

14 → Средний срок службы одного квеста — 12–18 месяцев, как правило, он рассчитан на 2–3 тыс. посещений. Впрочем, российская публика становится все более требовательной, и в открытие некоторых локаций предприниматели инвестируют до 50 млн рублей. Средняя стоимость открытия локации в Москве составляет около 10 млн рублей, в регионах — 2–3 млн рублей. «На данный момент наиболее активно развиваются региональные компании — при меньших финансовых затратах у них больше возможностей подготовить конкурентоспособный квест. Ежегодные обороты российского рынка квестов оцениваются в 20 млрд рублей», — говорит госпожа Соляк.

В 2014 году российские производители оборудования для моек самообслуживания получили большие перспективы в связи с невероятной популярностью данного вида услуг. Так, открытие бесконтактной мойки обходится в 13–15 млн рублей, при этом вложения окупаются через полтора-два года, а прибыль в среднем составляет 10–11 млн рублей в год. Рентабельность данного бизнеса, по разным оценкам, колеблется от 35 до 66%. У данного рынка огромный потенциал — сейчас в Москве работает около 30 моек самообслуживания, при этом игроки рынка оценивают его объем в 700 точек.

**МЕТОДОМ ДЕЛЕНИЯ** Александр Рагини, исполнительный директор «КСК групп», к новым бизнесам, получившим активное развитие, также относит околофермерскую розницу. «Пример: „ВкусВилл“ за год вырос в пять раз по выручке. Несмотря на то, что денег у людей стало меньше, общий тренд здорового образа жизни заставляет людей покупать качественную еду», — говорит он.

Хорошо, по его мнению, также чувствуют себя производители нетрадиционной сельскохозяйственной продукции (сыры, вино): за последние пару лет некоторые стартапы выросли в компании с почти миллиардным оборотом. «Под влиянием санкций в Подмосковье появились частные сыроварни, которые делают сыры не хуже французских. На юге России открываются частные винодельни, которые выпускают действительно хорошее вино», — рассказал эксперт.

Растут также компании, которые реализуют новые бизнес-модели, позволяющие снижать издержки. Например, пользоваться услугами каршеринга гораздо выгоднее, чем иметь свой автомобиль: не надо платить за обслуживание, страховку, парковку. Если взял машину вечером, то есть возможность бесплатно ее резервировать до утра. Дата-центры, предоставляющие услуги виртуализации (облачного хранения), также растут, так как экономят колоссальные средства на покупку собственных серверов. «Те, кто перестраивают свою бизнес-модель по принципу „быстрее и дешевле“, — растут», — резюмирует господин Рагини.

Артем Деев, ведущий аналитик Amarkets, рассуждает: «За последние пять лет в России очень активное развитие получили проекты, в основе которых лежат принципы sharing economy, и самый яркий и показательный кейс в данном случае — это активное развитие каршеринга в Москве, которое активно поддерживается местными властями. Уже сейчас работает несколько крупных игроков, предоставляющих доступ к нескольким сотням автомобилей в режи-

ме реального времени. По нашим оценкам, с момента запуска объемы этого бизнеса выросли в несколько сотен раз, хотя речь идет о совершенно новой нише, поэтому присутствует эффект низкой базы».

Кроме того, активное распространение получили проекты, которые, с одной стороны, позволяют одним пользователям найти дополнительный заработок, а другим — решить свои бытовые задачи. «Самый яркий пример — это сервис YouDo.com, с помощью которого тысячи людей заказывают себе уборку, мелкий бытовой ремонт. Объем этого бизнеса также вырос в несколько сотен раз за последние несколько лет», — говорит господин Деев.

Как рассказали в YouDo.com, сервис был создан в 2012 году. Сегодня на сайте зарегистрировано более 1 млн активных пользователей и около 150 тыс. исполнителей, а количество заказов, реализуемых ежедневно, превышает 2,7 тыс.

«Мониторинг рынка и личный опыт основателей показали, что в нашей стране не хватает качественных сервисов, которые бы помогали людям находить исполнителей под бытовые задачи. Именно этим направлением и было принято решение заняться. Оригинальный замысел проекта был вдохновлен западной бизнес-моделью успешного сервиса услуг Thumbtack.com (основан в 2008 году), который, наряду с Handy.com, является лидером в своей области. С помощью сайта YouDo.com каждый может, разместив задание, найти исполнителя под требуемую задачу. Сейчас на сервисе шестнадцать вертикалей услуг, среди которых уборка, курьерская доставка, грузоперевозки, бытовой ремонт, репетиторство и другие. В следующем году планируется запуск еще четырех новых категорий — суммарное количество вертикалей на YouDo.com будет доведено до двадцати», — сообщили в компании.

По схожему принципу работает и Qlean.ru — онлайн-сервис по заказу экологичной уборки квартир. Qlean связывает исполнителей с клиентами.

Злата Николаева, руководитель внешних коммуникаций Qlean.ru, рассказала: «За 2015 год компания выросла в 15 раз, сегодня мы делаем 600 уборок в день, до конца года хотим выйти на уровень 800 уборок в день». Сегодня Qlean работает в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Екатеринбурге.

Игорь Диденко, член Международного союза экономистов, рассказал, что за последние годы в стране появилась целая новая отрасль — велопрокат. «Совсем недавно, в 2013 году, в Москве открылись первые станции велопроката. Сегодня в столице более 300 станций велопроката, на которых используется 2,6 тыс. велосипедов. В этом году прокат пополнился еще 60 электровелосипедами, а общая протяженность сетей велопроголочных дорожек насчитывает уже более 300 км», — отметил он.

Егор Кривошея, специалист по исследовательской деятельности кафедры «Финансы, платежи и электронная коммерция» Московской школы управления «Сколково», говорит: «Многие сервисы начинают отмирать за счет появления новых и удобных решений. К таким сервисам можно отнести, например, турагентства или риделторов — они не способны выдержать конкуренции с мировыми или новыми компаниями, предлагающими обычно более качественные услуги по более доступным ценам, например, TripAdvisor, ЦИАН или Booking.com». ■

# СТАНДАРТ ДЛЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

## ЧУТЬ БОЛЕЕ ГОДА НАЗАД ВЫШЛО ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ОБ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ, В КОТОРОМ ОБОЗНАЧЕНЫ ПАРАМЕТРЫ, ПО КОТОРЫМ ПРОМЗОНУ МОЖНО ОТНЕСТИ К ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ПАРКУ. ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПАРКА НЕОБХОДИМО ПРОЙТИ СЕРТИФИКАЦИЮ. НАЛИЧИЕ ТАКОГО СЕРТИФИКАТА ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ИЗ БЮДЖЕТА. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЮТ ЧЕТЫРЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКА, СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

История возникновения промышленных парков начинается в Великобритании с конца XIX века. Земля, находившаяся в государственной собственности или собственности фермеров, приобретала промышленное назначение согласно генеральному плану. С начала XX века промышленные зоны обеспечиваются коммуникациями, а их развитием занимаются частные девелоперы. Впоследствии опыт Великобритании перенимают США, Канада и страны Западной Европы. Сегодня в 90 странах функционируют более 20 тыс. промышленных парков.

Основным плюсом развития предприятия в промышленных парках является полностью подготовленные с инженерной точки зрения участки, возможность экономии времени на запуск проекта. Также промышленные парки всегда имеют единую управляющую компанию на территории, которая занимается решением всех вопросов.

Более того, работа в промышленном парке подразумевает чистоту юридических сделок, административную поддержку, налоговые льготы, упрощенный порядок регистрации.

**В ЕДИНУЮ СИСТЕМУ** Требования к промышленным паркам перечислены в постановлении РФ от 4 августа 2015 года № 794 «Об промышленных (промышленных) парках и управляющих компаниях промышленных (промышленных) парков».

Для получения преференций из федерального бюджета промышленные парки должны пройти процедуру сертификации, которая описана в данном постановлении. Сведения о них заносятся в единую геоинформационную систему «Промышленные парки. Технопарки.

Кластеры» ([www.gisip.ru](http://www.gisip.ru)). В сентябре 2015 года был введен в действие ГОСТ Р 56301 — 2014 «Промышленные парки. Требования» и началась добровольная сертификация промышленных парков.

В комитете по промышленной политике и инвестициям отмечают, что на данный момент в Санкт-Петербурге действуют четыре промышленных парка, сертифицированных в соответствии с требованиями Министерства промышленности и торговли РФ. Это промышленные парки «Марьино» (общая площадь составляет 130 га), «А Плюс Парк Пушкин» площадью 8,3 га (площадь комплекса 40 тыс. кв. м), «Колпино» (общая площадь 13 га, площадь комплекса 100 тыс. кв. м), «Шушары», (общая площадь парка составляет 72 га, общая площадь комплекса 300 тыс. кв. м).

В апреле 2016 года о создании промышленного парка объявило петербургское дизелестроительное ПАО «Звезда», которое преобразуется в многопрофильный научно-производственный концерн «Звезда». Одноименный промышленный парк станет его структурным подразделением. Площадь парка составляет 22 га.

В настоящее время для промышленных парков действует несколько мер госстимулирования. Во-первых, это предоставление субсидий из федерального бюджета российским организациям — управляющим компаниям промышленных парков или технопарков на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских банках и Внешэкономбанке в 2013–2016 годах на строительство промышленных парков (постановление правительства Российской Федерации от 11.08.2015 № 831). Во-вторых, это господдержка в

форме субсидий на возмещение затрат субъектов Российской Федерации на создание инфраструктуры промышленных парков и технопарков (в соответствии с постановлением правительства Российской Федерации от 30.10.2014 № 1119). В-третьих, субсидия на создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку частным промышленным паркам (согласно постановлению правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605).

**НЕ БОЛЕЕ ДВУХ ДЕСЯТКОВ** При этом, как говорят эксперты, число организаций, которые декларируют, что развивают технопарки или промышленные парки в Петербурге и Ленобласти, превышает число сертифицированных парков в несколько раз. Так, начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре подсчитала, что в настоящее время только на территории Ленинградской области насчитывается более десятка промышленных парков площадью от 9,4 га (промышленный парк «Пикалево», Бокситогорский муниципальный район) до 2,6 тыс. га («Усть-Лужский» промышленный парк, Кингисеппский муниципальный район). «Территории промышленных парков предназначены, по большей части, для помещений под офисы, складских площадок, строительства производственных предприятий I–V классов опасности. Участки в промышленных парках, как правило, можно приобрести в собственность или оформить в долгосрочную аренду. В стоимость земли, которая начинается от 1000 рублей за квадратный метр при покупке и 25 рублей за квадратный метр в месяц при долгосрочной аренде, включается электрическая мощность», — рассказала она.

Филипп Чайка, директор отдела промышленной и складской недвижимости компании IPG.Estate, подсчитал, что в Санкт-Петербурге и Ленинградской области функционирует около 15 крупных промышленных парков.

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит, что если включать в список несертифицированные проекты, то их можно насчитать около двух десятков, однако развиваются из них лишь несколько. «Многие проекты пока остаются лишь задекларированными, часть из них остановила свое развитие в 2014 году в связи с существенным ухудшением экономической ситуации. Новых промышленных парков за последние два года не появилось, и в текущих экономических условиях вряд ли они появятся», — сказал он.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, полагает, что сейчас не самое удачное время для развития новых проектов промышленных парков, поскольку спрос на площадки невысокий, и к тому же смещается в сторону готовых производственных помещений. Те компании, которые все же останавливают свой выбор на промышленных парках, запрашивают небольшие площадки — в среднем 0,5–1 га.

Андрей Бойков, партнер Rusland SP, с коллегой согласен, но лишь отчасти: «Нельзя сказать, что промышленные парки сейчас пользуются высоким спросом. Многие имеют некоторые про-



**ОСНОВНЫМИ ПЛЮСАМИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКАХ ЯВЛЯЮТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ПОДГОТОВЛЕННЫЕ С ИНЖЕНЕРНОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УЧАСТКИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ НА ЗАПУСК ПРОЕКТА**

блемы с заполняемостью. Тем не менее тенденции за последний год видятся положительными. В частности, с приходом крупных компаний, таких как «Газпром», многие смежные производства также рассматривают возможность размещения своих предприятий в промышленных парках города и области».

**ТОЛЬКО НА ПРОДАЖУ** «Основной спрос на производственные помещения сегодня формируют небольшие компании, которые ищут готовые объекты небольшой площади. Финансовый барьер не позволяет таким интересантам размещать производство в промышленных парках», — говорит господин Тюнин.

К самым крупным промышленным паркам господин Тюнин относит «А Плюс Парк Шушары», «Марьино», «Колу», «Федоровское», «Уткину Заводь» и

Greenstate. Стоимость земли там, по его словам, варьируется от 1,4 до 3,5 тыс. рублей за квадратный метр (в промышленных парках с более высокой стадией готовности).

Промышленные парки очень часто связывают с арендой, но по факту абсолютное большинство парков предлагают либо инженерно подготовленные земельные участки на продажу, либо строительство под заказ. «Для частного инвестора создавать арендные промышленные площадки невыгодно, слишком низка ставка, которую готовы платить арендаторы. Она составляет 250–300 рублей за квадратный метр в месяц и не позволяет окупить в разумные сроки строительство нового цеха. При этом в «сером» поясе и промзонах за эти деньги вполне можно найти помещения. Их качество, конечно, будет несопоставимо, но цена — один из клю-

чевых факторов при принятии решений сейчас на рынке», — говорит господин Паршуков.

Резидентами промышленных парков в основном являются представители машиностроительного и транспортного кластеров, производители автокомпонентов и строительных материалов, представители фармацевтической и пищевой отраслей промышленности.

«Основное число резидентов пришло в промышленные парки до 2014 года, и в большинстве своем это международные компании, представляющие совершенно разные сектора промышленности. Для международных компаний ключевым условием выбора площадки является минимизация юридических и технических рисков, связанных с непрофильной деятельностью — проектированием и строительством предприятия. Именно эту задачу и решают промышленные парки, предлагая своим резидентам полную инженерную подготовку территории и услуги эксплуатации. В этом их главное преимущество. А недостаток — это, конечно, цена. Качественный промышленный парк не может быть дешевым. Низкая цена — всегда признак наличия явных или скрытых рисков. Это как с приобретением подержанной машины — либо ты должен быть профессионалом, чтобы выявить недостатки и исправить их, либо велик риск купить дешево, а потом заплатить втридорога за ремонт», — считает господин Паршуков.

**ДВЕ ГРУППЫ** Филипп Чайка полагает, что условно парки Петербурга можно разделить на две группы. К первой относятся промышленные площадки, которые представляют собой бывшие или действующие заводские и промышленные территории, которые обеспечены всей необходимой инфраструктурой: объектами капитального строения, большим запасом электрических мощностей, транспортной сетью и другими характеристиками. Как правило, они располагаются в черте города, внутри КАД. Ко второй группе относятся новые промышленные парки — это чаще всего крупные земельные массивы промышленного назначения с новой транспортной и инженерной инфраструктурой, которые находятся за пределами КАД.

«Стоит сказать, что часто на территории парков формируются целые производственные кластеры. Например, в Петербурге развиваются автомобильные кластеры: в Каменке функционирует завод Hyundai и есть заводы-поставщики комплектующих, также вокруг Всеволожска осваиваются территории предприятиями Nokian Tyres, Ford. В последнее время активность проявляет и фармацевтический кластер. С учетом импортозамещения у данного сегмента есть все шансы», — говорит господин Чайка.

Алла Сидоренко, руководитель направления промышленной недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», полагает, что сегодня не все понимают специфику такого формата. «Промышленный парк — это особый тип территорий, который предназначен для размещения промышленных предприятий, которые получают доступ к земле, помещениям, инженерной и транспортной инфраструктуре, и работают под управлением компании, отвечающей за качественное функционирование объекта». ■