Гибкое место

Индустриальным площадкам сегодня приходится бороться за каждого резидента. Не меняясь, выйти победителем из этой битвы невозможно, уверен директор по инвестициям компании «ВТБ Девелопмент» (управляет парком «Марьино» в Санкт-Петербурге) **Александр Паршуков**.

— Как бы вы оценили итоги 2018 года?

— Для нас он сложился вполне успешно: мы заключили две крупные сделки — с немецким производителем медтехники Sarstedt (вложит в проект около 750 миллионов рублей) и русско-турецкой компанией Magmaweld, специализирующейся на выпуске сварочного оборудования. Строительство обоих заводов начнется уже в этом году.

Несмотря на позитивный результат, иллюзий относительно светлого будущего мы не испытываем. Отечественная экономика по-прежнему находится в довольно сложном положении, уровень инвестиционной активности невысок, внешнеполитическая обстановка не благоприятствует приходу международных компаний — типовых резидентов индустриальных площадок. Паркам, в том числе нам, приходится бороться за каждого резидента, предлагать ему максимально релевантный продукт.

— Решение сократить минимальную площадь продаваемых участков до 0,4 гектара обусловлено этой самой борьбой?

— «Марьино» исторически ориентировался на крупных и средних российских и зарубежных игроков. И все наши нынешние резиденты относятся именно к этой категории компаний — и финская Teknos (производитель красок. — **«Эксперт»**), и российско-французская DIPO (топливные системы. — **«Эксперт»**), и группа «Адмирал» (логистический оператор. — **«Эксперт»**), и вышеупомянутые Sarstedt и Magmaweld.

Базовая концепция парка предполагала деление на участки по полтора гектара. Однако в течение прошлого года мы получали довольно много запросов на лоты по 0,3–0,7 гектара. Не реагировать на них было бы, мягко говоря, странно. В итоге в парке появилась территория, которая будет «нарезаться» под небольшие производства.

Но это не всё. Сейчас мы прорабатываем идею создания в «Марьино» универсального промышленного здания, в котором предприятия могли бы арендовать или выкупать помещения площадью несколько сотен или тысяч квадратных метров.

На мой взгляд, эти решения будут выгодны обеим сторонам: малый бизнес получит возможность воспользоваться сервисами, инфраструктурой и льготами парка, а мы пополним пул партнеров гибкими, быстро реагирующими на изменение конъюнктуры резидентами. Наша устойчивость от этого только возрастет.

— С какими стратегическими направлениями вы связываете перспективы развития парка?

— «Марьино» — классический индустриальный парк, базовым продуктом которого являются полностью подготовленные под строительство завода площадки. Мы стремимся избавить резидента от любых дополнительных издержек, связанных с инфраструктурным обеспечением будущего предприятия.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПАРКА «МАРЬИНО»

Нашим основным фокусом были и остаются средние промышленные компании. Мы готовы предложить им участки вплоть до 30 гектаров.

В то же время в качестве одной из точек роста мы рассматриваем логистику. Предпосылок для ее развития две. Первая — острый дефицит складов. Текущие мощности Санкт-Петербурга заполнены на 98 процентов. Вторая — запуск в сентябре новой скоростной трассы на Москву. Она пройдет в непосредственной близости от «Марьино». Мы уже ведем переговоры с рядом логистических операторов и торговых компаний, и есть все шансы, что они закончатся успешно.

Подготовил Сергей Ермак