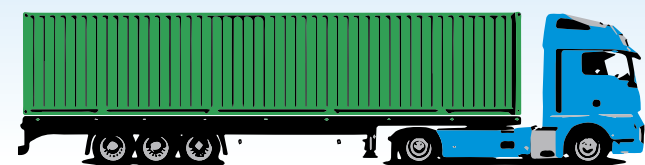


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ
В ПАРТНЕРСТВО / 14
ГРУЗЫ СТАНОВЯТСЯ
ТЯЖЕЛЕЕ / 15
НА ОДНОМ КЛАСТЕРЕ
ДАЛЕКО НЕ УЕДЕШЬ / 16
РОСТ БЕЗ ГАРАНТИЙ / 19



Вторник, 15 сентября 2015 №168

(№5678 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №13–28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ТЕПЛОКОМ **ТК**
Холдинг «Теплоком»



ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

ООО «КСК»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЧИНОВНИКИ ПОТЕРЯЛИ ДОВЕРИЕ

Большинство отраслей российской экономики давно и прочно пребывает в депрессии — значительная их часть вообще демонстрирует падение, наиболее успешные сегменты из последних сил сохраняют объемы прошлых лет. Как правило, к успешным относятся отрасли, прямо или косвенно получившие государственную поддержку. Так произошло и с сельским хозяйством, которому государство оказало услугу, объявив продуктовое эмбарго европейским производителям; так происходит с ипотекой, которая уже полгода держится лишь благодаря тому, что бюджет субсидирует ставку. Аналогична и история с лизингом: на фоне общего падения лизинг автотранспорта демонстрирует даже некоторый рост — опять же благодаря тому, что с мая стартовала программа льготной покупки транспорта в лизинг. Проблема в том, что конца кризиса в обозримом будущем не предвидится, а вливать до бесконечности миллиарды даже в системообразующие отрасли бюджет не может. Властям необходимо создавать условия, при которых бизнес мог бы развиваться сам, не рассчитывая на государственные дотации. Но с этим последние 25 лет в стране как-то не складывается — на фоне деклараций о необходимости поддержки малого бизнеса, облегчения налогового бремени для предпринимателей, снятия административных барьеров власти все больше закручивают гайки и ведут не самую дружелюбную политику по отношению к инвесторам. В итоге доверие к чиновникам у немногочисленной группы предпринимателей, у которых еще остались свободные средства, окончательно испаряется. За примером далеко ходить не надо — Петербург несколько лет готовил конкурс на строительство корпуса больницы № 40 по схеме государственно-частного партнерства. В итоге принять участие в нем решились лишь две компании. Эксперты отмечают, что схема ГЧП интересна тем, что дает концессионеру гарантированный, не слишком большой, но стабильный доход. Но законодательство о ГЧП изобилует белыми пятнами, в результате для любой, даже самой крупной компании участие в схеме ГЧП влечет за собой серьезные риски. Впрочем, заполнение одних только пробелов в законодательстве ситуацию в экономике вряд ли изменит. В России, как известно, жесткость законов компенсируется необязательностью их исполнения. Вероятно, эту аксиому и необходимо менять в первую очередь.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАШАЮТ В ПАРТНЕРСТВО

СХЕМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) ПОКА ПО-ПРЕЖНЕМУ ЯВЛЯЕТСЯ МАЛОРАСПРОСТРАНЕННОЙ ФОРМОЙ СОТРУДНИЧЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. НО С ЯНВАРЯ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА ВСТУПАЕТ В СИЛУ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН № 224, КОТОРЫЙ, КАК НАДЕЮТСЯ ЭКСПЕРТЫ, СДЕЛАЕТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА С ЧАСТНЫМ БИЗНЕСОМ БОЛЕЕ ПОНЯТНЫМ И ПРОЗРАЧНЫМ.

РОМАН РУСАКОВ

В условиях кризиса государство в срочном порядке принимает законодательные инициативы, способные привлечь инвестиции в экономику. Одним из направлений, которое, по мнению чиновников, будет способствовать приходу частных инвестиций, может стать развитие схемы государственно-частного партнерства. Хотя эксперты полагают, что для того чтобы привлечь в ГЧП инвесторов, в первую очередь необходимо улучшение делового климата в России, снижение инфляции, банковской ставки, принятие соответствующих законов, то есть условий, при которых появятся длинные деньги. Задача государства — активно создавать эти условия.

НА ЧТО У ГОСУДАРСТВА НЕТ ДЕНЕГ В первую очередь ГЧП востребовано в тех сферах, на развитие которых у государства недостаточно бюджетных ресурсов. В настоящее время ГЧП более интегрировано в сферу туризма, здравоохранения, ЖКХ, транспорта и транспортных инфраструктур, благоустройства территорий. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 года № 224-ФЗ предусматривает 15 расширенных пунктов возможного партнерства с частными инвесторами. Указанный закон вступит в силу только 1 января 2016 года.

«При инвестировании в государственно-частные проекты, для инвестора могут возникнуть следующие риски: недостаток долгосрочного финансирования; рыночный риск; недостаточно прозрачная процедура тендера; валютный риск (для иностранных инвестиций); незаконное присвоение/хищение, — рассказывает Николай Курносенко, генеральный директор «Интеркомпл ЦБУ». — Однако с вступлением в силу ФЗ-224 многие риски будут сведены к минимуму, либо вообще исключены, в частности, положения ст. 15 о гарантиях коснулись коррупции, окупаемости».

Как отмечает Роман Черленяк, руководитель практики корпоративного и договорного права юридической фирмы ЮСТ, еще одним важным шагом в новом законе стало нормативное закрепление частной инициативы — процедуры, допускающей возможность заключения договора с инициатором проекта без конкурса (при отсутствии иных заинтересованных претендентов).

МИРОВЫЕ ЛИДЕРЫ Мировыми лидерами в области государственно-частного партнерства являются США, Великобритания, Франция и Германия. На Западе госу-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ГЧП ВОСТРЕБОВАНО В ТЕХ СФЕРАХ, НА РАЗВИТИЕ КОТОРЫХ У ГОСУДАРСТВА НЕДОСТАТОЧНО БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ

дарственно-частное партнерство особенно заметно развито в двух сферах: в дорожно-транспортной и в жилищно-коммунальной. На основе информации, накопленной Всемирным банком (The World Bank), создана обширная база данных, состоящая из более 4,1 тыс. проектов, реализованных за период с 1990 по 2007 год в 144 странах мира. Она дает всестороннее представление о мировом опыте реализации инвестиционных инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства и предоставляет обширный материал для обобщения, анализа и заимствования прогрессивного опыта. Так, на долю проектов транспортной инфраструктуры приходится 1097 проектов (26,8% от общего количества реализованных проектов на основе ГЧП), что выводит сферу транспорта на второе место после энергетики (1587 проектов, или 38,8%). Также объем инвестиций в проекты транспортной инфраструктуры составил \$210,272 млрд (16,9% от общего объема инвестиций), что ниже, чем в сфере теле-

коммуникаций (\$604,811 млрд, или 48,7%) и энергетики (\$369,939 млрд, или 29,8%).

Николай Курносенко говорит, что сегодня можно выделить пять групп в России по уровню развития государственно-частного партнерства: регионы — лидеры по уровню развития ГЧП (60–75%), регионы с высоким уровнем развития ГЧП (45–60%), регионы со средним уровнем развития ГЧП (35–45%), регионы с низким уровнем развития ГЧП (25–35%), регионы с очень низким уровнем развития ГЧП (0–25%). «По итогам 2014 года средний уровень развития государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации вырос на 0,9% и составил 35,9%, что на 6,3% ниже среднего установленного целевого значения в распоряжении правительства РФ № 570-р», — говорит он. При этом, по данным Минэкономразвития, завершенных региональных проектов на сегодняшний момент всего 4%. Основная их часть находится на инвестиционной стадии — инвесторы привлечены и уже идет стройка.

ГЛАВНЫЙ ТОРМОЗ Главным тормозом развития государственно-частного партнерства в России являются проблемы законодательной базы, неравноправие сторон в партнерстве. По мнению представителей Минрегиона, развитие ГЧП при реализации крупных инфраструктурных проектов тормозит и Бюджетный кодекс, не позволяющий гарантировать исполнение финансовых обязательств за пределами трехлетнего бюджета.

Главными плюсами государственно-частного партнерства являются снижение нагрузки на бюджеты всех уровней и при сохранении объемов финансирования возможность осуществления более значительного числа инвестиционных проектов. «Также ГЧП является альтернативой как государственному предпринимательству, так и полной передаче соответствующей хозяйственной деятельности в частный сектор. Кроме того, такая схема выступает источником долгосрочных инвестиций и механизмом реализации долгосрочных стратегий экономического развития отраслевых комплексов», — говорит господин Курносенко. Он также отмечает, что с помощью ГЧП государство получает возможность привлекать на долгосрочной основе ресурсы частного сектора для строительства стратегически важных инфраструктурных объектов, их развития и управления.

«Основная опасность для инвестора — отсутствие плановой загрузки. Этот риск минимизируется еще на этапе подготовки бизнес-плана. Так, один из крупнейших проектов по схеме ГЧП в СЗФО РФ проходил четыре уровня независимой проверки фи-

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

нансовой модели, и в итоге, по утверждению инвестора, отклонение от базового плана не превысило 4%», — рассказал Илья Шурavin, управляющий партнер московского офиса Rusland SP.

«Но основной плюс ГЧП — это гипотетическая возможность получения гарантий и преференций со стороны местных администраций или Минфина РФ. Так, для медицинского направления обычно город берется обеспечивать какую-то минимальную загрузку по договорам ОМС, а часть услуг развивается на коммерческой основе. В принципе, в условиях крупных площадок под освоение гораздо легче договариваться с представителями властей о выделении каких-то компенсирующих площадок для развития сопутствующих услуг и формирования каналов дополнительных доходов для окупаемости проекта. Однако субъект субъекту рознь — если в Петербурге проект ГЧП по медицинскому направлению сразу давал гарантированную доходность (не ниже условленной), то в Москве город предоставляет больше свободы для коммерческого развития, но и изначально дает меньше гарантированных потоков входящих средств», — рассказал господин Шурavin.

Ключевых требований у частных инвесторов при реализации проекта по схеме ГЧП несколько. Основное — сохранность их инвестиций. Кроме того, инвесторам важен высокий уровень доходности и возможность оперативно выйти из проекта. Имеет огромное значение и срок возврата инвестиций, он не должен быть значительным. «Не меньшее значение имеет взаимный учет интересов каждой стороны. К примеру, просто высокой доходности или относительного небольшого срока инвестиции может быть недостаточно, нужно именно разделение государством (регионом) расходов с инвесторами, то есть финансирование проекта со стороны государства должно быть таким же регулярным, полным и своевременным, как и со стороны частного инвестора, в противном случае их вряд ли удастся привлечь. Привлекательность же схем ГЧП состоит в том, что зачастую государство на себя берет большую часть расходов, причем зачастую гораздо большую, чем те расходы, которые предстоит понести частному инвестору», — отмечает господин Баранов.

ПЕРЕСЧИТАТЬ ПРОЕКТ При этом, как отмечает господин Шурavin, в связи с резким скачком стоимости валюты в 2014 году все бизнес-планы ГЧП по той же медицинской тематике нуждаются в пересмотре, поскольку большая часть оборудования закупается за рубежом, соответственно, старые цифры по затратам в проект уже неактуальны. «Но здесь власти готовы проявлять необходимую гибкость», — отмечает он.

Михаил Якубов, руководитель направления консалтинга девелоперских проектов компании JLL, полагает, что в нашей стране развитие этой схемы тормозят преимущественно слишком долгосрочные обязательства, которые далеко не всегда готовы брать стороны, поскольку обе подлежат влиянию макроэкономических факторов и общей волатильной экономико-политической ситуации.

Между тем Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, отмечает, что длительные сроки возврата инвестиций компенсируются гарантированной (хоть и сравнительно невысокой) доходностью, причем под эту доходность размещаются значительные средства. ■

ГРУЗЫ СТАНОВЯТСЯ ТЯЖЕЛЕЕ

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ. НО СЕЙЧАС У ОТРАСЛИ ДАЛЕКО НЕ ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА СТРЕМИТСЯ К ПОКАЗАТЕЛЯМ СЕБЕСТОИМОСТИ. АГАТА МАРИНИНА

По данным Петростата, в первом полугодии 2015 года в Петербурге было перевезено 2,5 млн тонн грузов, что на 13,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В Ленинградской области — 3,4 млн тонн, что на 6,8% больше, чем за первую половину 2014 года. Наибольший объем грузоперевозок в регионе приходится на автомобильный транспорт. При этом, как и во всей России, в СЗФО эти услуги предоставляются предприятиями малого и среднего бизнеса. По оценке Российского фонда прямых инвестиций, в 2013 году в масштабах страны грузовыми автоперевозками в 90% случаях занимались небольшие компании.

Прибыльность бизнеса сокращается. Устоять перед целым рядом вызовов становится не так просто. По оценке руководителя филиала Ассоциации международных автомобильных перевозчиков в Северо-Западном федеральном округе Александра Дацюка, грузооборот международных автомобильных перевозчиков на Северо-Западе уменьшился в первом полугодии 2015 года на 30%, в том числе существенное сокращение произошло и в направлении Финляндии, которое традиционно для компаний Петербурга и Ленобласти имело существенное значение. «Пока эта тенденция сохраняется», — констатирует он.

«Ситуация в отрасли автомобильных перевозок действительно напряженная, так как фактическая себестоимость перевозок выше, чем ставки, по которым готовы работать клиенты. При сокращении грузооборота очевидно, что за каждого клиента ведется конкурентная борьба, в которой автоперевозчики преднамеренно идут на снижение ставок», — говорит заместитель генерального директора группы компаний «Балтика-Транс» Ирина Капитанова. По ее оценкам, расходы на

содержание автопарка в последний год выросли более чем на 30%. Это страхование, техническое обслуживание, лизинг. При этом тарифы на перевозку не только не увеличились за последние три года, но по некоторым направлениям даже снизились.

Председатель совета НП «Грузавто-транс» Владимир Матягин полагает, что снижение грузооборота автомобильных перевозчиков обусловлено в том числе и неплатежами со стороны логистических компаний. «Мы знаем, что отрасль во многом зависит от кредитных средств, которые стало получать значительно сложнее», — отмечает он. По его словам, с рынка стали уходить средние компании, имеющие в своем арсенале 30–40 машин.

ПО ВНУТРЕННИМ МАРШРУТАМ Для международных компаний одним из вариантов выживания стала переориентация на внутренние линии, которые и так являются высококонкурентным рынком. В результате конкуренция стала еще выше. По словам Александра Дацюка, многие «международники» перешли на внутренние линии, хотя в полном объеме это восполнить тот объем работ, который был ранее, не сможет. «Сложность заключается еще и в том, что на Северо-Западе в прошлом году произошло серьезное изменение в логистике, которое обусловлено развитием портов Балтики. Доступа к развивающемуся порту Усть-Луга у автоперевозчиков нет из-за сложности с подъездными путями. В этом году будет запущен контейнерный терминал в Бронке, который оттянет существенный грузопоток из-за рубежа», — поясняет Александр Дацюк.

Выход международных автомобильных перевозчиков на внутренние линии повышает уровень конкуренции. И, как отмечает Александр Дацюк, положение

«международников» осложняют строгие требования по сертификации. «Компании, работающие на внутренних линиях, как правило, не обременяют себя исполнением всех правил и нормативов по организации автомобильных перевозок. Те же, кто работает с международными перевозками, получают достаточно много бумаг, что не может не сказаться на себестоимости», — говорит он. Сейчас компании на внутренних линиях работают на уровне, близком к себестоимости. «Речь идет о рентабельности в 5%, а это очень сложно», — констатирует Александр Дацюк. В результате мелкие компании близки к уходу с рынка вовсе, а крупных предприятий в отрасли при этом практически нет. Основная доля приходится на компании, которые имеют в своем парке 5–10 автомобилей.

Не добавляют оптимизма и политика ужесточения контроля за перевозками тяжелых контейнерных грузов, новые штрафы и изменения в законодательстве. Перспективы, по оценкам Владимира Матягина, вызывают опасения. «Уже более десяти лет рынок автогрузоперевозок существует вне правового поля. Так, перевозчиков долгое время вынуждали работать с перегрузом. А этим летом было выпущено постановление, жестко контролирующее этот аспект. Но отрасль оказалась не готова к этому. Доходность бизнеса автоперевозчиков уменьшилась в два раза. То есть, по сути, мы должны сейчас поднять стоимость услуг в 2,5 раза для того, чтобы выжить в таких условиях. Весь этот клубок проблем грозит тем, что отрасль попросту встанет, а вслед за ней проблемы начнутся у производителей, к примеру, строительных материалов, и цепочка пойдет дальше. Но перевозчики разрознены и не могут отстоять свою позицию. И за один день все эти вопросы не решить», — отмечает он. → 16



ГРУЗОБОРОТ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ УМЕНЬШИЛСЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА НА 30%, В ТОМ ЧИСЛЕ СУЩЕСТВЕННОЕ СОКРАЩЕНИЕ ПРОИЗОШЛО И В НАПРАВЛЕНИИ ФИНЛЯНДИИ, КОТОРОЕ ТРАДИЦИОННО ДЛЯ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ИМЕЛО СУЩЕСТВЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ

15 → В отдаленной перспективе отрасль рассматривает в качестве позитивных новостей намерения Китая по реализации масштабного транспортного проекта «Шелковый путь», который предполагает, что часть грузов, предназначенных для Европы, будет проходить через российскую территорию. Однако это отдаленная перспектива, превращение в жизнь которой тесно связано с общеполитической и макроэкономической ситуацией, а потому плохо поддается прогнозам и анализу.

ЗАБЫТЫЕ АРТЕРИИ В настоящее время в основном объем грузоперевозок в регионе осуществляется автомобильным транспортом. Однако власти Ленинградской области, к примеру, уже заявляли, что потенциал внутреннего водного транспорта в значительной степени не реализован. Заходила даже речь о том, чтобы выработать меры по стимулированию перераспределения грузопотоков с наземных видов транспорта на внутренний водный. Несколько лет назад Игорь Левитин, будучи в статусе министра транспорта, предлагал возродить водные грузоперевозки из Великого Новгорода на Ладогу по реке Волхов. Эксперты полагают, что для того чтобы возродить использование водных артерий для грузоперевозок, придется вложить не меньше средств, чем было затрачено на строительство и реконструкцию автодорог в последние десятилетия. С точки зрения стоимости водный транспорт — один из самых недорогих, хотя и присутствует фактор сезонности. Но для некоторых территорий реализация этого потенциала более чем актуальна. Так, к примеру, для предприятий, расположенных в Киришах, есть возможность организации транспортировки по реке Волхов.

«При строительстве одного из крупнейших в СССР предприятий биохимического комплекса — Киришского биохимического завода — река Волхов очень активно использовалась», — напоминает генеральный директор Киришской сервисной компании Сергей Азизов.

Сейчас на месте бывшего завода его компания развивает индустриальный парк «Левобережный». Внимание резидентов привлекают и возможности внутренних водных перевозок, хотя с транспортно-логистической точки зрения Кириши и прилегающая к городу территория обладают широким спектром возможностей. «Транспорт и логистика этой части Ленинградской области позволяют задумываться о привлечении новых инвесторов промышленного комплекса и о расширении значения города в качестве промышленного центра всего региона», — добавляет господин Азизов.

По словам Владимира Матягина, водный внутренний транспорт всегда являлся более дешевым вариантом. Но, считает он, заявления о том, что нужно переносить часть грузопотока на реки, — это пока не более чем слова. «Этим направлением никто не занимался более 25 лет. За это время реки обмелели, а инфраструктура пришла в упадок. Даже в Петербурге судоходство в каком-то масштабе сейчас осуществляется только по Неве», — констатирует Владимир Матягин.

Оценить привлекательность внутренних водных перевозок можно будет только по факту наличия работающих схем доставки грузов с четко просчитанными тарифами и гарантированными сроками, говорит Ирина Капитанова. «Требуются масштабные инвестиции в строительство современной инфраструктуры и обслуживающего водного речного транспорта», — уверена она. ■

НА ОДНОМ КЛАСТЕРЕ ДАЛЕКО НЕ УЕДЕШЬ

АДМИНИСТРАЦИЯ ПЕТЕРБУРГА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД НАЧАЛА АКТИВНО РАЗВИВАТЬ АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР. ПРОДВИГАЕТСЯ ЧИНОВНИКАМИ И КЛАСТЕР МЕДИЦИНСКИЙ. ОДНАКО В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ ЕСТЬ СКЕПТИКИ, КОТОРЫЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО СТАВИТЬ ЭКОНОМИКУ НА КЛАСТЕРНЫЕ РЕЛЬСЫ — ОПАСНО, ЗАКРЕПЛЕНИЕ РЕГИОНА В ОДНОЙ ОТРАСЛИ МОЖЕТ ПОДКОСИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ «ИММУНИТЕТ» ГОРОДА.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



СУЩЕСТВУЕТ ТОЧКА ЗРЕНИЯ, ЧТО КЛАСТЕРЫ НЕ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ МЕСТНУЮ ЭКОНОМИКУ, А ЗАКРЕПЛЯЮТ ЕЕ В ОДНОЙ ОТРАСЛИ

Кластер — это объединение на одной территории группы различных предприятий, взаимосвязанных между собой либо поставками друг другу продукции, либо оказанием друг другу каких-либо услуг, либо и тем и другим одновременно. Как правило, эти предприятия работают в одной отрасли, хотя это и не обязательное условие. Преимущество кластера заключается в нескольких вещах. Во-первых, в нем может быть выстроена полная производственная цепочка, от первичной переработки сырья и материалов до производства готовой продукции. Во-вторых, объединение в кластере ряда предприятий, которые последовательно будут передавать произведенное друг другу, позволяет снизить транспортные издержки, а значит, делает привлекательными в ценовом отношении как промежуточные виды продукции, так и конечный товар. В-третьих, кластеру требуются самые различные виды товаров и услуг, а это шанс для многих местных компаний предоставить их ему, в том числе и для малого и среднего бизнеса, то есть наличие кластера является благом для развития местной экономики. Конкретное количество предприятий в кластере не важно, сколько бы их ни было, главное, чтобы между ними было сотрудничество, которое приносило бы им всем пользу.

«В Санкт-Петербурге в определенной мере начал функционировать автомобильный кластер, когда в городе и в прилегающих районах Ленинградской области расположились заводы по производству

онными. В Петербурге также существует большой судостроительный кластер.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ «В городе созданы условия для развития не только промышленных кластеров, но есть потенциал и уже разрабатываются подходы к активному включению туристических ресурсов и структур в формирование точек роста экономики региона за счет привлечения зарубежных и российских туристов», — говорит генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк.

В значительной степени начинает давать отдачу ставка на фармацевтический кластер. Наличие высококвалифицированной рабочей силы и научного потенциала является критичным фактором для функционирования фармкластера. «Мы видим, как даже в кризис наблюдается спрос со стороны фармацевтических компаний к недвижимости (прежде всего офисной и складской), а недавно Bayer и „Полисан“ объявили о сотрудничестве и производстве на мощностях завода в Петербурге рентгеноконтрастных препаратов», — говорит господин Амосов. При этом он отмечает, что проект организации кластера деревообрабатывающей промышленности не вырос во что-то значимое для города.

Василий Вовк говорит, что в части разработки экономической и социальной политики индустриальный кластерный подход реализуется в различных программах и регионах, что было актуализировано с принятием ряда нормативных документов. «В первую очередь следует отметить, что в концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ указывается на необходимость создания сети территориально-производственных кластеров, целью которых должна стать реализация потенциала территорий для ускоренного инновационного развития», — сообщает господин Вовк. → 19

автомобилей и сопутствующие предприятия по производству автокомпонентов. Кроме того, есть необходимая инфраструктура по поставкам деталей, логистические мощности, а также инфраструктура реализации готовой продукции», — говорит Андрей Амосов, руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге. К сожалению, констатирует эксперт, в последний год автокластер существенно сжался: закрыл свой завод концерн GM, сократил производство Ford, так и не состоялся проект «Е-авто».

По мнению господина Амосова, в Петербурге также активно развивается инновационный территориальный кластер радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций. При этом сформированные в Северной столице индустриальные кластеры являются высокотехнологичными и инноваци-

ВЫСТАВКА «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК» СОБЕРЕТ СПЕЦИАЛИСТОВ В «ЭКСПОФОРУМЕ»

XIX международный форум «Российский промышленник» 7–9 октября 2015 года соберет на площадке нового конгрессно-выставочного центра «Экспофорум» ведущие компании отрасли, которые представят свои достижения в станкостроении, металлообработке, машиностроении, робототехнике, светотехнике и других сферах промышленности. Форум в этом году представит экспозиции, посвященные металлообработке, лазерному оборудованию, робототехнике, инновационным технологиям, светотехнике, промышленной электронике, гидравлике и пневматике. В рамках деловой программы специалисты, в числе которых представители региональных госорганов, промышленных предприятий и бизнес-структур, обсудят вопросы импортозамещения, инвестиционной и инновационной деятельности в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности на промышленных предприятиях, перспективы развития региональных кластеров и станкоинструментальной промышленности. «Российский промышленник» проводится одновременно с Международным петербургским инновационным форумом и Петербургским международным газовым форумом (они также проходят в «Экспофоруме»). Роман Русаков



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ

Большая Посадская, 12

Ваша история на Петроградской стороне

ДОМ СДАН. ПЛАТИ 50% И ВЪЕЗЖАЙ

RBI
The art of real estate

ВХОДИТ
В ХОЛДИНГ RBI

rbi.ru

(812) 320-76-76

ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ МОЖНО ТОЛЬКО ТЕМ, ЧТО МОЖНО СОСЧИТАТЬ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «ТЕПЛОКОМ» АНДРЕЙ ЛИПАТОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О СИТУАЦИИ С ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПЕРЕД РЕСУРСОСНАБЖАЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, О ТОМ, КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШИТ СОЗДАНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ.

BUSINESS GUIDE: Почему вы стали активно заниматься вопросом работы с задолженностью населения перед ресурсоснабжающими организациями (РСО)? Эта проблема стала острее в последнее время?

АНДРЕЙ ЛИПАТОВ: Аналитической работой и помощью государственным структурам, которые просят нас дать характеристику их работе, мы занимаемся давно. Когда речь идет о долгах между потребителями и ресурсниками, возникает спрос на квалифицированных экспертов, которые могут сказать, как обстоят дела на самом деле. Мы неоднократно обращались с предложением по созданию оператора коммерческого учета, который выступал бы неким аналитическим арбитром и давал бы рекомендации по долгам, обслуживанию узлов учета, созданию системы обработки и передачи данных. Инициатива исходит от бизнес-среды, и структура работала бы в интересах и государства, и населения. Мы также предложили схему коммерциализации этого оператора, чтобы он мог сам себя содержать. Пока реакции на это предложение не последовало.

BG: Что конкретно вас просят выяснить РСО?
А. Л.: Они просят нас объяснить, почему жилищный комитет Петербурга выдает одни цифры долга ресурсникам, а РСО публикуют другие цифры долга. Мы разбирались в фактических причинах возникновения задолженности.

BG: Какова сейчас задолженность в Петербурге?

А. Л.: По состоянию на первое июля 2015 задолженность за поставленные энергоресурсы у исполнителей коммунальных услуг перед РСО составила 19,67 млрд рублей, из них за теплоснабжение — 15,17 млрд рублей, за водоснабжение — 3,85 млрд рублей, за электроснабжение — 0,64 млрд рублей.

BG: А эта ситуация с задолженностью только для Петербурга характерна?

А. Л.: В Государственной думе есть экспертная секция, которая занимается задолженностями перед РСО, они обсуждают те же самые проблемы на уровне страны. Это проблема глобальная: непризнанных долгов за коммунальные услуги отдельными абонентами в стране на сотни миллиардов рублей.

BG: А в чем проблема с начислениями?

А. Л.: Если говорить про теплоэнергию, то до 2009 года все начисления задолженности абонентов осуществлялись по балансовой схеме. Ресурсник, имея утвержденный тариф, считал, сколько он отпустил тепла своим абонентам. Таким образом, неважно, сколько дошло до конечного абонента, все, что он отпустил, — это то, за что ему должны заплатить. Далее сетевая компания говорила, что она отпустила по сути столько, сколько ей передали, за вычетом нормативной издержки, которая составляла 13%. Абоненты, жильцы, утверждают, что им холодно и они не получили заявленное количество тепла. Иными словами, становится понятно,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

что метод этот порочен. Существует нормативный метод, в рамках которого предлагается считать потребление не от отпуска ресурсоснабжающей организацией, а от конечного потребителя. В этом случае считается то количество тепла, которое потребил абонент в соответствии с определенным нормативом, зависящим от количества зарегистрированных граждан (в жилом комплексе) и занимаемой площади. Таким образом, если у потребителя не установлен прибор учета, РСО пыталась соединить балансовый и нормативный методы, распределив единицы тепловой энергии на тех абонентов, у которых не установлены узлы учета тепловой энергии. Подразумевается, что весь объем не учтенного узлами учета тепла и воды потребил абоненты, где такие узлы учета не установлены. Управляющие компании говорят, что они начисляют по нормативу на тех, у кого нет счетчиков, исходя из количества квадратных метров и числа людей, которые там проживают. Но проблема в том, что у нас нет единой базы данных зарегистрированных граждан и фактически проживающих, нет системы подтверждения достоверности справок о временном отсутствии граждан в их квартирах, нет единой достоверной базы данных нежилых помещений, в том числе площадей помещений общего пользования в многоквартирных домах города. Все эти данные необходимы для определения суммы, которая взыскивается за потребление ресурсов с каждого объекта недвижимости. Мы не раз уже говорили, что эффективно управлять можно только тем, что можно считать, а в этой ситуации у нас просто не посчитано то, чем город управляет. Любой источник, который скажет, что в Петербурге сейчас столько-то квадратных метров жилой площади, слухавит.

BG: Почему так медленно идет процесс подсчета?

А. Л.: Потому что это физически непросто сделать, процесс не автоматизирован. И это удивительно для Петербурга, который столько денег потратил на создание ВЦКП как единой системы сбора денег. Странно, что расчетный центр до сих пор не используется как структура, которая содержала бы в себе всю информацию о коммерческих и некоммерческих помещениях, о начислениях, о регистрации проживающих на жилплощади людей.

BG: А с чего нужно начать, чтобы разобраться в этой ситуации?

А. Л.: Нужно волевым усилием прекратить истерику по начисленным долгам ресурсоснабжающим организациям, потому что эта истерика связана с отсутствием данных. Необходимо все силы бросить на формирование единой базы данных, назначить ответственных за внесение в нее изменений, создать, наконец, единую систему выгрузки данных с приборов учета. Потребителями этой информации будут ВЦКП и РСО. Только тогда мы увидим, сколько реально по нормативу начислено абоненту и сколько нужно оплатить ресурснику.

BG: Как вы оцениваете деятельность комитета по энергетике и жилищного комитета для решения проблемы с задолженностью?

А. Л.: Меня удивляет, что они продолжают спорить относительно цифр, а не объединяют свои усилия и бюджеты для создания информационной системы, которая закрыла бы эту проблему в принципе. Даже если мы начнем работать сейчас, за год мы сможем собрать статистику, создание информационной системы займет еще год, на ее объединение с системой выгрузки данных с приборов учета потребуется еще

год. Да, не быстро, но мы же не только для себя живем.

BG: В чем основная опасность игнорирования этой проблемы?

А. Л.: Я думаю, что предприятия города не смогут в силу сложившейся судебной практики довызывать по балансовому методу эту разницу, но они продолжают ее накапливать. Это приведет к тому, что резко ухудшатся экономические показатели города. Приведу пример: в прошлом году некое предприятие в отчетности указывало этот долг как возможный к возврату и платило за него налог на прибыль, а в этом году оно списывает долг как невозможный и просит у города вернуть уплаченный налог. И городу нужно будет изыскивать средства, чтобы массово вернуть налоги, начисленные за эти долги. Самое страшное, если проблему не осознают. Нельзя молчать в этой ситуации, так как долги не сокращаются, они растут как снежный ком. То, что сейчас происходит, я называю схемой кредитования государства за счет подрядчиков. Условно объем долга перед подрядчиками является суммой, на которую предприниматель кредитует государственное учреждение. По сути — эта сумма определяет объем неэффективного управления государственного аппарата.

BG: Какой предпринимательский интерес «Теплокома» в этой ситуации?

А. Л.: Для того чтобы единая информационная система работала, необходимо, чтобы были задействованы узлы учета, чтобы получить четкую картину. Например, можно внедрить поквартирную систему учета. Если все абоненты будут иметь приборы учета, тогда не будет никакого недопонимания со стороны ресурсников, куда же ушло тепло, которое якобы не учтено. Закон № 261 говорит, что приборы учета устанавливаются только в отношении объектов, которые имеют нагрузки больше, чем 0,2 Гкал/ч. Это означает, что закон заведомо запрограммировал ошибку: приборы учета не устанавливаются в домах с нагрузкой меньше 0,2 Гкал/ч, управляющие компании автоматически переключают на домохозяйства без приборов учета ресурсы, которые не были потреблены хозяйствами с приборами учета. Получается, что нагрузка у них якобы выше, чем описанное в законе количество тепловой энергии в 0,2 Гкал/ч. Это просто смешно, и людям придется как-то доказывать, что они не потребляют столько. Причем они смогут это доказать, просто установив прибор учета. Предпринимательская идея здесь очень проста, мы и городу помогаем, и компания деньги зарабатывает. По нашим оценкам, в Петербурге еще у 20% домов нет приборов учета, при этом надо учитывать, что где-то приборы учета установлены по старым правилам, которые сейчас не работают, где-то сами приборы устарели и не прошли поверку. В любом случае, коммерческий интерес реализуется только тогда, когда предложение выгодно потребителю. ■

16 → Некоторые эксперты считают, что индустриальные кластеры являются своеобразными точками роста региональной экономики, и они могут рассматриваться как один из наиболее прогрессивных механизмов организации хозяйственной деятельности, поскольку позволяют сконцентрироваться на определенной сфере, для эффективного функционирования которой сосредоточены разнообразные ресурсы на отдельно взятой территории. «Такая концентрация ресурсов, с одной стороны, позволяет, а с другой — стимулирует организации и предприятия различного профиля, специалистов, инфраструктурные системы разрабатывать и реализовывать проекты именно в данной сфере экономической активности», — полагает господин Вовк.

СОМНИТЕЛЬНАЯ ПАНАЦЕЯ Впрочем, в среде экспертов есть и скептики. «Сейчас слово „кластер“ употребляется так часто, что, во-первых, уже приелось, а во-вторых, кластеры стали считать панацеей, но это не так. Да, объединение на одной территории взаимосвязанных компаний, работающих в одной отрасли, действительно может быть эффективнее, чем разрозненные предприятия, находящиеся на большом удалении друг от друга, но связанные, тем не менее, между собою производственными связями. Однако это происходит не всегда. Более того, существует точка зрения, что кластеры, наоборот, не диверсифицируют местную экономику, а закрепляют ее в одной отрасли, снижая тем самым ее „иммунитет“ против кризисов и прочих экономических потрясений», — рассуждает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент».

Тем не менее многие кластеры, существующие сегодня в стране, успешны. У них есть заказы, налажено эффективное взаимодействие между предприятиями, входящими в кластер, растут обороты. Но стоит помнить, предупреждает господин Баранов, что делать ставку только на кластеры — это неверно. «Любое доминиро-

вание той или иной экономической модели (метода) для экономики не благо, то же относится и к кластерам», — утверждает эксперт. Господин Баранов считает, что планы по развитию новых кластеров в Петербурге вряд ли осуществимы.

«Что касается появления кластеров в Санкт-Петербурге, то вряд ли это возможно. Во-первых, в городе вряд ли найдется столько места, чтобы создать несколько производственных кластеров. Во-вторых, в промышленности города за ее многовековую историю уже сложилась своя специализация, есть отрасли, которые получили наибольшее развитие. Между предприятиями города образовались устойчивые связи, и вряд ли новичку со стороны удастся встроиться в них. Наконец, и это главное, город активно выводит промзоны за городскую черту, занимается их реновацией, и вряд ли городские власти будут на месте одних промзон создавать другие, тем более что вряд ли это одобряют жители города. Кроме того, учитывая стоимость всех ресурсов в Петербурге, создавать промышленные кластеры здесь будет слишком дорого, а окупаться эти инвестиции будут долго. Все, что можно сделать в данном случае, — это поддерживать и сохранять те предприятия, что уже есть в городе или за городской чертой, помогать им поддерживать те связи, которые сложились между ними. Если все же в городе будут появляться новые предприятия, то вряд ли они будут крупными, скорее это будут инновационные предприятия, занимающиеся мелкосерийным производством, а для них город сможет найти место в еще сохраняющихся промзонах, используя те производственные помещения, что там остались», — рассуждает господин Баранов.

Василий Вовк отчасти с этим мнением согласен: «В Петербурге нет пока развернутой кластерной политики, не сформирована единая концепция развития кластеров с учетом всего спектра отраслевых направлений и сфер деятельности. Создание и реализация подобных концепций

возможны только при активном участии городских властей и бизнеса для развития индустрии в Петербурге и в стране в целом».

ПОДГОТОВИТЬ ПОЧВУ Во многом формирование индустриальных кластеров стимулирует появление индустриальных парков — именно там появляется возможность размещать по соседству производителей, специализирующихся на одном направлении.

Так, для стимулирования создания автомобильного кластера власти Петербурга сами вложились в инженерную подготовку индустриального парка в Шушарах, затем уже к процессу подключились частные инвесторы.

«В последние годы активного движения с точки зрения организации новых производственных кластеров не видно. На старых мощностях новое производство создать очень сложно, тем более сложно создать высокоэффективное производство, а только для таких компаний целесообразно разделение на несколько этапов производственной цепочки, что подразумевается под кластером. Если бы активнее шел процесс реновации старых промзон, мы бы увидели позитивные сдвиги. Пока же все занимают свои прежние площадки, вести речь об этом бессмысленно», — сокрушается господин Амосов.

Алексей Пятков, старший консультант департамента складской и индустриальной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, согласен с коллегой: «Спрос на земельные участки со стороны индустриальных инвесторов остается на низком уровне».

Как отмечает господин Пятков, участки в индустриальных парках пользуются меньшим спросом, чем готовые площадки. Тем не менее в 2015 году есть примеры таких сделок. При этом, отмечает он, производственные компании активно ищут готовые объекты для размещения своих площадок. Это позволяет запустить производство в кратчайшие сроки, тогда

как приобретая земельный участок в индустриальном парке, необходимо строить производственное здание с нуля. Однако рынок пока не в состоянии удовлетворить этот растущий спрос, так как в городе мало качественных, готовых к въезду объектов, подходящих под требования такого типа арендаторов.

На территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области сегодня имеется 15 индустриальных парков. Развитие этих площадок происходит неравномерно. Есть территории, которые развиваются и пополняются резидентами уже на протяжении нескольких лет. Их количество невелико, это пять-шесть парков. Другие площадки находятся в стадии освоения земель, планирования или начального строительства.

Индустриальный парк сегодня в среднем занимает территорию 80–100 га. Потенциально на 100 га может разместиться до 300–500 тыс. кв. м индустриальной недвижимости

Аналитики отмечают, что в городе остро востребованы небольшие производственные помещения площадью 500–1500 кв. м. Также остается спрос и на приобретение земельных участков площадью до 1,5 га в промышленных зонах города для размещения небольших производств.

«Для успешного развития индустриального парка и повышения его конкурентоспособности он должен быть изначально оснащен инженерными коммуникациями (электричество, водоснабжение, тепло, газ). Риски или проблемы состоят в том, что подключение коммуникаций требует больших начальных вложений от собственника индустриального парка, но при этом не гарантирует стопроцентной успешности данного индустриального парка. В условиях экономического роста и роста промышленного производства индустриальные парки с удачной локацией, грамотной концепцией, оснащенные инженерными коммуникациями, будут пользоваться спросом у производственных компаний», — говорит господин Пятков. ■

РОСТ БЕЗ ГАРАНТИЙ СИТУАЦИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ФОНЕ ПРОВАЛА ОСТАЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ВЫГЛЯДИТ ДОСТАТОЧНО ПОЗИТИВНО. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ ЭТОГО ГОДА ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НА 2,9% ПРЕВЫСИЛ УРОВЕНЬ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2014 ГОДА. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ПОКА ИНВЕСТОРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ЭТОТ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ, ОПАСАЯСЬ СКОРОГО СНЯТИЯ ЭМБАРГО. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эльмира Крылатых, заведующая кафедрой управления фирмой Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС, говорит, что наиболее высокие темпы прироста были зафиксированы по мясу и мясным субпродуктам (12,7%); по мясу птицы (11,4%); сыра и сырной продукции (27,5%).

ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ИМПОРТА «Ожидается объем производства зерна на уровне 103 млн тонн. Вместе с тем производство молока сократилось на 1%, растительного масла — на 8,3%. Официальная статистика и аналитические материалы фиксируют значительное сокращение импорта мяса раз-

личного вида на 40–50%; молочных продуктов разного типа — в два-три раза; овощей — на треть. В значительной мере это — следствие эмбарго на продукцию ряда стран. Однако до рационального импортозамещения еще далеко. Сохраняется опасная зависимость в основах самого производства: его технике и технологии, обеспеченности семенами и племенным скотом. Импортируемая по этим направлениям продукция достигает 40–70% потребности», — говорит госпожа Крылатых.

Виталий Шеремет, руководитель практики по работе с компаниями сельскохозяйственного сектора КПМГ в России и СНГ, отмечает: «Мы стали свидетелями несколь-

ких крупных сделок в сегменте мясного животноводства, в частности, в бройлерном птицеводстве и свиноводстве. Появилась активность в сегменте рыбного промысла (как вылова и разведения рыбы, так и ее переработки), при этом объемы инвестиций в это направление в разы уступают инвестициям в мясное животноводство. В области растениеводства наблюдается интерес иностранных инвесторов к вложениям в Дальний Восток России, но объемы этих инвестиций пока невелики. Мы ожидаем в ближайшие годы рост инвестиций в кормовую базу вслед за осуществленными вложениями в мясное производство».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финанс», считает, что в целом в российском АПК на текущий момент ситуация выглядит несколько лучше, чем в других отраслях. «Напомню, что по официальной статистике за январь — май 2015 года падение инвестиций в основной капитал по РФ в целом составило около 4,8% с коррекцией на инфляцию по сравнению с прошлым годом. Промпроизводство сократилось на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Между тем, по моим оценкам, на фоне ослабления рубля и эмбарго на ввоз продовольственных товаров из ряда стран инвестиции в сельское хозяйство скорее стагнировали. → 20

HARLEY ОБЪЕДИНЯЕТ БИЗНЕС

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОШЕЛ ФЕСТИВАЛЬ ST. PETERSBURG HARLEY DAYS. ЕГО УЧАСТНИКАМИ СТАЛИ БОЛЕЕ 80 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. СРЕДИ НИХ ИЗВЕСТНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ И РОССИЙСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ, ПОЛИТИКИ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ШОУ-БИЗНЕСА. АРТЕМ АЛДАНОВ



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

В РАМКАХ ФЕСТИВАЛЯ ПРОШЛА МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ, ПОСВЯЩЕННАЯ ПЕРСПЕКТИВАМ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

С 6 по 9 августа в Петербурге прошел фестиваль St. Petersburg Harley Days. Для Северной столицы он уже стал пятым по счету, а с 2014 года официально принял статус международного и включен в мировой мотокалендарь событий Harley Davidson. В этом году его участниками, по данным организаторов, стали 87 тыс. человек. Еще более 100 тыс. жителей Петербурга и гостей города стали зрителями уникального мотопарада байкеров.

В рамках фестиваля прошла международная бизнес-конференция, посвященная перспективам развития сотрудничества Санкт-Петербурга с другими странами. Информационную поддержку данного мероприятия оказал издательский дом «Коммерсантъ».

По словам президента фестиваля и советника губернатора Петербурга по мотоспорту Георгия Путинцева, являющегося также директором ГУЦ «Городской центр размещения рекламы», в Harley Days принимают большое количество зарубежных и российских бизнесменов, а также представителей органов власти иностранных государств. «Организуя фестиваль, мы обнаружили интересную вещь: оказалось, что многие участники фестиваля, особенно из зарубежных государств, являются предпринимателями. Причем представляют как малый и средний, так и крупный бизнес. Приезжая в Петербург, они хотят не только получить удовольствие от таких же почитателей Harley, но и наладить какие-то деловые контакты. Пусть даже пока в неформальной обстановке», — отметил он.

Организатор добавил, что в прошлом году на фестивале приезжал на своем байке глава компании Nokia, которому очень понравился Петербург. И он выразил заинтересованность в общении — в таком дружеском диалоге «на колесах» с представителями других компаний.

«Я очень рад, что наш город получил право на проведение в России международного фестиваля Harley Days. Это беспрецедентное событие станет прекрасным ежегодным

праздником для многих людей», — подчеркнул господин Путинцев.

Как отмечает председатель комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга Инна Шальто, поддержка властями данного фестиваля неслучайна. В Смольном надеются, что данное мероприятие будет одним из элементов событийного туризма в городе. «По оценкам международных экспертов, за последние десятилетия одним из наиболее развивающихся и прибыльных видов туризма стал именно событийный. Однако при этом доля России составляет в данном виде туризма всего 2%. Harley Days может данный показатель исправить. Сейчас иностранные туристы у нас приезжают на белые ночи, „Алые паруса“. Мы понимаем, что именно насыщение города такими мероприятиями в течение года — это и есть залог успеха для развития туризма в городе. То, что смогут увидеть туристы-мотоциклисты, — это Петербург, интересный конкретно для них», — сказала глава комитета по туризму.

Между тем многие бизнесмены, приехавшие на фестиваль, говорили о политике. Точнее о сложностях партнерства в условиях санкционных войн. По словам старшего советника финской консалтинговой компании Neferus Томми Нюстрама, большинство зарубежных предпринимателей не поддерживают ухудшение отношений с Россией. «Аналогичной позиции придерживаются и бизнесмены России. На этом фестивале мне удалось доказать, что никого конфликта между людьми нет. Никто не хочет санкций. Должны это понять и политики и изменить ситуацию к лучшему», — подчеркнул бизнесмен.

Harley Davidson является самой узнаваемой торговой маркой мотоциклов в мире и входит в рейтинг самых дорогих и успешных брендов планеты. Созданный в 1983 году клуб H.O.G. (Harley Owners Group), на сегодня является самым многочисленным в мире (более 1,5 млн членов). H.O.G. входит в курс MBA по маркетингу как пример одного из самых эффективных инструментов. ■

19 → Напомню, что, по некоторым оценкам, доля в структуре всего потребления запрещенной к ввозу в РФ свинины занимала 12%, курятины — 8%, сыра — 25%, фруктов — 15%, рыбы — 14%. На эти товары сейчас наблюдается повышенный спрос, а сопутствующий этому процессу резкий рост розничных цен позволяет производителям наращивать маржу при их производстве. С другой стороны, почти двукратное ослабление рубля за последние 12 месяцев к корзине валют способствовало росту ценового конкурентного преимущества у отечественной продукции, так как в рублевом выражении импорт сильно подорожал. Таким образом, для отечественных производителей автоматически освобождается существенная часть рынка, которую они могут занять своей продукцией».

По итогам года господин Нигматуллин ждет роста рынка мяса убойных животных на 13% в натуральном выражении. Прогноз ИХ «Финам» по рынку домашней птицы: рост на 11% в натуральном выражении. «Рынок молока будет стагнировать. Прогноз по растительным культурам можно будет давать ближе к завершению сбора урожая. По состоянию на 1 июня было засеяно на 9,2% больше по сравнению с прошлым годом сахарной свеклы, на 0,5% больше овощей, яровых зерновых и зернобобовых — на 5,6% меньше. При этом производство сельхозпродукции за январь — май увеличилось на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — рассказал аналитик.

СТАРТОВАЛИ ПЕРВЫМИ Николай Журавлев, генеральный директор консалтингового агентства «Мастерпланс», говорит: «Исходя из нашей статистики разработки бизнес-планов, мы оцениваем инвестиционную активность следующим образом: на первом месте — овощеводство защищенного грунта, на втором — инфраструктура хранения плодоовощной продукции. И этим летом появились проекты по развитию молочного стада и по переработке молока».

Светлана Петрова, бизнес-менеджер по сельскохозяйственной технике JCB, также подтверждает, что в последнее время наиболее активно стало развиваться животноводство, особенно молочное. «Также начали появляться проекты по разведению мясного скота, более активно развивается птицеводство, в том числе и разведение индейки. В области растениеводства стала отмечаться положительная динамика в овощеводстве, появляется все больше тепличных комплексов», — рассказала она.

Эксперт молочного рынка Марина Петрова считает, что из-за продуктового эмбарго в первую очередь должны стартовать отрасли, имеющие короткий производственный цикл и имеющие экспортный потенциал, например растениеводство, в частности производство зерна. «Если говорить о молочной отрасли, то здесь наиболее активно стали развиваться перерабатывающие производства, особенно те сегменты, которые ранее были представлены импортными товарами, а после введения эмбарго спрос на них сохранился. В целом производство сыров и сырных продуктов в первом полугодии возросло на 27,6%. Наибольший рост был отмечен в сегменте твердых сыров — почти на 50%, так как отечественные заводы начали выпуск сыров типа пармезана. Кроме того, на 25% выросло производство полутвердых сыров, потому что ранее даже сыры „Российский“, „Костромской“ и „Полухонский“ поставлялись из-за рубежа, в том числе из стран Балтии», — рассказала Марина Петрова.

Елена Разумова, заместитель начальника департамента экспертно-аналитических работ аналитического центра при правительстве Российской Федерации, добавляет, что из наиболее высокорентабельных производств можно также отметить свиноводство, так как запас — выпавшая продукция из подэмбарговых стан — для импортозамещения еще есть, поэтому цены на свинину еще долго будут привлекательны для инвестирования. «Аналогичная ситуация с овощами, сахарным производством. Соответственно, мы говорим о Поволжье, Центральном и Южном регионах. Однако, помимо самого сельхозпроизводства, необходима инфраструктура для его развития: холодные склады для овощей и фруктов, рефрижераторы, вакцины, комбикорма, семена, средства защиты растений. Эти производства не привязаны к региону, а падение рубля и импорта технологий в сфере сельхозпроизводства дают возможность внедрить свои или локализовать у нас зарубежные технологии, так как иностранные производители заинтересованы в сохранении рынка сбыта», — отмечает госпожа Разумова.

Аналитики бизнес-портала Allbiz отобрали топ-10 самых популярных товаров в этом году. Выяснилось, что основная торговля в онлайн сегодня сосредоточена на птицеводстве.

«Рост спроса на инкубационное оборудование в России свидетельствует о росте числа предприятий, специализирующихся на инкубации цыплят. Самые активные регионы по закупкам оборудования для птицеводства: Московская, Оренбургская, Ростовская, Тверская и Нижегородская области, а также Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края. При этом Польша, Румыния, Украина и Белоруссия поставляют российским птицеводам однодневных цыплят и инкубационные яйца», — говорят в Allbiz.

ПЛОХОЙ ПРИЗНАК При этом Марина Петрова отмечает, что впервые за последние годы отмечен рост в сегменте плавящихся сыров — на 16%, что является однозначным «индикатором» снижения покупательной способности. «Российский потребитель выбирает плавящиеся сыры в кризисный период, снова включая их в состав потребительской корзины в сложной экономической ситуации. Кроме того, официальная статистика отражает рост потребления сырных продуктов почти на 23%, что является отражением снижения покупательной способности наших соотечественников», — говорит эксперт.

Также активно стали развиваться вертикально интегрированные холдинги, обладающие собственной сырьевой базой, которые направили молоко на производство товаров с дополнительной добавленной стоимостью, прежде всего сыров. Здесь стоит отметить, что рост происходит в рамках существующих объемов молока в стране, то есть произошло перераспределение.

«В целом можно сказать, что ситуация для переработчиков молока стала более благоприятной — они получили возможность начать поставки в сетевой ритейл, улучшились условия поставок. Однако пока нет предпосылок говорить о массовом импортозамещении в молочной отрасли — есть лишь единичные успешные примеры. В массовом же производстве молочных продуктов существуют высокая конкуренция и низкая маржинальность, именно поэтому многие производители стараются выпускать более доходные продукты. Кроме того, в молочном сегментах, представленных сыром и сли-

вочным маслом, к сожалению, существенно выросла доля фальсификата», — рассуждает Марина Петрова.

А вот в производстве молока наблюдаются достаточно негативные тенденции: во-первых, продолжается сокращение поголовья скота и сокращение производства молока, даже несмотря на продуктивное эмбарго и ожидаемый рост производства. По данным Росстата, поголовье сейчас составляет 8,6 млн голов, что на 2% меньше показателя июля 2014 года, при этом производство молока за семь месяцев 2015 года сократилось на 0,4%. Важным аспектом при этом является то, что снижение производства молока наблюдается ежегодно последние пять лет: в 2009 году Россия производила 32,57 млн тонн молока, а в 2014-м — 30,79 млн тонн.

«Очевидно, что в молочной отрасли накопился целый спектр фундаментальных проблем, без решения которых быстрый рост просто невозможен. Таким образом, в России сейчас не растет производство молока, поэтому не стоит и ожидать существенного подъема молочной отрасли в ближайшем будущем. Рост может быть обусловлен перераспределением текущего объема молока-сырья, использованием сухого молока, закупаемого в разрешенных к ввозу странах, а также массовым фальсификатом», — резюмирует Марина Петрова.

Дмитрий Егоров, директор филиала банка «БКС Премьер», утверждает, что наилучшую динамику по вводу новых мощностей сельскохозяйственных производств в этом году демонстрируют Новосибирская, Смоленская, Курская, Тамбовская, Псковская, Челябинская области, а также Республика Мордовия.

Виталий Шеремет считает, что сегодня привлекательными выглядят программы господдержки для инвесторов на Дальнем Востоке, что стимулирует определенную инвестиционную активность в агросекторе этого региона.

Светлана Петрова полагает, что развитие сельхозпроизводств следует ожидать в регионах с хорошо развитой культурой земледелия, где плодородие почв позволяет обеспечивать кормовую базу для развития животноводства — Черноземье, Юг, некоторые районы Центральной России, Алтай. «Постепенно инвесторы начинают поглядывать и на Дальний Восток», — подтверждает она слова коллеги из КПМГ.

«Наиболее привлекательны для ведения сельского хозяйства южные регионы с наибольшей долей соответствующей отрасли в структуре ВРП. Если в среднем по регионам показатель составляет 4,2% от ВРП, то в Краснодарском крае это 9,6% от ВРП, а в Ростовской области — более 10,5%», — отмечает господин Нигматуллин.

ТОРМОЗА Основная проблема, тормозящая развитие сельского хозяйства, — это короткий горизонт инвестиционного планирования. Нет гарантий, что продовольственное эмбарго продержится достаточно долго. «Поскольку сельское хозяйство может стать серьезной зоной роста, правительство обязано проявить политическую твердость и гарантировать продление эмбарго минимум на три, а лучше — на пять лет», — считает господин Журавлев.

Господин Нигматуллин добавляет: «Помимо несомненно нужных программ субсидирования процентных ставок по кредитам, помощи в строительстве инфраструктуры для поддержки процесса импортозамещения, сейчас крайне важна макроэкономическая



МЕСТНЫМ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ИГРАЕТ НА РУКУ НЕ ТОЛЬКО ПРОДУКТОВОЕ ЭМБАРГО, НО И ДЕВАЛЬВАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, КОТОРАЯ СДЕЛАЛА ИХ ПРОДУКЦИЮ БОЛЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ИМПОРТНОЙ

стабильность. Требуется хотя бы небольшой экономический рост, стабильность на финансовом и, в частности, валютном рынках».

Татьяна Сапрыкина, член управляющего совета бизнес-клуба Top Elect, полагает, что для того чтобы избежать сезонности в сельском хозяйстве, необходимо хорошее оборудование, которое требует немалых капиталовложений. «Я просчитывала финансовые модели моим клиентам, желающим заняться сельским хозяйством, так вот, получалось, что даже с учетом затрат на логистику, допустим, доставка продукции из того же Крыма, выходит дешевле, чем производить продукцию в Московской области. Если вкладываться в Московскую или другие ближайшие области, то окупаемость растягивается на многие годы, что сельхозпроизводители не могут себе позволить», — сокрушается эксперт.

Виталий Шеремет считает, что одним из ключевым факторов несбалансированного развития сельского хозяйства является недостаток инвестиций в отрасль, что обусловлено ограниченным доступом к внешнему финансированию, макроэкономической нестабильностью и неопределенностью правил игры в средне- и долгосрочной перспективе для инвесторов. «При этом в течение последних трех лет объем сделок слияний и поглощений на рынке сельского хозяйства остается стабильным (около \$1 млрд в год). В то же время их число и средний размер значительно колеблются от года к году. Также традиционной проблемой в сельском хозяйстве является нехватка квалифицированных трудовых ресурсов и объективно высокая зависимость от импортных технологий, ресурсов и материалов, стоимость которых заметно выросла в рублевом выражении. Однако усиление внимания к АПК со стороны государства и некоторых крупных инвесторов могут ускорить развитие сектора уже в ближайшем будущем», — резюмирует господин Шеремет.

Светлана Петрова считает, что одним из наиболее важных факторов, тормозящих развитие сельского хозяйства, является плохое техническое оснащение. «Нынешняя ситуация с ослаблением рубля сильно ограничивает возможности приобретения высокопроизводительной и энергосберегающей техники импортного производства. Такая ситуация вынуждает сельхозпроизводителей отменять ранее запланированные проекты обновления своего парка техники или прибегать к покупке машин гораздо более дешевого сегмента», — говорит Светлана Петрова.

создание комплексной программы развития молочной отрасли, рассчитанной на 10–15 лет, которая даст понимание участникам рынка, в каком направлении двигаться. Приоритетом в этой программе должно быть увеличение производства товарного молока, а для его увеличения необходимо работать в двух направлениях: во-первых, увеличивать поголовье крупного рогатого скота (посредством закупки или селекции), а во-вторых — повышать его продуктивность. Доля товарного молока в России составляет 56%, при этом в развитых странах этот показатель составляет более 90%. Но чтобы это сделать, необходим комплекс мер, обеспечивающих развитие других составляющих (производство кормов, оборудования, упаковки). Развитие этих направлений в России может стать локомотивом развития смежных отраслей», — говорит госпожа Петрова.

СТРОИТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ Еще одной из важных проблем, тормозящих развитие сельского хозяйства в России, является плохая сельская инфраструктура (дороги, школы, больницы), и без решения этого вопроса развитие сельского хозяйства просто невозможно. Государство должно создать инфраструктуру, которая позволит развиваться сельскому хозяйству и фермерству, уверенны эксперты.

Кроме того, сегодня в России не работает система страхования урожая — в результате стихийных бедствий компенсируется менее 30% ущерба. Еще одной сложностью является кадровый голод — на селе сегодня наблюдается недостаток квалифицированных кадров, нет преемственности опыта. На сегодняшний день в сельском хозяйстве самая низкая среднеотраслевая зарплата. → 23

Акция

Льготный лизинг

+7 (812) 721 9980
www.rfru.ru

**Программа льготного лизинга
автотранспорта**

Разница
в отношении

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА 2015 ГОДА

Скидка составляет 10%

- Минимальный первоначальный взнос от 10%
- Срок лизинга от 3 лет
- В лизинг - коммерческий, грузовой и легковой транспорт, произведенный в России в 2015 году
- Срок подачи заявки до 15 ноября включительно

Государственная программа льготного лизинга 2015 года реализуется при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации

* Подробности программы и условия на сайте www.rfru.ru и www.minpromtorg.gov.ru
Предложение не является публичной офертой

«МЫ РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО ГДЕ-ТО „ВЫСТРЕЛИТ“»

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КИРИШСКОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ РАЗВИВАЕТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ АГАТЕ МАРИНИНОЙ О ЗАРАЗИТЕЛЬНОМ ПРИМЕРЕ КАЛУГИ, ОБЛАСТНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РАЕ И ЭКСПАНСИИ ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК.

BUSINESS GUIDE: Ожидается, что по итогам 2015 года объем иностранных инвестиций в Ленинградскую область сохранится на уровне последних двух лет и составит около \$2 млрд. В областном правительстве говорят, что хотя суммы инвестиций и сокращаются, число инвесторов растет. Как ситуация выглядит с вашей точки зрения?

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ: Я помню, как десять лет назад ко мне на довольно скромный стекольный завод постоянно приходили бизнесмены из Голландии, Бельгии, Италии. У всех были какие-то предложения по инвестициям. Все хотели во что-то вложиться. Не стоит даже объяснять, что сегодня о таком и подумать нельзя.

BG: Между тем несколько лет назад Киришская сервисная компания заявляла о планах привлечь в индустриальный парк «Левобережный» до €100 млн инвестиций к 2015 году. Удалось ли реализовать эти намерения?

С. А.: Сейчас на территории «Левобережного» действует крупнейшее на Северо-Западе стекольное предприятие «Русджам Стеклотара Холдинг», а также ряд других. Сама идея развивать земли бывшего биохимического предприятия в Киришах в качестве индустриального парка появилась в 2008 году после продажи расположенного на ней Киришского стекольного завода турецким инвесторам. После реализации этого актива акционеры приняли решение о приобретении остальных наделов земли биохимического завода и создании индустриального парка.

Сейчас предприятие «Русджам Стеклотара Холдинг» успешно работает на территории «Левобережного», но называть его якорным резидентом не совсем правильно, ведь они пришли раньше, чем появился сам индустриальный парк. То есть, по сути, идеологически мы догоняем пришедших ранее инвесторов. Статус индустриального парка по стандартам Ассоциации индустриальных парков наша площадка получила только в 2014 году. В совокупности «Левобережный» — это 189 га, 129 из которых предназначены для развития. Мы ездим, рассказываем о потенциальных преимуществах площадки и рассчитываем, что где-то «выстрелит». Сейчас ведем переговоры с турецкими бизнесменами.

BG: Турецкие инвесторы сейчас в центре внимания. Постоянно слышим о новых проектах с их участием, в том числе и в Ленинградской области.

С. А.: Турция — это на сегодняшний день, пожалуй, единственная страна, которая более или менее интересуется российским рынком. Турецкий



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

бизнес понимает, что сейчас можно не так дорого приобрести землю, войти в проект. В основном это средние и малые предприятия, которых не очень пугают неопределенность и административные барьеры. Отчасти от того, что они работали в подобных условиях на родине, давно работают в нашей стране, да и просто потому, что турки в принципе довольно предприимчивые люди.

BG: И формат индустриальных парков турецким компаниям должен быть понятен.

С. А.: В Турции первый индустриальный парк был построен, если я не ошибаюсь, в 1969 году, поэтому у них есть совершенно четкое представление о том, что это такое и что такое управляющая компания.

Этот формат вообще в мире широко известен. Смысл простой: управляющая компания (УК) приглашает инвесторов, отдает им землю, а за собой оставляет инфраструктуру, на которой и зарабатывает. Но наши предприятия при этом настороженно относятся к такому подходу, воспринимая УК в качестве монополиста. Они опасаются, что в какой-то момент управляющая компания может «перекрыть кислород». На самом же деле все тарифы регулируются государством. Комитет по тарифам рассчитывает показатели, которые применяются ко всем пред-

приятиям на площадке. Расчет довольно прозрачный. И это тот случай, когда контроль государства — единственный возможный и верный механизм.

BG: К слову об участии государства. Действенные меры по господдержке индустриальных парков существуют?

С. А.: Есть меры господдержки по субсидированию процентной ставки, которые разработаны в Министерстве промышленности и торговли. Есть меры господдержки, которые используются Министерством регионального развития. Региональные льготы для индустриальных парков практически не отличаются от тех, которые предусмотрены по закону о содействии инвестициям, и касаются они налога на прибыль и налога на имущество. Но чтобы их получить, сначала придется привлечь инвестора. Поэтому и статус индустриального парка по областному закону особого смысла получать пока нет.

BG: То есть принятый в прошлом году областной закон «О мерах государственной поддержки создания и развития индустриальных парков в Ленинградской области», по сути, ничего нового в этом отношении не дал?

С. А.: Изначально шла речь о том, что будет предусмотрена льгота по земельному налогу, а это стало бы плюсом. Но в последний момент вспомнили, что земля — это прерогатива местных властей, и в документ вклю-

чили только льготу по аренде земли. Но для частных индустриальных парков это совершенно бессмысленно. Я плохо себе представляю, что кто-то на арендованной земле будет создавать индустриальный парк. Это в большей степени актуально для государственных площадок.

А с земельным налогом получилось «как всегда»: в 2015 году он вырос в три раза для инвесторов на нашей площадке, в частности, для того же «Русджам Стеклотара Холдинг». То есть инвестор, вложивший около €80 млн и получивший на этом основании льготы по налогам на прибыль и на имущество от областных властей, на местном уровне получил переоценку кадастровой стоимости земли и трехкратный рост налога на землю. Правильный подход к инвестору? Не уверен!

BG: Формат индустриальных парков будет развиваться за счет частных или государственных площадок?

С. А.: С моей точки зрения, есть очень большая разница между строительством индустриального парка за бюджетные деньги и частной инициативой. У первых возможностей гораздо больше. И помимо разницы в изначальных условиях финансирования, есть и другие принципиальные различия.

Когда вы пытаетесь ЗакС убедить в том, что часть бюджета необходимо потратить на строительство парка, что завтра туда придут инвесторы, ведь в Калуге, например, пришли, главный аргумент — налоговые поступления и рабочие места. Вам выделили бюджетные деньги, вы нарезали землю и предлагаете ее инвесторам, ждете. Существенный момент здесь кроется в допустимом сроке этого ожидания. В государственных индустриальных парках он практически ничем не ограничен. Когда же речь идет о частном предприятии, то тут уже совсем другие правила. В этом случае есть управляющая компания, которая должна зарабатывать, чтобы поддерживать инфраструктуру и развивать территорию.

BG: Насколько сегодня стало сложнее это делать?

С. А.: Многие частные индустриальные парки сейчас придерживаются стратегии выживания. Мы, к примеру, не повышаем цены ни на какие виды своих услуг и готовы работать на условиях трехлетней давности. Мы понимаем, что иначе нам будет очень сложно сохранить площадку.

Нынешнее время — это полноценный кризис со всеми вытекающими последствиями. И особых предпосылок для выхода индустриальных парков на принципиально новый уровень

своего развития я не вижу. Если только, конечно, на уровне правительства страны не будет принято решение о создании в условном Пикалево некоего кластера, в который будут приглашены интересные, для которых будут созданы уникальные и неизменные в течение долгого времени условия. Такой подход возможен, но он лишь лишний раз подчеркнет, что рынок в целом нуждается в изменениях. Необходимо создать привлекательную для всех инвесторов среду, где правила игры были бы едиными, понятными и прозрачными для участников на долгое время. И для частных, и для госпарков.

ВГ: Во многих странах мира именно государство становилось инициатором развития промышленных и научных кластеров.

С. А.: Безусловно, но помимо политической воли нужна понятная промышленная политика. Именно так было и во Франции, и в Турции. А пока не существует нормального инвестиционного климата, ни о каких кластерах и речи быть не может.

Кластеры стали модным направлением, потому что есть пример Калуги, которая, попав в нужное время, смогла превратиться из региона-реципиента в донора, создав настоящий автомобильный кластер. Но это происходило в «тучные» нефтяные годы, на пике. И сама идея кластерного развития хороша, но плясать нужно от палочки. Чтобы создать кластер, сначала надо обеспечить инвестиционный климат, понятный и привлекательный. Тогда будет возможность отпугивать нефтяников налево, металлургов направо. Пока сортировать особо нечего. Хотя с высоты птичьего полета все может выглядеть иначе.

Вместе с тем успешный пример Калуги привел к структурированию: появились технопарки, индустриальные парки, особые экономические зоны. Это, так или иначе, делает российский рынок более понятным для инвесторов. А именно в этом и заключается основная цель. Мы пытаемся это делать на отдельных территориях исключительно в рамках тех полномочий и возможностей, которыми мы обладаем, хотя их, к сожалению, не так много.

ВГ: Несмотря на всю сложность кластерного подхода, какие отрасли вы видите наиболее перспективными для «Левобережного»?

С. А.: Мы заинтересованы в крупных и энергоемких производствах. У нас есть для них условия, которые может предложить далеко не каждая площадка. Наше главное преимущество — наличие инфраструктуры, отсутствие необходимости прохождения разрешительных процедур. Можно прийти и сразу что-то строить, а это важно для развития бизнеса. В Киришах расположена одна из самых мощных ГРЭС. Это настоящий энергетический рай. Отдаленность от города позволяет размещать предприятия с высокой степенью опасности, наличие железнодорожной инфраструктуры существенно облегчает логистику. Есть водные ресурсы. В свое время мы рассматривали в качестве якорного резидента завод по переработке металлолома в строительный прокат. Но общие условия изменились, и пока эта инициатива утратила свою актуальность. ■

21 → «Поэтому выпускники сельскохозяйственных вузов не идут работать по специальности. В целом в России сейчас 2% населения заняты в молочном производстве, а скажем, в Белоруссии — 15%», — возмущается Марина Петрова.

Рентабельность сельского хозяйства, по мнению многих экспертов рынка, пока далека от привлекательной для инвесторов. Виталий Шеремет говорит: «Отдача на инвестиции в текущих условиях обусловлена относительно привилегированным положением некоторых сегментов сельского хозяйства в сравнении с другими отраслями экономики. В то же время данные о рентабельности вложений в аграрный бизнес яв-

ляются закрытой информацией. Исходя из данных регулярно публикуемой финансовой отчетности крупнейших агрохолдингов России, уровень операционной доходности может достигать 45–55% по отдельным сегментам мясного животноводства и растениеводства. Однако такие традиционные для РФ виды растениеводства, как производство зерновых, не демонстрируют столь внушительных показателей рентабельности».

Марина Петрова утверждает, что рентабельность производства молока составляет около 2% с учетом предоставления государственных субсидий, переработки молока — 6–8%. «Стоит сказать, что во всем мире молочная отрасль дотируется государством

как приоритетная в связи с социальной значимостью внутри страны, обеспечением продовольственной безопасности, а также экспортной составляющей. Стоит отметить, что наиболее рентабельными являются вертикально интегрированные мясо-молочные комплексы», — рассуждает эксперт.

Дмитрий Егоров отмечает, что рентабельность вложений значительно различается в зависимости от конкретного направления и от экономико-географических условий региона производства. «Так, средняя рентабельность сельскохозяйственного производства овощей в нашей стране составляет 9%, свинины — 20%, мяса птицы — 17%», — рассказал он. ■

ЛИЗИНГ ВЫЕЗЖАЕТ НА КОЛЕСАХ ГОСПОДДЕРЖКИ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ОБЪЕМ НОВОГО ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАТИЛСЯ НА 25–30% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ УВЕРЕННО СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА — С МАЯ ЗАРАБОТАЛА ПРОГРАММА ГОСПОДДЕРЖКИ ЭТОГО СЕГМЕНТА. АЛЕКСЕЙ ВАРЛАМОВ

Совокупный объем портфеля лизинговых сделок, полагают эксперты, пока остался на уровне середины 2014 года за счет договоров, заключенных в предыдущие годы, считает генеральный директор лизинговой компании Carcade Алексей Смирнов.

С ним не согласен Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентрансли-

зинг»: он считает, что рынок потерял около 20% в сравнении с предыдущим годом. «И это несмотря на то, что общий уровень цен увеличился, то есть в ценах 2014 года это падение еще более ощутимо», — говорит господин Виноградов.

ГЛАВНЫЙ СЕГМЕНТ Аналитики говорят: главным событием на рынке автолизинга

в 2015 году стал запуск 15 мая государственной льготной программы, которая позволяет ИП, юрлицам и даже физлицам приобретать в лизинг автотранспорт со скидкой 10% от стоимости авто. Скидку обеспечивают участвующие в программе лизинговые компании, которым впоследствии сумма предоставленных скидок возмещается из средств госбюджета. → 24



ПОСТЕПЕННО РАЗВИВАЕТСЯ ПРОЦЕСС СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА

ФИНАНСЫ

23 → Несомненным плюсом программы является то, что ее действие распространяется на лизинг широкого модельного ряда автомобилей — главное условие заключается в том, чтобы транспортное средство было произведено в 2015 году на территории РФ. По оценкам аналитиков Carcade, запуск программы дал прирост от 5 до 15% лизинговых продаж моделей автомобилей, которые подпадают под ее условия. «В настоящее время (первая декада августа) до 80% всех автолизинговых сделок в Петербурге заключаются в рамках госпрограммы», — говорит господин Смирнов. Программа объективно стимулирует спрос лизингополучателей и обеспечивает определенный прирост нового бизнеса для лизинговых компаний.

Дмитрий Виноградов добавляет: «Самым динамичным остается рынок транспорта, в особенности российского производства. При относительной безрисковости таких сделок лизингодатели пользуются возможностью возмещать себе часть стоимости приобретения по субсидии, за счет чего удешевляются лизинговые платежи для клиента. При общем снижении продаж за счет наличия субсидии произошло смещение в этом секторе в пользу лизинга».

Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», говорит, что лизинг позволяет приобрести автомобиль тем лицам, кто планировал ранее сделать покупку за свой счет, но в условиях кризиса не смог этого сделать. «Так как среди покупателей автомобилей много конечных пользователей физических лиц, их инвестиционная активность была достаточно стабильна в последнее время. Кроме того, лизинговые компании с гораздо большим интересом относятся к финансированию автотранспорта, так как это наиболее ликвидный актив. А в период кризиса ликвидность имущества становится во многом определяющим фактором надежности инвестиций. К тому же так совпало, что именно на этот период пришелся существенный рост нового направления лизинга — лизинг для физических лиц в форме операционного лизинга. Несмотря на то, что доля этого сегмента еще невелика, сам факт активного развития этого продукта с новыми

потребительскими характеристиками оживил спрос на лизинговые услуги», — рассказал господин Донченко.

Алексей Смирнов, тем не менее, отмечает, что по итогам полугодия падение объемов нового бизнеса в сегменте автолизинга составило 10–15%, хоть к середине года уже и можно было констатировать некоторую стабилизацию. «Более того, по оценкам аналитиков нашей компании, потребительские свойства лизинга как способа приобретения транспорта обеспечили рост его доли (как финансового, так и операционного лизинга) в общем массиве продаж легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей (LCV) до 7% (годом ранее показатель был на уровне 4–4,5%). То есть лизинг несколько потеснил такие наиболее распространенные способы приобретения автомобилей, как покупка за наличные средства и автокредит», — говорит господин Смирнов.

Ольга Енькова, управляющий директор ГК «Альфа-Лизинг», также добавляет, что темпы развития сохранил сегмент лизинга нефтегазового оборудования. На рынке наблюдается интерес к этому сегменту со стороны нефтяных компаний.

«По сегменту лизинга железнодорожного оборудования ожидается сильное падение. На рынке практически отсутствовали крупные сделки по финансовому лизингу. По возвратному лизингу было лишь несколько крупных сделок. Ожидается, что производство грузовых вагонов в этом году может упасть на 50%. В сегменте авиализинга можно наблюдать единичные сделки с российскими производителями», — перечисляет госпожа Енькова.

ЛИДЕРЫ НЕИЗМЕННЫ Конфигурация петербургского рынка лизинга примерно соответствует общероссийской, но с региональными особенностями. Ольга Енькова говорит, что первая тройка лидеров не меняется уже достаточно давно. «Возможно, изменятся места в рэнкинге, но тенденция сохранится: в лидерах — государственные лизинговые компании. Крупные корпоративные сделки проходят через них. Концентрация рынка также достаточно велика: на топ-10 компаний приходится более 60% объемов новых сделок», — рассказала она.

Дмитрий Виноградов считает, что текущая ситуация ведет к дальнейшему укреплению позиций лизинговых компаний с государственным участием — в связи с наличием ресурса. «Также укрепляются крупнейшие лизинговые компании, специализирующиеся на рознице. Это связано с тем, что активно заработала программа субсидирования приобретения автотранспорта отечественной сборки лизинговыми операторами, воспользоваться которой может только ограниченный круг компаний. Программа субсидирования приобретения отечественного транспорта, с одной стороны, достигла цели, и отечественный транспорт действительно приобретает в лизинг чаще импортного (при возможности замещения). С другой стороны, наличие искусственных требований, ограничивающих круг лизингодателей, которые могут программой воспользоваться, привело к снижению конкурентоспособности средних и небольших лизинговых компаний на относительно безрисковом рынке лизинга автотранспорта, хотя наличие или отсутствие ограничений круга лизингодателей на эффективность программы никак не влияет», — рассказал господин Виноградов.

Андрей Донченко считает, что одной из тенденций, которые прослеживаются на рынке, является то, что постепенно развивается процесс специализации лизинговых компаний в отдельных сегментах рынка. «Универсальность вещь прекрасная, но она очень дорого стоит. Если же компания опирается на свои лучшие компетенции в отдельных сегментах, то это становится существенным фактором, который позволяет ей построить близкие к оптимальным процедуры работы как с клиентами, так и с рисками. А для лизинга это вдвойне важно, так как появляется возможность сфокусироваться на ограниченном круге или даже на определенном виде лизингового имущества, тем самым улучшив технологии, связанные с ликвидностью имущества. Перенос рисков на актив — это один из важных контраргументов лизинга в условиях конкуренции лизинговых компаний с банками», — рассуждает эксперт.

В ПОИСКАХ ДРАЙВЕРА За последние полгода на рынке можно заметить ужесточение требований как со стороны

банков к лизинговым компаниям, так и со стороны лизинговых компаний к лизингополучателям. Чтобы соответствовать требованиям банков и снизить риски, многие лизингодатели увеличили размер аванса и повысили требования к структуре сделки и к самому имуществу. «В целом рынок лизинга сейчас находится в активном поиске драйвера развития», — отмечает госпожа Енькова.

Одним из основных факторов, который претерпевал изменения в этот период, была процентная ставка. Здесь лизинг следовал в фарватере рыночных тенденций вслед за ростом/падением ставок на банковском рынке.

«Доступность финансирования, в принципе, была на достаточном уровне, и хороший кредитоспособный клиент вполне может рассчитывать на получение лизингового финансирования. С точки зрения рисков лизинговые компании несколько повысили требования к финансовому состоянию потенциальных клиентов. Кроме того, возросла важность отраслевых рисков, так как положение дел в отдельных отраслях экономики изменилось по-разному», — рассказал господин Донченко.

Лизинговые операторы в текущей ситуации все более консервативно подходят к структурированию сделок и обеспечения по ним: увеличивают собственное участие клиента, стараются не предоставлять лизинг на длительные сроки, предпочитают ликвидные предметы лизинга, избегают аннуитетных графиков. «Кроме того, чаще стали появляться требования по предоставлению поручительства собственников компаний-лизингополучателей», — рассказал господин Виноградов.

Одним из трендов рынка лизинга 2015 года стала разработка лизинговыми компаниями антикризисных предложений для лизингополучателей. Многие участники рынка разработали и внедрили дополнительные опции, которые дают клиентам дополнительные возможности для того, чтобы продолжить использование предметов лизинга, даже в условиях определенных финансовых сложностей. «Для лизинговых компаний это инструмент предупреждения роста просроченной задолженности и сохранения базы платежеспособных клиентов», — поясняет господин Смирнов. ■

МАЛОЭТАЖКА ПО ПОНЯТИЯМ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ В ГОСДУМЕ ПЛАНИРУЕТСЯ РАССМОТРЕТЬ ПОПРАВКИ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОДЕКС, НАПРАВЛЕННЫЕ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ВОЗВЕДЕНИЯ В РОССИИ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ. ИНИЦИАТИВА РОДОМ ИЗ ПЕТЕРБУРГА, В КОТОРОМ РАЗВИТИЕ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ПРИЗНАНО СТРАТЕГИЧЕСКИМ. ОБЪЕМЫ МАЛОЭТАЖКИ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ДОЛЖНЫ СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТЬСЯ. АГАТА МАРИНИНА

В настоящее время доля малоэтажного строящегося в Петербурге жилья существенно ниже, чем во всем мире, где этот сегмент считается необходимым для создания комфортной среды. Впрочем, несмотря на это, найти квартиру в Петербурге в таком доме все же возможно. В основном объекты расположены в при-

городной зоне, на границе с Ленинградской областью. По словам руководителя консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольги Трошевой, в Петербурге в реализации находится примерно три десятка проектов. Это около 200 тыс. кв. м, или 3% от объема строительства в целом. В объеме спроса малоэтажное

жилье занимает 2,2–2,5%. «В последние годы сегмент малоэтажного малоквартирного жилья стал развиваться чуть активнее по нескольким причинам. Во-первых, сократилось предложение свободных земельных участков под многоэтажную застройку. Во-вторых, градостроительная политика Санкт-Петербурга обозначила

вектор своего развития в сторону малоэтажной застройки», — отмечает эксперт. В качестве наиболее перспективных для такого строительства направлений называются территории Пушкинского района, на границе Пушкинского и Московского, а также традиционно малоэтажные Курортный и Петродворцовый районы. → 27

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ

СКЛАДСКОЙ НЕДОБОР

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО НЕМНОГИМ МЕНЕЕ 60 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. ДО КОНЦА ГОДА ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВВОД: ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО НА РЫНОК ПОСТУПИТ ЕЩЕ ОКОЛО 160 ТЫС. КВ. М НОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. ОДНАКО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 2014 ГОДОМ ВВОД УПАДЕТ КАК МИНИМУМ В ПОЛТОРА РАЗА.

ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

В течение первого полугодия 2015 года рынок Петербурга пополнился тремя складскими комплексами суммарной арендной площадью 57 тыс. кв. м — все три объекта были введены в эксплуатацию в течение первых трех месяцев года, в то время как во втором квартале новых объектов на рынке не появилось.

Алексей Пятков, старший консультант департамента складской и промышленной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «На долю спекулятивного предложения пришлось 34% (складской комплекс „ПНК Логопарк-КАД“ арендной площадью 19,16 тыс. кв. м). Остальные комплексы строились под конкретного заказчика. Таким образом, общий объем рынка качественных складских площадей в Петербурге достиг 2,5 млн кв. м, из которых 59% приходится на спекулятивные склады, то есть сданные в аренду или предлагаемые к сдаче объекты».

ПОПУЛЯРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ Юг города по-прежнему наиболее популярен с точки зрения размещения складских комплексов: среди существующего объема складских комплексов 60% расположены в этом направлении. Юг также доминирует в структуре будущего ввода: там разместится 94% всех проектов, заявленных на третий-четвертый кварталы 2015 года.

Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева прогнозирует, что до конца 2015 года запланирован ввод складских площадей суммарной площадью от 160 до 200 тыс. кв. м (в зависимости от сохранения темпов строительства). С этой оценкой согласны и коллеги из других компаний. По данным компании JLL, сокращение по сравнению с объемами, введенными в прошлом году, составит от 45% и выше. При этом объем купленных и арендованных складских площадей в Петербурге во втором квартале 2015 года составил 87 тыс. кв. м, что является наивысшим результатом вторых кварталов за последние пять лет, в частности, на 50% превышает показатель аналогичного периода 2014 года. В целом за полугодие объем завершенных новых сделок увеличился по сравнению с январем — июнем прошлого года на 29%, до 117,9 тыс. кв. м.

ПЕРЕСМОТРЕТЬ ПОДПИСАННОЕ Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, отмечает: «В 2014 году основной объем сделок пришелся на третий квартал, когда было арендовано и куплено около 200 тыс. кв. м. С учетом того, что большинство этих транзакций были связаны с еще не построенными объектами или с проектами built-to-suit и подписывались они до существенного изменения курса рубля, то в этом году, помимо заключения новых сделок, активно ведутся перегово-



СЕГОДНЯ ВАКАНСИЯ В КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ КОМПЛЕКСАХ СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ 8-9%

ры по пересмотру финансовых условий подписанных ранее договоров. Этот процесс немного замедлил реализацию заявленных ранее проектов, что привело к переносу сроков ввода».

Филипп Чайка, директор департамента складской и промышленной недвижимости East Real, при этом отмечает такую особенность рынка: «На сегодняшний день на рынке есть несколько объектов высокой степени готовности под сдачу в аренду, которые построены, но не спешат вводиться в эксплуатацию до момента нахождения арендатора как минимум на половину площадей. В связи с этим предложение таких помещений на рынке есть, они могут эксплуатироваться, однако фактически они не введены». По его оценкам, сегодня вакансия в качественных складских комплексах составляет в среднем 8–9%.

В компании JLL подсчитали, что по итогам первого полугодия 2015 года доля складов, занимаемых собственниками, составила около 25% по сравнению с 23% на конец 2014 года и 21% на конец 2013 года. По итогам текущего года доля таких складских комплексов на рынке достигнет 27% (в основном за счет проектов built-to-suit).

Востребованность формата built-to-suit, в том числе, объясняется высокой долей ритейлеров в структуре спроса на складские помещения — с их участием прошло 50% сделок, закрытых за первые шесть месяцев 2015 года.

«Высокая конкуренция на розничном продуктовом рынке приводит к необходи-

мости повышения эффективности всей цепочки поставок, в том числе с точки зрения использования существующих складских площадей. Вследствие этого растет популярность формата built-to-suit, учитывающего индивидуальные особенности спроса конкретного клиента», — комментирует Андрей Амосов, руководитель офиса компании JLL в Санкт-Петербурге. — В то же время следует отметить полное отсутствие спроса со стороны производственных компаний. В частности, на рынке наблюдается резкое снижение объемов производства в автомобильном кластере, что, в свою очередь, привело к уменьшению спроса со стороны поставщиков автокомпонентов и на складские площади».

СТАВКИ СНИЖАЮТСЯ В июле 2015 года максимальный уровень запрашиваемых арендных ставок в качественных складских комплексах продолжил снижение и сократился до \$65–70 за кв. м в год (без учета операционных расходов и НДС) против \$70–80 за кв. м в год в первом квартале 2015 года. Вследствие высокой волатильности национальной валюты девелоперы номинируют ставки в рублях. Запрашиваемые арендные ставки в рублевом эквиваленте во втором квартале снизились до 450–500 рублей за кв. м в месяц (включая НДС и операционные расходы), тогда как в первом квартале они находились в диапазоне 500–550 рублей за кв. м в месяц.

Несмотря на ряд сделок аренды, заключенных в течение первого полугодия 2015 года, доля свободных площадей на рынке увеличилась как за счет нового предложе-

ния, так и за счет появления свободных площадей в существующих складах и составила 4,5%. Также в первом полугодии 2015 года наблюдалось изменение запрашиваемых ставок аренды уже в рублевом эквиваленте в сторону уменьшения на 6–8%. Во многом это объясняется коррекцией рублевых ставок девелоперами, которые еще в конце прошлого года предлагали помещения по долларovým ставкам. Относительно сегментов рынка, заинтересованных в складских площадях, эксперты отмечают сохраняющуюся активность торговых дистрибуторов, а также логистических операторов. Кроме того, крупные торговые сети по-прежнему проявляют интерес к рынку Санкт-Петербурга.

Эксперты прогнозируют, что в обозримом будущем рынок будет оставаться инертным — новое предложение будет формироваться медленно. Несмотря на сохраняющийся интерес как арендаторов, так и девелоперов к проектам built-to-suit, срок переговоров по новым договорам постепенно растет, так как все сложнее найти баланс между экономической выгодной ставкой аренды для девелопера, стоимостью строительства объекта, стоимостью его финансирования и пожеланиями арендатора по коммерческим условиям (ставка, график платежей).

Спрос на земельные участки со стороны промышленных инвесторов остается на низком уровне. При этом производственные компании активно ищут готовые объекты для размещения своих площадок. Однако рынок пока не в состоянии удовлетворить этот растущий спрос, так как в городе мало качественных, готовых к въезду объектов, подходящих под требования такого типа арендаторов.

«Большинство анонсированных к вводу до конца текущего года объектов — это склады для конечных пользователей, которые строятся в рамках договоров заключенных в конце прошлого года в формате built-to-suit, когда инвестор строит здание не для рынка, а для себя. Что касается нового спекулятивного предложения, то девелоперы пока не рискуют инициировать строительство новых крупных складских комплексов в отсутствие гарантированных арендаторов», — говорит госпожа Беляева.

Екатерина Беляева отмечает, что к настоящему времени рентабельность бизнеса по строительству складов уже близка к минимальной. «На сегодня наблюдается некоторое недопонимание этой ситуации со стороны арендаторов, которые ожидают дальнейшего падения рынка, хотя он объективно себе этого позволить уже не может. Нельзя ждать, что цены и дальше будут заметно идти вниз. Если же делать среднесрочные прогнозы, то, скорее всего, уже через пару лет складской рынок станет еще более специализированным, на нем останутся только профессиональные игроки», — прогнозирует она. ■

КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ПЕРЕХОДИТ НА ТРЕТИЙ УРОВЕНЬ

ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ) В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОДОЛЖАЮТ ЭВОЛЮЦИОНИРОВАТЬ. НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

На первом этапе развития главной целью девелопера было застроить жильем как можно большую часть земли и получить на выходе максимум площадей под продажу. Новый уровень развития проектов КОТ характеризуется уже более внимательным отношением к социальной и бытовой инфраструктуре. Продавать стало тяжелее, да и требования властей ужесточились.

Следующий этап, к которому переходят девелоперы, — это уже полноценное планирование новых мини-городов, не только с социальной инфраструктурой, но и с рабочими местами. По сути, можно говорить о создании полноценных городов-спутников полного цикла. «Большинство людей работает в пределах обжитых районов, в основном в центре. Поэтому дальнейшее развитие проектов массовой застройки либо уже уткнулось в проблему утренних и вечерних пробок, либо в ближайшее время уткнется в них. Когда потенциальный покупатель поймет, что будет ежедневно тратить от двух до пяти часов на дорогу на работу и с работы, он много раз подумает, надо ли ему покупать квартиру в этом месте даже за очень небольшие деньги. Или все же стоит потратить больше, но купить квартиру в том районе, где таких проблем гораздо меньше», — говорит Екатерина Запороженченко, директор по продажам УК Docklands.

Эксперты говорят, что сейчас развитие транспортной инфраструктуры отстает от скорости жилищного строительства, в будущем ожидается существенное увеличение нагрузки на транспортную сеть, не рассчитанную на приток такого количества жильцов-автомобилистов. «Петербург — сложный город, в котором сейчас есть две главные транспортные сложности — это Нева, количество мостов через которую явно недостаточно, и КАД. Они рассекают транспортные потоки. В итоге если в советские времена час пик длился именно час — и все уехали с работы домой или наоборот — то сейчас час пик растягивается на три-четыре часа. В итоге это влияет на качество жизни всех людей», — говорит руководитель центра транспортного планирования комитета по развитию транспортной инфраструктуры администрации Петербурга Рубен Тертирян.

В большей степени это касается отдаленных от города мест, таких как будущие города-спутники. Однако там предполагается, что девелоперы могут решить эту проблему, создав в составе проекта индустриальную зону, где будет много мест приложения труда, что позволит избежать «маятниковых миграций» (днем на работу — вечером домой) и нагрузки на транспортную инфраструктуру.

Город-спутник — это еще и обязательно качественная городская среда, отличающаяся стабильностью всех инженерных коммуникаций, благоустройством дорог и территорий, а также высоким уровнем общественной безопасности и транспортной доступности. У жителя такой агломерации должна быть возможность в любой момент дня и ночи сесть на общественный транспорт и доехать до города. А кроме каче-



ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, К 2020 ГОДУ ДВЕ ТРЕТИ ВСЕГО ОБЪЕМА ЖИЛЬЯ БУДЕТ СТРОИТЬСЯ В РАМКАХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ

ственной инженерии, также должна быть социальная и досуговая инфраструктура.

ЖИЛЬЕ И НЕ ТОЛЬКО Пока таких проектов мало, а точнее — два. Город-спутник «Южный», рассчитанный на проживание 134 тыс. человек, планируется построить в Пушкинском районе по обе стороны от Киевского шоссе. К 2028 году на площади более 2 тыс. га предполагается возвести около 4,3 млн кв. м недвижимости.

«Неправильно, что „Южный“ рассматривается исключительно как жилой проект. Это в корне неверно, он — комплексный. Жилье здесь является производной функцией от мест приложения труда. Мы создаем не спальный район, а самодостаточный район, где люди будут трудиться, жить и развлекаться. Именно исходя из этой объективной потребности, мы и сделали упор на создание рабочих мест, на привлечение компаний, готовых открывать высокотехнологичные производства и выпускать ту продукцию, которая будет востребована в будущем», — рассказывает генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“» Сергей Хромов.

По его словам, для размещения промышленных объектов пригодно около 300 га. «Мы нацелены в первую очередь на высокотехнологичные секторы экономики. Совокупно это то, что дает наибольшую добавленную стоимость и является экспортным потенциалом России. Концептуальное планирование территории на самом начальном этапе позволяет эффективнее привлекать инвестиции и предлагать потенциальным инвесторам не просто территорию для освоения, а экономически выверенную модель с параметрами эффективности. Такого в Петербурге и на Северо-Западе пока не было», — говорит он.

Частью проекта «Южный» станет «Инноград», который включит в себя 100 га научно-технологических центров и лабораторий, а также университетский кампус площадью до 400 тыс. кв. м. Помимо этого предусмотрено возведение жилых объектов для сотрудников и специалистов, где будет создано не менее 3 тыс. рабочих и 3 тыс. учебных мест. Концепцию «Инногра-

да» разработают специалисты университета ИТМО, а участие «Роснано» позволит создать на базе кампуса объекты инновационной структуры и привлечь потенциальных резидентов проекта. Согласование разработанной концепции берет на себя девелопер, наряду с этим он будет выполнять функции застройщика или технического заказчика объектов «Иннограда». Участвовать в организации финансирования проекта девелопер будет совместно с университетом ИТМО. Реализовать проект планируется в течение 2015–2019 годов. По информации пресс-службы университета ИТМО, общая сумма инвестиций в «Инноград» составит 25 млрд рублей.

Не менее амбициозный проект у группы компаний ЦДС Михаила Медведева — город-спутник «Нева-Сити» во Всеволожском районе Ленобласти. Новый жилой район появится на участке 450 га на территории Новосаратовского сельского поселения. Сейчас проект на стадии получения разрешительной документации. В течение пяти лет девелопер собираются возвести 4 млн кв. м жилья для 120 тыс. человек.

Там будет 13 жилых кварталов и вся необходимая инфраструктура: девять отдельно стоящих детских садов и несколько встроенных, семь средних школ, шесть аптек, поликлиника, больничный комплекс со станцией скорой помощи, несколько пешеходных зон, пожарное депо. Новый город расположится рядом с КАД, с набережной Невы.

В рамках проекта предусмотрено также развитие промышленной и деловой зоны, что позволит обеспечить значительное число жителей работой рядом с местом проживания. Общий объем инвестиций оценивается не менее чем в 300 млрд рублей.

Как рассказали в группе ЦДС, территория рядом с будущим городом-спутником «Нева-Сити» активно развивается. «Мы прошли массу градостроительных согласований. При разработке генерального плана поселения было проанализировано множество вариантов градостроительных решений этой территории, но все они были признаны менее удачными. В итоге комплексная концепция застройки позволяет

воплотить в Новосаратовке максимально правильные градостроительные решения. Наша главная задача — совместить инженерную, социальную и транспортную инфраструктуру на фоне достойной архитектуры», — подчеркнул генеральный директор ЦДС Михаил Медведев. Развитие рабочих мест будет происходить на близлежащих территориях. «Сейчас здесь уже построены логистические центры и небольшие производства. Также много земель, которые будут активно застраиваться параллельно нашему проекту. Так что зона получит гармоничное развитие», — рассказал он.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ Для покупателей недвижимости в городах-спутниках привлекательными факторами могут быть более низкая, по сравнению с городской недвижимостью, цена на жилье и хороший уровень экологии. Критериями принятия решения о покупке жилья в городе-спутнике также являются полноценно развитая инфраструктура и оптимальное транспортное сообщение с городом. По словам экспертов, города-спутники в силу сравнительно больших территорий и минимальных ограничений предполагают возможность создания различных точек притяжения и элементов инфраструктуры. «Почти 80% своих потребностей житель должен решать в пешеходной доступности», — уверен Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

По оценкам экспертов, к 2015 году две трети всего объема жилья будет строиться в рамках проектов комплексного освоения территорий. Уже сейчас большинство девелоперов в связи с возросшей конкуренцией все больше внимания уделяют обеспечению комфорта проживания в своих объектах. «Многое из того, что строится на окраинах города и в пригородной зоне Ленобласти, благодаря комплексному подходу к развитию территории уже сейчас разительно отличается от старых спальных районов. Высокая конкуренция заставляет девелоперов тщательно продумывать концепции своих проектов», — полагает Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость».

«Мы изначально ставим перед собой задачу сформировать качественную и комфортабельную среду обитания. В квартале „Новоселье“ предусмотрено много зелени, закрытые внутренние дворы в каждом доме, активное велодвижение. Уже на первом этапе строительства мы планируем возвести две школы и четыре детских сада, спортивный комплекс с бассейном, офисно-торговые центры, парковочные места на каждую квартиру. Через весь квартал пройдет прогулочный бульвар, свободный от автомобилей, где разместятся кафе, магазины, рестораны — эта пешеходная зона станет центром притяжения для местных жителей, которые смогут гулять и отдыхать рядом с домом, не выезжая в центр», — рассказывает Анзор Берсиров, руководитель проектов комплексного освоения территорий ЗАО «Строительный трест». ■

24 → НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ При этом девелоперов, желающих взяться за малоэтажные проекты, не так много. Одни не верят в экономическую целесообразность, другие сомневаются в спросе или вовсе не воспринимают подобные концепции в качестве перспективных для реализации. Те же, кому интересно направление малоэтажного строительства, часто ссылаются на административные барьеры, которые снижают привлекательность строительства в разы. К тому же в этом сегменте достаточно много работает средних и мелких компаний, для которых эта проблема встает еще острее.

Эксперты полагают, что для того чтобы изменить ситуацию, требуются существенные поправки в законодательство. В частности, необходимо внести изменения в Градостроительный кодекс РФ, говорит старший юрист, руководитель практики недвижимости и строительства юридической фирмы Maxima Legal Евгений Дружинин. «В настоящее время есть некоторая путаница с классификацией видов объектов недвижимости для целей малоэтажной жилой застройки. Так, Градостроительный кодекс предусматривает в качестве самостоятельных видов индивидуальные, блокированные и многоквартирные дома. Требования к строительству каждого из этих видов объектов недвижимости отличаются, а иногда и противоречат земельному законодательству. На практике же получается, что отличить ряд индивидуальных жилых домов в блокированной (стена к стене) застройке от жилого дома блокированной застройки как самостоятельного вида объекта недвижимости, достаточно проблематично. При этом в Петербурге разрешения на строительство одних или других необходимо получать в различных органах. Индивидуальные жилые дома — это прерогатива районных администраций, в случае с блокированными и многоквартирными процесс по идее должна включать Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга (СГСНиЭ, бывший ГАСН). Устоявшейся и понятной практики нет. И Правила землепользования и застройки (ПЗЗ) не вносят ясности», — отмечает Евгений Дружинин.

Советник начальника Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга Арсений Волков поясняет, что законодательство предъявляет различные требования к получению разрешений на строительство ИЖС и блокированных жилых домов. «Разница в нормах обеспечения социальной инфраструктуры, озеленения прилегающих территорий, а главное — безопасности строительства. Законодатель, предусматривая упрощенный порядок для застройщиков ИЖС, возложил ответственность на них же, полагая, что возведением индивидуальных домов будут заниматься лица, которые в дальнейшем и будут в них проживать. Кроме этого, существенным отличием для получения разрешений является и то, что для строительства ИЖС не требуется разрабатывать проектную документацию, в случае с блокированными домами — проект необходим. А это существенно влияет на экономическую составляющую строительства блокированных жилых домов», — говорит он.

Генеральный директор ООО «Рубеж» (осуществляет строительство малоэтажного жилья в Приморском районе Петербурга) Михаил Петров говорит, что из-за



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЕСТЬ НЕКОТОРАЯ ПУТАНИЦА С КЛАССИФИКАЦИЕЙ ВИДОВ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ МАЛОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

пробелов в законодательстве у застройщиков возникают сложности при получении разрешения на строительство и реализации проектов. Так, по его словам, его компания столкнулась с административными барьерами при реализации инвестиционного проекта застройки малоэтажного жилого комплекса «Прибрежный квартал» в Приморском районе Петербурга. «Земля по ПЗЗ относится к жилой зоне Т1Ж2-1, по Генеральному плану — в зоне 1ЖД, что позволяет вести строительство индивидуальных (одноквартирных) жилых домов в блокированной застройке. Мы обратились за разрешением на строительство с формулировкой „индивидуальные одноквартирные жилые дома“, но получили отказ с обоснованием, что администрация района не выдает разрешение на строительство „блокированных жилых домов“. То есть формулировки в запросе и ответе принципиально не совпадают. Кроме того, в администрации указали, что компании необходимо разделить участок в 5,2 га на 294 надела под каждый дом до начала строительства, а потом получать разрешение для возведения каждого объекта. Альтернатива — получать разрешение в СГСНиЭ с формулировкой „блокированные жилые дома“. Однако компания не посчитала это возможным в связи с тем, что в дальнейшем объекты с таким разрешением на строительство будет невозможно оформить в собственность. Это говорит об абсолютной непрозрачности схемы выдачи разрешений в этой зоне», — рассказывает он.

Евгений Дружинин полагает, что отказы районной администрации властей выдать разрешение «Рубежу» являются «необоснованными административными барьерами», а власти демонстрируют в данном случае «нежелание разбираться». «С правовой точки зрения данный проект ничем не отличается от ситуации, при которой вы на своем участке строите индивидуальные дома для себя, для родителей и гостей. Нигде не прописано, что количество индивидуальных самостоятельных домов на одном участке как-то ограничено», — говорит он.

По оценке Михаила Петрова, при разделе участка под каждый дом удорожание всего проекта составит почти 30 млн рублей. «При этом придется получить 1200 документов с техническими возможностями, 294 разрешения на строительство. Все это загрузит кабинеты

чиновников, задача которых в нынешней ситуации состоит в том, чтобы, наоборот, создать условия для инвесторов. И самое главное, в конечном итоге, это повлияет на увеличение стоимости объектов для покупателей, хотя изначально мы планировали сделать цены доступными для среднего класса», — настаивает Михаил Петров.

Как рассказывают участники рынка, это не единственный проект, который столкнулся с подобными сложностями. Но некоторым удается их преодолеть.

Так, например, застройщик ЖК «Аллегро-Парк» — ЗАО «Стройкомплекс XXI» — получил разрешение на строительство от администрации Приморского района с формулировкой «33 индивидуальных (одноквартирных) жилых дома» только на основании постановления суда. «При этом в ходе рассмотрения иска судом администрации было указано, что размежевание участка до начала строительства не предусмотрено действующим законодательством», — рассказывает начальник юридического отдела ЗАО «Стройкомплекс XXI» Татьяна Лукьянова.

При этом прохождение этапа разрешения на строительство не исключает проблем с вводом дома. «В процессе строительства необходимо строго соблюдать установленные нормы, позволяющие при вводе в эксплуатацию идентифицировать строение как индивидуальный жилой дом. Речь идет о конструктивных особенностях и индивидуальном подключении к инженерным сетям, об отсутствии общих конструкций от фундаментов до кровли, индивидуальном подключении к инженерным сетям, — добавляет Татьяна Лукьянова. — Есть опасения, что не все реализующиеся сейчас проекты смогут отстоять обозначенную в разрешении на строительство формулировку. И существующие разночтения в трактовках только усугубляют этот процесс».

На жилой комплекс на улице Дуговой в Лисьем Носу, строящийся компанией PMI Development, от администрации Приморского района получено разрешение на «строительство объектов индивидуального жилищного строительства: 20 индивидуальных жилых (блокированных) домов. В документе указано, что по окончании строительства земельный участок подлежит разделу.

Проект коттеджного поселка «Оллила» на территории поселка Солнечный получил разрешение в Службе государствен-

ного строительного надзора и экспертизы для размещения «комплекса малоэтажных домов». Девелопер комплекса «Новые кварталы Петергофа», расположенного на Ропшинском шоссе в Петродворцовом районе города, также получил разрешение в СГСНиЭ с формулировкой «блокированные жилые дома».

ВНЕСТИ ЯСНОСТЬ Генеральный директор АБО «Консалт» Александр Татаринов утверждает, что в существующем правовом поле постоянно возникают проблемы с выдачей градпланов, разрешений на строительство, согласования проектов планировки территории. «Инвесторам непросто отстаивать свои инициативы. На региональном уровне выиграть в судах крайне сложно, тем более малому и среднему бизнесу. Что с этим делать, пока непонятно, это требует специального изучения. Рассчитывать на полноценную судебную защиту приходится также не всегда. Но, как правило, для девелоперов время — деньги, и лучше „договариваться на берегу“, чем годами судиться. Лишь только немногие пытаются добиться торжества закона. Необходима незамедлительная реакция властей, направленная на повышение уровня правового регулирования, создание благоприятных условий девелоперам без существования так называемых белых и черных списков. Необходима поддержка властей, открытый диалог и реальные действия», — говорит он.

С инициативой, направленной на решение этой проблемы, выступила в августе этого года группа петербургских девелоперов совместно с Клубом лидеров и Агентством стратегических инициатив. Авторы документа утверждают, что главная задача — четкое отделение в малоэтажном строительстве понятия «блокированная застройка жилыми одноквартирными домами в зоне индивидуального жилищного строительства» от понятия «блокированный жилой дом», который относится к многоквартирному. Поправки нацелены на регламентацию видов застройки и параметров функциональных и территориальных зон, а также на создание понятной процедуры получения согласованной разрешительной документации, улучшение инвестиционного климата, снижение административных барьеров для бизнеса и в первую очередь — для малого и среднего бизнеса.

«Предлагаемые изменения касаются разграничения объектов малоэтажного жилищного строительства на дома индивидуального жилищного строительства и объекты многоквартирной жилой застройки. Также в них говорится об уточнении типологии территориальных зон жилой застройки, понятийного аппарата видов разрешенного использования объектов капитального строительства и видов использования земельных участков, а также об уточнении процедур выдачи разрешения на строительство, экспертизы и актуализации технических регламентов», — поясняет Михаил Голубев, один из инициаторов поправок от Клуба лидеров.

В случае принятия поправок, надеются девелоперы, удастся сократить количество спорных случаев при строительстве малоэтажного индивидуального жилья в Петербурге, что может дать стимул как стабильному развитию этого сегмента недвижимости, так и будет способствовать более активному участию среднего и малого бизнеса в развитии территорий города. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE
— КОММЕРСАНТЪ
«ФИНАНСОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК»,
ПОСВЯЩЕННЫЙ
АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ
ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ
В РОССИИ
И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 15 ОКТЯБРЯ 2015 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

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