

Олег Костин: "Дешевые чартеры на Байкал появятся не раньше 2017 года"

08.11.2011

Андрей Компанеец

[Труд](#)

Москва

187 "187"

Уже шесть лет в России ведется создание туристических зон с особым экономическим статусом. О том, насколько успешна эта работа, "Труду" рассказал гендиректор компании "Особые экономические зоны" Олег Костин.

- Олег Анатольевич, прошло уже шесть лет с тех пор, как был принят закон об особых экономических зонах. Что бы вы сделали иначе, если бы пришлось начать проект заново?

- Изначально существовала трехуровневая система управления особыми экономическими зонами, которая предполагала участие Министерства экономического развития, Федерального агентства по управлению ОЭЗ и ОАО "ОЭЗ". На наш взгляд, это не стимулировало принятие оперативных решений, усложняло коммуникации с резидентами и потенциальными инвесторами. Упразднение федерального агентства повысило степень эффективности и управляемости экономическими зонами, создало четкую зону компетенций и ответственности для министерства и управляющей компании.

- Можете похвастаться очередью из инвесторов, желающих вложить деньги в развитие отечественного туризма?

- В общем, да. Интерес частных инвесторов к проекту значителен. Только за последние четыре месяца мы привлекли девять новых инвесторов с заявленным объемом инвестиций 13,8 млрд. рублей. В общей сложности в туристические ОЭЗ уже пришло около

40 компаний с общей стоимостью проектов 56 млрд. рублей. Динамика положительная. Моя задача как главы управляющей компании - создать все необходимые условия для реализации инвесторами своих планов, чтобы заявленные инвестиции стали реализованными.

О том, когда окупятся деньги государства

- В чем причина того, что заявленные инвестиции отстают от фактических вложений резидентов ОЭЗ?

- Невозможно построить гостиничный комплекс, не имея электричества, воды, тепла, подъездных путей. А ведь строительство инженерных коммуникаций - вещь дорогостоящая. Ее на себя взял федеральный бюджет. Вот мы и строим дороги, мосты, инженерные сети, объекты электроснабжения и так далее. Инвесторы ОЭЗ сейчас занимаются проектированием собственных объектов. Причем затраты на проектные работы составляют 5-7% от общей стоимости капитального строительства. В этом и есть причина несоответствия. По мере готовности инфраструктуры и завершения проектов резиденты будут выходить на строительную площадку, начнут вкладывать деньги. По ходу развития ОЭЗ объем реализованных частных инвестиций будет только увеличиваться.

- И все-таки вернемся к резидентам: насколько велик интерес со стороны иностранных инвесторов?
- Управляющая компания занимается маркетингом проекта. Работа по поиску инвесторов ведется постоянно. Ведутся активные переговоры с множеством компаний. В планах по развитию туристических зон мы ориентируемся на организацию массового туризма с соблюдением необходимых стандартов комфорта, норм экологического законодательства, безопасности размещения и проживания. Естественно, отдельные объекты могут предполагать уровень комфорта, соответствующий сегменту премиум.
- То есть иностранцев интересует больше премиум-сегмент?
- Их в принципе интересует возможность стать якорными инвесторами с целью комплексного управления территорией. В мире наблюдается серьезная конкуренция между туристическими регионами. Увы, Россия не так хорошо известна с точки зрения ее туристических возможностей. Мы хотим это положение исправить.
- Есть ключевые позиции, по которым иностранцы принимают решение - приходить или нет?
- Да, несколько базовых условий можно назвать - это транспортная инфраструктура (аэропорт, дорога), экология места и высокий уровень безопасности. Иностранному гостю, который выбрал конкретный регион в качестве места своего отдыха, должен ощущать себя в абсолютной безопасности.
- Исходя из этого, по Северному Кавказу у них, наверное, много вопросов или они даже боятся их задавать?
- В рамках реализации туристического кластера на Северном Кавказе создана специальная управляющая компания. Я думаю, что она будет активно заниматься проблемами, которые там возникают. Я назвал базовые основы туризма, необходимые для притока иностранных инвестиций, которые будут распространяться и на особые экономические зоны на Кавказе.
- Вы затронули вопрос инфраструктуры. Понятно, что это главное ограничение для инвесторов. Какая из туристических зон в настоящее время с точки зрения инфраструктуры развита больше, чем остальные?
- Из успешных примеров можно назвать "Байкальскую гавань" (Республика Бурятия) и "Бирюзовую Катунь" (Алтайский край). На отдельных участках там уже полностью закончены элементы инфраструктуры и благоустройства. Теперь мы ждем, когда резиденты закончат проекты собственных комплексов, зон рекреации и курорты смогут заработать на полную мощность.
- А есть ли собственно туристы, которых можно предъявить? Насколько велик поток сейчас?
- Территория "Бирюзовой Катунь" - это фактически действующее место отдыха, где и в этом году, и в прошлом отдыхали туристы. Поэтому мы строительство инфраструктуры осуществляем с учетом этих особенностей.

О том, когда мы будем отдыхать на Байкале дешево

- Несмотря на то что Байкал - один из главных туристических брендов России, туристическая зона "Ворота Байкала " в Иркутской области столкнулась с большими проблемами:

- Не согласен. Сейчас она переживает второе рождение. Сложности, которые там возникали, носят скорее объективный характер. Это связано с последствиями кризиса 2008 года и тяжелой социальной ситуацией в городе Байкальск, где расположен ЦБК. Первоначально зону планировалось расположить в районе поселка Большое Голоустное, но после этой ситуации было решено расширить территорию и перенести в район Байкальска. Это потребовало дополнительного времени, корректировки концепции развития проекта, разработки документации по территориальному планированию, определению нового пула потенциальных резидентов. Спустя некоторое время, когда разрешатся технические вопросы с изменением состава экспертного совета по туристическим зонам, мы увидим первых резидентов в особой зоне "Ворота Байкала ".

- То есть решение было обосновано необходимостью создать для Байкальска новые рабочие места?

- Это одна из причин. Другая состоит в том, что на новом участке до создания ОЭЗ была туристическая инфраструктура. Мы планируем развитие существующего туристического места, о котором уже знают отдыхающие. Это известное место в районе горы Соболиная. Там существует инфраструктура горнолыжного курорта. Количество посетителей может быть больше, чем способен сегодня принять гостиничный фонд вокруг курорта. Соответственно, благодаря нашему проекту частными инвесторами будет увеличен номерной фонд, появятся новые туристические сервисы для отдыхающих. Кроме того, близость к Байкальску существенно снижает затраты на создание турзоны, так как нет необходимости расходовать государственные средства на инженерные коммуникации длиной в десятки километров.

- Многие из моих знакомых хотели бы отдохнуть на Байкале , но доехать туда дорого и сложно. От Иркутска далеко добираться, например.

- Я бы не сказал, что от Иркутска совсем далеко до Байкальска. В районе полутора-двух часов. Это нормальное расстояние. Но есть проблемы формирования мощного туристического потока из европейской части на территорию Сибири. Поэтому мы снова возвращаемся в плоскость инфраструктурного строительства. Да, будет реконструироваться взлетно-посадочная полоса аэродрома в Улан-Удэ. Появится аэропорт в Горно-Алтайске. В Горячинске будет аэродром для малой авиации. По нашим данным, в планах РЖД стоит реконструкция Транссиба, потому что там часть трассы проходит мимо озера . Постепенно мы создадим инфраструктуру, которая обеспечит недорогую, но при этом комфортную и надежную возможность добраться до курорта.

- А как снизить стоимость перелета? Чартеры?

- Возможность запуска чартеров существует, но здесь серьезным ограничением является как раз величина туристического потока. Пока он не позволяет заполнить рейсы. Получается, что авиакомпаниям не совсем выгодно формировать этот маршрут. И действительно, мы сегодня наблюдаем, как стоимость перелета в пик сезона в августе может быть гораздо выше, чем цена билета в Турцию или на аналогичные курорты. Но рост туристов зафиксирован. Вот Бурятия, например. Ежегодно прирост числа отдыхающих из других регионов - 15-20%. То есть сейчас 450 тысяч - это ежегодный туристический поток, который прибывает в Бурятию со всей страны. Динамика очень

серьезная, и мы считаем, что проектом ОЭЗ мы повышаем привлекательность, задаем достаточно хорошие стандарты отдыха. Мы активно занимаемся маркетингом проекта, ведем работу по поиску стратегических инвесторов. Для комплексного освоения территории и генерации турпотока недостаточно намерений одной компании построить кафе или мини-гостиницу. Крупные якорные инвесторы должны быть способны на создание мощных центров притяжения (горнолыжные курорты, аквапарки и т.д.).

- Каким должен быть поток туристов, чтобы авиакомпании открыли дешевые чартерные рейсы на Байкал ?

- Я думаю, что за шесть-восемь лет мы выйдем на поток 2 млн. туристов в Бурятии. И тогда можно говорить о чартерных полетах.

- А что будет с иркутским проектом на Байкале ?

- Иркутская область в этом процессе не проиграет, а, наоборот, выиграет. Это будет второй этап, когда вслед за Бурятией улучшится имидж самого Байкала . У нас нет желания сталкивать две экономические зоны, главное - продвижение бренда Байкал , а потом, исходя из качества сервиса, турист сам будет выбирать, в каком месте ему отдыхать на Байкале . Для нас важно, чтобы имидж этого уникального места был поднят на достойную высоту.

- А в чем сейчас проблема с имиджем Байкала ? На федеральном и на международном уровне.

- Вообще озеро Байкал знают, но нет сложившихся туристических маршрутов, мало предложений туроператоров, нет мощного государственного позиционирования этого бренда, и поэтому визиты иностранных туристов в регион не носят регулярный характер. Это делают больше энтузиасты.

- Как будут раскручиваться зоны на международном уровне?

- В Сочи Федеральное агентство по туризму обнародовало планы по реализации пиар-программы России как места для туризма. И мы примем участие в этой программе, в частности, уже готов проект программы по Алтайскому краю и Республике Алтай.

О том, что некоторые турзоны придется закрыть

- Что касается Куршской косы. После Байкала это самый сильный бренд в обойме туристических зон. Когда ситуация сдвинется с мертвой точки?

- Сейчас, после череды совещаний, было принято решение о том, что до 1 января власти региона должны решить вопрос о собственности земли. На территории земельных участков, которые планируются для передачи в экономическую зону, действует ряд договоров аренды. Они должны быть прекращены. Раньше этого развитие зоны не начнется.

- А был ли интерес со стороны инвесторов к Куршской косе?

- Да, был. Это действительно узнаваемое место. Но все тормозит этот нерешенный вопрос.

- Может случиться, что на косе так и не будет создана туристическая зона?

- Это возможно. По закону, если в течение трех лет с момента создания резидентов нет, она должна быть закрыта. Аналогичная ситуация и с "Гранд Спа Юца". Но все-таки мы считаем, что число туристических зон в России должно быть больше.

Для этого необходимо изменить их формат. Возможно, ОЭЗ надо делать меньшими по размерам. Развивать не в чистом поле, а там, где уже есть определенная инфраструктура или туристический поток. Ведь потенциально таких знаковых туристических мест в России гораздо больше, чем существующих экономических зон.

- Какие есть нормативы окупаемости туристических зон?

- Мы сейчас не можем говорить о нормах окупаемости, потому что этот критерий может применяться к частным инвестпроектам. ОЭЗ предлагает набор налоговых льгот и других преференций для их реализации. Прямая экономическая отдача не предполагается. ОЭЗ создадут мощный синергетический эффект от роста туристического потока. Это развитие прилегающих территорий, развитие культуры отдыха, рост числа рабочих мест, расширение налоговой базы. Они и будут критериями эффективности туристических ОЭЗ. Доход также получит регион, в собственность которого будут переданы объекты инфраструктуры после завершения срока действия зоны.

- Тем не менее какие-то сроки вы для себя обозначаете?

- Как показывает мировой опыт развития подобных проектов, через 15-20 лет после начала работы туристических зон можно говорить о том, что вложенные в него частные и государственные средства вернутся в бюджеты регионов и компаний.

- Вы верите, что поток туристов в основные туристические зоны будет сопоставим с миллионным туристическим потоком, например, в Турцию?

- Сложно сказать, поскольку туризм туризму рознь. В Турцию едут отдыхать на море. А в "Бирюзовой Катуни", например, при всей красоте и чистоте природы почти нет теплой воды. Реки горные, холодные. Поэтому мы строим искусственные водоемы, но конкурировать с Турцией в пляжном отдыхе сложно. На Алтае вообще формат отдыха другой. Но это не значит, что он хуже, хотя по количеству туристов он может уступать.

- Почему у россиян сложилось и до сих пор остается предубеждение по отношению к внутреннему туризму, по вашему мнению?

- Причин несколько. Во-первых, быстрее и дешевле долететь до той же Турции, чем до Алтая. Во-вторых, несмотря на то что с советских времен прошло уже 20 лет, качество гостиниц в некоторых местах осталось на прежнем уровне. Благодаря особым экономическим зонам мы надеемся изменить ситуацию. В России множество уникальных мест с огромным туристическим потенциалом, развитие которых сдерживает отсутствие инфраструктуры. Мы ее создаем и предлагаем инвесторам набор преференций для строительства современных гостиниц и домов отдыха, рекреационных объектов, которые предложат россиянам комфортный, разноплановый отдых у себя на родине.

- Не могу удержаться от вопроса: где вы проводили отпуск последние несколько лет?

- До прихода в компанию я отдыхал в основном за границей (улыбается), а вот сейчас, надеюсь, этот Новый год встречу в одной из туристических зон.

резюме "труда"

Олег Костин

Генеральный директор ОАО "Особые экономические зоны"

Родился 17 мая 1975 года.

Учился в Международном независимом эколого-политологическом университете (МНЭПУ) на кафедре юриспруденции. Имеет степень МВА по специальности "финансы и кредит" (Московская международная высшая школа бизнеса).

Работал замдиректора департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития. Курировал вопросы ликвидации избыточных административных барьеров и контрольно-надзорных функций в строительстве.