

«ЭТО ПЕРВЫЙ КРИЗИС, ПРИ КОТОРОМ РОС СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ»



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ В ПЕТЕРБУРГЕ СОКРАЩАЕТ КОЛИЧЕСТВО ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННИКОВ. ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ООО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЯНЕ ВОЙЦЕХОВСКОЙ РАССКАЗАЛ, КАКОЙ СПРОС КОМПАНИЯ ПРОГНОЗИРУЕТ НА ТРЕТЬЮ И ЧЕТВЕРТУЮ ОЧЕРЕДИ СТРОИТЕЛЬСТВА СВОЕГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «МАРЬИНО» И ПОЧЕМУ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРЕМЯТСЯ ЗАПУСТИТЬ ПРОИЗВОДСТВО ДАЖЕ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА.

BUSINESS GUIDE: Отразилась ли отрицательная динамика индекса промышленного производства на резидентах и на бизнесе?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: В моем представлении индекс промышленного производства в Санкт-Петербурге — это средняя температура по больнице, притом что пациентов в этой больнице очень много. У компаний, которые базируются в индустриальном парке «Марьино», существенных проблем с бизнесом за прошлый год не было. Восемь предприятий, уже расположенных в индустриальном парке, представляют автомобильную, химическую и медицинскую промышленность. И в этих отраслях не было спада. Основной бизнес нашего индустриального парка — продажа земельных участков. С начала пандемии в России до нынешнего момента, особенно последние полгода, мы наблюдаем существенный рост спроса на подготовленные промышленные участки. Это последствие влияния пандемии, а также осложнения отношений с другими странами и продолжившейся девальвации рубля. Когда политическая ситуация усложняется, то встает вопрос о том, что будет с теми рынками, которые сформировались в России с участием международных компаний. Некоторые международные компании принимают решение о заморозке инвестиционных проектов, другие — об уходе с рынка. И в это же время локальные игроки понимают, что сейчас у них есть шанс завоевать долю рынка. Кроме того, с падением курса рубля себестоимость продукции, произведенной в России, снижается относительно импортируемой продукции. Как следствие, размещать производство в нашей стране имеет смысл. Это правило актуально как для российских, так и для международных компаний, которые в своей долгосрочной стратегии рассчитывают на местный рынок, давно присутствуют на нем и считают, что сворачивание бизнеса — это неэффективная мера, которая может серьезно повлиять на общие показатели группы. Далеко не все сейчас уходят, многие, наоборот, остаются и развивают свой бизнес. В этой ситуации компаниям, планирующим создание новых производственных мощностей, необходима поддержка со стороны управляющей компании индустриального парка, ведь

любое промышленное предприятие знает, как производить свою продукцию, но мало кто имеет опыт в строительстве заводов и тем более в освоении земельных участков. Помимо предоставления полностью подготовленных участков, мы помогаем предприятиям в выборе проектировщиков и подрядчиков различного профиля, во взаимодействии с профильными комитетами городской власти, ресурсоснабжающими организациями и в целом сопровождаем проект на всех его этапах развития.

BG: Какова динамика продаж участков в «Марьино»?

А. П.: В 2019 году у нас была заключена только одна сделка, в 2020 году было три сделки, сейчас в разработке еще несколько сделок, которые мы надеемся подписать в ближайшее время. В частности, к подписанию на ПМЭФ готовится пять соглашений. Среди наших новых резидентов петербургская компания «ВМПАвто», производитель смазочных материалов для автомобильной промышленности. Это классический пример бизнеса, созданного с нуля: компания начала производить различные масла и смазки, потом расширила ассортимент, а сейчас номенклатура товара составляет более 600 видов продукции и каждый год появляется два-три десятка новых. За счет этого они и завоевывают долю рынка и могут сделать качественный шаг в развитии, профинансировав строительство нового завода. Вторая компания — «НСК Химия». Это турецкая компания, которая производит антипригарные покрытия и фурнитуру для кухонной посуды. Это их первый завод в России. Третья компания — российская «Ритверц», которая занимается разработкой и производством изотопной продукции для науки, промышленности и медицины. И еще один новый резидент «Марьино» — «Провита», российский производитель установок для очистки и разделения газовых смесей, которые используются в различных отраслях промышленности и в медицине. Пятая сделка предполагается с компанией «Медиа Лэнд», которая развивает дата-центры.

BG: Какой размер вложений этих компаний в новое производство?

А. П.: Совокупный объем инвестиций в предстоящие три года составляет около 5 млрд рублей.

BG: Стало ли тяжелее привлекать резидентов?

А. П.: За последний год в наших переговорах было гораздо больше конкретики, большинство клиентов приходило с четким запросом, привязанным к определенным срокам реализации. Для многих компаний сейчас стоит задача купить земельный участок и запроектировать объект, разбить его на этапы строительства, если требуется, и в следующем году выходить на стройку. На мой взгляд, диалог стал проще, быстрее, предметнее. В условиях неопределенности наши клиенты, производственные предприятия, которые представляют достаточно консервативную отрасль бизнеса, предъявляют к земельным участкам более строгие требования, но мы в полной мере к этому готовы.

BG: Достигла ли поставленных показателей управляющая компания?

А. П.: Когда мы создавали индустриальный парк, мы не ожидали, что проект будет настолько долгосрочным, потому что был достаточно высокий спрос на земельные участки, но за прошедшие годы мы пережили несколько кризисов и каждый из них резко снижал спрос. Влияние пандемии — это, наверное, первый кризис, который, наоборот, поднял спрос. На этот год мы запланировали продажу 7 га земли, но последние сделки позволили увеличить этот целевой показатель вдвое.

BG: Какие у УК планы по развитию третьей и четвертой очереди строительства?

А. П.: Завершенные сделки закрыли продажу во второй очереди индустриального парка. В апреле 2021 года мы приняли решение об инженерной подготовке третьей очереди, которая даст дополнительно около 20 га земли. На этой территории мы сделаем отдельную зону для небольших предприятий, где земельные участки будут нарезаться по 4–5 тыс. кв. м. Разумеется, более крупные земельные участки по несколько га также будут доступны. К строительству мы планируем приступить в июне, чтобы до конца года подготовить сети и дороги и ввести их в эксплуатацию. Четвертая очередь сопоставима по площади с третьей и, вероятнее всего, появится к 2024 году.

BG: Каковы инвестиции «ВТБ Девелопмент» в этот проект?

А. П.: На данный момент инвестиции уже превысили 1,8 млрд рублей, в третью

очередь запланировано еще вложить до 300 млн рублей.

BG: Изменится ли стоимость участков?

А. П.: Окончательное решение еще не принято. Рассматривается вариант с сохранением стоимости за квадратный метр на уровне цен второй очереди или незначительное повышение. Сейчас квадратный метр стоит 2,5 тыс. рублей. Ежемесячный платеж за обслуживание инженерных сетей и улично-дорожной сети в среднем составляет 5 рублей за «квадрат». Грамотный инвестор прекрасно понимает, что общий объем вложений в проект создания промышленного предприятия включает в себя приобретение земельного участка, прав на инженерные мощности, проектирование, строительство, приобретение оборудования и другие издержки. На землю с коммуникациями приходится максимум 5–10% от общей суммы затрат. А если мы говорим о дельте между качественным проектом и дешевой землей, то в масштабах всего проекта она составляет максимум 2–3%, и эта доля разницы обеспечивает существенное снижение большого количества рисков на этапах проектирования, строительства, подключения к инженерным сетям и ввода в эксплуатацию. Ведь задержка в реализации проекта из-за возможных проблем на этих этапах может привести к колоссальным финансовым, репутационным издержкам и потере клиентов. В Петербурге богатая история развития промышленности и существует большое количество предприятий, многие из которых работают на городской земле. Администрация города, как я понимаю, уже достаточно давно приняла решение, что основные усилия в рамках промышленной политики будут сконцентрированы на поддержке существующих производств, обеспечивающих рабочие места, поэтому приход новых предприятий — это задача второстепенная, равно как и рост предприятий, если они переезжают с арендных площадей на новые. В других регионах приток инвестиций — задача № 1, поэтому индустриальный парк «Марьино» востребован именно здесь, и мы заполняем нишу качественной подготовленной земли для промышленника. ■