

# «УПРАВЛЯЮЩИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ МОЖНО СРАВНИТЬ С БОКСЕРАМИ НА РИНГЕ»

В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «МАРЬИНО» СТАЛИ ПРЕДЛАГАТЬ БОЛЕЕ МЕЛКУЮ НАРЕЗКУ УЧАСТКОВ — ОТ 0,2 ГА. ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИНЕ АКАТОВОЙ РАССКАЗАЛ, ПОЧЕМУ ПРИНЯТО ТАКОЕ РЕШЕНИЕ И КОГО ОЖИДАЮТ УВИДЕТЬ В КАЧЕСТВЕ НОВЫХ РЕЗИДЕНТОВ.

**BUSINESS GUIDE:** Какова сейчас ситуация на рынке промышленных парков? Как изменились спрос и предложение?

**АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ:** Управляющих промышленными парками в последние годы можно сравнить с боксерами на ринге. Реализуя свою стратегию, мы постоянно ожидаем удара в виде санкций или громкого политического заявления, которые могут отправить в нокаут даже опытного игрока. Глупо отрицать, что с 2014 года этот негативный фон витает в воздухе. Бизнес серьезно зависит от политики, однако деловое сообщество тщательно блюдет свои интересы. Если есть возможность расширить долю рынка или занять новую нишу, компании готовы действовать решительно и вкладывать средства в новое производство или в расширение существующего. Каждый год на рынке Петербурга несколько международных компаний рассматривают возможность развития бизнеса в виде строительства нового завода. Они интересуются только качественными, полностью подготовленными площадками. Их запросы обычно колеблются в диапазоне от 2 до 5 га земли с полным набором инженерных мощностей. Другой пласт клиентов — это петербургские компании, арендующие площади. Им нужно, как правило, не более 2 га. Такие компании ежегодно растут, и постепенно им перестает хватать арендованных квадратных метров, исчерпываются возможности для расширения, возникают противоречия с собственниками помещений, так как зависимость от них становится фактором, ограничивающим развитие. В результате владельцы бизнеса принимают решение иметь все свое: приобрести собственный участок и построить новый завод. Преимущества такого варианта очевидны. Это полная независимость и управляемость нового производственного комплекса. Если же говорить о переезде предприятий, выросших из промышленных гигантов советского времени, то они возможны в единичных случаях. Во-первых, для переезда требуются существенные финансовые ресурсы, а во-вторых, такие компании часто работают на гособоронзаказ, и остановка производственной линии в целях переезда просто невозможна.

**BG:** В промышленном парке «Марьино» вы сократили минимальную площадь реализуемых участков. Это дань новому тренду?

**А. П.:** Предлагая участки в мелкой нарезке, мы стремимся соответствовать времени. Сейчас спрос на такие участки есть, значит, мы должны модифицировать свой продукт, изначально ориентированный на более крупных клиентов. В нашей базовой



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

концепции территория была разделена на участки от 1,5 га. И большинство сделок, прошедших ранее, было заключено на более крупные лоты. Однако в течение прошедшего года мы получали довольно много запросов на маленькие лоты по 0,3–0,4 га и приняли решение сформировать продукт и для небольших клиентов. В результате мы выделили в промышленном парке территорию, которую мы будем нарезать на мелкие лоты в соответствии с запросами клиентов. С этого момента размещение в промышленном парке «Марьино» становится доступным и для небольших промышленных предприятий. Это могут быть и работающие на рынке Петербурга производители, и приходящие на наш рынок компании из других регионов России и других государств.

**BG:** В нынешней ситуации реализация в мелкой нарезке выгоднее?

**А. П.:** Судить о выгоде сложно: любой клиент для нас ценен. Наверное, с точки зрения чистой экономики мелкая нарезка менее эффективна. В промышленном парке должны появиться новые дороги и линии инженерных сетей. Это приводит к сокращению продаваемой площади. Но мы не повышаем цену на землю для небольших клиентов, чтобы компенсировать эту разницу. Это принципиальное решение. С другой стороны, небольшой производитель может в дальнейшем расширить свое производство, приобрести новые площади или привлечь на соседний участок партнеров. Ведь бизнес держится на связях, а своей деловой репутацией мы гордимся.

**BG:** Есть мнение, что площадка в промышленном парке — дорогое удовольствие. Так ли это?

**А. П.:** Это действительно очень распространенное мнение. Но сравнивать стоимость земли в промышленном парке и отдельного участка некорректно. Конечно, в большинстве случаев обычный надел будет дешевле. Но качественный промышленный парк обеспечивает юридически чистую сделку, предоставляет полностью готовую инженерную инфраструктуру, высокий уровень сервиса. На всем периоде строительства завода менеджмент промышленного парка остается рядом с инвестором, будучи готовым оказать содействие.

**BG:** Насколько востребовано такое участие?

**А. П.:** Такая помощь зачастую востребована, ведь ключевая компетенция промышленного предприятия — производство продукции, а не освоение земельных участков. В то же время владелец отдельной территории из разряда «попроще» продает землю промышленнику и отходит в сторону, оставляя все вопросы новому собственнику. Это приводит к отсутствию прав на подключение к инженерным сетям и улично-дорожной сети, к недоступности обещанных инженерных мощностей, к неожиданным открытиям в виде санитарно-защитных зон соседних предприятий или жилых проектов, к напряженным отношениям с соседними землевладельцами, которые достались покупателю «по наследству». Любая из этих проблем мо-

жет отложить дату запуска нового производственного комплекса на несколько лет и привести к перебоям в работе в дальнейшем. Оценить эти проблемы в деньгах очень сложно, они не только превышают цену самого дорогого земельного участка в разы, но и сказываются на репутации предприятия, приводят к потере доли рынка и клиентов.

**BG:** Когда подписывался договор с одним из последних резидентов — немецкой компанией Sarstedt, — единственным инструментом поддержки от города была помощь в оформлении документов и оптимизированный процесс оформления сделки. Этого в принципе достаточно или нужны изменения?

**А. П.:** Sarstedt представляет собой средний бизнес, поэтому об эксклюзивных преференциях в их адрес речи не шло, только административная поддержка и в дальнейшем, возможно, налоговые льготы в соответствии с действующим городским законодательством. Принципиально административная поддержка промышленных проектов — абсолютно обязательная вещь. Что касается финансовых мер стимулирования, то они, конечно, желательны. В условиях жесткой конкуренции за инвестиции между регионами налоговые льготы постепенно становятся частью «джентльменского набора», который администрация региона предлагает инвесторам. При этом неважно, какую территорию бизнес выбрал для развития своего проекта — государственную или частную, — на льготы он имеет право в любом случае.

**BG:** С какими компаниями сейчас ведутся переговоры по размещению производства в «Марьино»?

**А. П.:** В настоящий момент в «Марьино» действуют три предприятия. Это производство лакокрасочной продукции финской компании Teknos и топливных систем для автомобилей франко-российской DIPO, а также логистический комплекс «Адмирал». Параллельно ведется проектирование еще двух предприятий, ввод которых в эксплуатацию ожидается в 2020 году. В качестве новых резидентов «Марьино» мы видим как крупный международный бизнес, так и небольшие российские компании. И тем, и другим мы обеспечиваем равные условия ведения бизнеса на нашей территории. Сейчас, несмотря на санкции и общую политическую напряженность, мы обсуждаем с несколькими европейскими производственными концернами возможность размещения новых заводов в нашем промышленном парке. Также ведутся переговоры по лотам менее одного гектара — от 0,2 до 0,8 га. ■