

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ К ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ В РОССИИ

В УСЛОВИЯХ ПОСТЕПЕННОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ ВНОВЬ НАЧИНАЮТ ПРОЯВЛЯТЬ ИНТЕРЕС К РАЗМЕЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. О ТОМ, КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПЛОЩАДКАМ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ И КАК МЕНЯЮТСЯ ИХ ПОТРЕБНОСТИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» (РАЗВИВАЕТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «МАРЬИНО») АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как можно охарактеризовать текущую ситуацию на рынке промышленной недвижимости с точки зрения спроса?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: В 2017 году рынок перешел в стадию активного серьезного спроса. Производственные предприятия готовы тратить время на подбор земельных участков, анализ рынка и переходить к договорным взаимоотношениям с продавцами промышленной земли. Это сильно отличается от предыдущих лет, когда компании лишь приезжали на площадку и смотрели, что продается на рынке. При этом сделок практически не было, а если они и заключались, то были небольшими.

В 2018 году мы ожидаем заключения сделок по продаже земельных участков в нашем индустриальном парке. Если не будет форс-мажора, то две-три сделки будут закрыты в первом полугодии и одна-две во втором. Мы не имеем права разглашать имена инвесторов в связи с соглашениями о конфиденциальности, но могу сказать, что среди них преобладают международные компании, которые интересуются развитием в России. Те, с кем мы общаемся, либо имеют небольшое производство в России, либо не имеют производства и занимаются только реализацией своей продукции.

ВВГ: Рост интереса со стороны иностранных компаний объясняется только общеэкономическими причинами? Или есть еще какие-то дополнительные рыночные факторы?

А. П.: Во-первых, это связано с экономической стабильностью, которую мы видим последние два года. Те компании, которые убрали с повестки дня вопрос развития в России, когда рубль штормило, уже готовы к нему вернуться. И вторая причина роста спроса — ограничительные меры для международных компаний, которые вводятся государством в первую очередь в сфере госзакупок. Компании, ключевыми заказчиками которых являются государственные структуры и учреждения, чтобы продолжать продавать им свою продукцию, вынуждены здесь ее и производить. Некоторые из этих компаний в своей узкой нише владеют долей рынка вплоть до 50–60% и не хотят ее уступать ни местным производителям, ни своим международным конкурентам, локализующимся в России.

ВВГ: К каким сферам относятся эти компании?

А. П.: Это совершенно разные сферы. За все время, пока мы работаем с индустриальным парком, нельзя выделить какую-то одну отрасль, формирующую основной спрос на промышленную недвижимость. И про госзакупки можно сказать то же самое. Есть компании, которые продают административным регионам и подведомственным компаниям различную технику. Также речь может идти о каком-то мелком оборудовании, например медицинском, которое необходимо производить в России для продажи клиникам и больницам.

ВВГ: Рассматриваете ли вы в качестве потенциальных клиентов кого-нибудь кроме производственных предприятий? Например, оптово-распределительные центры (ОРЦ)?

А. П.: Строительство ОРЦ вполне соответствует нашему профилю. По сути, распределительный центр — это складской объект. У нас в индустриальном парке есть складской комплекс компании «Адмирал», и мы готовы рассматривать возможность размещения новых объектов этого профиля. Также в нашем индустриальном парке можно размещать центры обработки данных. Такие переговоры мы вели и продолжаем вести с несколькими компаниями. Это потенциально очень большой рынок, который будет рано или поздно насыщаться. Другой вопрос, что он очень капиталоемкий. Дата-центры — дорогие и технически сложные объекты, поэтому спрос на них всегда будет ограничен.

ВВГ: Как изменились потребности ваших резидентов по мере стабилизации ситуации в экономике?

А. П.: Чем стабильнее ситуация, тем длиннее сроки планирования бизнеса — этому правилу соответствует и открытие новых производств. Если брать период предыдущих лет, то спросом пользовались участки площадью 0,5–1,5 га. Компании готовы были производить какой-то один продукт из своей линейки, который имел гарантированный спрос, и таким образом зарабатывать на коротком отрезке времени. Сейчас более стабильное время, и для успешного развития надо производить продукцию, которая является перспективной не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Соответственно, увеличились запросы в части площадей. Если брать среднюю вос-

требованную площадь, то она колеблется в районе 2–5 га. А с точки зрения инженерной подготовки участка все осталось, как и прежде. Всем нужен инженерно подготовленный участок. Все равно, будешь ли ты подключать маленький заводик или большой производственный комплекс, электричество, газ и вода должны быть.

ВВГ: Чем отличаются требования к земельным участкам и инфраструктуре иностранных и отечественных производителей?

А. П.: Если сравнивать подход российских и международных компаний, то российские компании более склонны к риску. Ими владеют российские собственники, которые готовы пойти на определенные риски, приобретая не полностью инженерно подготовленные участки. Возможно, они имеют какой-то опыт освоения территорий, деловые контакты в сфере девелопмента и готовы потратить меньше, но заплатить за это потенциальными рисками. Но это характерно не для всех российских компаний. Крупные и средние предприятия на такие риски идти не готовы. Потому что основной бизнес производственной компании — все-таки производство и продажа ее продукции. И сэкономить немножко на девелопменте, но потом завалить сроки ввода предприятия, контракты с потенциальными покупателями — это для них слишком большие риски. Что касается международных компаний, то их позиция однозначна: брать на себя риски инженерной подготовки участка промышленное предприятие не должно, поэтому выбор делается в пользу инженерно подготовленных площадок. При этом качество инженерной подготовки подвергается тщательному анализу с помощью привлеченных консультантов.

ВВГ: Для потенциальных резидентов принципиальное значение имеют сроки получения разрешительной документации. Насколько барьеры в этой сфере мешают привлечению иностранных резидентов?

А. П.: Это зависит от того с чем мы сравниваем. Получать разрешение на строительство в той или иной форме нужно везде. Это нормальная разрешительная процедура, которая предполагает контроль со стороны государства за застройщиком для того, чтобы он проектировал и строил то, что заявляет. То, что в Петербурге и других регионах ведется работа над улучшением инвестиционного климата, — правильно и здорово.

Сроки получения разрешительной документации нужно сокращать, и, естественно, это увеличивает привлекательность инвестиций в любую недвижимость, в том числе и в промышленную. Но могу сказать, что у наших резидентов таких проблем не было ни на одном этапе строительства.

ВВГ: Конкуренция за новых резидентов ведется между индустриальными парками не только внутри Петербурга, но и на межрегиональном уровне. Как вы оцениваете позиции Петербурга в этой борьбе?

А. П.: Предложение качественных промышленных земель есть практически в любом регионе России. Поэтому конкуренция за инвестиции с годами только ужесточается. При этом у Петербурга есть целый набор факторов, который позволяет ему быть в авангарде этого процесса. Это большой рынок сбыта, наличие качественной рабочей силы, хороший рынок образования, высокое качество жизни относительно большинства российских регионов. Это немаловажно как для работников завода, так и для тех менеджеров, которые будут направлены международным концерном для того, чтобы руководить производством. Кроме того, международные компании смотрят на локальных поставщиков, которые будут поставлять им компоненты. И в Петербурге такие компании проще найти, чем в других регионах. Но борьбу за инвестиции никто не отменял, поэтому потребуются дальнейшие шаги по улучшению инвестиционного климата.

ВВГ: Есть ли место для создания новых индустриальных парков в Санкт-Петербурге и Ленобласти, учитывая, что предложение растет и существующие площадки загружены наполовину?

А. П.: Место есть, но на текущий момент в этом нет никакого смысла. Загрузка существующих индустриальных парков относительно небольшая. При этом создание индустриального парка, инженерная подготовка земельных участков предполагают вложение денег в большом объеме и на достаточно длительные сроки. Пока нынешние индустриальные парки не близки к заполнению, поэтому я не вижу новых инвестиций в развитие промышленных территорий в нашем регионе. Когда те площадки, которые есть сейчас, будут распоряданы, тогда и появится возможность создания новых индустриальных парков. ■