

Инвестиции широкого профиля

О том, как развивается индустриальный парк «Марьино» в Санкт-Петербурге, как ему помогла пандемия и почему не стоит концентрироваться на одной отрасли, рассказывает директор по инвестициям ВТБ Девелопмент **Александр Паршуков**.

— У некоторых индустриальных парков есть специализация — к примеру, химическая, медицинская, автомобильная промышленность. Делаете ли вы ставку на какую-то конкретную отрасль?

— Большинство индустриальных парков — это универсальные парки. Если концентрироваться на какой-то конкретной специализации, круг потенциальных клиентов значительно сузится. Сам по себе индустриальный парк — это долгий инвестиционный проект, в котором каждый клиент уникален и самоценен и не существует сплошного потока, из которого их можно было бы отбирать, сортируя по отраслям. «Марьино» — индустриальный парк широкого профиля. Мы работаем со всеми компаниями, которые к нам приходят. В то же время в пределах парка мы реализовали отраслевое сегментирование с учетом специфики производств и требований к санитарно-защитным зонам.

— Индустриальных парков по всей России становится все больше и больше. Чувствуете ли вы конкуренцию?

— Конкуренция между промпарками разных регионов практически отсутствует, гораздо важнее конкуренция между регионами, борьба за промышленные инвестиции. Клиент в первую очередь выбирает регион с учетом существующих в нем налоговых льгот и административной поддержки, а уже после этого ищет конкретную площадку в этом регионе. Как правило, качественных площадок в формате greenfield в одном регионе редко бывает больше двух-трех.

«Марьино» — единственный промпарк в Санкт-Петербурге, сертифицированный по ГОСТу. Мы не чувствуем конкуренции со стороны промпарков внутри нашего региона. В Петербурге много участков в обороте, но это зачастую brownfield или земля совсем другого качества. Важно, чтобы она была полностью подготовлена, построены все сети — электричество, газ, вода, канализация. Градостроительное законодательство должно соответствовать промышленным целям использования участка. Это базовые характеристики индустриального парка, которыми в том же Петербурге могут похвастаться очень немногие площадки.

Именно качество продукта — одно из главных наших преимуществ. «Марьино» — это полностью подготовленная с инженерной точки зрения территория, а также профессиональная управляющая компания, обеспечивающая поддержку наших резидентов в реализации их проектов на всех стадиях, начиная с договора купли-продажи и заканчивая этапом эксплуатации построенного завода.

— Как пандемия повлияла на ситуацию на рынке? Какие изменения коснулись именно вас?

— Прошлый год ознаменовался не только пандемией. В плюс сыграли девальвация рубля и непростая политическая ситуация. В результате довольно многие компании решили реализовать свой отложенный спрос на развитие новых производств. Значительные преимущества получили российские компании, формирующие себестоимость продукции в рублях и получающие преференции в рамках госзаказов. Иностранцы инвесторы тоже не исчезли: среди наших новых резидентов компании из Турции и Германии. Для нас прошлый год и начало текущего обернулись существенным ростом спроса. В 2020 году мы заключили три сделки, в этом году ожидаем в два-три раза больше.



ПРЕДОСТАВЛЕНО ИП «МАРЬИНО»

— Какие у парка планы на текущий год? Какие сделки вам предстоят в ближайшее время?

— В этом году в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) планируем подписать сразу пять новых сделок: с российским производителем смазочных материалов для автомобилей и техники «ВМП-Авто», с производителем изотопной продукции «Рит-верц», с производителем оборудования по разделению газов «Провита», с турецким изготовителем антипригарных покрытий «НСК Химия», а также с компанией «Медиа Лэнд», которая намерена создать в парке новый дата-центр, оборудованный по последнему слову техники. Общие инвестиции в эти пять новых проектов превысят пять миллиардов рублей. В результате этой работы мы распродали землю во второй очереди промпарка и приступаем к реализации третьей очереди, для которой уже есть потенциальные покупатели.

■ Арина Ларина

более 1,25 раза, количество резидентов увеличилось в среднем по выборке в 1,22 раза, а по объему инвестиций — в 1,9 раза. Аналогичные выводы получили авторы ежегодного обзора «Индустриальные парки — 2021», подготовленного Ассоциацией индустриальных парков (см. графики).

Во все прошлые кризисы продажи площадей профессиональной индустриальной недвижимости ощутимо проседали. На этот раз провала не случилось. Директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент» (управляет петербургским индустриальным парком «Марьино») **Александр Паршуков** находит этому следующее объяснение: «Во-первых, далеко не по всем отраслям промышленности ударил кризис, кто-то, наоборот, выиграл. Во-вторых, на фоне непростых отношений с европейскими странами российские промышленники увидели для себя нишу, которую можно занять в случае ухода или сокращения бизнеса международными холдингами. Третьей причиной стала де-

вальвация рубля, которая подталкивает производства в сторону локализации».

«Несмотря на влияние пандемии, ни одно из производств, расположенных на площадке ИП «Экран», не закрылось», — подтверждает тренд первый заместитель генерального директора ООО «РИД Групп» **Егор Казанцев**, управляющей компании ИП «Экран». — Год назад у нас размещалось 209 компаний, сегодня 223, кто-то в силу объективных причин уходит, привлекаем других, то есть происходит обычная ротация. Таким образом, доля вакантных площадей остается прежней, уровень заполняемости промпарка никогда не опускался ниже 90 процентов».

Как показал наш опрос среди участников исследования, введение ограничений в пик распространения коронавируса на текущей деятельности не отразилось, но характер запросов со стороны потенциальных резидентов изменился в связи с отраслевыми эффектами. Так, пандемия стала катализатором роста инвестиций

в проекты, связанные с производством лекарств, медицинского оборудования, защитных средств. И сектор профессиональной индустриальной недвижимости оказался готов удовлетворить спрос на площади для организации новых производств. К примеру, биотехнологическая компания «Биопалитра» запустила на территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» серийное производство тест-системы для ИФА-диагностики четырех заболеваний, а резидент ОЭЗ «Дубна» компания «Вест-медгруп» приняла решение увеличить объем инвестиций в производство высокотехнологичного медицинского оборудования на 800 млн рублей.

В прошлом году Самарский завод медицинских изделий (СЗМИ) ввел в эксплуатацию завод по производству одноразовых смотровых нитриловых перчаток в особой экономической зоне «Тольятти». «Это первое производство перчаток в России, объем выпуска — 106 миллионов пар в год, но резидент планирует увеличить мощности. Важно,

что в этом проекте будет использоваться отечественное сырье», — отмечает генеральный директор ОЭЗ «Тольятти» **Сергей Андреев**.

Вырос интерес к расширению мощностей и со стороны компаний пищевой промышленности, которые стали явными бенефициарами коронакризиса. Именно в 2020 году ОЭЗ «Ступино Квадрат» и итальянский концерн Barilla договорились о строительстве на площадке первой в Восточной Европе мельницы компании. На днях экспертный совет ОЭЗ «Тольятти» одобрил заявку Тольяттинского комбината пищевых продуктов на размещение производства подсолнечного масла, объем инвестиций в проект составляет более десяти миллиардов рублей.

Финансовый и экономический итоги завершения таких сделок рынок профессиональной индустриальной недвижимости, скорее всего, увидит в статистике 2022–2023 годов. На краткосрочном горизонте управляющие парков уже отразили эффект роста удаленных коммуникаций. Генеральный директор Камского индустриального парка «Мастер» **Фарид Закиров** заметил спад спроса на аренду производственных, офисных и торговых помещений, но при этом к середине лета прошлого года начало расти количество

запросов на складские помещения, что, по его мнению, связано с развитием онлайн-ритейла.

В прошлом году управляющим парками пришлось оперативно реагировать на внешние триггеры и подстраиваться под меняющиеся рыночные условия. Егор Казанцев обратил внимание на снижение потока обращений в первом полугодии прошлого года: «Но в третьем-четвертом кварталах экономическая активность начала восстанавливаться. Большинство инвестпроектов ориентированы на импортозамещение. Кроме того, часть инвесторов стремятся к переносу производств в Россию, чтобы снизить риски от возможных логистических ограничений, связанных с пандемией».

Выбирая площадку, инвесторы прежде всего смотрят на степень ее готовности и наличие инфраструктуры, при этом решающим аргументом часто становятся логистические возможности. Так, новым драйвером интереса к ОЭЗ «Тольятти» стало объявление о начале строительства железнодорожной ветки. «Строительство стартовало в прошлом году, и многие компании, увидев, что ветка будет закончена в 2021-м, поспешили стать нашими резидентами», — говорит Сергей Андреев. В частности, ММК именно по этим соображениям принял

решение разместить в ОЭЗ «Тольятти» большой логистический склад.

Генеральный директор индустриального парка «Красный Яр» **Александр Сиваев** отмечает рост требований со стороны резидентов: «Бизнес стал внимательнее относиться к финансам, компании постоянно корректируют рабочие процессы. Всем необходимы лучшие услуги за меньшую плату».

Для управляющих компаний площадок, находящихся на начальной стадии, ключевым ориентиром является привлечение резидентов, а вот более зрелые игроки вынуждены отвечать уже на другие вызовы, отмечает Егор Казанцев: «Промпарки, имеющие серьезный пул резидентов, стремятся удержать их, для чего повышают качество своей работы и тем самым, с одной стороны, способствуют развитию производств на площадке, с другой — стимулируют спрос на услуги профессиональной управляющей компании, которая удовлетворяет не только текущие, но и будущие потребности заказчиков».

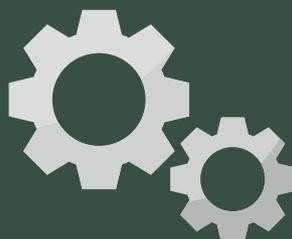
На цифровые рельсы

Пандемия довольно ощутимо начала менять характер этих потребностей, считает Фарид Закиров: «Мы начали уделять больше внимания созданию



МАРЬИНО
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

СТАРТ ПРОДАЖ III ОЧЕРЕДИ



ПОСТРОЙ СВОЙ ЗАВОД В НАШЕМ ПАРКЕ

+7 (812) 329-84-46  САНКТ-ПЕТЕРБУРГ