

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

ЛОСКУТНОЕ ОДЕЯЛО / 16
ТЕРРИТОРИЯ СЕРЬЕЗНЫХ
НАМЕРЕНИЙ / 17
ОСОБАЯ СРЕДА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ / 23

Вторник, 28 ноября 2017 №221
(с №8215 с момента возобновления издания)
Частные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



МАРЬИНО
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ»

БОРЬБА С «РЖАВЫМ
МОНСТРОМ»

Рынок промышленных помещений после трехлетней паузы вновь возвращается к жизни, спрос на индустриальные объекты растет, увеличивается и доля спекулятивного сегмента в складском комплексе. Еще год назад лишь единичные девелоперы решились строить склады (которые нередко используются и под производственные нужды) для последующей сдачи в аренду — если кто и брался за проект, то лишь под готового заказчика. Сегодня оптимизма у девелоперов прибавилось.

При этом в промышленном секторе по-прежнему неосвоенным остается весьма востребованный сегмент. Речь идет о так называемом light industrial — сдаче в аренду небольших помещений по 300–1000 кв. м. Как уверяют эксперты, спрос на такие помещения огромен. Но в современных промышленных объектах подобной нарезки практически нет. Отчасти это происходит оттого, что инвестору проще построить помещение, которое он сдаст в аренду одному арендатору, чем десятки — каждому со своим набором требований, условий и представлений. Другая причина заключается в том, что арендаторами таких помещений являются небольшие фирмы, которые выезжать за пределы города не готовы, а современный промышленный объект в пределах КАД построить сегодня весьма проблематично. Наконец, серьезную конкуренцию современным промышленным зданиям составляет так называемый «серый» пояс, где можно найти самый разнообразный набор небольших помещений промышленного назначения для сдачи в аренду. Собственно «серый» пояс тормозит не только light industrial, но и развитие всего промышленного строительства в городе. Пока в «ржавом кольце» можно найти — пусть и не самые современные и удобные, но приемлемые по цене помещения, — серьезного развития новых индустриальных зон ждать не приходится. У властей города пока однозначной позиции по поясу нет. Сначала чиновники декларировали, что город будет способствовать редевелопменту, пять лет назад риторика сменилась: теперь власти настаивают на том, что выводить всю промышленность за пределы города было бы недальновидно.

В результате воевать с «ржавым монстром» приходится инвесторам в одиночку. Как ни странно, некоторых позиционных успехов им удастся добиваться — число новых индустриальных парков медленно, но верно растет.

РЕЗИДЕНТОВ ЖДУТ
В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СЕЙЧАС ДЕЙСТВУЕТ
ОКОЛО 20 КРУПНЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ. ОНИ ЗАПОЛНЕННЫ
ПРИМЕРНО НА 60%, ПОЭТОМУ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ГОРОДУ
И ОБЛАСТИ НЕТ СМЫСЛА ОТКРЫВАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ.
ПРИОРИТЕТ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ — ЭТО ПРИВЛЕЧЕНИЕ
РЕЗИДЕНТОВ НА СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПЛОЩАДКИ.

АННА СМЕРНОВА

Индустриальный, или промышленный парк — это участок земли с производственными, административными и складскими помещениями. Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» (владеет индустриальным парком «Марьино»), называет три главных преимущества работы промышленного предприятия в индустриальном парке. «Во-первых, это высокий уровень подготовки территории и документации, который существенно снижает риски промышленного инвестора на этапах приобретения площадки, проектирования и строительства завода. Во-вторых, эффективная работа управляющей компании позволяет предприятию в кратчайшие сроки пройти путь от приобретения участка до выпуска продукции и, таким образом, максимально быстро занять на рынке свободную нишу или начать поставки ключевому клиенту. В-третьих, управляющая компания отвечает за надлежащее состояние инженерных сетей и территории, что способствует бесперебойной работе самого производства», — перечисляет господин Паршуков.

Есть два типа индустриальных парков: гринфилд (greenfield) и браунфилд (brownfield). Гринфилд — это промышленный парк, создаваемый в чистом поле, на участке без инфраструктуры. Браунфилд — это реконструированная или капитально отремонтированная под нужды резидентов промышленная площадка, на которой уже были постройки и инфраструктура.

Возрождение бесхозных промышленных предприятий, производственных мощностей и сооружений — главное достоинство индустриальных парков такого типа, говорит заместитель директора НИИ «Институт правовых исследований и региональной интеграции» РЭУ им. Плеханова Наталья Свечникова. «Нужно их восстанавливать и модернизировать. Таких объектов много по всей стране», — отмечает госпожа Свечникова.

В Ленинградской области десять действующих индустриальных парков площадью 1525 га. Все они находятся в частной собственности. На стадии создания в области 14 индустриальных парков (площадь 2038 га), из которых 11 — частные проекты, застройщик еще трех — областное правительство.

«Наибольшим спросом у инвесторов сегодня пользуются инженерно подготовленные участки площадью 0,5–3 га и парки типа гринфилд, при этом увеличивается спрос на готовые производственные помещения. В основном на территории региона расположены

индустриальные парки типа гринфилд. Основные направления деятельности базирующихся на территории индустриальных парков компаний: производство строительных материалов и изделий из пластмасс, деревообработка, машиностроение, обработка металлов, транспорт и логистика, автомобилестроение, химическая промышленность», — рассказывает заместитель председателя правительства Ленобласти по экономике и инвестициям Дмитрий Ялов. При федеральном софинансировании Ленобласть строит в моногороде Пикалево промышленный парк для представитель легкой промышленности.

По данным Министерства промышленности и торговли, в Петербурге четыре действующих индустриальных парка: «А Плюс парк Шушары», «А Плюс парк Колпино», «А Плюс парк Пушкин» и «Марьино».

В консалтинговой компании IPG.Estate говорят, что лидеры по числу привлеченных резидентов в Петербурге и Ленобласти — индустриальные парки «Марьино», «Федоровское», «Приневский» и «ЮИТ Гринстейт».

«Как таковой специализации у индустриальных парков нет: в одном парке может быть размещено как промышленное, так и пищевое производство. Например, в индустриальном парке „Гринстейт“ есть завод „Пит-Продукт“ и завод газовых турбин Siemens», — приводит пример Филипп Чайка, директор отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate.

В Петербурге индустриальные парки расположены в южной части города, поэтому новые промышленные парки могут быть востребованы на севере, считает господин Чайка. На территории Ленобласти индустриальные парки более востребованы вблизи Петербурга: это соответствует интересам резидентов, которым так проще решать логистические задачи, отмечает промышленный эксперт Леонид Хазанов. «Индустриальные парки в окрестностях города более привлекательны для бизнеса, чем в удаленных районах Ленобласти», — считает он.

В развитии новых индустриальных площадок Ленинградская область рассчитывает на интерес компаний, ориентирующихся на импортозамещение. При этом действующие и создаваемые промышленные парки находятся в разных точках области — на расстоянии до 300 км до Петербурга. «Для Ленинградской области рост импортозамещающих отраслей — стратегическая задача. К 2030 году регион планирует войти в десятку промышленно развитых субъек-

тов страны. Именно поэтому мы поддерживаем развитие таких промышленных зон», — говорит Дмитрий Ялов.

В индустриальных парках Петербурга и области нет производств алюминиевых полуфабрикатов, хотя в Петербург и Ленобласть ввозятся алюминиевые профили и прокат из других регионов нашей страны, замечает господин Хазанов. «Соответственно, в индустриальные парки города и области можно попытаться привлечь инвесторов для создания здесь производств полуфабрикатов из крылатого металла», — предлагает он.

«Мода на строительство с нуля индустриальных парков в Петербурге и прилегающих к нему территориях Ленинградской области постепенно сходит на нет. Из анонсированных ранее проектов состоялись далеко не все, но даже введенным в эксплуатацию площадкам не удается найти достаточного количества резидентов. Создавать парки и в городе, и в области одинаково нелегко, так как за время функционирования программы существенно поменялся спрос со стороны инвесторов, а желание резидентов занимать места также изменилось», — отмечает Наталья Свечникова.

Сейчас нет смысла вести речь о создании новых индустриальных парков в Петербурге и Ленобласти, считает Александр Паршуков. «В существующих индустриальных парках города и области достаточно много свободных площадей. Кроме того, есть еще проекты, которые были заявлены, некоторые из них даже какое-то время развивались, но по тем или иным причинам проекты были заморожены. Индустриальные парки — не простой бизнес. Такие площадки конкурируют не только между собой, но и с огромными площадями „серого“ пояса и петербургских промзон. Создать новый индустриальный парк можно было бы рядом с крупным инфраструктурным объектом, например, аэропортом или морским портом. Второй вариант — это строительство нового парка специально под крупного якорного резидента. Однако крупных инфраструктурных и промышленных проектов, требующих в окружении несколько компаний-селлителей, в нашем регионе сейчас нет. Единственное исключение последних лет — это новый морской порт Бронка, но я не думаю, что в непосредственной близости к нему в ближайшем будущем появится организованная промышленная территория: необходим слишком высокий объем инвестиций. Кроме того, в 15 минутах езды от Бронки располагается индустриальный парк „Марьино“, — резюмирует господин Паршуков. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«МЫ СТРЕМИМСЯ К СОЗДАНИЮ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА МЕСТЕ „СЕРОГО“ ПОЯСА»

ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР ПЕТЕРБУРГА ИГОРЬ АЛБИН В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ УСИЛИЯ ПРЕДПРИНИМАЕТ ГОРОД ДЛЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

BUSINESS GUIDE: Разрабатывается ли сегодня в Петербурге специальная программа или концепция освоения «серого» пояса Санкт-Петербурга и когда она будет утверждена?

ИГОРЬ АЛБИН: Вопрос о перспективах и направлениях развития «серого» пояса сегодня находится в стадии концептуального осмысления. Никаких отдельных документов на этот счет не разрабатывается, и правительство города такой задачи не ставило. Мы прошли стартовый этап. Отправной точкой в осмыслении комплексной стратегии преобразования ценных для города промышленных зон стал Международный архитектурно-градостроительный конкурс на разработку концепции планировочного и объемно-пространственного преобразования части территории исторического промышленного пояса Санкт-Петербурга «Серый пояс. Преобразование». Конкурс состоялся в 2016 году и показал нам возможные варианты трансформации территории с соблюдением принципов редевелопмента исторических промышленных зон.

Для того чтобы двигаться дальше, необходимо провести ряд мероприятий. В первую очередь комитету по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга (КППИ) — инвентаризацию промышленных территорий, уточнение планов собственников. По результатам инвентаризации комитет по градостроительству и архитектуре (КГА) проведет планировочный анализ, и мы сможем обсуждать конкретные изменения в Генеральном плане и Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга. Скажу определенно, перспективы развития «серого» пояса должны быть учтены при разработке нового Генерального плана города на период до 2043 года.

BG: Когда начнется инвентаризация земель «серого» пояса? Глава КГА Владимир Григорьев ранее говорил, что этим будет заниматься НИИПЦ Генплана.

И. А.: Этот вопрос относится к сфере полномочий КППИ. Механизм проведения инвентаризации производственных и нежилых зон, в том числе «серого» пояса, будет проработан в рамках рабочей группы по контролю за целевым использованием земельных участков на территории Санкт-Петербурга, находящихся в собственности или переданных в пользование по договорам аренды.

Профильный комитет последовательно отстаивает позицию сохранения индустриальных мощностей города, развития промышленного потенциала. Промышленность обеспечивает занятость граждан, на 40% формирует доходную часть городского бюджета. У девелоперов — свой интерес к «серому» поясу, ведь это близкое к историческому центру территории, здесь может возникнуть недвижимость повышенного класса комфортности. Инвесторы-производители и компании-застройщики со своей стороны давно, без инвентаризации и особого приглашения, присматриваются к «серым» зонам. Но чтобы борьба интересов не завела ситуацию в тупик, губернатор Петербурга Георгий Полтавченко предложил формулу: «30/30/40», то есть 30% — рекреационные зоны, 30% — коммерческие и производственные зоны и 40% — жилая застройка. Эта формула реализована в проектах архитектурно-градостроительного конкурса. Даже если проекты конкурса не будут воплощены в полной мере, идеология развития территорий по формуле 30/30/40 найдет свое отражение в разработке документации по планировке территории, а конкурсные идеи могут рассматриваться при разработке Генерального плана Санкт-Петербурга.

BG: Сколько земли для редевелопмента находится в центре города?

И. А.: Промышленные территории расположены в 12 административных районах Санкт-Петербурга. Это территории исторически сложившихся промышленных предприятий, которые возникли в XIX веке в период промышленного роста вдоль рек и Обводного канала, а также более позднее, уже ленинградское промышленное строительство. Сегодня на них приходится до 40% городских земель. В соответствии с Генпланом, на территории «серого» пояса общая площадь промышленных функциональных зон составляет 21,95 млн кв. м.

BG: Какие сложности возникают при реализации редевелопмента «серого» пояса и как их решают или планируют решать городские власти?

И. А.: Основная сложность — это имущественно-правовые отношения. То, что интересно городу и горожанам на той или иной территории, не всегда совпадает со взглядами собственника земли и расположенных на ней объектов. Других слож-

ностей нет. Решать такого рода проблемы можно только одним способом: через диалог власти и бизнеса, собственников объектов в «сером» поясе, путем комплексного развития территории, разработки проектов планировки территории, внесения изменений в Генеральный план.

BG: Эксперты отмечают, что хорошим стимулом для процесса редевелопмента было бы создание городскими властями ускоренной процедуры разработки градостроительной документации. Как вы относитесь к данному предложению?

И. А.: Подготовка и выдача градостроительной документации строго регламентирована Градостроительным кодексом РФ и региональными нормами. Речь идет о законе Санкт-Петербурга от 22.01.2015 № 4–5 «О порядке подготовки документации по планировке территории...» и о постановлении городского правительства от 21.05.2015 № 438 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга при подготовке документации по планировке территории».

Эксперты правы: любое ускорение по градостроительной документации или выдаче разрешений на строительство, конечно, помогает реализации проекта. И мы снижаем административные барьеры, улучшаем условия ведения бизнеса, инвестиционный климат в Санкт-Петербурге. КГА разработан ряд документов, направленных на упрощение процедур выдачи исходных данных, получения необходимых согласований, проверки подготовленной документации по планировке территории через личные кабинеты заказчиков на градостроительном портале АИС УГД. Это сегодня позволяет включить «зеленый свет» тем проектам, которые хорошо проработаны и не вызывают вопросов с точки зрения градостроительного развития, в том числе у градозащитников, жителей нашего города. Кардинально же ускорить процедуры разработки градостроительной документации невозможно без комплексного изменения законодательства о градостроительной деятельности как на федеральном, так и на региональном уровнях.

BG: Сколько жилья сегодня возведено на месте промзон и какие объемы заявлены к реализации в течение ближайших пяти лет?

И. А.: Для создания в «сером» поясе жилой и общественно-деловой застройки на сегодня утверждено 69 документаций

по планировке территории общей площадью около 22 млн кв. м. Идет разработка 27 проектов планировки территорий (ППТ) общей площадью еще 7 млн кв. м. Построено 104 объекта жилого назначения, на земельных участках общей площадью 299,5 тыс. кв. м строятся 73 объекта. В планах еще 110 жилых объектов на земле общей площадью более 2 млн кв. м. Но жилье не должно доминировать, и принятая нами формула «30/30/40» тому подтверждение. Мы стремимся к созданию многофункциональной среды, где есть не только жилые объекты, но и места приложения труда, объекты культуры, досуга, спорта, общественные и рекреационные пространства.

BG: По-вашему, какие самые яркие проекты редевелопмента в Петербурге и что предопределило их успех?

И. А.: В Петербурге, на мой взгляд, есть ряд таких объектов, а их успех, как правило, предопределяется профессионализмом проектной команды. Мне нравится недавно открывшееся в Гавани Васильевского острова общественное пространство у воды на базе исторической части завода Siemens & Halske — порт «Севкабель». Благодаря модернизации этого предприятия была высвобождена часть территории, производства перенесены на соседний участок. Получился интересный проект. Еще один яркий пример реставрации и приспособления под современное использование — общественное пространство Новой Голландии. Оно нравится петербуржцам и привлекает немало туристов.

Есть проект, который пока еще не реализован, но уже получил признание на международном уровне. Это территория комплексного устойчивого развития «Большая Лиговка» застройщика Glorax Development. В конце октября он стал победителем престижной премии European Property Awards и вошел в число лучших проектов в сфере жилой недвижимости в России в номинации Residential Development. Квартал Ligovsky City будет формироваться в границах территории «Большая Лиговка» рядом с будущей станцией метро «Боровая». Здесь разместятся жилые кварталы, комплексы общественно-деловой застройки и рекреационные пространства. Будет построено семь детских садов, четыре школы, поликлиники. ■

ЛОСКУТНОЕ ОДЕЯЛО

«СЕРЫЙ» ПОЯС (ЕГО ЕЩЕ НАЗЫВАЮТ «РЖАВЫМ») — ЭТО ОКОЛО 130 ТЫС. ГА ПРОМЗОН В ОКОЛОЦЕНТРАЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕТЕРБУРГА. ПЕРЕЕЗДУ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ ЗА ЧЕРТОЙ ГОРОДА МЕШАЮТ НЕХВАТКА ВНЯТНЫХ ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ ГОРОДА И ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ НЕГОТОВНОСТЬ К ПЕРЕМЕНАМ.

АННА СМЕРНОВА

Под этим термином подразумевают территорию исторически сложившихся промышленных предприятий, которые возникли вдоль рек и Обводного канала в XIX веке в период промышленного роста. «Фактически „серый“ пояс представляет собой кольцо промышленных зон, нуждающихся в перестройке и передислокации. Такие территории расположены в 12 административных районах города, производственная деятельность ведется на 38% площадей, 30% приходится на грузовые и пассажирские перевозки, 10% — на производство портовых погрузочно-разгрузочных работ. Несмотря на свою эстетическую непривлекательность и текущую социально-экономическую отсталость, „серый“ пояс обеспечивает мощный резерв для редевелопмента и градостроительных преобразований исторического центра», — уверен доцент кафедры муниципального и государственного управления РЭУ им. Плеханова Максим Соколов.

«„Серый“ пояс — это огромное лоскутное одеяло, на котором ведут деятельность как промышленные гиганты, так и мелкие предприятия, арендующие несколько сотен квадратных метров. По оценкам экспертов, только 5% этих площадей, то есть около 650 га, являются инвестиционно привлекательными для размещения новых производств», — говорит директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков.

ИНТЕРЕСНЫЕ ЛОКАЦИИ Территорий, которые входят в понятие «серый» пояс, в Петербурге несколько, объясняет председатель комитета по недвижимому имуществу петербургского отделения «Деловой России» Руслан Соешев. «Наиболее интересные места для работы девелоперов — локация от Обводного канала до станции метро „Волковская“ и от Невской губы до Невского района. Там располагается множество различных предприятий: химические, целлюлозные, фрезерные и прочие. По роду своей деятельности они обладают разными классами опасности. В связи с этим нельзя просто взять и перенести завод куда-то, а на его месте построить жилой комплекс. Например, после перенесения гальванических производств земельный участок необходимо продолжить готовить, прежде чем застроить. В Петроградском районе эта проблема стоит достаточно остро. Там, где раньше располагались предприятия, строят дома бизнес- и премиум-классов, которые „фонят“. Есть даже случаи онкозаболеваний. Конечно, есть различные

регламенты, но они зачастую не отвечают современным требованиям, предъявляемым к агломерациям», — рассказывает господин Соешев.

Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года «серый» пояс рассматривает как приоритетную территорию для преобразований. Генпланом установлены объемы сокращения общей площади территорий, занимаемых производственными объектами, инженерной инфраструктуры и железнодорожного транспорта, не соответствующих экономическим, социальным, экологическим и градостроительным условиям развития на 3,5–4 тыс. га.

В прошлом году комитет по градостроительству и архитектуре (КГА) проводил конкурс концепций преобразования «серого» пояса. Речь шла о территории площадью около 4 тыс. га на западе от реки Екатерингофки и до Невы на востоке, от Обводного канала на севере и до кварталов жилых районов на юге. «Конечно, „серый“ пояс и все, что с ним связано, — это непростой вопрос, для решения которого требуется участие разных сторон, — говорили в прошлом году в КГА. — Мы в самом начале пути, это первый шаг к осмыслению проблематики. Мы приходим к пониманию того, что с данными территориями действительно надо что-то делать. Это первая попытка, и мы надеемся, что эти работы будут обладать интересными идеями, которые в дальнейшем найдут применение. Но пока преждевременно говорить о том, что есть конкретный план действий».

На запрос BG о судьбе о планах редевелопмента «серого» пояса в КГА не ответили. Комитет по экономической политике и стратегическому планированию (КЭПиСП) является координатором подготовки предложений по реновации «серого» пояса. Как сообщается на сайте КЭПиСП, губернатор Петербурга дал поручение провести инвентаризацию всех промзон города. Сведений о том, как идет инвентаризация, на сайте комитета нет, на вопросы BG в ведомстве не ответили.

НЕХВАТКА ИНФОРМАЦИИ В Петербурге процесс преобразования промышленных территорий весьма непрозрачен, говорит Алексей Фунтов, руководитель Единого инжинирингового центра ФГИК «Размах». «У инвесторов нет достоверной информации о масштабах этого процесса, так как не ведется мониторинг состояния, потенциала предприятий в промзонах. Собственники и управленцы не стремятся



«СЕРЫЙ» ПОЯС — ЭТО ОГРОМНОЕ ЛОСКУТНОЕ ОДЕЯЛО, НА КОТОРОМ ВЕДУТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГИГАНТЫ, ТАК И МЕЛКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, АРЕНДУЮЩИЕ НЕСКОЛЬКО СОТЕН КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ

афишировать реальное положение дел, поэтому представить себе объективную картину состояния той или иной территории весьма проблематично. А проблем на этих территориях достаточно. И первый из них — это недостаток исходных данных. Приведу пример. Мы работали на территории одного из промышленных предприятий советских лет постройки. Во время предварительных изысканий мы нашли 15 зданий и сооружений, которые не были указаны ни в одном техпаспорте, и в три раза больше инженерных сетей, чем полагал инвестор. И это не единственный сюрприз: на территории могут неожиданно обнаружиться исторические постройки, неразорвавшиеся снаряды времен Великой Отечественной, источники загрязнения грунта, излишне болотистая почва (мы же в Петербурге все-таки!). Да и сами конструкции могут оказаться гораздо слабее, чем предполагается изначально, а это может привести к неконтролируемому обрушению конструкций и несчастным случаям. Поэтому чем больше ресурсов и сил вложить в предварительные изыскания, тем больше шансов, что проект окажется рентабельным», — говорит господин Фунтов.

Для действующего предприятия есть свои сложности редевелопмента, перечисляет он: недостаток промышленных площадок и промышленных парков для переезда, финансовые потери из-за остановки работы на период переезда, политика городских властей, которая направлена на сохранение источников пополнения бюджета в Петербурге, а не Ленинградской области.

Коммерческий директор A Plus Development Вячеслав Зелепуга замечает: предприятия зачастую арендуют площадки в старых заводах по крайне низкой ставке аренды — и новые объекты не могут быть построены, чтобы окупить данную ставку. «Если будут программы по дотированию арендной ставки или будут выделены земельные участки бесплатно под размещение данных производств с оплатой и подведением инженерных коммуникаций и частичной компенсацией капитальных затрат, тогда можно будет выйти на похожую экономику», — подсчитал господин Зелепуга.

ДЕЛО В ПСИХОЛОГИИ Главная сложность в переезде предприятий из зоны «серого» пояса психологического характера, полагает Александр Паршуков. «Зачем съезжать с насиженного места, если и так вроде бы все хорошо? При этом

многие предприятия имеют избыточные площади, которые влекут расходы на эксплуатацию, охрану, техническое обслуживание и прочее. Эти площади зачастую сдаются в аренду небольшим компаниям, которые далеко не всегда занимаются производственной деятельностью и тем более не всегда бережно относятся к помещениям, рассматривая их как временное размещение. А невостребованные площади просто пустуют. В итоге получается крайне непривлекательная картина. Разумеется, я сейчас говорю не обо всех предприятиях, базирующихся в центральных районах города, но таких непривлекательных промышленных кварталов много. Да, переезд — это не просто. Это затраты, это время, это возможные кадровые изменения. Переезд требует жесткого планирования, требует высокой квалификации при выборе новых технических решений, но это совершенно точно большой шаг компании в будущее. Завод в современном индустриальном парке — это отличная логистика, это новые помещения, новое оборудование, новые технологии, это возможность вывести бизнес на новый уровень, который позволит компании не только удерживать долю локального рынка, но и конкурировать с зарубежными производителями», — уверен господин Паршуков.

Реализация глобальных проектов требует баланса интересов городских властей, производственных компаний и девелоперов, что невозможно без политической воли и проработанной промышленной политики, согласен Максим Соколов. «При этом реконструкция промышленных территорий сегодня практически не связана с градостроительной политикой. Кто занимается частные компании со своими коммерческими интересами, тогда как промышленным предприятиям не хватает средств для переноса мощностей из „серого“ пояса при вынужденной остановке деятельности и, соответственно, потери части дохода, что приводит к росту числа банкротств. Для модернизации инфраструктуры промзон нужно от 3,2 до 11,6 млрд рублей. Как следствие, городские власти уповают на рост ГЧП-проектов, однако без четких правил и регламентов, облегчающих перевод предприятий на новые участки и согласование градостроительной документации, помощи города при строительстве инженерной и социальной инфраструктуры, а также налоговых льгот ждать роста инициативы инвесторов не приходится», — резюмирует он. ■

ТЕРРИТОРИЯ СЕРЬЕЗНЫХ НАМЕРЕНИЙ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ ПРЕДЛАГАЮТ СВОИМ РЕЗИДЕНТАМ ПОЛНУЮ ИНЖЕНЕРНУЮ ПОДГОТОВКУ ТЕРРИТОРИИ И УСЛУГИ ЭКСПЛУАТАЦИИ — ОСВОБОЖДАЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ БОЛЬШОЙ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ. ПЛАТИТЬ ЗА ЭТО УДОБСТВО ЦЕЛЕСООБРАЗНО, ЕСЛИ У КОМПАНИИ ЕСТЬ ПЛАНЫ РАЗВИВАТЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ВЛАДИСЛАВ ГАНШ

В крупных промышленных парках («А Плюс Парк Шушары», «Марьино», «Кола», «Федоровское», «Уткина Заводь») стоимость земли варьируется от 2 до 3,5 тыс. рублей за квадратный метр. Она растет в зависимости от стадии готовности площадки.

Индустриальные парки часто связывают с арендой, но по факту абсолютное большинство парков предлагает либо инженерно подготовленные земельные участки на продажу, либо строительство под заказ. Для частного инвестора создавать арендные промышленные площадки невыгодно: слишком низка ставка, которую готовы платить арендаторы. Она составляет 250–300 рублей за квадратный метр в месяц и не позволяет окупить в разумные сроки строительство нового цеха. При этом в «сером» поясе и промзонах за эти деньги вполне можно найти помещения. Их качество, конечно, будет несопоставимо, но цена — один из ключевых факторов при принятии решений на рынке.

Резидентами промышленных парков в основном являются представители машиностроительного и транспортного кластеров, производители автокомпонентов и стройматериалов, представители фармацевтической и пищевой отраслей промышленности.

КОМУ ТЕСНО Большая часть резидентов пришла в промышленные парки до 2014 года, преимущественно это международные компании из разных секторов промышленности. Для международных компаний ключевым условием выбора площадки является минимизация юридических и технических рисков, связанных с непрофильной деятельностью — проектированием и строительством предприятия. Именно эту задачу и решают промышленные парки, предлагая своим резидентам полную инженерную подготовку территории и услуги эксплуатации. В этом их главное преимущество. Недостатком в данном случае является цена — качественный промышленный парк не может быть дешевым.

ГК «Севкабель» стала резидентом промышленного парка «Марьино», потому что в городе ее заводу стало тесно и неудобно. «Производственная площадка „Севкабеля“ потребляет тысячи тонн материалов, столько же выдает продукции — и все это устремляется по городу на гигантских фурах. Мы находимся на Кожевенной линии, в Гавани Васильевского острова — это существенно усложняет нам жизнь за счет логистических накладок. Частично мы постарались решить этот вопрос, перенесли все производство на одну сторону — ранее наш завод располагался сразу и на Кожевенной линии, 39 (80%), и на Кожевенной линии, 40 (20%). За счет модернизации удалось сократить необходимые для производства площади, но наш завод построен больше 130 лет назад,



МНОГИЕ КОМПАНИИ ВЫБИРАЮТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, ЧТОБЫ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЮРИДИЧЕСКИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С НЕПРОФИЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ: ПРОЕКТИРОВАНИЕМ И СТРОИТЕЛЬСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

поэтому его инфраструктура не позволяет воплотить некоторые смелые планы. Например, существенное расширение продуктовой линейки, которое мы планируем», — рассказывает генеральный директор ГК «Севкабель» Артем Пидник.

По его словам, промышленные парки — удобная площадка для полноценного развития производства, с готовой инфраструктурой, охраной, логистикой. «То есть не нужно самостоятельно заниматься бесконечной подготовкой только к строительству — можно найти уже готовую, идеально подходящую площадку, которую останет только приспособить под себя. Это экономит время, силы и деньги, в том числе», — говорит руководитель «Севкабеля».

ОСОБЫЕ ПАРАМЕТРЫ Компания «Текнос» выбирала площадку для своего российского производства в 2012 году. «Цели выбрать земельный участок именно в Санкт-Петербурге, в Ленинградской области или обязательно в промышленном парке не было. Для нас было важным соответствие земельного участка нескольким требованиям: размер земельного участка и возможность разместить на нем наше лакокрасочное производство, наличие достаточной электрической мощности, водоснабжения и водоотведения, прозрачность сделки. В большинстве случаев большие земельные участки предлагались на удалении от Петербурга и без необходимого обеспечения энергоресурсами, а в городе предлагались участки с достаточным энергообеспечением, но на них нельзя было разместить лакокрасочное производство нашего класса опасности. В результате поисков мы отобра-

ли три земельных участка. Мы провели тендер, который выиграл промышленный парк «Марьино». Его основными преимуществами стали прозрачность сделки, готовая инфраструктура и понятные условия дальнейших взаимоотношений с управляющей компанией», — вспоминает директор филиала ООО «Текнос» в Санкт-Петербурге Кирилл Шангин.

Специфических требований к площадке у его компании не было: для размещения лакокрасочного завода были необходимы санитарно-защитная зона 300 метров вокруг земельного участка и электрическая мощность не менее 2 МВт.

Основные требования «Севкабеля» к промышленному парку касались логистического удобства и инженерной подготовленности территории. «Парк „Марьино“ расположен рядом с основными магистралями и транспортными узлами, внутри самого парка отличная транспортная инфраструктура — с разметкой, дорожными знаками — это для нас огромное преимущество. Плюс нам было очень важно найти уже готовые помещения, которые мы можем приспособить под существующее производство, с запасом квадратных метров под развитие, под наши далекие планы. И, конечно, нас волновал вопрос коммуникаций: на нашей будущей площадке уже есть централизованное снабжение газом, водой, электричеством именно в тех объемах, которые нам нужны. И еще мы хотели оставить производство в пределах Ленинградской области, так как „Севкабель“ — это прежде всего петербургская компания, с которой началась кабельная промышленность в России. Было бы неправильным полностью вывозить

легендарное производство из легендарного места, поэтому в обозримом будущем нашей основной производственной площадкой остается Кожевенная линия, 39, а к ней добавится новый завод в парке „Марьино“ — для расширения границ производства», — делится Артем Пидник.

Большинство требований резидентов касается самого земельного участка и инженерных сетей, говорит директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков. «Специфика может касаться размера санитарно-защитной зоны или высоких потребностей в электричестве, газе или воде. Возможность удовлетворения таких требований зависит от конкретной площадки. Например, в нашем промышленном парке „Марьино“ мы размещаем предприятия не выше III класса опасности. Получая новую заявку от потенциального резидента, мы учитываем наложение санитарно-защитных зон с уже существующими и строящимися предприятиями, чтобы избежать возможных конфликтов в будущем. Остальная специфика касается уже технических параметров и конфигурации самого производственного комплекса и решается на этапе проектирования», — рассказывает он.

В СВОЕЙ СИСТЕМЕ КООРДИНАТ В Петербурге действует особая экономическая зона «Санкт-Петербург» (ОЭЗ). По мнению заместителя директора НИИ «Институт правовых исследований и региональной интеграции» РЭУ им. Плеханова Натальи Свечниковой, она не конкурирует с промышленными парками за резидентов. «В ОЭЗ они сами вкладываются в развитие территории, получая взамен налоговые льготы и таможенный режим свободной таможенной зоны. А промышленные парки создаются в первую очередь для компактного размещения производств, как правило, не инновационных. Смысл создания промышленного парка в том, чтобы сконцентрировать на одной территории предприятия с общей сферой деятельности или использующие единую инженерную инфраструктуру: энергообъекты и электросети, теплотрассы, водные объекты, канализацию и очистные сооружения, сети связи и сигнализации, охрану. Такая концентрация позволяет всем участникам промпарка сэкономить на инфраструктурных издержках», — говорит она.

К резидентам ОЭЗ требований намного больше: и к виду выпускаемой продукции, и к объему инвестиций — этим вопросом занимается Минэкономразвития. В промышленном парке требования к резидентам устанавливает управляющая компания.

ОЭЗ предлагает льготы для инновационных компаний, а промышленные парки ориентированы на серийное производство. Такое производство тоже может быть инновационным, но требований по локализации НИОКР на своей территории промышленные парки не предъявляют. ➔ 18

17 → «В промышленных парках более скромный набор льгот. В настоящий момент правительство Санкт-Петербурга готовит пакет мер поддержки резидентов промышленных парков, однако данная законодательная инициатива пока в разработке», — говорит Александр Паршуков.

В пресс-службе Минпромторга замечают, что в регионах, которые активно занимаются развитием промышленных парков, действуют местные налоговые льготы — они позволяют промышленным паркам добиваться высоких показателей эффективности. «Например, промышленному парку Ульяновской области „За-волжье“ удалось на рубль вложений в под-

готовку и развитие инфраструктуры парка привлечь более 27 рублей частных инвестиций. На его территории разместились такие крупные производства, как „Бриджстоун“, „Немак“, „Шеффлер“, — рассказывают в пресс-службе министерства.

У промышленных парков есть важное преимущество перед особой экономической зоной — их резиденты не связаны обязательствами по строительству и вводу в эксплуатацию производств. «Если рынок или инвестиционная политика компании изменились после приобретения земельного участка, резидент промышленного парка может спокойно корректировать проект, не опасаясь потери прав на землю

и мощности. Кроме того, если проект предприятия предполагает освоение площадки в две очереди, инвестор может приобрести большой участок сразу, опять же не давая никому гарантий по срокам начала его использования. Например, мы в случае приобретения больших участков предлагаем резидентам „Марьино“ рассрочку платежей для снижения финансовой нагрузки», — делится Александр Паршуков.

Ассоциация промышленных парков выделяет две проблемы, которые существенно тормозят создание новых промышленных парков в России. Это низкое качество подготовки проектов: бизнес-планы и проектная документация вновь создавае-

мых промышленных парков, как правило, не отвечают стандартам и требованиям конечных потребителей — инвесторов, а также потенциальных кредиторов — финансовых организаций. Во-вторых, это недостаток заемного финансирования. Владельцы парков вынуждены ждать инвесторов, надеясь привлечь их средства для развития бизнеса. Создание полноценного промышленного парка требует затрат в размере от 5 до 25 млн рублей на 1 га. Однако фактически инвестиции в инфраструктуру новых промышленных парков в РФ составили по реализованным проектам за последние десять лет в среднем 5,1 млн рублей на 1 га. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РАСЧЕТ НЕОБХОДИМЫХ МОЩНОСТЕЙ ДОЛЖЕН ВЕСТИСЬ НЕ ТОЛЬКО ПО ТЕКУЩИМ РЕЗИДЕНТАМ, НО НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗНОЙ МОДЕЛИ ДАЛЬНЕЙШЕГО ЗАПОЛНЕНИЯ ПАРКА

Обязательными элементами являются подъездные пути, транспортная инфраструктура внутри промышленного парка и электроснабжение. Кроме того, очень распространено централизованное обеспечение резидентов теплом, водой и канализацией, хотя эти функции могут быть и автономными. Опциональные моменты — газоснабжение (сильно зависит от газификации региона и наличия лимитов) и телекоммуникационные услуги. Директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» (владеет промышленным парком «Марьино») Александр Паршуков подчеркивает, что качественный промышленный парк предлагает своим клиентам полный пакет мощностей по всем видам ресурсов. «Это электричество, газ, вода, хозяйственно-бытовая и ливневая канализация. Все сети должны быть построены, доведены до границ земельных участков, введены в эксплуатацию и должны обслуживаться управляющей компанией», — говорит он.

«Все зависит от особенностей территории, где планируется строить парк: что расположено вокруг, есть ли инженерные сети и мощности. Если речь идет о неподготовленной территории, где нет доступа к источникам тепло-, энерго- и водоснабжения, то может потребоваться строительство собственной котельной, энергоустановки, артезианских скважин и очистных сооружений», — замечает генеральный директор компании «МегаМейд Проект» Сергей Троценков.

Расчет необходимых мощностей должен вестись не только под текущих резидентов, но на основе прогнозной модели дальнейшего заполнения парка, замечает управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Моисей Фурщик. «Надо определить специализацию промышленного парка, на основе которой сформировать портрет потенциальных резидентов и их

количество. Далее по проектам-аналогам должны быть рассчитаны потребности в инфраструктуре. Естественно, точно оценить такие величины не представляется возможным, поэтому делается некий разумный запас, который обычно составляет 10–20%. Частично проблема сложности прогнозирования решается за счет поэтапного освоения территории», — говорит господин Фурщик.

В случае необходимости увеличить мощность площадки можно, это вопрос стоимости. Наименее затратный вариант — это перераспределение инженерных нагрузок между площадками промышленного парка, в некоторых случаях это позволит решить проблему. Но фактическое увеличение мощностей требует прокладки дополнительных кабелей, увеличения диаметра труб — это означает, что придется снова вкладываться в проектирование и строительство инженерных сетей.

Моисей Фурщик обращает внимание, что возможность наращивания мощностей промышленной площадки зависит от вида инфраструктуры и конкретного проектного решения. «Например, почти всегда разводка сетей и автодорог по территории промышленного парка может осуществляться по этапам его заполнения. Часто по мере роста парка можно пробурить новые скважины для водоснабжения, добавить модуль в очистные сооружения и даже дополнительный трансформатор на подстанцию. А вот в случае подведения водовода от городской системы водоснабжения лучше сразу же определить его диаметр с расчетом на перспективу. Аналогично с включением в существующие системы водоотведения, электроснабжения, газоснабжения», — говорит эксперт.

По его мнению, основная проблема проектирования территорий промышленных парков — заказ проектной документации или проекта планировки территории

до разработки качественной концепции площадки. В таких случаях есть риск спроектировать вообще невостребованный объект.

Александр Паршуков называет одним из наиболее сложных вопросов прогнозирование требуемых промышленному парку мощностей. «Второй вопрос — функциональное зонирование территории и правильная нарезка земельных участков. В идеале промышленный парк должен иметь возможность разместить предприятия как можно более широкого круга отраслей с наложением минимальных ограничений на его резидентов. Лучше в начале пути предусмотреть стадийность инженерной подготовки и нарезки земельных участков, чтобы в продаже были как крупные участки на несколько десятков гектаров, так и мелкие лоты в пределах гектара», — рекомендует господин Паршуков.

Средняя стоимость создания инфраструктуры промышленного парка составляет от 5 до 25 млн рублей за гектар. Удорожание происходит в крупных городах из-за плотной застройки и на удаленных северных территориях.

Подготовка территории «с нуля» включает проведение инженерных изысканий, проектирование, получение заключения государственной или негосударственной экспертизы и строительно-монтажные работы. «Все это потребует финансовых вложений. Конкретная сумма зависит от размеров территории и ее особенностей: удаленности от источников энергоснабжения, наличия дорожно-транспортной инфраструктуры... Даже особенности грунта на территории строительства могут повлиять на стоимость», — указывает Сергей Троценков.

В некоторых случаях построить собственную котельную будет выгоднее, чем проложить тепловые сети к источнику теплоснабжения. То же касается и водо-

снабжения, канализации и электроэнергетики. Такой вариант может быть особенно актуален для площадок, расположенных далеко от населенных пунктов.

«Сэкономить на подготовке и строительных работах тоже возможно, но при этом нужно быть полностью уверенным в подрядчике, чтобы избежать ущерба качеству строительства. Еще один вариант экономии — сотрудничество с компаниями, которые предоставляют комплекс услуг по инженерной подготовке территорий. При использовании подрядчика, специализирующегося на комплексных инженерных услугах, заказчик на выходе получает экономию за счет сокращения общего срока работ по проекту и снижения рисков по неувязкам проектов и строительным работам», — перечисляет господин Троценков.

Отношения с поставщиками коммунальных услуг в регионах различаются. «Рынок водоснабжения в Петербурге монополизирован, и к застройщикам предъявляются достаточно жесткие требования. В Ленинградской области услуги водоснабжения предоставляют небольшие компании. Они менее требовательны к заказчикам и легче идут на уступки, поскольку конкурируют между собой за клиентов», — приводит пример эксперт.

Разница между регионами зависит от политической воли руководителей, уверен Моисей Фурщик. «Где-то власти используют административный ресурс для максимального снижения аппетитов монополистов, а где-то они вместе пытаются выжать все соки из резидентов промышленных парков. Естественно, в первом случае развитие промышленных парков происходит гораздо лучше. Причем этот фактор часто важнее, чем естественные экономико-географические преимущества региона, которые часто преувеличиваются неэффективными представителями властей», — размышляет он. ■

«МЫ В СОСТОЯНИИ ПРИНЯТЬ ЛЮБОГО КРУПНОГО РЕЗИДЕНТА»

С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОЕКТА ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ПЛОЩАДКИ — ООО «КИРИШСКАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ» — УДАЛОСЬ ПРИВЛЕЧЬ ДВЕНАДЦАТЬ РЕЗИДЕНТОВ РАЗЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ КРУПНЕЙШЕЕ СТЕКЛОТАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ РОССИИ. О ПЛАНАХ ПО СОЗДАНИЮ В ПАРКЕ ЦЕНТРА ЛИТЕЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПО РАЗМЕЩЕНИЮ ЗАВОДА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МЕТАЛЛОЛОМА И ПО ОБНОВЛЕНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ СЕРГЕЙ АЗИЗОВ.

BUSINESS GUIDE: Проект «Левобережного» стартовал в 2013 году. Скольких резидентов к настоящему времени удалось привлечь в парк?

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ: Всего двенадцать, из которых два крупных. Это якорный резидент «Русджам Стеклотара Холдинг», который занимается производством стеклотары, и Первый деревопропиточный завод, который, среди прочего, занимается изготовлением деревянных пропитанных опор для линий связи и электропередач. Остальные резиденты менее крупные, некоторые из них являются владельцами территории в парке, и у нас с ними есть агентские договоры, которые дают право подбирать покупателей для их участков на взаимовыгодной основе, некоторые сдают свои здания в аренду.

BG: Много ли свободной территории остается в парке?

С. А.: Общая площадь парка 189 га, из которых свободно 125 га, то есть мы в состоянии принять любого крупного резидента. Но надо понимать, что не все 125 га, а только 60–70% от них могут быть выкуплены или арендованы, поскольку часть территории необходима для технических коридоров, дорог, эстакад, трубопроводов и прочих инженерных сооружений.

BG: Какие компании проявляют интерес к площадке?

С. А.: Переговоры идут, среди наиболее вероятных резидентов — компании, которые представляет Союз литейщиков Петербурга. Предполагается, что после прихода первой из них и организации литейного производства следующие в перспективе сформируют центр литейных технологий. Есть еще ряд инвесторов, с которыми мы непосредственно ведем переговоры. Это, в том числе, турецкая компания, которая хочет выпускать электросварочную продукцию: электроды на первом этапе и сварочные аппараты по шведской лицензии в дальнейшем. Но инвестиционный климат сейчас довольно неблагоприятный, и обилия инвесторов нет. В сравнении с 2007 годом — просто пустыня.

BG: А если сравнивать с 2014–2015 годами?

С. А.: Есть некое улучшение, в том числе и со стороны властей. Все поняли, что инвестора надо искать, бороться за него, предлагать интересные условия и делать все возможное, чтобы компания пришла в Россию, купила участок и стала сотрудничать и развивать свой бизнес. Кроме того, есть активность, например, со стороны немецкого бизнеса. Сегодня вход в Россию очень дешевый, и все иностранные инвесторы понимают, что когда-то политическая ситуация нормализу-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ется, а рынок в 140 млн человек никуда не денется. На «раскрутку» промышленного парка обычно уходит около пяти лет. В этом смысле нам четыре года, так как в 2013 году мы только выкупили землю, а в 2014-м определились со стратегией развития площадки как промышленного парка. Сегодня накопилась определенная «критическая масса», которая в 2018 году должна, надеюсь, «выстрелить». По крайней мере, мы на это очень рассчитываем. Серьезную поддержку в части привлечения потенциальных резидентов нам оказывает и Агентство экономического развития Ленинградской области в лице врио замдиректора Анны Королевой, которая как раз специализируется на продвижении проектов областных промышленных парков, в том числе и нашего.

BG: Какие преимущества для инвесторов у «Левобережного»?

С. А.: Мы позиционируем свой парк как площадку, которая предназначена для предприятий от I до V классов опасности, и нигде в Ленобласти таких площадок больше нет. Усть-Луга обладает таким же преимуществом, но это несколько другой формат. В парке было бы логично расположиться предприятиям металлургии, газохимии, нефтехимии, предприятиям по производству стройматериалов и силикатов, то есть энергоемким «тяжелым» производствам. Для таких предприятий не критично удаление от Санкт-Петербурга на расстояние 150 км. Мы готовы принимать и крупный, и средний, и малый бизнес.

BG: Есть ли проблемы с обеспечением мощностей для действующих и будущих резидентов?

С. А.: «Левобережный» — парк браунфилд, созданный на базе обанкротившегося ФГУП «Киришский биохимический завод», все сети которого были построены в 1974 году. У нас избыток инженерной инфраструктуры, много свободной электро мощности, воды и территории. В собственности компании железная дорога не общего пользования, примыкающая к РЖД на станции Андреево. Другой вопрос — износ сетей. Сегодня вся инфраструктура действует, но реконструкция отдельных блоков необходима. Реконструкция инфраструктуры может быть проведена с участием бюджетных средств (то есть с господдержкой). Для того чтобы получить доступ к средствам господдержки, необходимо было пройти достаточно сложную процедуру соответствия нашей площадки требованиям, изложенным в постановлении правительства РФ № 794. Нам удалось пройти эту процедуру, и сегодня мы находимся в федеральном списке Минпромторга как парк, претендующий на господдержку. Это очень серьезные деньги — 250–300 млн рублей на ремонт, реконструкцию или строительство инфраструктуры. Управляющая компания парка владеет статусом территориальной сетевой организации. С этим статусом, своей подстанцией и сетями мы вправе передавать электрическую мощность резидентам, то есть осуществлять технологическое присоединение. Это очень большое конкурентное преимущество.

BG: Когда планируется полностью заполнить парк?

С. А.: Стеклотарный завод занимает в парке всего 10 га. Если мы привлечем еще

хотя бы двух сходных по обороту, занимаемой территории и энергопотреблению резидентов в ближайшие десять лет, это будет очень хороший показатель. Мы хотим, чтобы приходили высокотехнологичные производства. Только что вернулся из командировки на север Норвегии, организованной при содействии Агентства экономического развития Ленинградской области. Побывал в промышленном парке «Мо», он очень схож «по судьбе» с «Левобережным». Тоже браунфилд. На его территории раньше было «грязное» металлургическое производство, но в 1988 году оно было перестроено, и началось заполнение парка предприятиями «зеленой» экономики. Сейчас там есть и завод по переработке металлолома. Это то, что должно стоять и на нашей территории и перерабатывать металлолом, который собирается в Ленобласти и на всем Северо-Западе. Тогда можно будет избежать ситуации, когда весь металлолом идет в порт Петербурга и уезжает в Норвегию и Турцию. Мощность этого предприятия в Норвегии — около 615 тыс. тонн в год стали при общем количестве персонала 100 человек. То есть, условно, ВВП на одного работника очень высокий. Такого рода предприятия мы ищем и хотим привлечь на площадку. И мы намерены проявить настойчивость в этом вопросе. Очевидное преимущество подобных заводов — электродуговые печи, обеспечивающие максимальную гибкость производства. В следующем году планируем найти инвестора на проект — за рубежом или в России, и рассчитываем, что это будет конкурентоспособная история.

BG: Планируется ли расширять перечень услуг, которые управляющая компания парка предоставляет резидентам?

С. А.: Сейчас мы оказываем четыре вида услуг: электроснабжение и передачу электрической мощности, водоснабжение и водоотведение, железнодорожные перевозки, а также аренду и продажу земли. Думаем о предоставлении еще ряда услуг, например, о развозке работников и клининге. Также рассматриваем возможность создания универсального логистического терминала, которым могли бы пользоваться все резиденты «Левобережного». Есть и специфические моменты. Например, в настоящее время мы занимаемся аккредитацией лаборатории, которая будет обслуживать очистные сооружения парка, и она может быть востребована всеми нашими резидентами, так как исследовать и анализировать стоки нужно каждому из них. ■

«БУРНОЕ ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ПРОДЛИТСЯ ЕЩЕ ОКОЛО ПЯТИ ЛЕТ»

О ТЕНДЕНЦИЯХ В СОЗДАНИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, ПРЕДПОЧТЕНИЯХ ИНВЕСТИТОРОВ И МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ (АИП) ДЕНИС ЖУРАВСКИЙ.

BUSINESS GUIDE: Что в принципе можно считать индустриальным парком? В последнее время под этот термин попадают абсолютно разные объекты с точки зрения подготовки площадки, мощностей.

ДЕНИС ЖУРАВСКИЙ: Сегодня в России индустриальным парком называются только те площадки, которые соответствуют национальному стандарту ГОСТ Р 56301 — 2014 «Индустриальные парки. Требования». С 1 сентября 2015 года АИП запустила систему добровольной сертификации индустриальных парков на соответствие этому стандарту. Он является добровольным и был разработан непосредственно самими участниками рынка: общее собрание ассоциации единогласно утвердило текст стандарта, он был внесен в Росстандарт, зарегистрирован и получил официальный статус ГОСТа. Это живой документ, который может меняться с учетом накопившейся практики и мнения участников рынка. Так, например, сейчас мы внесли пакет поправок, включая принципиально новое понятие «агропромышленный парк», и ожидаем их утверждения до конца года.

BG: Насколько рынок Петербурга насыщен индустриальными парками? Сколько их в регионе?

Д. Ж.: С точки зрения анализа индустриальных парков мы всегда рассматриваем Петербург и Ленинградскую область как единый экономический регион. По оценке АИП, сейчас на территории региона уже 11 индустриальных парков и еще несколько проектов, близких к запуску. Надо сказать, что Петербург и Ленобласть демонстрируют бурное развитие индустриальных парков в последние годы — это явная «точка роста» в СЗФО, которая по количеству и разнообразию промплощадок для инвесторов уверенно догоняет первую тройку: Московскую область, Татарстан и Калужскую область.

BG: Будет ли количество индустриальных парков расти или, напротив, сокращаться?

Д. Ж.: Появление современных индустриальных парков началось восемь-девять лет назад, и сейчас мы находимся на пике роста. За последние пять лет произошел рост в два раза по числу площадок, в 1,4 раза по площади в гектарах и в 2,2 раза по количеству созданных рабочих мест. Совокупно все индустриальные парки страны привлекли 725 млрд рублей прямых инвестиций в создание новых производств: 2120 предприятий размещено в индустриальных парках страны. Во втором полугодии 2017 года члены АИП открывают на своих площадках 24 новых предприятия на общую сумму 255 млрд рублей. Тенденция роста, безусловно, конечна. По экспертным оценкам АИП, бурное появление новых парков продлится еще около



пяти лет и остановится на отметке 300 индустриальных парков, что будет покрывать потребности страны. Далее отрасль перейдет в относительно статичное состояние и будет генерировать инвестиции в рамках существующих площадей путем усложнения производственных цепочек.

BG: Какие проекты из действующих или находящихся в высокой степени готовности, на ваш взгляд, наиболее удачные?

Д. Ж.: На сегодняшний день в России 111 действующих промпарков и 55 — создаваемых. Если говорить про выделение самых удачных, то я противник на данной стадии развития отрасли называть лучших или худших. Именно по этой причине мы осторожно подходим к рейтингованию и на протяжении многих лет избегаем опубликования рейтинга. Во-первых, у инвесторов очень разнообразные требования. Для кого-то наличие железной дороги в парке — это необходимое условие, а для кого-то, наоборот, минус, так как удорожает среднюю стоимость одного гектара. Таким образом, индустриальные парки — это «штучный товар». Каждая из площадок по-своему уникальна, и идея сравнивать их по одинаковым критериям (как это можно сделать со складами или отелями, например) лишена смысла. Во-вторых, парки нужно рассматривать в ди-

намике: цикл создания индустриального парка составляет семь-десять лет. Большинство площадок находится в стадии создания, и от того, что у них еще не все мощности введены в эксплуатацию, они не становятся хуже, просто они в стадии строительства. Кроме того, мы многим управляющим компаниям рекомендуем фазировать площадки путем разделения на очереди, чтобы не отягощать входные условия для инвесторов затратами на всю инфраструктуру. Такие парки не могут похвастаться мегамощностями, но предлагают быстрое готовое решение для первых резидентов и могут обладать скрытым потенциалом в тысячу гектаров и десятки мегаватт.

BG: Какие существуют альтернативы индустриальным паркам?

Д. Ж.: В случае с парками типа гринфилд альтернатива — это строить предприятие как самостоятельный инвестиционный проект на новой площадке, приобретенной у частного лица или предоставленной муниципалитетом. На первый взгляд, такое решение может показаться дешевле, но по факту риски инвестора существенно выше, сроки дольше и затраты зачастую оказываются выше изначальной сметы из-за отсутствия профессиональной экспертизы и опыта и возникновения непредвиденных препятствий. В случае с парками типа браунфилд альтернатива — это «гаражи» или попросту аренда пустующего помещения у завода. Но в таком случае инвестор столкнется с низким качеством сервисов из-за отсутствия специализированной управляющей компании, а интересы арендаторов всегда будут второстепенными по сравнению с интересами основного производства — собственника актива.

BG: Кому такие проекты могут быть более интересны — российским или зарубежным инвесторам?

Д. Ж.: Международные компании предпочитают новые площадки типа гринфилд в высокой степени готовности. Для таких компаний важны юридическая прозрачность сделки и определенность по срокам, поэтому для них желательно наличие точек подключения и уже готовая инфраструктура. Поскольку аутсорсинг характерен для бизнес-культуры зарубежных компаний, они более охотно идут на дорогостоящие решения, когда большую часть функций принимает на себя внешний подрядчик в лице управляющей компании индустриального парка. Для российских компаний часто первостепенное значение имеет стоимость, поэтому они часто идут в более рискованные проекты, оставляя многие функции внутри компании. Кроме того, среди российских резидентов есть большой пласт малых и средних пред-

приятий, которые идут с отдельными производственными линиями в готовые помещения. Для таких проектов подходят индустриальные парки типа браунфилд, созданные на основе ранее существующих предприятий.

BG: Как вы считаете, создание индустриальных парков на базе старых промышленных площадок в «сером» поясе Петербурга оправданно с точки зрения экономики? Или же индустриальные парки лучше создавать в формате гринфилд на окраинах города?

Д. Ж.: И гринфилд, и браунфилд обладают очевидными преимуществами и имеют одинаковые шансы на развитие. Что же касается редевелопмента старых промышленных площадок, то у крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург, есть своя специфика, и это не идеальное место для масштабных промышленных предприятий. Есть очевидная тенденция по переносу таких производств за пределы городов. Во-первых, стоимость труда в столичных городах выше, во-вторых, доступ крупногабаритного грузового транспорта ограничен, в-третьих, объективные экологические ограничения. Поэтому, на мой взгляд, редевелопмент промышленных площадок в «сером» поясе Петербурга целесообразно проводить путем перепрофилирования под размещение высокотехнологичных производств или центров разработок.

BG: Какие меры со стороны государства помогли бы развитию направления создания индустриальных парков?

Д. Ж.: Не хватает равноправия между частными и государственными площадками. Самая бюджетно обеспеченная мера по компенсации ранее понесенных затрат на создание инфраструктуры, к сожалению, доступна только для государственных индустриальных парков. Если есть частные инвесторы, которые готовы принять на себя риски и построить за свой счет все необходимое для размещения предприятия, то было бы недальновидно оставлять их без поддержки на фоне стимулирования бюджетных инвестиций. Мы убеждены, что создание индустриальных парков — это несвойственная для государства функция, которая оправдана только в тех точках, где экономика не позволяет привлечь инвестиции на рыночных условиях. Государство — всегда менее эффективный девелопер, чем частная управляющая компания. Поэтому в тех регионах, где есть частные промпарки, нужно поддерживать именно их. И второе перспективное направление — это агропромышленные парки. Мы выступаем с инициативой распространить на агропарки все существующие сейчас меры государственной поддержки для индустриальных парков. ■

«КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ В „МАРЬИНО“ ПОСТУПАЮТ ЗАЯВКИ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТОВ»

СПРОС НА УЧАСТКИ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ «МАРЬИНО» В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ВЫРОС ВДВОЕ ПО СРАВНЕНИЮ С 2016 ГОДОМ, СРЕДИ ИНТЕРЕСАНТОВ — КОМПАНИИ ИЗ ГЕРМАНИИ, США, ЯПОНИИ, ЮЖНОЙ КОРЕИ И ФИНЛЯНДИИ. О НОВЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТАХ ПАРКА, ПРОГНОЗАХ ЕГО ЗАПОЛНЯЕМОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОЕКТА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Сколько действующих резидентов в индустриальном парке «Марьино» в настоящее время и с кем ведутся переговоры по размещению производства?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: Сейчас в парке три действующих предприятия: лакокрасочный завод финской компании Teknos, российско-французский завод DIPO по производству автокомпонентов и логистический комплекс компании «Адмирал», которые открылись с 2015 по 2017 год. В сентябре мы подписали договор о размещении в «Марьино» завода «Севкабель» на участке площадью 8 га. В настоящее время мы выверяем параметры производственного комплекса и участка, прорабатываем варианты посадки комплекса и обсуждаем фазирование проекта. Планируется перенос мощностей с Васильевского острова либо в одну очередь, то есть все сразу, либо в две. Базовый вариант — реализовать проект переноса целиком. Примерный срок реализации проекта составит около двух лет. Помимо «Севкабеля», у нас идут достаточно активные переговоры с тремя-четырьмя компаниями, а в целом на разной стадии переговоров — около десяти потенциальных резидентов. Это производство различного оборудования, изделий из металла, производство электроники, автокомпонентов и деревообработка. Кроме того, после утверждения новой редакции Правил землепользования и застройки Петербурга в 2016 году парк «Марьино» получил возможность размещать у себя предприятия пищевой и фармацевтической промышленности, и у нас есть шанс до конца 2018 года разместить на площадке два-три таких производства.

BG: Нет ли противоречия в размещении на одной территории предприятий совершенно разных отраслей?

А. П.: Мы очень аккуратно относимся к планированию санитарно-защитных зон в пределах индустриального парка. К счастью, большая площадь «Марьино» дает нам некоторую свободу в выборе функционального зонирования. Так, восточную часть индустриального парка мы зарезервировали для пищевых производств, центральную и западную займут предприятия обрабатывающей промышленности. Мы готовы размещать предприятия III, IV и V классов опасности с санзонами до 300 метров.

BG: Какова динамика спроса на участки в парке?

А. П.: В 2013 году спрос был достаточно серьезный, а в 2014–2015 годах в силу всех

политических и экономических причин он резко упал, практически до нуля. В 2016 году спрос существенно вырос, мы каждые две недели получали новые заявки, но это был скорее сбор информации компаниями, которые в принципе видели для себя возможности развития. В текущем году спрос вырос еще примерно в два раза, и это уже спрос полноценный: каждую неделю есть новые заявки, в «Марьино» приезжают руководители и владельцы компаний и смотрят земельные участки. География достаточно широкая — Германия, США, Япония, Южная Корея, Финляндия и еще ряд европейских стран.

BG: Делаете ли вы ставку на переезд предприятий из «серого» пояса?

А. П.: Спрос со стороны предприятий, базирующихся в центре города, не очень большой. Главные причины этого — сложность в организации переезда и достаточно высокие затраты. Однако для предприятий, планирующих сделать качественный шаг в своем развитии, такой вопрос рано или поздно встанет. Мы готовы размещать такие производства в «Марьино», что подтверждает уже упомянутая сделка с заводом «Севкабель». Данный проект станет прекрасным примером переезда крупного промышленного производства из центра города в современный индустриальный парк.

BG: Много ли свободной территории остается в парке?

А. П.: Около 50 га. Из них один участок площадью около 3 га зарезервирован под предстоящую сделку, которую мы планируем закрыть до конца года. На нем планируется строительство завода как раз одной международной компании.

BG: Когда планируется заполнить парк?

А. П.: На продажи в индустриальных парках очень сильно влияют все кризисы — экономические и политические, так как основной клиент индустриальных парков — это международные компании, для которых модель развития производства на организованной промышленной территории является привычной. Такие компании просчитывают цену рисков, связанных с задержкой девелоперской фазы и несвоевременным стартом производства продукции, и поэтому готовы заплатить чуть более высокую цену за продукт существенно более высокого качества.

В текущей экономической ситуации оптимистичный срок заполнения парка — три года. Он может сократиться в случае привлечения нами крупного резидента. Несмотря

на то, что большинство запросов варьируется в диапазоне от 1 до 3 га, иногда к нам поступают заявки от компаний на 20–30 га. Если хотя бы одна такая сделка состоится, то это, конечно, существенно ускорит реализацию проекта. Если рассматривать более пессимистичный сценарий без крупных сделок, то срок заполняемости может составить до пяти лет.

BG: Существуют ли возможности для расширения территории парка?

А. П.: Теоретически — да, но мы пока в эту сторону не смотрим и хотим заполнить ту территорию, которая у нас есть.

BG: Как продвигается проект с APlus Development по строительству производственного здания?

А. П.: Пока мы заняли консервативную позицию и на текущий момент не приняли решения о строительстве спекулятивного здания, определяем наилучший подход к такому проекту. К сожалению, нет уверенности в рынке, в том, что такое здание может быть продано за те деньги, которые позволят окупить его строительство. Также мы дополнительно рассматриваем возможность партнерства и с другими строительными компаниями и девелоперами, которые предлагают оптимальные решения для производственных предприятий. Наша задача — построить качественно и относительно недорого.

BG: А если речь пойдет о сдаче в аренду, а не о продаже?

А. П.: Сдача в аренду — это отдельный момент. Для нас это, наверное, самая сложная схема. В Петербурге много промышленных помещений, большинство из них находится либо в «сером» поясе, либо в промышленных зонах. Это старые заводские помещения, которые уже давно окупались, и они сдаются в аренду за небольшие деньги в непривлекательном состоянии. В сумме такие помещения формируют довольно большую площадь и создают рынок, а новое помещение должно ориентироваться на ту цену, которая на этом рынке есть: примерно 250–300 рублей за квадратный метр в месяц. Такая ставка не позволяет окупить новое здание, тем более в индустриальном парке, где земля недешевая. Из-за этого сдача в аренду получается не всегда выгодной, и, как следствие, мы не видим смысла в спекулятивном строительстве таких помещений. С другой стороны, мы готовы построить производственное здание под заказ конкретного клиента по принципу

build-to-suit. Мы уже наметили земельные участки для таких проектов и проработали возможные варианты посадки здания.

BG: Какие у «Марьино» преимущества в сравнении с другими парками?

А. П.: Наш парк находится в Петербурге, а не в Ленобласти, и для ряда компаний это важно. Если говорить непосредственно о площадке, то главное преимущество любого подготовленного индустриального парка — это наличие инженерной инфраструктуры и инженерных сетей, подведенных к границам каждого земельного участка, наличие улично-дорожной сети и наличие управляющей компании, которая обеспечивает функционирование всего этого и предоставляет дополнительные услуги. У нас все это есть. Кроме того, в сравнении с рядом других индустриальных парков у нас очень аккуратное зонирование: абсолютное большинство земельных участков имеет прямоугольную форму или близкую к прямоугольной, а это идеальный формат для промышленных предприятий. Собственник проекта — группа ВТБ, что дает дополнительные гарантии как имиджевые, так и юридические. Мы готовы предоставлять потенциальным резидентам выработанные в ходе переговоров графики рассрочки платежей, чтобы они могли облегчить свою финансовую модель, готовы финансировать строительство заводов наших резидентов в лице головного банка, всегда организуем нашим резидентам встречи в региональных и муниципальных органах власти для решения локальных вопросов в процессе реализации проекта. Есть еще ряд технических вещей: мы считаем, что у нас лучшие в Петербурге грунты, плоский рельеф, отсутствие торфа. Все это позволяет нашим клиентам снизить инвестиции начальной фазы реализации проекта. Кроме того, среди наших резидентов есть международные компании, то есть мы полностью прошли процедуру юридического и технического due diligence в соответствии с самыми строгими стандартами. У нас также есть сертификат соответствия утвержденному федеральным правительством ГОСТу. Значимость проекта для города подчеркивает полученная нами награда правительства Санкт-Петербурга «Инвестор года».

BG: Сколько вложено в проект создания парка «Марьино» к настоящему времени?

А. П.: В инженерную подготовку — около 2 млрд рублей, еще около 500 млн рублей планируется вложить. → 22

21 → Мы сейчас подготовили две из трех очередей проекта, и когда у нас будут заканчиваться участки во второй очереди, мы подготовим третью. Все внешние сети уже построены, остается сделать только межквартальную. С другой стороны, мы специально сейчас не нарезаем участки третьей очереди, резервируя эту территорию под крупного резидента. Что касается инвестиций в строительство предприятий наших резидентов, то эта сумма уже превысила 5 млрд рублей.

ВГ: Повлияло ли на «Марьино» открытие порта Бронка?

А. П.: Порт открылся относительно недавно, и, судя по динамике его развития, он не сможет быстро заполнить свои огромные мощности, но для целого ряда компаний наличие порта поблизости это очень важное преимущество. К тому же нас с портом Бронка соединяет КАД, по которой до парка примерно 15 минут. К слову, Большой порт Санкт-Петербург расположен от нас в получасе езды. И для доставки сырья, и для отправки грузов морем это очень удобно. Сейчас мы ведем переговоры с одной из компаний, которая рассматривает возможность развития в России и выбирает между несколькими регионами. В сочетании с близостью к порту и уровнем подготовки территории «Марьино» является одной из наиболее вероятных площадок для размещения производства этой компании. Определенности пока нет, потому что Петербург в масштабах России город достаточно дорогой, и у любой компании, которая имеет возможность строительства завода в другом регионе, всегда есть сомнения, ведь в этих регионах можно и построить значительно дешевле, и землю получить на льготных условиях, и заработная плата персонала будет ниже, чем в Петербурге. С другой стороны, вопросы логистики, вопросы, связанные с квалификацией кадров, тоже исключительно важны, особенно для международной компании. ■

НЕИСТРЕБИМЫЙ КЛАСС С

ПОКА ДЕВЕЛОПЕРЫ ЛИШЬ РАССМАТРИВАЮТ ПЛАНЫ ПО СОЗДАНИЮ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ МЕЛКИМИ ПЛОЩАДЯМИ, ЭТУ НИШУ ЗАНИМАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА С.

РОМАН РУСАКОВ

Помещения класса С по-прежнему составляют большую долю рынка производственной недвижимости. Вместе с тем продолжается тенденция по редевелопменту промышленных территорий в черте города под жилые и коммерческие нужды. Это приводит к тому, что арендаторам таких объектов приходится искать новые помещения. «Как правило, эти арендаторы „привязаны“ к определенной локации в черте города», — говорит директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева.

Стоимость аренды производственных помещений варьируется от 300 до 550 рублей за квадратный метр в месяц в зависимости от местоположения и состояния помещения. Иногда можно найти помещения дешевле 300 рублей, но их состояние будет оставлять желать лучшего, отмечает госпожа Чугаева.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, согласен с оценкой: «Средняя арендная ставка на такие объекты составляет 250–400 рублей за квадратный метр в месяц. Плюс таких площадей в том, что нет необходимости инвестировать большие средства в строительство, но, помимо арендной ставки, арендатор может понести расходы на отделку или ремонт по-

мещения, а также на коммунальные и эксплуатационные расходы».

Александра Пугасеева, руководитель департамента стратегического консалтинга ООО «АФК-Аудит», полагает, что можно найти помещения и по цене от 80 до 250 рублей за квадратный метр в месяц. «Продажа зданий и помещений проходит по цене от 4 до 16 тыс. рублей за квадратный метр. Однако если продажа здания проходит для целей не продолжающегося использования, а редевелопмента с полным сносом существующих строений, то речь идет об инвестиционной оценке, где удельные показатели уже относятся к квадратным метрам будущих улучшений: здесь диапазон стоимости может быть от 10 до 40 тыс. за квадратный метр будущих площадей», — делится госпожа Пугасеева.

«Стоимость квадратного метра при продаже таких площадей составляет 20–28 тыс. рублей», — полагает господин Мошенский.

«Среди запросов на такие помещения можно отметить производства, связанные с автомобильной отраслью, автозапчасти, небольшие торговые компании, швейные предприятия. Как правило это метраж от 300 до 1000 кв. м: отапливаемое помещение под производство, небольшой офис, электрическая мощность и возможность добраться до помещения на обществен-

ном транспорте», — рассказывает госпожа Чугаева.

Цена аренды или покупки промышленных помещений, помимо класса, зависит также от местоположения и площади. «Помещения классов А и В не продаются большими блоками, поэтому сравнивать цену продажи крайне сложно. Промышленные предприятия иногда размещают свои мощности на территории складских комплексов класса А, но это площади не менее 1500 кв. м. Арендная ставка на помещения класса А составляет 550–450 рублей за квадратный метр в месяц с НДС и операционными расходами», — отмечает госпожа Чугаева.

Александра Пугасеева говорит, что наиболее высокий спрос на аренду такой недвижимости наблюдается со стороны FMCG-сетей, логистики, небольших баз, не вредных производств, а также под размещение развлекательных и игровых пространств (пейнтбол, квесты, ночные клубы, картинги). С точки зрения продажи, несмотря на практически отсутствие сделок в последнее время, наблюдается высокий интерес к целым площадкам — бывшим заводам — с целью редевелопмента. При этом редевелопмент подразумевает скорее строительство не жилых зданий, а административных помещений или лофт-пространств. ■

СКЛАДЫ УВЕЛИЧИЛИ СПЕКУЛЯТИВНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ

В ТЕЧЕНИЕ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 44 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. ОБЪЕМ СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПРОДАЖИ СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 36 ТЫС. КВ. М.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

По подсчетам компании Knight Frank St. Petersburg, по итогам третьего квартала 2017 года суммарный объем качественных складских площадей Санкт-Петербурга и Ленинградской области составил около 3,2 млн кв. м. В течение третьего квартала в эксплуатацию было введено 44 тыс. кв. м, при этом стоит отметить существенное увеличение нового спекулятивного предложения по сравнению с итогами первого полугодия 2017 года — на рынок поступило 26 тыс. кв. м, отмечают в Knight Frank St. Petersburg. «Среди новых объектов можно выделить многофункциональный комплекс „Куба“ на Кубинской улице, в составе которого открылся четырехэтажный склад общей складской площадью 12 тыс. кв. м, а также 4 тыс. кв. м качественной складской площади для собственных нужд СТД „Петрович“ в одноименном торгово-складском комплексе на Таллинском шоссе», — гово-

рят специалисты Knight Frank St. Petersburg. Совокупный объем сделок аренды за период с первого по третий квартал 2017 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил 120 тыс. кв. м, что на 28% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем сделок аренды и продажи складской и индустриальной недвижимости, заключенных в третьем квартале 2017 года, составил 36 тыс. кв. м.

«В структуре запросов на помещения производственного назначения, поступивших в Knight Frank St. Petersburg в течение третьего квартала 2017 года, среди видов деятельности предприятий лидировала сфера оптовой торговли, при этом потенциальные арендаторы преимущественно запрашивали помещения площадью в диапазоне от 1 до 2 тыс. кв. м и были ориентированы на долгосрочный период аренды», — отмечает Светлана Московченко,

руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

К ключевым на рынке за третий квартал 2017 года эксперты относят несколько событий. «В рамках торгов на электронной торговой площадке РАД компания „Южный гриб“ приобрела шампиньонный комплекс в Тихвине, включающий два земельных участка общей площадью 12 га и комплекс зданий площадью 5 тыс. кв. м общей стоимостью 25,1 млн рублей. Компания является профильным инвестором и известна в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах», — рассказали в Knight Frank St. Petersburg.

Другим важным событием стало сообщение о том, что ГК «Норд-Овощ» проектирует новый продовольственный оптово-распределительный центр во Всеволожском районе. Возведение комплекса общей площадью 100 тыс. кв. м будет реализо-

вано в три очереди на земельном участке 30 га. К строительству первой очереди «Норд-Овощ» планирует приступить в конце лета 2018 года, а ввести ее в эксплуатацию в 2019-м и в начале 2020-го. Первый этап проекта предполагает строительство 30 тыс. кв. м качественной складской недвижимости, включая 15 тыс. кв. м холодильных, 8 тыс. кв. м низкотемпературных и 7 тыс. кв. м сухоклиматизированных складских площадей для хранения, складирования, обработки, поставки и сбыта сельскохозяйственной продукции с применением высокотехнологичных решений.

«Согласно заявленным планам, до конца 2017 года прирост складской недвижимости составит около 46 тыс. кв. м качественных складских площадей, в большинстве своем предназначенных для рынка аренды», — отмечают в компании Knight Frank St. Petersburg. ■

ТЕНДЕНЦИИ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПОКА В РОССИИ УПРАВЛЕНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ ПРИБЫЛЬНЫМ

ОСОБАЯ СРЕДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ НЕ ПРОСТО ПОДДЕРЖИВАЮТ ЖИЗНЬ ПРОЕКТА И СЛЕДЯТ ЗА ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА — ОНИ СОЗДАЮТ ПАРК С НУЛЯ. РОССИИ ЕСТЬ КУДА РАСТИ: ЗА РУБЕЖОМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ — ЭТО ЦЕЛАЯ СРЕДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СО СВОЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ.

АННА СМЕРНОВА

Нигде в мире нет сетевых управляющих компаний индустриальными парками. В отличие от отелей и офисов, индустриальный парк — это целый промышленный район, и для управления им нужно все время быть на площадке, знать резидентов лично и работать с ними на ежедневной основе, объясняет директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков. «Кроме того, необходимо постоянно работать с местными органами власти, ресурсоснабжающими организациями, обслуживающими компаниями. Такой круг вопросов способна решить только команда, последовательно работающая над созданием и эксплуатацией индустриального парка», — уверен он.

В России есть примеры компаний, которые владеют и управляют несколькими индустриальными парками, но примеров аутсорсинга в этой сфере нет совсем. В нашей стране редко встречаются компании, специализирующиеся на управлении индустриальными парками. Наиболее заметные из них — это DEGA Development (в управлении восемь парков от Краснодара до Иркутска) и «А Плюс Девелопмент» (семь парков в разных городах страны, в том числе три в Петербурге). Но в большинстве случаев управлением конкретных парков занимаются локальные компании.

«Дело в том, что пока в России управление индустриальными парками не является очень прибыльным. Поэтому чаще всего управляющей компанией является региональная корпорация развития или сходная структура. Для них получение прибыли не является основной задачей. Важнее — привлечение инвестиций в регион и последующая окупаемость затрат через

дополнительные налоговые поступления. Кроме того, такая корпорация легче решает вопрос обеспечения индустриального парка инфраструктурой за счет бюджета. А это радикально улучшает экономику проекта», — говорит Моисей Фурщик, управляющий партнер компании ФОК.

По его словам, второй по распространенности случай — это управляющая компания, созданная собственником низколиквидного имущественного комплекса. «В таком случае индустриальный парк создается не от хорошей жизни, а является способом получения хотя бы сколько-то приемлемых доходов от проблемного имущества. Рентабельность в таком случае невелика, поэтому собственники обычно считают, что у них нет возможности для оплаты услуг профессиональной управляющей компании и им дешевле создать собственную. Тезис популярный, но спорный, так как профессионалы могут существенно увеличить отдачу от объекта», — размышляет господин Фурщик.

За рубежом независимые управляющие компании индустриальных парков — это довольно распространенное явление. Причем не только в развитых странах (например, Centerpoint в США и Fusion Assets в Великобритании), но и в развивающихся (например в Пакистане). Обычно такие сети не являются очень большими и включают до десяти парков в разных регионах.

Российским компаниям, управляющим индустриальными парками, есть чему учиться у зарубежных коллег, уверен Александр Паршуков. «В идеале индустриальный парк — это не только инженерно подготовленная площадка, это целая среда для развития промышленности. В крупных

индустриальных парках мира действуют школы обучения персонала, активно развивается кооперация с техническими вузами. Парки имеют развитую социальную инфраструктуру — школы, детские сады, клиники, станции скорой помощи, пожарные станции. Коммерческая инфраструктура представлена конференц-залами, магазинами, фитнес-центрами, гостиницами и апартаментами для проживания командированных сотрудников. Полагаю, что все это — будущее российских промышленных территорий, но до выхода на такую стадию развития должно пройти еще несколько лет», — прогнозирует директор по инвестициям «ВТБ Девелопмент».

Кирилл Шангин, директор филиала ООО «Текнос» в Санкт-Петербурге (резидент индустриального парка «Марьино»), рассказывает, что принципы взаимоотношений с управляющей компанией «Капитал-Энерго» были сформулированы еще на этапе покупки компанией земельного участка. «Они строго соблюдаются обеими сторонами. „Капитал-Энерго“ осуществляет качественное профессиональное управление инфраструктурой индустриального парка, и, как следствие, наша компания комфортно чувствует себя там. С другими резидентами у нас сложились партнерские отношения, вплоть до налаживания совместных бизнес-проектов», — говорит господин Шангин.

Управляющая компания индустриального парка не только оказывает услуги резидентам, но и владеет межквартальными дорогами и сетями, поэтому смена УК там затруднительна. «Я не представляю себе ситуации, в которой такая кардинальная мера понадобится. Задача управляющей компании — по-

лучать небольшой, но стабильный доход в виде ежемесячных платежей резидентов. В ее интересах, чтобы резиденты были всем довольны, регулярно платили и заказывали дополнительные услуги. Полагаю, что при снижении качества предоставляемых услуг речь может идти о смене менеджмента управляющей компании, но не самой УК», — полагает господин Паршуков.

Наиболее действенным средством влияния на управляющую компанию Моисей Фурщик называет жалобы собственнику на менеджмент УК — это может привести к смене руководства. В случае радикального несогласия резидент может подумать о смене индустриального парка.

«Иногда бывают интересные варианты смены управляющей компании, не связанные с ее плохой работой. Например, в индустриальном парке „ОКА-полимер“ в Дзержинске Нижегородской области в 2014 году один из резидентов за очень серьезную сумму выкупил бизнес по управлению парком. То есть проект оказался настолько успешен, что стал привлекателен для покупки. Но это чуть ли не единственный случай такого рода в России», — вспоминает управляющий партнер ФОК.

Основной доход для управляющих компаний индустриальных парков приносит продажа земли (от 2 до 3,5 тыс. рублей за квадратный метр), ее аренда (250–300 рублей за квадратный метр), а также аренда помещений, использование оборудования коллективного пользования, поставка коммунальных услуг, уборка и охрана территории. Основная идея индустриального парка состоит в том, что суммарно эти затраты оказываются ниже, чем для одиночного предприятия. ■

ПРОВЕРЕННЫЕ ПАРКИ

РЕЗИДЕНТЫ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ МИНПРОМТОРГОМ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ МОГУТ ПОЛУЧАТЬ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ. ОБРЕСТИ ТАКОЙ СТАТУС НЕПРОСТО, ПОЭТОМУ ЕСТЬ ПАРКИ, КОТОРЫЕ ПРОХОДЯТ ДОБРОВОЛЬНУЮ СЕРТИФИКАЦИЮ И МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА МЕСТНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПОСЛАБЛЕНИЯ ДЛЯ СВОИХ РЕЗИДЕНТОВ.

ВЛАДИСЛАВ ГАНШ

По данным Министерства промышленности и торговли, за первое полугодие 2017 года в стране начали работать 15 новых индустриальных парков. Всего в стране 110 действующих площадок в 51 регио-

не. Это более 8 млн кв. м производственных площадей и 146 тыс. рабочих мест. В индустриальных парках 2450 резидентов, 274 из которых — иностранные компании. Парки размещены по стране не-

равномерно: более 90 парков находится в центральной части России, в том числе в Московской области (24), Республике Татарстан (19), Калужской области (11), Ленинградской области (8), Республике

Башкортостан (6). Уровень загрузки парков составляет в среднем 52%. По данным Минпромторга, в восточной части страны расположено всего 19 парков, а их уровень загрузки превышает 70%. → 24

СЕРТИФИЦИРОВАНИЕ

23 → ПАРКОВЫЙ ОТСЕВ Из 110 индустриальных парков в стране 42 прошли проверку на соответствие требованиям постановления № 794 и включены в реестр Минпромторга России. Управляющие компании вошедших в него парков могут получать налоговые льготы, предусмотренные на федеральном и региональных уровнях.

«Время рассмотрения заявки зависит от качества подготовки комплекта документов заявителей и не может превышать 30 рабочих дней. При выявлении замечаний к составу заявки документы дорабатываются заявителем и повторно направляются в Минпромторг России на рассмотрение», — говорят в пресс-службе министерства.

Важнейшие параметры, на которые обращает внимание ведомство, это наличие транспортной инфраструктуры, обустроенной системы коммуникаций и объектов водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, электроснабжения и газоснабжения, связи. Сертифицированный индустриальный парк должен располагаться на земельном участке площадью не менее 8 га. Категория земель должна разрешать размещение на ней промышленной инфраструктуры.

В реестре Минпромторга три парка из Ленинградской области: «Гринстейт», «Левобережный», СЗНТ. Парков из Петербурга в нем нет, но в пресс-службе министерства отмечают, это может быть только показателем того, что их управляющие компании не собираются получать налоговые льготы. Четыре петербургских парка прошли добровольную сертификацию на соответствие требованиям национального стандарта «Индустриальные парки. Требования». Это «Марьино», «А Плюс Парк Шушары», «А Плюс Парк Колпино» и «А Плюс Парк Пушкин». При этом в городском комитете по промышленной политике и инновациям сообщили, что требованиям национального стандарта соответствуют также индустриальные парки «Нарвский», Балтийский промышленный парк, «Звездный».

Основатель системы сертификации «ЕАС Аудит» Всеволод Погодин подчеркивает: очень важно обращать внимание на то, сертифицирован ли индустриальный парк. «Сертификация индустриальных парков добровольная, проводится на соответствие обязательным требованиям национального стандарта РФ ГОСТ Р 56301-2014 «Индустриальные парки. Требования». Наличие такого сертификата значительно повышает шансы получения мер государственной поддержки. Именно частные инвесторы заинтересованы в развитии данного направления, так как спрос на этом рынке пока превышает предложение», — говорит господин Погодин.

Первое, что требуется для сертификации по стандарту ГОСТ, — это собственно создание индустриального парка, замечает директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент» Александр Паршуков. «Это достаточно долгая, сложная и капиталоемкая работа. Сама сертификация — дело техники. Собрать комплект документов, пригласить эксперта и пройти сертификационную комиссию несложно, если индустриальный парк действительно соответствует необходимым требованиям. Ключевые требования сертификации — это наличие надлежащим образом оформленных прав на земельный участок, градостроительная документация, под-



ИЗ 110 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В СТРАНЕ 42 ПРОШЛИ ПРОВЕРКУ НА СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ ПОСТАНОВЛЕНИЯ № 794 И ВКЛЮЧЕНЫ В РЕЕСТР МИНПРОМТОРГА РОССИИ

тверждающая возможность промышленного использования территории, наличие действующих инженерных сетей и доступность мощностей, а также функционирующая управляющая компания», — перечисляет господин Паршуков.

СЕРЬЕЗНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ Требования к соискателям на статус индустриального парка на федеральном уровне крайне высоки, признают в пресс-службе петербургского комитета по промышленной политике и инновациям. «По результатам нашего опроса 345 промышленных предприятий многие из них не соответствуют этим требованиям и не могут претендовать на статус индустриального парка», — сообщили в пресс-службе комитета. Чтобы поддержать на региональном уровне промышленные площадки, которые не дотягивают до национального стандарта, петербургские власти ввели два новых понятия. «„Инновационно-промышленный парк Санкт-Петербурга“ и „технологический парк Санкт-Петербурга“ призваны стать аналогами индустриального и технологического парка, но с более „мягкими“ требованиями и возможностью предоставления поддержки на уровне Санкт-Петербурга», — говорят в комитете. Сейчас городские власти готовят документы, в которых будут определены правила и способы государственной поддержки таких промышленных площадок.

В 2014 году Ленинградская область одной из первых в стране приняла региональный закон о мерах государственной поддержки индустриальных парков. Согласно этому документу, управляющим компаниям индустриальных парков предоставляются налоговые льготы: по налогу на прибыль ставка снижена до 13,5%, по налогу на имущество — до нуля, а также дополнительно предоставляется льготная ставка аренды земельных участков. «К сожалению, пока есть прецеденты, когда собственники индустриальных парков не выполняют свои обязательства перед ре-

зидентами. Некоторые из владельцев декларируют намерения строить необходимую инфраструктуру, но не делают этого, так как бизнес по продаже участков для промышленного строительства не является высоко rentable», — рассказывает заместитель председателя областного правительства по экономике и инвестициям Дмитрий Ялов.

Чтобы выделить из всего объема предложений по-настоящему качественные парки, владельцы которых позаботились о выполнении своих обязательств перед инвесторами, в региональный закон ввели официальный статус «индустриальный парк». С 2016 году ответственные парки, предоставляющие резидентам обещанные условия размещения производств, получают такой статус. В настоящее время им наделены индустриальный парк «Гринстейт» (Ломоносовский район) и «Левобережный» (Киришский район), — говорит чиновник.

Александр Паршуков не видит принципиальных различий в трудоемкости создания индустриального парка между Петербургом и Ленобластью. «В текущей экономической ситуации ключевой вопрос — это экономическая обоснованность вложения средств в новую промышленную территорию. При наличии свободных площадей в действующих индустриальных парках, обладающих полностью готовой инфраструктурой, вхождение в этот рынок неоправданно», — считает господин Паршуков.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЧИНОВНИКАМИ Для удобства будущих резидентов в 2013 году в Ленобласти создали информационную систему ИРИС: в ней можно узнать о частных и государственных участках, подходящих для размещения предприятий в регионе. «Этот ресурс позволяет бизнесу избежать необходимости направлять запросы в органы государственной власти и подолгу ждать ответа. Важно, что система содержит

не абстрактную информацию об участках, а точные данные о расположении, собственниках, обеспечении инженерной инфраструктурой. Инвесторы по достоинству оценивают эту систему, ведь она позволяет им сделать выбор не из двух-трех территорий, а из всего многообразия нескольких сотен земельных участков, расположенных в регионе», — доволен господин Ялов.

Индустриальный парк «Марьино» получает поддержку города с 2011 года. «Администрация Санкт-Петербурга приняла такое решение в 2011 году, когда инвестор знаменитого в то время проекта «Е-мобиля» подыскивал площадку для размещения главного завода новой марки. За счет бюджета города была профинансирована часть инженерных сетей, рассчитанных как на индустриальный парк «Марьино», так и на прилегающие районы будущей застройки. Также была построена улица Новые заводы, строительство которой планировалось еще на середину прошлого десятилетия. Сейчас мы плотно взаимодействуем с профильными комитетами городской администрации по привлечению новых предприятий и поддержке действующих резидентов», — говорит господин Паршуков.

Всеволод Погодин уверен: без активного вовлечения властей создать индустриальный парк невозможно. «Нужна инфраструктура: железная и автомобильная дороги, электрические и газовые сети, вода и водоотведение. Без поддержки администрации города или области подключение к мощностям монополистов сложно и затратно, а иногда — невозможно. Взаимодействие также обязательно с МЧС, Роспотребнадзором и МВД. Процесс оформления всего пакета согласований для открытия индустриального парка займет минимум год, и это при лояльности власти к данному проекту. Иногда, помимо поддержки местных властей, нужны даже личные гарантии чиновников», — констатирует господин Погодин. ■

«ОШИБКИ, ДОПУЩЕННЫЕ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТКИ ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЙ, МОГУТ ОЧЕНЬ ДОРОГО СТОИТЬ НА ЭТАПЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ ПАРКА»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

«ТЕЛЛУС ГРУПП» МАРИЯ ХОМИЧ ОТМЕЧАЕТ, ЧТО В СВЯЗИ С ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ СО СТОРОНЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ СНИЗИЛСЯ. О ТОМ, КАКИЕ КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИВАЮТ СПРОС НА ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ, ОБ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТАХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ РЕЗИДЕНТОВ И ДОХОДНОСТИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ПО СРАВНЕНИЮ С ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ.

BUSINESS GUIDE: Когда ваша компания начала заниматься развитием промышленных парков? И с чем связано решение развивать эти проекты на территории Ленобласти?

МАРИЯ ХОМИЧ: Компания Tellus Group была создана в 2011 году для реализации девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости. Одним из приоритетных направлений деятельности для нас являются проекты по созданию промышленных парков. То есть деятельность по развитию территории, осуществляемая в виде планировки территории, ее инженерно-транспортной подготовки, архитектурно-строительного проектирования с дальнейшим строительством для размещения промышленных предприятий. Ленинградская область как место реализации данных проектов была выбрана неслучайно. Проводимая правительством региона инвестиционная политика базируется на использовании конкурентных преимуществ геополитического положения региона, его природно-ресурсного, экономического и научно-технического потенциала, а также на благоприятном налоговом режиме, что делает регион инвестиционно привлекательным.

BG: Исходя из каких критериев вы выбирали участки для открытия промышленных парков «Кола» и «Приневский»? Насколько сейчас они заполнены резидентами?

М. Х.: Выбор земельных участков под наши проекты продиктован в основном тремя факторами. Первый — близость к границам Санкт-Петербурга, поскольку мегаполис является достаточно крупным рынком сбыта и «поставщиком» квалифицированных трудовых ресурсов. Второй — возможность непосредственного выхода на федеральные автомобильные дороги, за счет чего достигается оптимальная логистика входящих и исходящих транспортных потоков. Третий — возможность подключения необходимых инженерных мощностей. Индустриальный парк «Приневский» сейчас заполнен практически полностью, а в индустриальном парке «Кола» в настоящий момент заканчиваются работы по инженерно-транспортному обеспечению территории. В большинстве случаев инвестору требуются земельные участки площадью от 1 до 3 га, но есть и крупные резиденты, которым нужно 10–14 и более га. Если говорить о виде деятельности, то это металлообработка, обработка пластика, производство оборудования, об-



ращаются логистические, транспортно-экспедиционные компании.

BG: Вы рассчитываете в первую очередь на привлечение компаний, у которых еще нет производств в Петербурге и Ленобласти или на тех, кто выводит свои производства из города?

М. Х.: При выборе мест размещения индустриальных парков учитывалась возможная тенденция вывода промышленных предприятий из Санкт-Петербурга. В числе наших резидентов есть компании, которые предпочли собственное производственное здание в Ленобласти арендованному помещению в Петербурге. При этом удобная логистика, как правило, для них является основным критерием при выборе участка. Спрос со стороны иностранных инвесторов снизился в связи с негативными геополитическими процессами и общемировым экономическим спадом. Наиболее часто к нам поступают запросы от российских компаний, в основном это предприятия строительной отрасли и логистические компании. Работу по привлечению новых резидентов мы проводим как собственными силами (размещение рекламы, участие в тематических выставках и форумах), так и благодаря информационной поддержке Ленобласти, в том числе за счет проводимых отраслевых мероприятий.

BG: На каких услугах индустриальные парки зарабатывают в основном, а какие имеют

невысокую доходность, но важны для привлечения резидентов?

М. Х.: В обязанности нашей управляющей компании (УК) входит: содержание и эксплуатация общеплощадочных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, вывоз мусора, обеспечение охраны, предоставление телефонии и интернета. Кроме того, сейчас существует класс резидентов, для которых важным является возможность содержания и эксплуатации промышленных корпусов, транспорта и оборудования силами УК. Все перечисленные услуги являются не средством получения высокой доходности, а скорее необходимым условием для привлечения резидентов на территорию парка. Получение основного дохода закладывается в стоимость продажи инженерно подготовленных земельных участков и при сдаче в аренду построенных под инвесторов объектов.

BG: Как вы оцениваете меры поддержки по развитию индустриальных парков со стороны властей Ленобласти?

М. Х.: Власти Ленинградской области, безусловно, заинтересованы в развитии индустриальных парков, поскольку они повышают инвестиционную привлекательность региона и создают условия для его социально-экономического развития. С этой целью Ленобласть проводит очень взвешенную инвестиционную политику и оказывает полное содействие инвесторам на государственном уровне, в том числе в части льготного налогообложения. И реализуя собственные проекты, мы получаем необходимую поддержку на всех этапах их реализации.

BG: Какие сложности чаще всего возникают при реализации проектов индустриальных парков?

М. Х.: С большими проектами сложности, как правило, возникают на начальном этапе, когда трудно определить отраслевой состав резидентов, их потребности в территории и в инженерно-транспортной инфраструктуре, но при этом нужно разработать оптимальные планировочные решения, которые в дальнейшем не потребуют существенных корректировок. Ошибки, допущенные на этапе разработки планировочных решений, могут очень дорого стоить на этапе эксплуатации парка. В конечном счете, от универсальности проекта зависит его успешность на рынке. Наша команда обладает богатым опытом в области градостроительного проектирования, подготовки необходимой

исходно-разрешительной документации, проектирования и строительства общеплощадочных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. Поэтому особых сложностей в этом процессе у нас нет, а если они возникают, то оперативно принимаются меры по их преодолению.

Отмечу, что о полноценном функционировании наших парков речи пока не идет, поскольку в индустриальном парке «Приневский» наши резиденты находятся на этапе проектирования и строительства, а в индустриальном парке «Кола» еще только завершается подготовка инженерной и транспортной инфраструктуры.

BG: Вы планируете открывать еще индустриальные парки в Петербурге и Ленобласти?

М. Х.: В настоящее время наши усилия максимально сконцентрированы на вводе в эксплуатацию парка «Кола». Поэтому в ближайшее время новых проектов мы не планируем.

BG: Как вы оцениваете уровень конкуренции на рынке услуг индустриальных парков в Петербурге и Ленобласти?

М. Х.: Индустриальных парков в Санкт-Петербурге и области достаточно, но говорить о конкуренции между ними вряд ли возможно, поскольку они находятся в разных локациях и по-разному обеспечены инженерной и транспортной инфраструктурой, также все в разной степени готовности и ценовая политика тоже находится в довольно широком диапазоне.

BG: Насколько развитие индустриальных парков является доходным бизнесом по сравнению с другими сегментами рынка, например, с офисными центрами? Насколько в отрасли высоки входные барьеры для появления новых игроков?

М. Х.: В связи с длинным сроком подготовки участка под застройку и выводу проекта в продажу немногие отважатся на этот шаг, а при отсутствии достаточного опыта в девелопменте не стоит даже пытаться. К нам довольно часто обращаются компании, которые, не обладая опытом, совершают ошибки, на исправление которых уходит очень много времени, а оно сегодня очень дорого стоит. С точки зрения доходности — как везде: чем меньше затраты, тем больше доходы. Однако бизнес рискованный и сильно зависит от экономической обстановки. Срок окупаемости индустриального парка существенно больше по сравнению с офисной недвижимостью. ■

ЛЕГКИЙ ПОДХОД К НУЖДАМ ПРОМЫШЛЕННИКОВ

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ИСПЫТЫВАЕТ ОСТРУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В ПОМЕЩЕНИЯХ С ОТНОСИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШИМИ ПЛОЩАДЯМИ, В ТАК НАЗЫВАЕМОМ СЕКМЕНТЕ LIGHT INDUSTRIAL. ОДНАКО ПОКА ИНВЕСТОРОВ, ГОТОВЫХ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ПОСЛЕДУЮЩЕЙ СДАЧИ МЕЛКОЙ НАРЕЗКИ В АРЕНДУ, НЕ НАХОДИТСЯ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ



НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ, КАК ПРАВИЛО, ИЩУТ ПЛОЩАДКИ В ЧЕРТЕ ГОРОДА, А ДЕВЕЛОПЕРЫ, СПОСОБНЫЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ПОДОБНЫЙ ПРОЕКТ LIGHT INDUSTRIAL, РАСПОЛАГАЮТ ПЛОЩАДКАМИ ТОЛЬКО ЗА ПРЕДЕЛАМИ КАД

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Bescar, говорит: «Сдача мелко нарезанных промышленных территорий со всеми коммуникациями и оборудованием действительно актуальна и не реализована на 100% в регионе, потому что неинтересна инвесторам. Одна из важных причин этого заключается в выборе удобной локации. Дело в том, что промышленные территории часто находятся за городом, а для малого бизнеса вопрос логистики может вылиться в существенные затраты, поэтому между небольшим и ветхим помещением в центре города и современным технопарком за КАД выбор часто будет сделан в сторону первого варианта». Причем, полагает она, полужаброшенное промышленное помещение в центре может стоить столько же или даже меньше, чем оборудованное на окраине.

КЛАССОВАЯ БОРЬБА Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», с коллегой согласен: «Основной проблемой таких проектов является то, что они конкурируют со старыми зданиями в „сером“ поясе и промзонах. Собственники этих зданий уже давно их окупили, поэтому имеют возможность устанавливать достаточно низкую ставку аренды, которая и будет определять рыночный уровень в целом по городу. При строительстве нового здания в индустриальном парке инвестору требуется установить более высокую ставку, чтобы окупить проект. Выходом из этой ситуации для управляющих компаний индустриальных парков является привлечение партнера, который обладает технологиями строительства, сочетающими в себе низкую себестоимость и высокое качество, и последующая работа с таким партнером по определению параметров базовой комплектации будущего производственного блока. В частности, такую работу мы сейчас и ведем по аналогичному проекту в индустриальном парке „Марьино“».

Цена покупки промышленной недвижимости класса С примерно на 20% меньше, чем помещений классов А или В. Что

касается аренды, то тут ставка на площади класса С ниже где-то на 25–30%.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, обращает внимание на то, что производственные компании особенно щепетильно просчитывают все расходы, понимая, что каждый рубль дополнительных затрат влияет на конечную себестоимость их продукции, и, в конечном итоге, на ее конкурентоспособность. «Поэтому переплачивать за аренду большинство производителей не готово. То есть по факту ставка аренды 400–470 рублей в новом качественном объекте за КАД не устроит большинство клиентов, при условии, что есть помещение в старом здании за 350 рублей рядом с метро», — говорит он. О состоянии рынка промышленных помещений класса С читайте на странице 22.

СПРОС ЕСТЬ Заместитель генерального директора по стратегическому развитию сети индустриальных парков DEGA Development Анна Букринская добавляет: «Недвижимость формата light industrial, с одной стороны, сейчас широко востребована бизнесом — в основном малыми и средними производственными компаниями. Спрос на мелкие помещения в нарезку, или промышленные таунхаусы, растет год от года, поскольку арендные ставки в этом сегменте ниже, чем на отдельные объекты. С другой стороны, не только на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но и во всей России в принципе еще нет девелоперов, которые специализировались бы на этом формате, так же, как и нет достаточного предложения по таким объектам». Она считает, что ниша не занята именно потому, что у российских девелоперов коммерческой недвижимости еще недостаточно опыта подобного строительства и понимания скорости окупаемости таких проектов.

«Иначе говоря, никто не спешит рисковать, несмотря на очевидный спрос на подобные помещения на рынке. В основном компании, специализирующиеся на строительстве производственно-складских комплексов, берутся за объекты от

10 тыс. кв. м под одного клиента», — поясняет она.

Строить комплексы под мелкую нарезку сложнее: в идеале нужно изначально иметь пул арендаторов, с учетом требований которых и возводится объект. В противном случае потребуется время на их поиск, дополнительные затраты на изменение внутренней конфигурации помещений под их нужды.

Следует отметить, что в Европе сегмент light industrial развивается тоже не так давно — с начала 2000-х (с момента, когда малый бизнес вступил в активную фазу роста). «В России же только-только создаются условия для развития небольшого производственного бизнеса, и, несмотря на то, что потребность в малоформатных площадях возникла лет шесть-семь назад, спрос именно на новые, современные площади — это тренд последних двух лет», — говорит Анна Букринская.

НЕТ ОТДАЧИ Директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева отмечает: «Создание формата так называемого light industrial уже давно на слуху, но ни одного проекта так и не было реализовано, хотя потребность в аренде производственных помещений небольшого метража (300–1000 кв. м) есть. По моему мнению, отсутствие таких проектов может быть связано с тем, что небольшие компании, как правило, ищут площадки в черте города, а девелоперы, способные реализовать подобный проект, располагают площадками только за пределами КАД».

Еще одна причина слабой развитости сегмента — стабильная, но невысокая доходность такой недвижимости, что не всегда будет интересно для инвестора. Срок окупаемости таких вложений долгий — от десяти до пятнадцати лет, причем десять лет — очень оптимистичный сценарий, предупреждает госпожа Шарыгина.

Сегодня минимальная стоимость строительства таких объектов обходится в среднем в 23–30 тыс. рублей за квадратный метр. «При данной стоимости строительства и при условии, что у девелопера

не возникло трудностей в процессе сдачи помещений в аренду, окупаемость объекта ориентировочно должна составить шесть-семь лет. Чем больше может позволить себе сэкономить строительная компания, тем привлекательнее может быть итоговая ставка аренды помещений в мелкую нарезку, при этом с понятным интересом застройщика. Так, в Московской области квадратный метр класса А обойдется в 600 рублей в месяц, в регионах — в районе 400 рублей в месяц. Резюмируя, можно сказать следующее: главная сложность при реализации проектов light industrial — найти арендаторов и предложить им выгодную конфигурацию помещения, чтобы сделка состоялась, сохранив при этом доступную ставку аренды, приемлемую для малого и среднего бизнеса», — говорит госпожа Букринская.

Эксперты компании JLL также указывают на то, что инвесторов отпугивает сложность управления комплексом с большим количеством некрупных арендаторов, а короткие сроки аренды, на которые обычно подписываются договоры с подобными клиентами, делают практически непредсказуемой доходность объекта, что затрудняет инвестиционную продажу подобного актива.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «Как и всегда, это вопрос экономической целесообразности для инвестора. Никому неинтересна ставка капитализации 7–8%. С одной стороны, спрос на небольшие производственные помещения площадью 300–1000 кв. м есть, и он стабильно высокий. С другой стороны, ставки аренды, устраивающие производителей (300–350 рублей за квадратный метр в месяц), не очень интересны для инвесторов. Окупаемость таких помещений сейчас составит более 13 лет. Коммерческие условия для резидентов индустриальных парков серьезно смягчились в последнее время: снизились ставки аренды, увеличились сроки арендных каникул, появились комфортные условия для выхода. Если речь идет о продаже помещений, то есть программы рассрочки». ■

«НИКТО НЕ ХОЧЕТ ПЛАТИТЬ ЗА ПУСТЫЕ ОБЕЩАНИЯ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ФАКТ. КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ» АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК РЫНОК ИНЖЕНЕРНО ПОДГОТОВЛЕННЫХ УЧАСТКОВ ПОВТОРЯЕТ ПУТЬ ЗАГОРОДНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ЧЕМ ОБЛАСТНЫМ ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ТУРЕЦКИХ ПРОМЗОН.

BUSINESS GUIDE: Как изменилась ситуация на рынке инженерно подготовленных участков за последние годы?

АЛЕКСАНДР ХОДЧЕНКОВ: Сравнивая нынешний период с ситуацией, которая была два года назад, когда мы выводили первую очередь индустриального парка «Разметелево-Север», мы отмечаем снижение потребительской активности. Количество клиентов сократилось, а объем предложения увеличился. При этом происходит затоваривание некачественным предложением. Большой объем участков под размещение промпредприятий расположен в совершенно бестолковых локациях и не имеет никаких перспектив для развития. Собственники говорят о создании инфраструктуры под конкретного потребителя, но нередко на этом все и заканчивается. А платить за пустые обещания сегодня никто не готов. Такой путь уже пройден рынком загородного домостроения. Заявлено 370 коттеджных поселков, но больше половины из них заморожено и не развивается. Очень похоже, что сегмент земли промназначения движется к этому же. Качественных проектов с продуманной концепцией и реализованной инфраструктурой — минимум. При этом спрос распределяется на большее число проектов, звонки стали стоить в два раза дороже, кроме этого, в хаосе предложений приходится долго разяснять клиентам разницу между участками с обещаниями и готовым продуктом в индустриальном парке, где стоимость сотки обходится дороже. Но потенциальные резиденты есть, и мы за них боремся каждый день.

BG: На каком предложении сконцентрирован сейчас спрос?

А. Х.: Умеренный спрос есть на участки с уже готовой инженерной инфраструктурой. Сейчас мы заключаем договоры с тремя компаниями, которые в ближайшее время станут резидентами второй очереди парка «Разметелево-Север». В следующем году мы намерены реализовать большее количество участков. Полная реализация проекта рассчитана до 2019 года. И есть все основания полагать, что планы будут достигнуты. Наши резиденты — предприятия малого и среднего бизнеса, которые оценили потенциал локации индустриального парка. В окружении — тысячи гектаров под малозэтажное и промышленное строительство. То есть резиденты получают непосредственный доступ к рынку сбыта.

BG: Успех индустриального парка зависит в первую очередь от локации?

А. Х.: Успех обеспечен проектом, концепция которых основана на потребностях потенциальных клиентов и перспектив локации. К примеру, если перенести наш индустриальный парк на 10 км восточнее, то интерес к нему будет существенно ниже.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Причина проста: для наших резидентов важно иметь возможность добраться до предприятия от последней станции метро не более чем за 40 минут. Для предприятий, которые переезжают из городской черты, логистика кадрового ресурса имеет очень большое значение. Но какой бы ни была локация, отсутствие возможности создать инженерную инфраструктуру практически лишает шансов на успех.

BG: Как часто встречается такая ситуация?

А. Х.: К сожалению, в Ленинградской области уровень обеспеченности участков промназначения инфраструктурой очень низкий. Большое количество локаций не имеет возможности подключения к газу, воде, канализации. К примеру, на территории Колтушского поселения в принципе невозможно открыть предприятие пищевой промышленности, потому что попросту нет доступа к водоснабжению. При этом пищевая промышленность — один из трех основных сегментов, обеспечивающих основной спрос на территории промзон. Другой пример — Всеволожский район, в котором дефицит электрической мощности есть в большинстве муниципальных образований.

BG: Что еще сдерживает развитие?

А. Х.: Задержки в получении градостроительной документации. Один документ можно получать до полугода. Малому и среднему бизнесу существующая неопределенность мешает выстроить пла-

ны. Предприятию нужно понимать, когда может быть выпущена первая продукция. В этом вопросе преимущество у индустриальных парков, которые предлагают резидентам полное сопровождение: от стадии покупки до сдачи объекта в эксплуатацию. Предприятия практически не пересекаются с госорганами. Наша компания помогает на каждом этапе получить необходимые документы резидентам индустриального парка «Разметелево-Север». Такая схема эффективно используется при развитии промышленных зон в Турции. Там 80% всех вопросов управляющая компания решает на своем уровне. Бизнесу так и проще, и понятнее строить свои планы, поэтому они отдают предпочтение индустриальным паркам.

BG: Какие сейчас существуют меры поддержки со стороны властей?

А. Х.: Когда мы только начинали проект индустриального парка «Разметелево-Север», программа по субсидированию процентной ставки была в зачаточном состоянии, поэтому всю инфраструктуру мы возводили без компенсаций. Сейчас управляющая компания может получить льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль. Однако не всегда целесообразно создавать саму управляющую компанию. Это имеет смысл в индустриальных парках площадью более 15 га. В других случаях — это риск дополнительной нагрузки на резидентов. В парке «Раз-

метелево-Север» все предприятия имеют прямые договоры со снабжающими организациями и муниципалитетами. Так у предприятий появляется возможность немного сократить издержки, что крайне важно для малого и среднего бизнеса.

BG: Каковы дальнейшие планы компании по развитию проектов?

А. Х.: Рынок сейчас непростой, но мы не отказываемся от намерений развивать направление индустриальных парков. В следующем году будет запущен новый проект. Скорее всего, это будет небольшой индустриальный парк на таком же удалении от города, как и текущий проект. Сейчас рассматриваются участки для приобретения в собственность. Бизнес-модель, которая применена в индустриальном парке «Разметелево-Север», доказала свою эффективность и будет масштабироваться на другие территории.

BG: Не смущают ли кризисные явления?

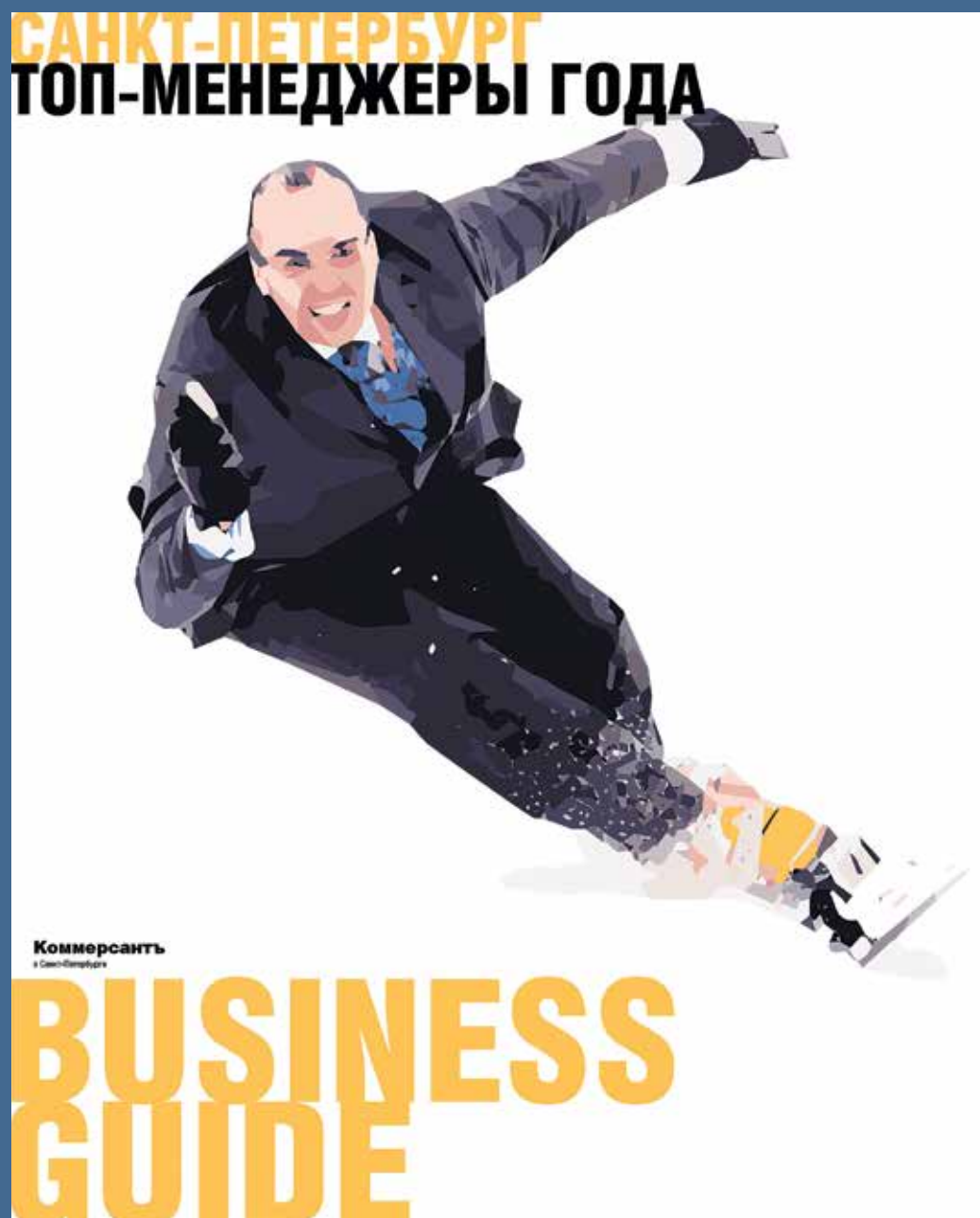
А. Х.: О кризисе спроса на загородном рынке говорят последние три года, но это не помешало нам нарастить свое присутствие в нескольких районах Ленобласти, ввести новые коттеджные поселки, продолжать активное строительство в текущих проектах. Как итог — все проекты уверенно развиваются и продаются. Ключ к успеху — сильная команда, профессиональные маркетинг и продажи, грамотный выбор участка под проект и максимальная концентрация на потребностях клиента. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА



В ПРИЛОЖЕНИИ
БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ
СОБЫТИЯ
2017 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2018 ГОД

14 ДЕКАБРЯ
2017

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru