение рынков, все работы по строительству терминала генеральных, навалочных, зерновых грузов и пищевых продуктов в порту Усть-Луга выполняются в соответствии с графиком. По словам представителя группы, компания уже вложила в проект 7 млрд рублей и завершила создание искусственных земельных участков площадью свыше 47 га, где будет расположена инфраструктура терминала. Ввод первой очереди комплекса намечен на 2023 год, второй и третьей — на 2024 год. Создание комплекса портовой инфраструктуры за 46,5 млрд позволит холдингу переваливать 24,3 млн тонн грузов ежегодно. О неизменности параметров и сроков проекта рассказал собеседник, близкий к ГК «Технотранс». К 2023 году компания собирается запустить зерновой терминал пропускной способностью 4 млн тонн в год с комплексом переработки пшеницы на территории морского порта Высоцк, вложив в него 13 млрд рублей.

Другие крупные компании ход своих проектов в Ленобласти не прокомментировали. Так поступили «Ультрамар» и «Еврохим», создающие в Усть-Луге

терминалы по перевалке минеральных удобрений, «Вагонная ремонтная компания-1», планирующая построить вагон-ремонтное депо в поселке Новый Свет, а также «Лукойл», который называли инвестором сухогрузного перевалочного комплекса «Высоцк». Не ответили на вопросы **BG** и в компании «Русхимальянс», учрежденной на паритетной основе «Газпромом» и «Русгаздобычей» (до введения санкций ее основным бенефициаром был Аркадий Ротенберг). Это юрлицо выступает оператором мегапроекта по созданию комплекса по переработке этансодержащего газа и производству сжиженного природного газа (СПГ) в районе Усть-Луги. Вложения в него сначала оценивались в 700 млрд рублей, а затем выросли до 750 млрд рублей.

В Агентстве экономического развития Ленобласти сообщили, что ни один из крупнейших инвестиционных проектов региона не корректировался по экономическим причинам. Единственный проект, о приостановке которого сообщили в организации, — «СПК Высоцк». Это связано с тем, что из него вышел стратегический инвестор, отметили в Агентстве экономического развития Ленобласти, не раскрыв подробностей.

ПЛАТА ЗА РИСК Введение заявленных проектов в эксплуатацию планируется в сроки от одного до четырех лет, поэтому каждый из них, вероятно, будет реализован в рамках своей проектной мощности, полагает главный аналитик ГК «Алор» Алексей Антонов. «Пандемия замедлила грузооборот и спрос на насыпные, наливные и прочие грузы, но за

счет отложенного спроса в близлежащие месяцы интенсивность перевалки будет нарастать», — ожидает он. В регионе наблюдается недостаток современных перевалочных мощностей, а проекты реализуются компаниями-производителями, поэтому есть уверенность, что инфраструктура не будет простаивать, соглашается партнер компании «НЭО Центр» Алексей Волостнов.

Руководитель аналитического департамента AMarkets Артем Деев относит к числу наиболее рискованных инициатив строительство зернового терминала в Высоцке. В докризисных условиях это был бы один из самых перспективных и прибыльных проектов, поскольку Россия на протяжении нескольких лет показывает высокую урожайность, указывает он. Но сейчас наблюдается сбой цепочек поставок, а в апреле в России была введена квота на экспорт зерна, комментирует эксперт. Последний раз такую меру применяли во время засухи в 2010 году, напоминает он.

Аналитик «Фридом Финанс» Евгений Миронюк считает, что вопросы вызывает долгосрочная востребованность угля у зарубежных заказчиков. Кроме того, функции многих строящихся терминалов дублируются, констатирует он. Алексей Антонов не исключает, что в сроках запуска некоторых портовых объектов могут произойти подвижки, а на фоне наращивания мощностей другими участниками рынка они будут недозагружены. Аналогичные риски эксперт видит и в инициативе «Русхимальянса». У того же проекта НОВАТЭКа пока возможностей по увеличению продаж больше, в силу того что он уже работает, а спрос со стороны стран Евросоюза на СПГ может быть «плавающим», предупреждает он.

На СПГ, выпускаемый в Усть-Луге, может не найтись клиента, солидарен Артем Деев. «Спрос на газ будет только расти, так как большинство стран Европы переходят на природный газ взамен нефти, поскольку экологическое законодательство ужесточается год от года. Но у российского топлива очень мощный конкурент в лице американского бизнеса», — комментирует он. По словам господина Деева, США продавливает многочисленные санкции, чтобы не пустить российские компании на крупнейшие мировые рынки. Алексей Волостнов также видит основной риск в возможном принятии нового пакета санкций, направленных на ограничение доступа российских компаний к современным технологиям в сфере сжижения газа и портовой инфраструктуры. Это может привести к росту бюджетов и риску срыва сроков реализации, предупреждает эксперт. ■

НАДЕЖДА АНГАРСКАЯ:

«Я ЗА ПЯТЬ ДНЕЙ СКИНУЛА ПЯТЬ КИЛОГРАММОВ»

Есть в Карелии место, куда хочется возвращаться вновь и вновь. Это клиника «Кивач», центр интегративной медицины. Именно здесь, отрешившись от суеты и проблем и доверившись команде профессионалов, можно за короткий срок оздоровить организм, наполниться энергией и получить стойкий результат, тем самым повысив качество жизни. Своими впечатлениями о пребывании в «Киваче» поделилась известная российская певица, актриса Надежда Ангарская.

— Надежда, в клинику «Кивач» люди едут за конкретными результатами, вы получили здесь то, что ожидали?

— Я первый раз в Карелии, я первый раз в «Киваче» и я первый раз за 5 дней скинула 5 килограммов. Я очень рада. Во-первых, я довольна. Во-вторых, естественно, у меня были какие-то проблемы, как и у всех. Зашлакованность организма. Мы все едим какую-то ерунду, которую нам от природы не свойственно

есть. Сколько я в жизни съела «дошираков» в поездах от Якутии до Москвы, не пересчитать просто...

Да, я думала, что, конечно, надо сбросить. Ну как сбросить, опять же, просто перенастроить организм, чтобы он заработал. Послушать врачей. Мы всё знаем, интернета читались, наслушались. А когда ты воочию видишь результат, чувствуешь свое ощущение, все тебе чего-то подсказывают, советуют, ты пользуешься советами, понимаешь, что это круто. Конечно, я довольна. То есть я думала, что произойдет эффект какой-то. Ну да — он произошел, даже больше, чем я ожидала.

— Действительно ли время пребывания в этой клинике расписано буквально по минутам?

— Когда я получила расписание, я поняла, что с пяти утра в принципе у меня времени даже погулять не будет днем. Вернее, оно будет — но скандинавская ходьба. Я подумала, ну хорошо. А ведь взяла с собой пять книжек почитать, в день по книге. То есть понимаете уровень, да? Это по-



тому что я не учитывала опыт своих друзей, которые здесь бывали, а учитывала свой личный опыт пребывания в других подобных, ну, я не могу сказать — заведениях, все-таки это были санатории. А здесь — клиника, и поэтому времени на книги уже не осталось.

— Вас «Кивач» чем-нибудь удивил?

— Ты идешь по клинике, все тебе улыбаются. Сначала я думала, что

все меня узнают, потом думаю: «Ну, господи, ну какая ты глупая!» (Смеется.) Здесь просто атмосфера такая домашняя, очень спокойная, за тебя всё решают. Я не успеваю что-либо сказать — мне уже говорят. Я звоню [в Службу портье] и говорю: «Я вот завтра улетаю». А мне: «Ваш выезд в 15.30». Не о чем с человеком поговорить — она мне все рассказала уже! Я расстроилась, конечно. (Смеется.)

— Каковы ваши впечатления о пребывании здесь?

— Я не могу ни с чем сравнить свои непередаваемые ощущения. При том, что мне все друзья говорят, что в «Киваче» круто, но я не думала, что настолько. Я не думала, что это настолько все классно. Правда.

Такой релакс, расслабленность. Даже когда мне звонят по работе, я говорю: «Ребят, вот вы знаете, где я. Я смотрю сейчас на голубое небо, огромные сосны, и мне вообще не хочется думать, что я прилечу и мне там уже надо куда-то бежать». Поэтому — перезагрузка, скажем так.

— Планируете ли еще приехать в клинику «Кивач»?

— Я действительно приеду. И надо купить новый спортивный костюм, потому что этот мне уже очень большой.



ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:



ДЕТОКС



ДИАГНОСТИКА CHECK UP™



ANTI AGE™



ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ



КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox™ и Anti Age™ клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM.



Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox™ клиника», «Лучшая Anti Age™ клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г. Не является публичной офертой. Реклама.



СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

— Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

— Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

— Да, здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс. (Смеется.)

— Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индивидуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

— Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но по-

говорил с неврологом, он посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и сказал: «Нет, вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей. (Смеется.) И меня тут же перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе — потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

— Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

— Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м, 96-м, 98-м и со- тым [бензином]?» А мы это делаем [со своим организмом]. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это, на самом деле, не так. А нашему организму какво это все?

Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания...

— В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

— Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, под- черкиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То, что вы ели, то, что вы себе позволяли — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно к этому действительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.

В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины — клинике «Кивач».

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ» ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ ОТ ПЯТИ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Оформление доставки

fomina@spb.kommersant.ru
(812) 335-1766, 324-6949 (доб. 208)

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая гляцевые цветные тематические приложения формата D2*: «Недвижимость», «Культурная столица», «Санкт-Петербург. Инвестиции и девелопмент»; деловые специализированные приложения формата A3** Business Guide: «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Энергетика. Нефть. Газ», «Экономика региона», «Недвижимость», «Военно-морской салон»; приложения формата A3 Social Report: «Лица города», «Социальная ответственность»; приложения формата A3 Guide: «Территория комфорта», «Стиль», «Элитная недвижимость», «Стиль СПб. Путеводитель».

D2* — 350x578 мм, A3** — 280x345 мм

