БЕСЕДОВАЛА **Евгения ИВАНОВА** *j.ivanova@np-inform.ru*

Александр Паршуков:

Проще и эффективнее быть локализованным

«Марьино» — первый в Петербурге индустриальный парк формата greenfield. Проект развивается на территории 130 га, предлагая инженерно подготовленные участки для строительства производственных и складских объектов. О том, когда будет продан последний участок в «Марьино», почему предприятия опасаются работать на арендованных площадях и каким может быть «Марьино-2», рассказывает Александр Паршуков, директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент».

На ПМЭФ в этом году вы подписали сразу пять соглашений по «Марьино». Понятно, что на форуме принято демонстрировать всё лучшее сразу, но откуда такая активность?

Эти соглашения образовались не мгновенно, мы ведём постоянную работу с разной степенью интенсивности с 2008 года, планомерно заполняя территорию. Поток заявок в предыдущие годы конвертировался в сделки достаточно слабо. Связано это со спецификой нашего сегмента: компании, которые рассматривают возможность строительства завода, зачастую принимают решения не сразу, не в горизонте от полугода до года. Иногда на это уходит несколько лет. За это время проводится анализ ситуации на рынке, определяется, что именно будут производить, какое оборудование необходимо, кому продавать продукцию, каких инвестиций потребует завод с определённым оборудованием и цехами, будет ли цена конечного продукта конкурентной и пр. Подбор участка в этом процессе стоит не на первом месте, и для многих он начинается с выбора региона, а не просмотра каких-то конкретных площадок.

Так получилось, что заметные результаты мы получили сейчас. В конце 2020-го и начале 2021-го для целого ряда компаний настал момент принятия решения.

Ковид сыграл в вашу пользу?

Он действительно мог стать катализатором. Из-за закрытых границ у многих международных компаний, присутствующих на рынке в виде торговых представительств, возникли ранее непрогнозируемые сложности, связанные с трансграничным перемещением сотрудников, разрывом логистических цепочек и пр. К тому же в прошлом году была очередная, достаточно серьёзная девальвация рубля, соответственно, поставки из-за рубежа подорожали для местных покупателей. Всё это усложнило бизнес-процессы и продемонстрировало, что проще и эффективнее быть локализованным, только так можно снять часть рисков.

Компании, уже работающие в регионе, в свою очередь, также заметно активизировались. Многие из них готовятся к расширению производства, которое невозможно на существующих площадках в силу разных причин. Один из наших новых резидентов — «ВМПАВТО». Компания была основана 25 лет назад, постепенно развивалась, выросла от маленькой инженерной фирмы до производства с целым промышленным комплексом в городской черте. Номенклатура продукции растёт, увеличивается рынок сбыта, как и доля предприятия на нём. Нужно расширяться дальше, а возможности такой нет. Поэтому принято решение о переезде.

Процесс — массовый? Получается, импортозамещение работает?

Я не готов сказать, работает ли государственная программа импортозамещения, но фактически импортозамещение идёт. Конечно, на российском рынке традиционно высокая степень доверия к международным брендам, но многие отечественные производители уже давно стали серьёзными конкурентами для иностранных. Основная проблема значительной части российских поставщиков — невозможность обеспечить стабильное качество продукции на протяжении длительного периода, т. е. первые две партии отгружаются прекрасные, а вот к третьей уже есть претензии. Те, кто может решить эту проблему, успешно конкурируют.

Почему производства переезжают из центра города?

У всех разные ситуации, ожидания и готовность к рискам, финансовое положение. Например, есть те, кто хочет уехать с арендованных площадей. Абсолютное большинство предприятий в центре снимают помещения. Возьмём достаточно крупную компанию, которая работает на 10 000 кв.м. Это приличный по площади завод, но если сравнивать с тем же Кировским заводом, конечно, ничто. И как только арендодателю понадобится цех или участок — для нового крупного арендатора, реконструкции или собственных нужд — компанию выселят. Договоры обычно заключаются краткосрочные, на 11 месяцев, их даже не понадобится расторгать, можно просто дождаться окончания срока действия. Для предприятия это серьёзный удар, поскольку его деятельность приостанавливается. Ведь это не офис, откуда можно забрать ноутбук и работать дальше. Такая ситуация — не гипотетическая, а довольно распространённая на рынке.

Помимо выселения есть и другие риски — неизбежное повышение ставок аренды, ухудшение условий размещения, ограничения по доступу транспорта, транспортная ситуация в городе, необходимость ремонта не принадлежащего тебе помещения и пр.

Многие бы хотели съехать с арендуемых площадей, но не у всех накоплено достаточно, чтобы строить завод или даже внести требуемые для получения кредита 30% собственных средств. К тому же, чтобы брать кредит, нужно быть уверенным в стабильном денежном потоке на ближайшие семь-десять лет, который позволит этот заём выплачивать. Для этого требуется некий запас надёжности. Не все так уверенно ощущают себя на рынке и держат в голове возможные риски. Например, новый кризис, который приведёт к падению спроса, конкуренция со стороны китайских производителей, которые вынуждают снижать цену в ущерб качеству, и пр.

> *Мы в «Марьино» видим приходящие в город и расширяющиеся производства. На фоне непростых внешнеполитических отношений и нестабильности валюты наличие такого входящего потока промышленных инвестиций – очень хороший знак. Именно для таких компаний мы и создавали «Марьино».*

Застройщики сильно способствуют процессу переезда производств из центра?

Они действительно вытесняют промышленников, но это естественный процесс. Поэтому тут либо переезжать из одних арендованных помещений в другие, либо что-то искать в собственность. Конечно, можно купить старый цех, так называемый brownfield. Для части компаний – это решение: такие объекты дешевле, чем строительство нового завода. Но надо понимать, что при таком выборе вы просто снижаете начальные инвестиции. Готовое здание отремонтировать и «подогнать» под свои требования дешевле и быстрее, но затем неминуемо придётся вкладываться в его постоянный ремонт, а по качеству до нового объекта greenfield оно не дотянет никогда.

Сколько и каких участков сейчас предлагается инвесторам в «Марьино»?

В продаже остаются 40 га, это участки от 0,4 до 10 га. Новое предложение — малый промпарк в составе «Марьино». Мы выделяем восемь наделов по 0,4-0,5 га, обеспечиваем сетями и продаём. Ранее пятен такого размера в продаже не было. При этом к нам регулярно поступали запросы на 0,3-0,5 га. Поэтому в третьей очереди мы выделили территорию под такой формат. До конца года мы закончим работы по подведению сетей к участкам, со следующего года их можно будет застраивать. Заявки от инвесторов уже принимаем.

Каковы актуальные запросы? С предприятиями каких отраслей ведёте переговоры сегодня?

Химическая, обрабатывающая промышленность, производство оборудования и изделий для медицины. По площади преобладают заявки от 1 до 4 га, наиболее распространённые — на 1-2 га. Большинство клиентов — российские компании, но есть и международные. Соотношение примерно 70 на 30%.

Можно ли охарактеризовать в целом специализацию «Марьино»? Каких предприятий точно не может быть здесь, а для кого площадка подходит идеально?

У нас нет специализации, мы готовы принимать предприятия практически всех секторов промышленности. Специализация, по сути, является искусственным ограничением. Если размещение рядом двух предприятий различных отраслей не противоречит санитарному законодательству, оно вполне возможно.

Среди клиентов преобладают предприятия обрабатывающей и химической промышленности, производства различного оборудования.

Не может быть в «Марьино» производств I-II классов опасности с большой санитарно-защитной зоной — 500-1000 м, таким мы сразу отказываем. Вторая категория — энергоёмкие производства, которым нужны десятки мегаватт электричества, например, сталелитейные.

Часть площадей «Марьино» занята складами. Будет ли дальше расширяться складской сегмент?

В «Марьино» уже пять лет ведёт бизнес один из ведущих логистических операторов Петербурга — Группа «Адмирал». Мы готовы рассматривать заявки от логистических компаний на участки третьей очереди. Близость к КАД и основным транспортным хабам способствует успешной работе складов.

В какой срок вы рассчитываете полностью укомплектовать «Марьино» и как сегодняшние планы соотносятся с теми, что были на старте проекта?

Если сохранится динамика продаж, все участки могут быть распроданы за пару лет. До конца 2021-го мы хотим подписать десять договоров, включая те, что были заключены на ПМЭФ. Уже заключён ряд соглашений о намерениях, по ним уже завершён due diligence, готовятся договоры купли-продажи.

На сегодня вторая очередь практически распродана, остаётся только один небольшой участок.

На старте проекта ожидания были гораздо более оптимистичные, но тогда никто не мог предвидеть существенное изменение тональности политических отношений России с внешним миром и многократную девальвацию рубля. Каждое из этих событий резко снижало спрос на качественные промышленные участки. Изначально проект был ориентирован в большей степени на международные компании, для которых девелопмент земельного участка в России — непрофильный и нежелательный процесс, им проще и эффективнее приобрести максимально подготовленную площадку. Мы ставили своей целью закрыть эту нишу, предложить в Петербурге продукт международного качества в сфере промышленных земельных участков. К сожалению для нас, этот продукт оказался очень чувствителен ко всем финансовым и политическим кризисам. И эти пять соглашений, подписанных на ПМЭФ, а также те, что сейчас в работе, мы честно заслужили.

Что будете делать через пару лет, когда свободных участков не останется?

Управляющая компания будет заниматься сопровождением проектов, т. е. помогать резидентам на всех этапах строительства – от формирования заявок ресурсоснабжающим организациям до сопровождения на этапе проектирования и строительства. Плюс, конечно, основной функционал — эксплуатация улично-дорожной сети и всей инженерной инфраструктуры парка.

Девелоперские планы есть? Будет ли «Марьино-2»?

Не знаю. Мы работаем в большой банковской группе, здесь достаточно сложно ответить на такой вопрос. Наверное, с учётом того опыта, который мы получили за эти годы, мы могли бы сделать аналогичный проект, хотя и немного в другом формате. Если делать условное «Марьино-2», в его концепции надо учесть все сегодняшние реалии, опыт прошлых лет и сразу заложить возможности для гибких решений.

Как вы оцениваете состояние промышленности в Петербурге и её кратко- и долгосрочные перспективы?

Мы в «Марьино» видим только одну сторону медали: приходящие в город и расширяющиеся производства. Поток не огромный, но постоянный. При этом к нам приходят лучшие: наиболее успешные компании, чей бизнес стабилен, прогнозируем и чьё финансовое положение надёжно, а продукция конкурентоспособна. Среди них есть небольшие российские предприятия, вырастающие из аренды, есть международные компании, планирующие долгосрочное присутствие на рынке России. На фоне непростых внешнеполитических отношений и нестабильности валюты наличие такого входящего потока промышленных инвестиций – очень хороший знак. Именно для таких компаний мы и создавали «Марьино».

«НП» ДОСЬЕ

- Индустриальный парк «Марьино» – промышленная зона с централизованным управлением для размещения современных производственных предприятий. Расположена на территории 130 га в Петродворцовом районе. Единственный индустриальный парк в Петербурге, прошедший сертификацию по ГОСТу.
- Проект реализуется при поддержке правительства Петербурга и банка ВТБ. Его развитием занимается ООО «ВТБ Девелопмент», управляющей компанией выступает ООО «Капитал-Энерго».
- В настоящий момент резидентами «Марьино» являются 11 компаний: Sarstedt, «ВМПАВТО», логистическая группа «Адмирал-Терминал-СВ», Magmaweld, «НСК Химия», Teknos, SCHOTTEL, DIPO, ГК «ЭнергоПроект», РИТВЕРЦ, «Медиа Лэнд».
- В рамках ПМЭФ-2021 ВТБ заключил меморандумы о совместной деятельности с пятью компаниями-резидентами, которые будут развивать на территории «Марьино» производственные проекты с прогнозируемым объёмом инвестиций более 5 млрд рублей до 2024 года.
- Первая и вторая очереди индустриального парка распроданы. Управляющая компания приступила к инженерной подготовке и продажам третьей очереди «Марьино».