

12 КРУГЛЫЙ СТОЛ

Индустриальные парки манят резидентов

После изменения Правил землепользования и застройки индустриальные парки региона получат возможность расширить круг резидентов за счет предприятий пищевой и фармацевтической сфер.

Девелоперы индустриальных парков Петербурга и руководители предприятий, выпускающих продукты питания и лекарства, обсудили на круглом столе в «ДП» ситуацию с промышленными и складскими площадями в регионе. Производители и ретейлеры посетовали на дефицит таких помещений в городской черте — не хватает распределительных центров, складов фреш-хранения, площадок для небольших производств. Те же, что существуют, или старые, или дорогие. А новые объекты в кризис инвесторы создавать не горятятся, ссылаясь на высокий риск таких вложений. Выходом из сложившейся ситуации, по мнению экспертов, может стать развитие уже существующих индустриальных парков города. Тем более что во многих из них после изменения ПЗЗ можно будет размещать предприятия пищевой и фармацевтической промышленности.



АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ,
директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент»

Если говорить о возможностях индустриальных парков, то в последние годы, включая кризис, мы сформировали свой подход к тому, что можем предложить бизнесу. Еще в 2012 году мы подготовили и постепенно заполнили резидентами первую очередь — 68 из 130 га — в Марьино.

С наступлением кризиса число запросов от бизнеса снизилось — компании сосредоточились на проблеме сохранения активов, а не их развития.

Но все прекрасно понимают, что остановка чревата деградацией. Поэтому мы продолжили заниматься инженерной подготовкой следующих очередей проекта. Во второй очереди парка 30 га. Мы завершили там прокладку дорог и в следующем месяце введем в эксплуатацию инженерные сети. Территория будет готова принять бизнес, которому нужно для развития от 1 до 30 га.

С этого года благодаря новой редакции Правил землепользования и застройки Петербурга нашими клиентами кроме прочих могут становиться предприятия пищевой и фармацевтической отраслей. Специально для них, с учетом ограничений по санитарно-защитным зонам, мы выделили часть территории индустриального парка. И теперь мы открыты для новых клиентов. Кроме того, в прошлом году мы стали предлагать резидентам услуги по строительству производств под их нужды (формат build-to-suit). Можно по заказу построить, например, распределительный центр. Правда, не сможем им управлять — это придется делать заказчику.

Строительство нового производства на подготовленной земле, на наш взгляд, значительно эффективнее, чем на территории старых заводов в центре города, которые нужно еще очистить от промышленных загрязнений.

Параллельно мы ведем переговоры со Смольным о строительстве в Марьино здания для малого бизнеса — тех предпринимателей, кому нужно для развития от 200 м², правда, эти переговоры идут весьма неспешно.

Со своей стороны мы подтверждаем готовность построить в Марьино красивое здание для небольших компаний с адекватной арендной ставкой.

Отдельно хотел бы отметить важность диалога между представителями различных сфер бизнеса — именно так можно совместно создать нужный рынок продукт, например распределительный или лабораторный центр, и найти инвестиции для его реализации.



КОНСТАНТИН ТИМОХИН,
руководитель аппарата уполномоченного по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге

Представители малого и среднего бизнеса остро нуждаются в производственных площадях. Хотя помещения на многих крупных предприятиях пустуют. Вро-

де там и мощности есть, и центр города близко — но нет. Это настолько морально и физически устаревшие здания, что бизнес туда не садится.

В этой ситуации создание новых индустриальных парков и развитие уже существующих проектов могли бы дать импульс предпринимательству. Но таким проектам нужна помощь: нужно развивать и смягчать существующие формы кредитования бизнеса, выделять резидентам индустриальных парков гранты на развитие, давать льготы по налогу на имущество, на прибыль, на землю. А здесь пока очень много проблем — организационных и бюрократических. И если их не решить, город не сможет выполнить поставленную задачу по диверсификации экономики.



АЛЕКСАНДР ХРОМОВ,
гендиректор МБ НПК «Цитомед»

У меня большой опыт работы в особой экономической зоне Петербурга (ОЭЗ). Первый фармзавод «Вертекс» площадью 24 тыс. м² там уже работает. А второй — «Цитомед», научно-производственный комплекс для разработки и производства фармсубстанций площадью около 7 тыс. м², — получил разрешение на ввод в эксплуатацию. На их строительство ушло 5 лет. Но по территории ОЭЗ, в которую, к слову, вложено 11 млрд из городского бюджета и 6 млрд рублей федеральных средств, до сих пор можно проехать только на вездеходе. А деньги все предыдущие годы осваивались на депозитарных банковских счетах. Изменения произошли последние 1,5–2 года, когда к руководству пришли практики, разбирающиеся в строительстве. Но денег за 10 лет уже не осталось.

Риск отсутствия инженерной инфраструктуры в ОЭЗ должны были покрыть налоговые послабления для ее резидентов. Но не покрыли. Никто еще не начал работать, но преференции скоро закончатся. Преференции — мелочь от стоимости строительства и оснащения ново-

го завода. Так что нас попросту обманули. Но мы сами справились. И теперь имеем бесценный опыт строительства производства в Петербурге. Знаем, например, как в середине проекта заменить обанкротившегося подрядчика на нового. Разбираемся в жестких отечественных требованиях по инженерии, из-за которых наш проект задержался на год. Мы все это пережили. Но, когда в конце пути подсчитываешь потери по времени и деньгам, честно, хочется перейти границу РФ и построить завод в соседней Финляндии (один завод мы там построили всего за год под ключ).

У нас нет любви между властью и бизнесом, нет координации действий. Чиновники не знают, где и что они хотят создать. И инвесторам непонятно, во что стоит вкладывать деньги. Что касается импортозамещения, то это понятие для нашей отрасли неприемлемо. У нас 95% импортных субстанций и 100% импортного оборудования. На что их, простите, замещать?



ДМИТРИЙ БОРИСОВ,
коммерческий директор компании «Полисан»

Зависимость от импорта в фармацевтической отрасли значительно выше, чем в пищевой. Там хотя бы земля российская. А у нас все импортное. На нашем заводе, если не ошибаюсь, на два корпуса только три единицы отечественного оборудования: два фильтра и аппарат по озонированию. Остальное европейское. Когда мы начинали бизнес в 2003 году, никаких ОЭЗ, к счастью, не было. Так что мы просто купили 6 га во Фрунзенском районе и построили там производство сами: два комплекса уже работают, и сейчас строим третий на месте склада. Из-за этого единственная наша нынешняя потребность — в складских площадях. Но требования к складу фармацевтической продукции выше, чем у пищевиков или обычных грузов. У нас очень строгие нормы. Мы бы и сами построили. Дали бы банки нам 3%-ный заем на стройку или для развития реального сектора

КОММЕНТАРИИ



ЕВГЕНИЯ ЕВСЕЕВА,
руководитель направления по работе
с корпоративными клиентами Северо-Западного
филиала АО «Банк Интеза»



МАКСИМ СОБОЛЕВ,
директор по маркетингу и продажам компании
«ЮИТ Санкт-Петербург»

Мы считаем пищевую и фармацевтическую промышленность стратегически важным направлением для финансирования и активно работаем с клиентами из этих отраслей. В нашем кредитном портфеле они занимают лидирующие позиции: 43% от общего портфеля в регионе на 1 мая 2016 года.

Отмечу, что компаниям из реального сектора экономики проще привлечь дополнительное финансирование в то время, когда интерес банков к крупным инвестпроектам уменьшается. Причин такого интереса со стороны банков, на мой взгляд, несколько: хорошее финансовое положение заемщиков, обеспеченность заказами и желание инвесторов минимизировать риск, сфокусировав внимание на реальном секторе экономики.

По сведениям Ассоциации индустриальных парков России, в стране уже более 120 таких объектов в разной степени готовности (и количество заявленных парков существенно превышает спрос). Но в последние годы спрос на индустриальные парки упал. Сейчас клиентов в 2 раза меньше, чем было до кризиса. Среди наших клиентов несколько крупных западных компаний, для которых решение о приобретении земельного участка было необходимым шагом для дальнейшего развития. Однако основная масса обращений — это российские представители малого и среднего бизнеса. Львиная доля запросов приходит от предприятий химической промышленности и металлообработки, а также предприятий пищевой отрасли и машиностроения. Это связано со структурой экономики региона. Цены для резидентов не слишком изменились. Многие парки зафиксировали их в рублях еще в самом начале кризиса.

экономики — вот это была бы помощь. Но не дают. А реальные ставки по кредитам сейчас драконовские.



НИКОЛАЙ ИЛЬЮЩЕНКО,
технический директор ГК «Лосево»

Наша компания производит продукты питания. Санкции, с одной стороны, помогают нам сбывать продукцию, с другой — влияют на платежеспособность населения. Есть также технический аспект импортозамещения — это оборудование. Чтобы построить хороший логистический центр для свежих продуктов, нужно будет купить примерно 30% импортного оборудования. А оно подорожало. Нужно задуматься об этом.

Надо поддерживать отечественных производителей импортных аналогов оборудования и сельхозтехники и других смежников сельскохозяйственной отрасли. Все это сказывается на себестоимости продукции и на возможности инвесторов делать капитальные вложения в развитие производства. Логистика и хранение — важные составляющие итоговой стоимости продукта, так же как сольерка, техника, удобрения. Городу нужны склады для фреш-хранения. Это большая проблема.



ДМИТРИЙ ЧТЕЦОВ,
гендиректор ТК «Лэнд»

У нас есть небольшой распределительный центр по прямому импорту в Петербурге. В 2017 году мы планируем перейти в более крупный, поскольку у нас много продуктов, которые везут издалека. Но в Петербурге нет фреш-складов нужного объема. Все, что есть, — это площадки бывших овощебаз. А они старые и в ужасном состоянии.

Торговые сети готовы отдавать на аутсорсинг работу с распределительными центрами. И мы не исключение. Но современный фреш-склад стоит минимум 200 млн рублей. Никто из инвесторов не хочет отвлекать такие капиталы в кризис. Еще одна проблема заключается в том, что многие пищевые предприятия используют старые производственные площади внутри города. Это или переоборудованные бывшие столовые, или бывшие заводы, которые не развиваются.

Найти площади можно. Но их качество, как правило, жуткое. Чтобы сделать их пригодными для работы, нужно влить туда десятки миллионов рублей. А у малого бизнеса таких денег нет. Между тем пищевую промышленность очень скоро в результате ужесточения закона выгонят из центра города. И куда этому бизнесу податься? Нужно строить для него помещения. Эта ниша востребована и не занята.



АЛЕКСЕЙ ХРАБРОВ,
член совета директоров «Метрики»

Товаров нашей сети санкции почти не коснулись. Но резкий курсовой скачок, с одной стороны, создал барьер для импортной продукции, с другой — снизил доходы населения. А импортозамещения не получилось. Мы арендуем распределительный центр и видим, что ретейлеры сокращают там свои площади.

Опыт создания своего производства у нас тоже есть. Могут поделиться. Мы долго искали площадку нужного размера, с необходимыми мощностями и по приемлемой ставке. В итоге арендовали ее в Ленобласти у НПО «Энергия» в глухом лесу, куда можно лишь на вертолете долететь. Зато много площадей и возможности неограниченного расширения. Сложно было искать в том лесу и персонал. Но мы нашли его в соседних деревнях.

Что касается складирования продукции, то у нас не такие жесткие требования, как у пищевиков, — многие товары можно

хранить на улице. Так что на рынке города сейчас много предложений складских площадей, которые соответствуют нашему формату. Есть из чего выбрать.

А парк «Марьино», на мой взгляд, может быть интересен крупным холдингам для расширения своих компетенций. Это хорошее предложение для тех, у кого есть оборудование, технологии и понимание, куда дальше двигаться.



ПАВЕЛ КЛЮЧНИК,
совладелец ТД «Реаль — Свежие продукты»

Я против импортозамещения. Как владелец торговой сети, я вижу дефицит импорта. Нам объективно не хватает продуктов из-за рубежа. Было гораздо лучше, когда была конкуренция между товарами отечественными и привозными: был выбор по качеству. Но политика всю сложившуюся систему разрушила. А на строительство новой нужно время. По щелчку пальцев отечественных производителей перестроить не заставишь.

Сейчас на продукты нет спроса, а значит, нет сбыта. Но индустриальные парки решить эту проблему не могут. Зато они могут решить проблему складов для хранения свежих продуктов. Сейчас в городе дефицит таких площадей.



ЯНА БЕЛЯЕВА,
начальник отдела по работе с крупными
корпоративными клиентами ПАО «Ростелеком»

Компания «Ростелеком», являясь надежным и опытным телеком-оператором, оперативно предоставляет ИТ-решения на имеющихся в индустриальных парках мощностях. Причем мы предлагаем подключение полного комплекса телекоммуникационных услуг — от радиофикации

до современных облачных сервисов. К наиболее востребованным услугам в индустриальных парках относятся организация локальных систем оповещения, высокоскоростных каналов доступа в Интернет, видеонаблюдения, Wi-Fi-точки.



ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ,
управляющий директор «ВТБ Капитал управление активами», руководитель проекта «Индустриальный парк «Марьино»

Мы понимаем, что решение о выделении территории для производителей фармацевтической и пищевой промышленности в пределах индустриального парка «Марьино» — серьезный и ответственный шаг. Там уже сложился каркас из промышленных предприятий. И в работе с традиционными отраслями промышленности нам все понятно. Но, поскольку открылась градостроительная возможность для привлечения в индустриальную зону новых отраслей, обязательно надо ей воспользоваться, предварительно проведя тщательный анализ, взвесив все за и против.

Правда, эта возможность должна совпасть с аппетитами производителей фармацевтической и пищевой промышленности, с их планами по развитию и готовностью в это развитие инвестировать.

Мы со своей стороны, раз уж погрузились в эту тему, готовы изучать вопрос изнутри, в том числе процедуру разработки и утверждения единой санитарно-защитной зоны.

Интересно и полезно сегодня было узнать, что торговые сети регионального масштаба не хотят инвестировать в строительство собственных распределительных центров, поскольку это затратно, да и управление таким центром не их бизнес.

А игрока, который взялся бы за эту тему и предложил бы комплексную услугу ретейлеру на аутсорсинг, на рынке нет.

НАТАЛЬЯ КОВТУН
news@dp.ru