

# «РЫНКА ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ВСЕ ЕЩЕ НЕТ»

## ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «МАРЬИНО», УПРАВЛЕНИЕ КОТОРЫМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ», В ИЮНЕ ПОЛУЧИЛ ПЕРВЫХ ЯКОРНЫХ РЕЗИДЕНТОВ В ЛИЦЕ КОМПАНИЙ «Ё-АВТО», «ЯРОВИТ-МОТОРС» И «ТЕХНОЭКСИМ», ПРИСТУПИВШИХ К СТРОИТЕЛЬСТВУ СВОИХ ЗАВОДОВ. О ТОМ, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ ВЫБРАЛА ФОРМАТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА, С КЕМ БУДЕТ КОНКУРИРОВАТЬ, О ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ И МЕСТЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ ВГ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ БАНКА ВТБ ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ. ИРИНА БЫЧИНА

**BUSINESS GUIDE:** Владимир, каковы конкурентные преимущества объекта?

**ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ:** Среди конкурентных преимуществ, во-первых, местоположение. Мы находимся в непосредственной близости от развязки Кольцевой автодороги. То есть у нас выход на развязку, который дает возможность двигаться как на восток, так и на запад. Достаточно близко находится порт Санкт-Петербурга. Второе конкурентное преимущество — масштаб территории. Мы имеем возможность предложить необходимую по требованию крупного производителя конфигурацию. Но не забываем о среднем и мелком. И лелеем мысль о том, что мы сделаем еще один интересный субпроект внутри индустриального парка для мелкого производителя. И третье — за нами серьезный бренд с возможностью финансировать все этапы проекта.

**BG:** С какими объектами в Петербурге и Ленобласти парк будет конкурировать за резидентов?

**В. В.:** Конкурировать, конечно, будет. Нам нравится и, кажется, что хорошо развивается парк в Горелово, который ЮИТ создает. Они близки нам по своей идеологии, и мы похожи с точки зрения логики построения проектов. Нам нравится открытая позиция по отношению к резидентам. Но мы надеемся здесь лучше выглядеть по стоимости. Есть и в области ряд заявленных парков. Но, честно говоря, пока конкуренцию нам составляют не индустриальные парки, а пока еще не заполненные складские помещения, которые сегодня перепрофилируются под промышленные объекты. Это отчасти оттягивает спрос для тех, кому «кровь из носа» нужно через год уже выпускать продукцию.

**BG:** Определена ли ценовая политика объекта?

**В. В.:** В основном ценовая политика сформирована. Мы говорим, что мы не продаем землю. Мы продаем место в современном индустриальном парке. Да, на данный момент он только начинает застраиваться, но к моменту закрытия сделки он будет иметь все необходимые атрибуты, которые в дальнейшем будут добавляться, наращиваться. Поэтому ценообразование базируется на земле, но продается пакет, который включает землю, все инженерные коммуникации, инженерные нагрузки, а также наличие единой управляющей компании, которая будет обеспечивать эксплуатацию всех инженерных сетей, транспортной инфраструктуры, охрану по внешнему



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

периметру. В будущем, когда мы приступим ко второй очереди проекта, будет построен многофункциональный центр, там можно будет взять в аренду офисы, переговорные комнаты и получить в целом весь комплекс услуг для полноценной жизни компании в парке (отделения банка, страховой компании, почтовое отделение, поликлиника, аптека, кафе и тому подобное).

**BG:** В вашей презентации проекта говорится о том, что вы готовы «предложить резидентам минимально возможную стоимость земли и минимальные ставки тарифов на подключение к инженерным сетям». Удалось ли вам обеспечить эти возможности и за счет чего? Насколько цена земли и подключения ниже среднерыночных?

**В. В.:** Мое глубокое убеждение, что сегодня рынка все еще нет, так как все проекты очень разнородны и нет четко сопоставимых индустриальных парков. Не зря Ассоциация индустриальных парков России сейчас предприняла попытку попробовать сделать классификацию для того, чтобы можно было задать такие стандарты. После чего можно будет говорить о каких-то ценовых параметрах. Наш основной параметр базируется на стоимости земли в 40 евро за квадратный метр. Дальше вопрос переговорного процесса — процент возмещения затрат на инженерную подготовку, уровень рассрочки и прочее.

**BG:** Какие существуют налоговые преференции и за счет чего вы предлагаете их резидентам?

**В. В.:** Безусловно, не мы их обеспечим. Сегодня существует понятный публичный механизм их получения — надо соответствовать требованиям стратегического инвестиционного проекта города. Мы готовы со своей стороны оказывать некое содействие в большей степени обучающего характера, готовы рассказывать об этом.

**BG:** Какова общая стоимость проекта?

**В. В.:** Наши инвестиции — без учета стоимости земли — в пределах 2 млрд рублей. Эти средства будут вложены банком с 2008-го и по 2015 год, когда мы хотели бы видеть индустриальный парк полностью заселенным.

**BG:** В каком объеме банки группы ВТБ готовы финансировать проекты строительства промышленных предприятий в Марьино?

**В. В.:** Одна из задач банка — формировать кредитный портфель с хорошими заемщиками. И если приходят хорошие промышленные компании с предложением проектного финансирования, то, я думаю, банк готов рассматривать каждого в отдельности.

**BG:** В какой стадии проект строительства универсального производственного здания для сдачи в аренду? Какую он займет площадь? Сколько потребует инвестиций и чьи это будут средства?

**В. В.:** Этот проект в стадии идеи. Есть хорошая с точки зрения доступности территория со всеми инженерными коммуникациями внутри, со всем организованным сервисом и возможностью в кратчайшие сроки прийти и заключить договор аренды и начинать работать. И есть ощущение, что малый бизнес будет готов к такому продукту. Это ощущение должно перерасти в уверенность, желательно подкрепленную какими-то предварительными документами. Мы серьезно над этим сейчас думаем, изучаем рынок, начинаем изучать типовые проекты. Возможно, для реализации этого проекта мы пригласим соинвестора. Скорее всего, мы будем начинать с небольшого объема. Это будет помещение не более 5 тыс. кв. м. Как только мы наберем предварительно «критическую массу» спроса, то мы приступим к проекту достаточно быстро.

**BG:** После кризиса вы пересматривали концепцию развития промышленной территории и в итоге выбрали форму индустриального парка. Почему именно эту форму? Есть ли принципиальные отличия индустриального парка от технопарка?

**В. В.:** Принципиальное отличие, конечно, есть. В первую очередь, это масштабы

и профиль резидентов. Индустриальный парк предполагает на крупной территории размещение отдельно стоящих независимых крупных и средних производств. Кроме того, как правило, эти предприятия размещаются в парке с учетом перспективы развития, то есть резервируют некую зону под расширение производства в зависимости от успеха на рынке. Как следствие — требования в инженерной инфраструктуре, мощностях выше, чем у технопарка. Технопарк — это некие универсальные площади, которые сочетают в себе офисные помещения, небольшие опытные производственные помещения, складские помещения. Они позволяют удобно и компактно располагаться малым предприятиям не только производственного характера, но и инновационного. Это все в одном месте, удобно с точки зрения внутренней логистики. Мы выбор сделали в пользу индустриального парка в первую очередь в силу масштабов и анализа инженерных возможностей для развития этой территории.

**BG:** Существует ли специализация вашего индустриального парка или есть ограничения относительно отраслей и типов производства (по вредности) для размещения в парке?

**В. В.:** Мы здесь ограничены законодательством. Наша зона относится к так называемой зоне Т5. Здесь могут размещаться производства многих отраслей, но в этот перечень не попадают пищевое производство и часть фармацевтики. Все остальное возможно для размещения на этой территории с еще одним ограничением — предприятия должны соответствовать четвертому и пятому классу опасности.

**BG:** Компании каких отраслей интересуются размещением в вашем парке?

**В. В.:** Машиностроение у нас уже представлено. Интересуются и представители легкой промышленности, деревообработки. У нас было много представителей металлообработки. В свое время было много пищевиков, которым, к сожалению, мы не смогли предложить место.

**BG:** На какое число резидентов вы ориентируетесь?

**В. В.:** Все очень условно. Вот, на 40 га разместилось три предприятия, до этого на этой части планировалось разместить 18 компаний. Мы сделали для себя некое максимальное зонирование, согласно которому мы можем разместить до 50 участников. Сегодня это количество сократилось максимально до 30. ■