

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

В Петербурге появится новая сеть гипермаркетов

Оператором торговой сети является российская компания «БигБокс», зарегистрированная в Петербурге. Новая сеть может получить название NL (New Lenta). Первые магазины сети оптово-розничных торговых комплексов появятся на Пулковском шоссе и Шиферовском проспекте. По проекту предполагается строительство 14 торговых комплексов, объем инвестиций в проект оценивается в 12 миллиардов рублей.

В Северной столице выставят на торги имущество трамвайно-механического завода

На торги будет выставлен участок земли площадью 18,6 гектара. На нем расположено 13 нежилых зданий. Напомним, что Петербургский трамвайно-механический завод, основанный в 1929 году, остановил производство трамваев в 2012 году из-за финансовых трудностей. В прошлом году арбитражный суд Петербурга признал компанию банкротом.

В городе на Неве открылся «Демоцентр»

В «Петербургском демоцентре» на площади в 300 квадратных метров представлено более тридцати инновационных проектов, созданных петербургскими ИТ-компаниями и учебными заведениями. Центр создан на грант Евросоюза в рамках проекта Baltic ICT Platform, основная цель которого — соединить инвесторов и разработчиков стран Балтии. Проект Baltic ICT Platform уже выделил грант на создание аналогичных центров, помимо Петербурга, в Эстонии и Латвии.

Увеличено финансирование ОЭЗ «Санкт-Петербург»

В 2014 году ОЭЗ «Санкт-Петербург» из федерального бюджета выделяет 2,552 миллиарда рублей. Это почти в три раза больше аналогичного показателя прошлого года.

По итогам 2013 года в развитие территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» из бюджетных средств было направлено более 2,5 миллиарда рублей. В том числе из средств регионального бюджета было выделено 1,6 миллиарда, из средств федерального бюджета — 896 миллионов рублей.

«Метрогипротранс» будет проектировать петербургское метро

Разработкой проектной документации и проектированием Фрунзенского радиуса петербургского метро от станции «Международная» до станции «Южная» займется московская компания «Метрогипротранс». Проектировать метро в Петербурге компания будет впервые. До настоящего времени проектировкой всех станций городской подземки занимался «Ленгипротранс».



Вскоре в южных районах города на Неве появятся несколько новых станций метро.

Капремонт Военной академии осуществит «ГСК»

Победителем конкурса на капремонт Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии Хрулева на набережной Макарова в Санкт-Петербурге стало ОАО «ГСК». Компания выполнит работы за 706,6 миллиона рублей. Подрядчик должен будет частично заменить кровлю, отреставрировать фасады с восстановлением барельефов и скульптурных групп, предусмотреть художественную подсветку.

«Цветоптторг» расширит свою сеть в СЗФО

Петербургская компания по рознично-оптовой торговле цветами продает свои пернатые магазины в Петербурге и откроет новые в регионах Северо-Запада. Из 70 цветочных магазинов в компании считают пернатые магазинами 12–15. Их собираются продать до конца 2014 года. Сейчас у сети по одной точке в Мурманске, Архангельске, Апатитах, Череповце и других городах. В этом году их количество может увеличиться более чем на 20.

«Карельский комбинат» откроет завод в Сенегале

«Карельский комбинат», производящий сурими-продукцию, запускает завод в Сенегале. Объем инвестиций составляет 50 миллионов евро, мощность 60 тысяч тонн продукции в год. Это в десять раз больше, чем мощность завода в Сортавале, где компания производит крабовые палочки, рыбный фарш, копченую рыбу. Сейчас компания поставляет свою продукцию под брендами «Нежный краб», «Сочные № 2», «ВЛМ», «Деликатесный», «Норвежский» в российские сети эконом-класса.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

Инвестиции Почему иностранные компании редко приходят напрямую на рынок СЗФО

Окно из Европы

Ульяна Вылегжанина, Калининградская область

Все больше европейских компаний приходят на рынок нашей страны не напрямую, а через партнеров, российских бизнесменов. Как и почему это происходит, «Российская газета» выяснила на примере самого западного российского региона — Калининградской области.

Как отмечают эксперты «РГ», иностранным компаниям, которые не знают нашего рынка, очень сложно разобраться в тонкостях российского федерального законодательства. Есть юридические сложности, моменты, связанные с таможенным контролем и сертификацией продукции и так далее.

— Как правило, мировые бренды предпочитают сотрудничать с уже действующими российскими компаниями, — комментирует ситуацию Александр Китаев, директор по развитию Калининградской фирмы — официального представителя международного производителя профессиональной косметики Inglot в России.

— Либо, если европейская компания самостоятельно регистрирует фирму в России, она нанимает опытных российских управленцев. Российский рынок очень специфичен, и мало кто может прийти сюда напрямую. Насколько я знаю, так работает Inditex (испанский владелец крупных сетей магазинов одежды. — «РГ»). Но это редкость.

Один из вариантов сотрудничества иностранных и российских компаний — мастер-франчайзинг: когда российская компания имеет право не только продвигать марку партнера своими силами, но и передавать на определенных условиях франшизу другим фирмам.

— Мы являемся мастер-франчайзи Inglot, можем открывать собственные магазины и продавать продукцию, будучи оптовыми поставщиками, — продолжает Александр Китаев. — В некоторых странах, таких как США или Австралия, компания имеет собственную розницу, однако в России она предпочла работать через партнеров. Причем при входе на российский рынок у нас возникли сложности, потому что некие Калининградские умельцы, воспользовавшись пробелами в законодательстве, зарегистрировали бренд Inglot, не имея к нему никакого отношения. Понадобилось около трех лет, чтобы в судебном порядке решить эту проблему.

Еще один вариант сотрудничества — открытие совместных предприятий. К примеру, в 2010 году польский молочный кооператив «Млековита» совместно с российской компанией открыл в Калининграде завод по производству сыра моцарелла. Общие инвестиции составили порядка трех миллионов евро, из них половину выделила польская сторона. Предприятие функционирует на польском сырье, а продукция из Калининграда поставляется во

региональную программу развития молочного скотоводства. Если все получится, в дальнейшем планы расширяться: открытие комплекса ферм и молокоперерабатывающего завода.

Кроме того, иностранные компании могут выступать подрядчиками при возведении объектов в российских регионах. Яркий пример сотрудничества в этой сфере — деловой центр Clover House в Калининграде, в строительстве которого принимал участие польский UNIBEP по заказу российской инвестиционной девелоперской компании «РГС Недвижимость».

— Иностранный партнер помог нам принять правильные решения, — отмечает директор регионального отделения «РГС Недвижимость» Артем Литвак. —

СТРУКТУРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРОЦЕНТЫ

Источник: Калининградстат

ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ	Январь — сентябрь 2013 года	Январь — сентябрь 2012 года
Российская собственность	32,9	91,4
Иностранная собственность	0,2	8,3
Совместная российская и иностранная собственность	66,9	0,3

Экзотика на обед

19 → В Евросоюзе биодеградация тоже стоит дороже. Однако там разница в 30–40 процентов.

Дмитрий Двас, владелец фермерского хозяйства «Живое поле», считает, что причина высоких цен в России — слабая господдержка.

— В европейских странах производители экологической продукции субсидируются на 50 процентов. У нас же каждое предприятие выживает, как может. При этом урожайность при органическом способе земледелия ниже, чем при традиционном, — отмечает он.

Без химикатов

В нынешних условиях получить экопродукт совсем непросто. При выращивании сельскохозяйственных культур по всей стране долгие годы использовались минеральные удобрения. Многие хозяйства применяли пестициды. Экологическое земледелие предлагает иной



много российские регионы, а также в Белоруссию и Казахстан.

— Сейчас в ближайших планах компании — строительство молочной фермы на 500 голов на территории Калининградской области, — рассказывает руководитель отдела продаж Калининградского торгового дома «Млековита» Виктория Поникарская. — Мы подали заявку на участие в

Акцент

Только польские инвесторы зарегистрировали в эксклаве около 350 компаний

«воротами», через которые грузы из Европы попадают в Россию и другие страны Таможенного союза, считает бизнес-омбудсмен в Калининградской области Георгий Дыханов. Поэтому неудивительно, что многие иностранные компании, которые желают выйти на российский рынок, выбирают самый западный российский регион в качестве отправной точки.

Кстати, в прошлом году, по информации Калининградстата, в эксклаве резко выросло число компаний с совместной иностранной и российской собственностью в уставном капитале. Если в январе — сентябре 2012 года такая форма собственности составляла лишь 0,3 процента от общего объема уставного капитала организаций, в 2013 году

доля смешанной собственности превысила 66 процентов.

Сейчас только польские инвесторы зарегистрировали в Калининградской области около 350 компаний. Причем 100 из них, по словам начальника отдела содействия торговле и инвестициям генконсульства Республики Польша в Калининграде Александра Милоты, ведут активную деятельность. Товарооборот Калининградской области и соседнего государства по итогам прошлого года достиг миллиарда долларов. Порядка 80 миллионов составил экспорт Калининградских товаров в Польшу и порядка 920 миллионов — импорт польских товаров в Калининградскую область. Калининградский экспорт при этом вырос на 60 процентов по сравнению с прошлым годом. Объемы польского импорта увеличились на 12,5 процента.

— Польским компаниям очень интересны российский рынок, — рассуждает Александр Милота. — Сложности, конечно, остаются. Это и длительные процедуры получения разного рода разрешений, и различия в фитосанитарных и ветеринарных требованиях России и ЕС. Однако результаты экономического сотрудничества

Многие иностранные инвесторы работают на рынке СЗФО без посредников.

показывают, что проблемы решаются. Значительную пользу Калининградским и польским бизнесменам принес режим местного пограничного передвижения (МПП), который вступил в силу летом 2012 года и позволил жителям российского эксклава и сопредельных регионов Польши совершать взаимные поездки без виз.

Известны случаи, когда бизнесмены пересекли границу с целью установления контактов в сферах молочной и мебельной промышленности. Причем речь идет не только о торговле, но и о создании совместных производств и предприятий.

— Раньше, чтобы организовать торговую миссию, нужно было решать визовые вопросы, терять время, — продолжает Александр Милота. — Сегодня благодаря МПП этой проблемы нет, по крайней мере для межрегионального сотрудничества. Если появляется какая-то важная тема, мы можем организовать выездные группы по одному звонку. Разумеется, это ускоряет процесс принятия бизнес-решений.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

В прошлом году Ассоциация иностранных инвесторов в Калининградской области (FIAS) провела исследование, которое показало, что в первую очередь развитие бизнеса в эксклаве сдерживает сертификация. Российский сертификат на одну единицу импортного товара стоит от 15 до 20 тысяч рублей, и получить его необходимо в Москве. Эта процедура может занимать до 10–15 дней и требует колоссальных человеческих ресурсов, даже если речь идет о плановом импорте массовой партии одинаковых изделий. Если же на предприятии неожиданно выходит из строя станок, производство стоит две недели, пока сертификацию пройдет одна-единственная деталь.

Ассоциация предложила освободить всех Калининградских предпринимателей от необходимости получать российские сертификаты, если импортный товар уже прошел сертификацию Международного форума по аккредитации (IAF). Инициативу поддержало правительство региона. По словам исполнительного директора FIAS Елены Решетняк, сейчас ведется работа по ее реализации, однако пока конкретные результаты нет.

Капусты по «живым технологиям», необходимо поднять отпускную цену минимум на 25–30 процентов, а если речь идет о свекле, моркови или картофеле, то на 50–80 процентов.

Во время эксперимента Добрыхотов рассчитывали себестоимость продукции, только исходя из удобрений.

В то же время использование сидератов, как правило, подразумевает, что раз в несколько сезонов разные участки земли будут пустовать, или, как говорят аграрии, «отдыхать». Кроме того, некоторые фермерские хозяйства, выбирающие органические технологии, отказываются от тракторов и выбирают ручную тяпку, что также не может не сказаться на себестоимости продукции.

Таким образом, экотовары на данный момент — это нечто экзотическое. Они дорогие, не всегда эстетически привлекательны, и чтобы их получить, приходится прикладывать невероятные усилия.

Каждому из 15 его положений отобраны по три образцово-показательных практики. В частности, Псковская область может служить примером по эффективно обработанным документам — инвестиционной стратегии и инвестиционной декларации региона, а также по отлаженному каналу прямой связи инвестора с областным руководством.

Достойна изучения инвестиционная стратегия, разработанная и в Вологодской области, — действующие механизмы подготовки и переподготовки кадров по специальности, в которых нуждается бизнес.

Мнение



Евгений Литвак, руководитель Национального института системных исследований проблем предпринимательства

СТАНДАРТ ДЛЯ ВЛАСТИ

КАК показывает статистика и опросы предпринимателей, инвестиционный климат в России в целом неблагоприятен, но кардинально отличается от региона к региону. При этом регионы-аутсайдеры делают для создания имиджа в бизнес-среде то же, что и регионы-лидеры. Успех от не успеха отличает не то, что делают местные власти, а как они это делают.

Чтобы лучшие практики развития бизнеса были достоянием не отдельных удачливых регионов, а общим правилом работы администрации всех краев и областей, Агентство стратегических инициатив (АСИ) в партнерстве с «Деловой Россией» подготовило «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе», содержащий 15 разделов.

Его внедрение началось в 2012 году в 11 пилотных регионах, а с 2013 года — во всех остальных. Сегодня все 83 субъекта участвуют в этом процессе. Правда, идет он неравномерно: какие-то регионы полностью завершили работу (на начало марта 2014 года можно говорить о внедрении минимального Стандарта набора требований в 26 регионах), какие-то заметно отстают и, по всей видимости, покажут результаты только к концу года.

В СЗФО безусловными лидерами «стандартизации» стали Псковская (внедreno 10 положений документа) и Мурманская (9 положений) области, хуже всего дела обстоят в Архангельской области (0), в Калининградской области и Карелии (по 3).

Использование таких механизмов, как нормативные акты в поддержку и защиту бизнеса, инвестиционная стратегия, инвестиционная декларация региона как гарантии инвестору, единый

В СЗФО безусловными лидерами «стандартизации» стали Псковская и Мурманская области

регламент по сопровождению инвестпроекта по принципу «одно окно», и других инструментов, существенно упрощают жизнь предпринимателю, позволяют увеличить приток капиталовложений и отразится на повышении места субъекта РФ в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Но если правила прописать формально, отчитаться и забить, вряд ли они «зацепят» инвестора. Изменений можно добиться лишь в том случае, если предприниматель и власть будут работать в тесном контакте на площадках соответствующих экспертных групп по внедрению стандарта, будут вовлечены в процесс не только внедрения, но и последующего мониторинга требований стандарта.

Поскольку уже накоплена достаточно обширная внедренческая практика, регионам-аутсайдерам целесообразно ориентироваться на успешный опыт. Тем самым они смогут избежать многих ошибок «первопроходцев», разрабатывать и принимать действительно качественные документы, запустить эффективные институты и инструменты работы с инвестором.

В помощь региональным властям и экспертным группам АСИ при участии аналитиков НИСИП готовят сборник лучших практик внедрения инвестиционного стандарта. По каждому из 15 его положений отобраны по три образцово-показательных практики. В частности, Псковская область может служить примером по эффективно обработанным документам — инвестиционной стратегии и инвестиционной декларации региона, а также по отлаженному каналу прямой связи инвестора с областным руководством. Достойна изучения инвестиционная стратегия, разработанная и в Вологодской области, — действующие механизмы подготовки и переподготовки кадров по специальности, в которых нуждается бизнес.