



СОЗДАТЬ ТЕХНОПАРК

Интерес, проявляемый российскими мебельщиками к идее строительства собственных технопарков, не раз становился темой наших прошлых публикаций. Практической реализацией этой идеи наиболее последовательно занялись в Союзе мебельщиков Северо-Запада: как мы уже сообщали в прошлом году, на апрельском заседании АПМДГР президент Союза Александр Шестаков упомянул, что «...мы вышли в правительство Санкт-Петербурга с предложениями о том, на каких условиях город может передать земельные участки промзоны для развития технопарков в области мебельной промышленности».

Прошёл год, и можно с уверенностью сказать, что ни один из его месяцев питерские мебельщики сложа руки не сидели. Отправной точкой для разработки технологии создания первого в истории России мебельного технопарка стало определение конкретного участка.

ПРАБОТКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ

На первый взгляд, ничего такого уж сложного в создании технопарков нет. По стандартам, скажем, датской ассоциации мебельщиков FDM, это вообще не проблема. Специалистам FDM достаточно выбрать по карте на муниципальном сайте самый подходящий из предлагаемых под промышленные проекты участков и отправиться для заключения контракта в нужный им Совет коммуны с расчётами потребностей в энергии, воде, пропускной способности транспортных систем и прочих ингредиентов современного производства. По словам исполнительного директора FDM Кельда Корсагера, как мебельщики, так и муниципалы хорошо владеют ситуацией, поэтому на согласование деталей контракта аренды (или покупки) участка редко уходит более часа. После чего одни со спокойной душой приступают к поиску строительных подрядчиков, а другие – предвкушают скорое пополнение налоговой базы.

По части владения ситуацией наши мебельщики датчанам не уступали. К отправленному в правительство Санкт-Петербурга письму за подписью генерального директора Союза мебельщиков Северо-Запада М.Е. Лебедевой прилагалась

подробная концепция мебельного технопарка на 26 листах, общие сведения об объекте размещения на 2 листах, а также сведения о функциональном назначении участка и расчётных инженерных нагрузках.

Вместо точных координат будущего технопарка в документах Союза были, однако же, указаны только желательные: картами предназначенных для промышленной застройки участков наши муниципальные сайты, в отличие от датских, не располагают. Поиском места под строительство озаботились после запроса мебельщиков различные питерские ведомства, между которыми завязалась традиционного содержания переписка. Начало ей положило письмо председателя Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли В.В. Бланка председателю Комитета по градостроительству и архитектуре А.П. Викторову: «Уважаемый Александр Павлович! В настоящее время Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли прорабатывается целесообразность создания в Санкт-Петербурге мебельного технопарка. Прошу вас рассмотреть возможность подбора земельного участка с учётом прилагаемых инженерных нагрузок. В.В. Бланк».

Пока в комитетах с должной основательностью «прорабатывали целесообразность создания» и «рассматривали возможность подбора», первые заморозки осени 2005 года успели смениться первой оттепелью весны 2006 года. К этому моменту ведомственные труды увенчались кратким письмом, поступившим в адрес генерального директора Союза мебельщиков М.Е. Лебедевой: «Уважаемая Марина Евгеньевна! В соответствии с Вашим обращением о возможности размещения мебельного технопарка в нежилой зоне «Ржевка» сообщая, что имеющиеся на сегодняшний день резервы территорий в нежилой зоне «Ржевка» предполагаются для размещения машиностроительного завода. В связи с вышеизложенным предлагаю Вам рассмотреть возможность размещения мебельного технопарка в нежилой зоне «Конная Лахта» и в нежилой зоне «Юго-Западная». Председатель комитета В.В. Бланк».

Это предложение не обрадовало участников проекта: приняв его, они должны были бы на долгий срок переквалифицироваться из мебельщиков в девелоперов, рекультивируя заболоченную территорию бывших торфяных разработок и подводя к ней все требуемые для производства коммуникации. Ничего, кроме громадных затрат, такой вариант не сулил. Он представлялся Союзу тем более неприемлемым, что за время странствий проекта по смольнинским кабинетам энтузиасты идеи технопарка сумели успешно пройти конкурс на соискание гранта по программе «НордПроЛинк». Этот грант, предоставленный Информационным бюро Совета министров северных стран в Санкт-Петербурге, позволил всем

Тем, кто использует в производстве альтернативные энергоисточники, скандинавские власти предоставляют массу льгот по аренде и налогам





участникам программы ознакомиться с зарубежным порядком выделения муниципальных земель под индустриальное строительство.

«МОЖНО СТОЛКНУТЬСЯ С РАЗНЫМИ НЮАНСАМИ...»

Как выяснилось в зимней поездке мебельщиков по скандинавским странам, ни проработкой чужих проектов, ни подысканием приемлемых участков финские, шведские и датские чиновники себя не утруждают. Эти задачи возлагаются там на производителей, а власти концентрируют усилия совсем на другом: заблаговременном обеспечении территорий, предназначенных для аренды, развитой инфраструктурой – с тем, чтобы новое предприятие или индустриальный парк смогли возможно быстрее развернуть производство, пополнив городскую казну притоком налогов. Разумеется, обустройство дорожных развязок, мощных подстанций и скоростных каналов электронной связи – удовольствие не из дешёвых, но когда целью бюджета является не содержание власти, а содержание города, то муниципальных денег всегда хватает и на широкополосную связь, и на современные развязки, и на многое ещё.

Вернувшись домой, мебельщики продолжили работу над созданием технопарка. При всей разнице в принципах взаимодействия с бизнесом скандинавских и отечественных властей, организаторская настойчивость Союза не оказалась напрасной. Вот как характеризует развитие ситуации один из самых деятельных участников проекта, директор мебельной фабрики «Надежда» П.Ю. Чеботарёв:

«После того, как американцы отказались от постройки своего завода на Ржевке, землю в том районе нам всё-таки дают. Место хорошее, 19 гектаров. Сейчас идёт переписка: пытаемся у властей выяснить сумму инвестиционного взноса. Официального ответа пока нет – мол, сначала пройдите все инстанции. Их много. Комитет по архитектуре и градостроительству выполнит межевание. Следующим этапом станет Управление инвестиций. Оно резервирует место и передаёт нас в ГАПИ – Государственное агентство по промышленным инвестициям. ГАПИ запросит Ленэнерго, Горводоканал, Губтэк об их возможностях подключения. Затем будет подготовлено разрешение на изыскательские работы и на право годичной аренды. За год мы должны будем всё окончательно запроектировать. Тогда наступит очередь выхода распоряжения правительства о строительстве. После этого право аренды нам продлят ещё на 3 года. И наконец, последует акт ввода в эксплуатацию с последующей арендой на 49 лет. Или с полным выкупом.»

Мы настаиваем, чтобы в качестве нашего инвестиционного взноса была зачтена плата за подключение в Ленэнерго, Губтэке и Водоканале. Без предварительного взноса на развитие инфраструктуры. Его сумма нам называлась: 40 долларов за кв. метр. Это очень дорого. Заплатишь – а потом можешь не получить ни подключения, ни воды! Хотя в той же Финляндии или Швеции бизнесменам предлагают уже полностью подготовленные к строительству земли. В Финляндии такой обустроенный метр стоит 10 евро, в Дании – 2,5 евро. В Германии



он вообще бесплатный: строите, и ничего кроме налогов нам от вас не надо! У нас, к сожалению, не так. Поэтому иметь дело с властью здесь получается дороже, чем просто пойти и купить землю на рынке. Но зато на рынке можно столкнуться со всякими нюансами...»

Нюансов на нашем земельном рынке и впрямь хватает. Главный из них – постоянно меняющиеся правила игры. Ещё зимой считалось, что положение с недвижимостью стабилизировалось, но тут грянули знаменитые национальные проекты, под которые – в который уже раз – вновь стало перекраиваться всё и вся. На знаменитом апрельском заседании Совета по нацпроектам вице-премьер Медведев сообщил, что землю под эти проекты найти очень сложно, ибо, по данным Федеральной антимонопольной службы, 90% российских земельных участков незаконно, в обход публичных торгов, распродано чиновниками спекулянтам. Тревогу вице-премьера разделил Президент, предложивший срочно разработать механизм изъятия земель у неэффективных собственников. Отвечая на вопрос: «А неэффективные собственники – это кто?» В.В. Путин пояснил: «Это пособники коррумпированных чиновников».

При таком категорическом раскладе любая покупка земли на частном рынке становится миной замедленного действия: вдруг по новым законам продавца признают «неэффективным собственником» и участок будет тут же изъят под благородное дело реализации национальных проектов? Поэтому нельзя не признать здравым намерение Союза приобретать участок под технопарк пусть дольше и дороже, но только со всеми возможными юридическими «предохранителями», через правительство города.



Технологии строительства индустриальных парков отработаны в «Лемконе» до мелочей

Безупречное исполнение проектов – результат длительных консультаций «Лемкона» с заказчиком



Президент «Лемкона» Матти Мантере фокусирует работу компании на реализации интересов клиента

Помимо «нюансов» с арендой участка, достаточно сложным аспектом технологии создания питерского проекта может стать точное соблюдение предписываемых законом сроков проектировки и строительства. Но в ходе поездки по Скандинавии наши мебельщики обзавелись весьма перспективным союзником – финской строительной компанией «Лемкон», входящей в многопрофильный концерн «Лемминкяйнен». Скорость и качество, с которыми строители «Лемкона» выполняют свои контрактные обязательства, недавно были удостоены специальной премии правительства Татарстана, – не говоря уже о международной славе эффективного и надёжного партнёра, составляющей гордость этой финской компании.

ГЛАВНОЕ ВСЕГДА НАХОДИТСЯ МЕЖДУ УШАМИ

Любимым афоризмом создателя «Лемкона» Матти Мантере всегда был известный девиз графа Честерфилда «Если что-то делать, то делать хорошо». Благодаря тридцатилетней верности этому девизу, «Лемкон» принадлежит сегодня к числу самых уважаемых мировых подрядчиков. Его стройплощадки находятся на всех континентах планеты, кроме Австралии, – в США и Китае, России и ФРГ, Таиланде и Великобритании, Бразилии и Египте. Компания гордится качественным исполнением заказов IKEA и Государственного Эрмитажа, «Катерпиллера» и «Нокиа», Пушкинского музея в Москве и Национального Риксдага в Стокгольме. У себя на родине концерн считается основным строительным партнёром финской индустрии. В России «Лемконом» накоплен богатейший опыт создания более чем двухсот объектов – заводов, арен, учебных заведений, банков, водохранилищ, логистических центров.

«Лемкон» может всё!



Подробное знакомство питерских мебельщиков с работой «Лемкона», состоявшееся во время скандинавской поездки, оставило у них самые наилучшие впечатления. Не менее важным было и то, что эти впечатления оказались взаимными. Вот что говорит Юха Виртанен, директор по развитию проектов «Лемкона»:

«Когда ваши мебельщики были у нас, то по их выступлениям чувствовалось, что они работают в действительно передовой отрасли. Таких, кто говорил очень дельные вещи, было много. Стало понятно, что в вопросе создания новой зоны для мебельных предприятий у нас существуют общие интересы. Мы тогда показали им, как образец нашего подхода, планировку двух промышленных зон, которые мы недавно разрабатывали. Ваших мебельщиков сразу заинтересовала система модулей, позволяющая сделать ряд услуг общими для различных участников проекта. Понравилась и наша предварительная проработка с заказчиком всех деталей, от туалетов и парковок до въездов на территорию. Как я понял, согласованность – это именно то, что им нужно. Но они решили сначала всё подготовить дома, обдумав, как лучше профинансировать проект, сколько площади выделить на офисы, сколько на производство. Чтобы нами была потом полностью учтена местная специфика. Это правильно. У русских есть черты, позволяющие успешно вести любые дела, – их общительность, искренность, товарищеские отношения. Технологии тоже важны, но главное всегда находится между ушами. Иногда видишь, что русским приходится героически преодолевать проблемы, которые они сами для себя придумывают. Мы никогда не лезем в чужой монастырь со своим уставом, но чтобы разобраться в таких уставах, тратишь много больше труда и нервов, чем при нормальной доверительной работе. Наши проекты – для тех, между кем существует доверие. Надо делать прозрачные, чёткие и честные договоры. Критерии совместной работы должны быть совершенно понятны. Тогда не останется места для паники и для неэффективности, тогда можно спокойно сосредоточиться на современных технологиях».

Что-то, а современные технологии в «Лемконе» отработаны и выверены до мельчайших подробностей. Они подразумевают два этапа строительства: предпроектный, когда в ходе интенсивных совместных консультаций опыт специалистов компании совмещается с пожеланиями заказчика, и второй, когда работа выходит уже на собственно строительный уровень. Наиболее протяжённым по времени обычно является первый, консультационный этап – от его результатов прямо зависят и качество координации последующих работ, и экономия времени при самом капиталоемком заключительном периоде строительства.

В общем, если это партнёрство состоится (а похоже, что так оно и произойдёт), то за будущее питерского проекта можно не переживать. Более того: он может стать технологической моделью для любых аналогичных начинаний в других регионах России.

Р. Горчаков