

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Инвесторов отправляют в лагеря

В летний период традиционно возникает спрос на рекреационную инфраструктуру. Однако в Петербурге и пригородах она остается крайне неразвитой — чаще всего вложения в турбазы, детские лагеря и просто пляжи оказываются невыгодными. И если единичные проекты в этой области и реализуются, то чаще в виде благотворительности или за счет энтузиазма инвесторов.

— загородный отдых —

По данным ГК «Финам», в Ленобласти насчитывается 757 баз отдыха, гостиниц, санаториев, пансионатов, детских лагерей, гостевых домов. Многие из них нуждаются в модернизации, но есть и вновь построенные или отремонтированные объекты. Загородный отдых — давняя петербургская традиция, в Ленобласти и пригородах Петербурга достаточно санаториев и домов отдыха. Однако эта инфраструктура пока не привлекает того объема инвестиций, который необходим для ее поддержания в современном состоянии для оказания сервиса европейского уровня.

Трудные дети

Наименее интересны инвесторам вложения в инфраструктуру детского отдыха. Елена Джанджугова, профессор кафедры гостиничного и туристического бизнеса РЭУ им. Плеханова, говорит: «Проблема организации детского-юношеского отдыха особенно остро встает в последние годы. Разрушив в перестроечный период налаженную советскую систему детского отдыха, мы фактически отказались от ключевого приоритета социального государства — экономического развития как средства сохранения человеческого потенциала».

По ее подсчетам, за период с 1992 года и до начала 2000-х в РФ численность учреждений детского отдыха сократилась в пять раз, а их вместимость — в семь раз. «Особенно больно стихийная приватизация ударила по здравницам профсоюзных, которые в советское время несли основную нагрузку массового оздоровления населения. Так, например, в Краснодарском крае к 2000-м годам доля профсоюзных здравниц составляла всего 5–7% от общей численности. Руководство страны, несомненно, осознает проблему нехватки лагерей детского отдыха. Так, по оценке вице-премьера Ольги Голодец, в 2017 году разными видами отдыха будет охвачено 7,5 млн детей, которых будут принимать 44 тыс. лагерей, что, конечно, не обеспечивает реальные потребности в отдыхе и оздоровлении. Для этого, подчеркивает госпожа Голодец, необходимо строить новые стационарные лагеря, которых сегодня гораздо меньше, чем пришкольных. Очевидным здесь является факт, что решение этой проблемы ставит дилемму: что является первичным — социальная политика государства или экономическая эффективность?» — отмечает госпожа Джанджугова.

Вместе с тем вполне понятно, что строительство новых объектов — это затратно и требует значительных периодов окупаемости, так как окупаемость даже коммерческих проектов в области строительства средств размещения составляет семь-десять лет. В свою очередь, окупаемость социальных проектов увеличивается в разы, подчеркивает госпожа Джанджугова. «В советский период подобные проекты назывались „планово-убыточные“, что вызывало недоумение наших западных коллег, но мы жили в социальном государстве, где такой подход был ключевым. Сегодня, в условиях рыночной экономики, нужно искать разумные компромиссы, в частности, опираясь на государственно-частное партнерст-

во, необходимо создавать благоприятные условия, чтобы бизнесу было интересно и выгодно строить стационарные детские лагеря», — уверена эксперт. Она отмечает, что такие удачные примеры уже появляются в России, в том числе в Ленинградской области, где планируется построить детский лагерь в Сестрорецке.

В настоящее время в Санкт-Петербурге и Ленинградской области действует около 300 лагерей, а в текущем 2017 году по городской квоте на отдых отправится 160 тыс. детей. Это на 10 тыс. больше чем в 2016 году, но пока недостаточно, говорит госпожа Джанджугова.

Иван Починщиков, управляющий партнер компании IPG.Estate, также отмечает, что правительство города готовит программу по привлечению инвесторов к обустройству бывших пионерлагерей: «Уже сейчас насчитывается около 60 лагерей, которые будут разыгрываться на торгах. Суть программы состоит в том, что инвестор строит или реконструирует дома, а город выделяет средства на инфраструктуру, то есть город с инвестором разделяют затраты в соотношении 50/50. Сроки окупаемости таких проектов должны доходить до пяти-семи лет, при стопроцентной нагрузке летом и сезонной в остальное время». Вплоть до того, что можно выйти и на другие сроки окупаемости при правильном подходе и профессиональном менеджменте. Пока, на мой взгляд, такой бизнес окупаются в районе 10–15 лет, сейчас очень высокая конкуренция с соседними регионами, где есть путевки для детей по невысокой стоимости. Доходность таких проектов очень низкая, а ответственность чрезвычайно высока». Господин Починщиков предполагает, что многие петербургские инвесторы готовы рассмотреть такой бизнес, но предпочтение все же будут отдавать строительству жилья или апартаментов. «Если все же город пойдет на такой проект, то многие инвесторы заинтересуются им более детально», — уверен господин Починщиков.

Идейные люди

Руслан Сошев, владелец компании MegaAgent, уверен, что людей, которые имеют желание инвестировать деньги в реконструкцию туристической базы, пансионата или территории бывшего пионерлагеря, можно назвать идейными. «Например, в моей практике были клиенты, которые хотели найти помещение под создание театра. Для них было абсолютно не важен бюджет проекта, главное — это найти идеальное помещение под реализацию их задумки. По моим сведениям, у нас нет таких девелоперов, которые бы последовательно работали по этому направлению. Но вместе с тем отмечу, что такие санаторно-курортные проекты, благодаря развитию инфраструктуры, имеют отличный потенциал», — говорит он.

Среди экспертов есть и те, кто считает, что вложения в лагеря и базы отдыха могут быть вполне окупаемыми.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», отмечает, что затраты на строительство, а тем более модернизацию старых или действующих пионерских лагерей, баз и домов отдыха несопоставимо ниже затрат



Дома отдыха по-прежнему востребованы людьми разного возраста

на строительство новых гостиниц в подходящих для этого населенных пунктах, а цены пребывания вполне сопоставимы, даже с учетом сезонного фактора. «Вы редко найдете место для организованного загородного отдыха ниже полутора тысяч рублей в сутки», — говорит господин Калачев.

По данным областного правительства, в течение 2016 года туристический поток в Ленинградскую область увеличился на 25 тыс. человек, а всего Ленобласть посетило 1,24 млн туристов. В планах руководства региона увеличить этот поток до 4 млн туристов в год. «Развивается загородное экскурсионное обслуживание иностранных туристов, выезжающих из Санкт-Петербурга на осмотр достопримечательностей, с каждым годом наращивают обороты паломнический туризм, экологический туризм, спортивный туризм. Работают рыболовно-охотничьи базы. Кроме того, регион активно участвует в реализации крупных федеральных проектов в сфере туризма, среди которых „Серебряное ожерелье России“, „Живые уроки“ и Национальная программа детского культурно-познавательного туризма», — перечисляет господин Калачев.

Привлекательный апарт

Самым привлекательным вложением девелоперов в пансионаты и санатории является строительство на их территории апарт-отелей, с последующей продажей помещений в них в собственность, то есть де-факто — застройка территории жильем.

Например, холдинг RVI реконструирует под апарт-отель два корпуса «Сестрорецкого курорта» и один воссоздаст. Эдуард Тиктинский, президент холдинга RVI, рассказал: «В 2016 году мы стали партнером ОАО „Сестрорецкий курорт“ по реконструкции территории санатория. В том числе проект предусматривает реконструкцию существующих корпусов советской постройки и воссоздание из руин исторического Лесного корпуса, а также модернизацию изношенных инженерных коммуникаций и благоустройство части территории с сохранением существующего природного ландшафта. Общая площадь территории под реконструкцию составит более 50 тыс. кв. м, объем инвестиций в проект с нашей стороны — более 1,6 млрд рублей. Мы рассчитываем, что они окупятся в течение пяти лет».

При сохранении же рекреационной функции реконструируемого объекта и сдаче номеров посуточно

инвестиции будут возвращаться в два раза дольше.

Это наглядно демонстрирует реконструкция пионерлагеря «Аврора-Клуб» в Выборгском районе Ленобласти под пансионат «Аврора-Клуб». Инвестором в проекте выступил «Строительный трест». На территории пансионата нет апарт-отеля — «Аврора-Клуб» работает именно как база отдыха, то есть в собственности недвижимость там не продается.

Андрей Паньков, директор загородного курорта «Аврора-Клуб», говорит: «Срок окупаемости современных загородных курортов составляет от 10 до 12 лет. Но для компании „Строительный трест“ загородный курорт „Аврора-Клуб“ рассматривается в первую очередь в качестве диверсификации бизнеса. База отдыха и 12 га территории — материальный и имиджевый актив, генерирующий пусть небольшую, но постоянную прибыль, причем с хорошей перспективой роста».

Он отмечает, что на размер затрат и сроки окупаемости сильно повлияли жесткие ограничения, действующие на территории. «Приобретая базу у предыдущих владельцев, мы могли только модернизировать уже существующие объекты, а не создавать новые „с чистого листа“. Такой путь всегда связан с большими затратами. К тому же инженерные решения, которые были эффективны в советское время, в современных реалиях могут быть неоправданно дорогими. Например, все корпуса пионерского лагеря отапливались централизованно от отдельной котельной. Первое, что мы сделали, — снабдили все эксплуатируемые корпуса локальными комбинированными котельными. Потребовалась модернизация очистных сооружений, которые к тому моменту практически не функционировали. К тому же долгое время у нас были только права арендатора, в собственность прилегающую территорию удалось оформить лишь недавно», — говорит господин Паньков.

Он сообщил, что сейчас компания ведет работы по созданию на территории «Аврора Клуб» современного спа-комплекса с развлекательным аквацентром. «Ремонтируем и приспособливаем здание бывшей столовой. Заодно увеличится количество номеров высокой категории комфортности. Это также будет способствовать увеличению привлекательности базы. По нашим данным, количество отдыхающих в регионе ежегодно увеличивается на 10–20%. Так что пока еще места на рынке хватает, до полного насыщения региона туристической

инфраструктурой еще далеко. Многие „непрофильные“ компании и частные инвесторы стали пробовать свои силы в этом сегменте. Он не обещает быстрой отдачи инвестиций, но при разумном подходе устойчиво генерирует небольшую прибыль», — уверен господин Паньков.

Замки на песке

Еще менее привлекательными для инвесторов являются инвестиции в пляжную инфраструктуру, хотя каждый летом вопрос необходимости вложения в благоустройство прибрежных территорий поднимается на самых разных уровнях.

Дефицит пляжной инфраструктуры на Северо-Западе, несмотря на большое количество водных объектов, однозначно есть. В отсутствие интереса к подобным проектам у частных инвесторов можно винить в первую очередь петербургскую погоду и переменчивый климат. Однако, как считает руководитель центра аналитики ГК «Доверие» Дмитрий Крутов, бизнес настораживает и «неудобная» законодательная база — в частности, она не позволяет создавать так называемые частные пляжи, ограничивая доступ к береговой линии и вводя плату за вход. Обычно инвестор может рассчитывать на аренду данной территории сроком до пяти лет, которых будет недостаточно для того, чтобы окупить потраченные средства.

Елена Кривенкова, председатель комитета по гостеприимству «Деловой России», согласна с господином Крутовым в том, что главная проблема развития пляжной инфраструктуры — отсутствие четкого правового регулирования этой формы сотрудничества. «Дело в том, что вкладывая серьезные деньги, инвестор не получает объект в собственность. А проектов со 100% частной инвестицией я вспомнить не могу», — подтверждает она.

«Тем не менее в пригородах Петербурга существуют единичные проекты по благоустройству озерных пляжей. Инвесторы нашли довольно остроумный способ обхода запрета на ограничение доступа к пляжу: плата формально производится за уборку территории, а посетителю вместе с чеком дают оплаченный им индивидуальный мусорный пакет», — говорит господин Крутов.

Анастасия Александрова, ведущий аналитик E3 Group, рассказывает про другой пример: на берегу Финского залива в Комарово существует частный пляж High Drive, вход на который является бесплатным, однако все предоставляемые здесь услуги являются платными — шезлонги,

прокат спортивного инвентаря, скатеры, квадроциклы, катамараны, детский городок, бассейн, танцпол и многое другое. «Кроме этого, здесь располагается банкетный зал, что и является основной инвестицией, приносящей доход. Фактически частные пляжи пользуются единичным спросом для проведения каких-либо мероприятий — корпоративов, пляжных вечеринок. Спрос на них имеет сезонный характер, а также ограничивается существующими здесь не располагающими к пляжному отдыху погодными условиями. Если мы говорим об индивидуальном частном пляже как об инвестиции, то доходность здесь будет скорее отрицательной», — все-таки пессимистична госпожа Александрова.

Иван Починщиков смотрит на перспективы инвестирования в пляжную инфраструктуру также с пессимизмом: «Климат Петербурга не способствует развитию пляжной инфраструктуры. Принимая во внимание сезонность, окупаемость таких проектов может быть очень длительной, поэтому инвестировать в такие проекты малорентабельно. Загрузка не обеспечит необходимой отдачи». Он напоминает, что несколько лет назад «Питерленд» хотел создать собственный пляж на территории Парка 300-летия, что было бы логично, поскольку пляжная инфраструктура должна быть привязана к какому-то мощному проекту — в случае с «Питерлендом» им мог стать аквапарк. Но это начало не имело продолжения, говорит господин Починщиков.

Тем не менее Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, уверен, что пляжи и прибрежные объекты с развитой рекреационной инфраструктурой — перспективное направление.

В будущем в Петербурге и Ленинградской области может быть реализован крупный проект, связанный с созданием комплексной пляжной инфраструктуры. Так, власти Петербурга и Ленобласти ждут одобрения федеральным правительством программы берегоукрепления. Без нее прибрежные территории Финского залива теряют до двух метров ежегодно. По задумке, проект берегоукрепления, который требует крупных финансовых вложений, может быть реализован в формате ГЧП. Тогда на территориях вдоль Финского залива может появиться единый променад, включающий разнообразную рекреационную инфраструктуру, в том числе зоны отдыха, заведения общепита, благоустроенные пляжи.

Валерий Грибанов

«Наши истории» об особенных детях

— опыт —

В этом году III Всероссийский конкурс приемных семей «Наши истории» приглашает к участию семьи, воспитывающие детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Дневники и истории из своей жизни можно прислать на конкурс до 27 сентября. По традиции, экспертами станут известные общественные деятели, литераторы, журналисты, приемные родители. С 20 июня до 16 октября будет проходить народное голосование — каждый сможет проголосовать за истории, которые будут размещены на сайте www.nashiistorii.org.



Жизнь ребенка в инвалидной коляске не должна быть однообразной

Итоги конкурса Фонд Тимченко объявит 7 ноября, а в конце месяца победители в основных номинациях, обладатели гран-при и победители в номинации «Народное голосование» встретятся на церемонии награждения.

По идее организаторов, конкурс «Наши истории» дает возможность поделиться жизненным опытом приемным семьям, подросткам, молодым людям и родителям, воспитывающим детей с особенностями развития. Цель конкурса — улучшить отношение российского общества к институту приемных семей, преодолеть стереотипы по отношению к семьям, принявшим на воспитание

детей с ограниченными возможностями здоровья. Организаторы надеются, что более пристальное внимание к особенным детям и приемным семьям поможет лучше понять их реальные потребности и показать, что диагноз не должен быть приговором для детей-сирот.

На первый конкурс в 2015 году свои работы прислали 432 приемные семьи из 63 регионов России. В 2016 году участниками стали молодые люди от 14 до 25 лет, которые растут в приемных семьях или уже начали самостоятельную жизнь. Они прислали на конкурс 214 работ из 43 регионов РФ.

Альбина Самойлова