

«ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС СРЕДИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ НАЧАЛ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ»

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА ДО СИХ ПОР НЕ ДОСТИГ НАСЫЩЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫМИ ПРОЕКТАМИ. О ПОТРЕБНОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ВОЗМОЖНОСТЯХ РЕАЛИЗАЦИИ НОВЫХ ПРОЕКТОВ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE АЛЛЕ МИХЕЕНКО РУКОВОДИТЕЛЬ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «МАРЬИНО» АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.

GUIDE: Как за последнее время изменились спрос и предложение на рынке индустриальных парков?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: Мы начали заниматься развитием индустриального парка «Марьино» в 2007 году. На тот момент рынок промышленных территорий в России был неразвит, и при разработке концепции мы ориентировались на европейские и азиатские аналоги. В 2011 году мы начали продажи участков. Спрос среди российских промышленников тогда был невелик, так как индустриальный парк воспринимался как роскошь, а не как эффективный инструмент для основания нового производства. Поэтому первыми нашими резидентами стали иностранные компании, которым была понятна и близка концепция развития бизнеса в индустриальном парке. Многие российские промышленники считали, что смогут сэкономить, купив дешевый земельный участок и самостоятельно занимаясь решением всех его проблем, включая градостроительную документацию, инженерное обеспечение, подъездные дороги. К нам они приезжали как на экскурсию. За последние десять лет произошла кардинальная смена этой парадигмы. Отложенный спрос среди российских промышленников, который формировался годами, в 2020–2021 годах начал реализовываться. С этого момента число сделок в индустриальном парке «Марьино» резко выросло, при этом большинство из них заключалось с российскими компаниями. Сейчас 100% наших новых клиентов — отечественный бизнес. Спрос на землю достаточно высокий, при этом подготовленных участков в Петербурге мало. Многие предприятия арендуют производственные площади, но низкое качество таких помещений, невозможность расширения, сложные отношения с арендодателем, а также наступающая жилая застройка «серого пояса» вынуждают переехать на собственную площадку на окраине города. Любый промышленник, чтобы не заниматься стройкой, в первую очередь хочет купить готовый объект, но на рынке есть здания либо очень низкого качества, либо по завышенным ценам. Кроме того, приспособление даже качественного здания под конкретную технологию производства — крайне непростая задача, которая никогда не имеет идеального решения, а со всеми компромиссами придется мириться на стадии эксплуатации. Альтернативный и самый логичный вариант — приобрести земельный участок и построить новое здание. Спрос на землю в последние 2,5 года сильно вырос, и в качественных индустриальных парках Петербурга и Ленобласти участки уже заканчиваются. Конечно, в этом году были заявления о проектах создания новых индустриальных парков, о расширении территории ОЭЗ, но сроки подготовки всех этих площадок могут составлять минимум от двух-трех лет.

Г: Многие рассматривают вариант вхождения в особую экономическую зону (ОЭЗ). В чем преимущество индустриального парка?

А. П.: В ОЭЗ предусмотрено определенное количество льгот, но, с другой стороны, там достаточно жесткие требования по исполнению обязательств, которые вынуждают инвестора следовать условиям заключенного договора, а не руководствоваться рыночной ситуацией. Например, трудно будет перенести на год-два строительство завода, если сроки прописаны в договоре. В индустриальном парке «Марьино» уже себя зарекомендовал и имеет определенный статус доверия у клиентов. Парк удачно расположен рядом с развязкой с КАД, продумана и построена инженерная инфраструктура, улично-дорожная сеть, выкуплены мощности на всю площадку. Есть управляющая компания, которая сопровождает инвестиционные проекты резидентов парка от



момента сделки купли-продажи земельного участка до ввода в эксплуатацию. **Г:** Сколько сегодня резидентов в индустриальном парке «Марьино»? **А. П.:** У нас более 20 резидентов. За последний год мы заключили пять сделок на 10 га земли. Успешно для нас прошел в этом году Петербургский международный экономический форум, где были подписаны меморандумы с тремя новыми инвесторами. Они будут развивать проекты общей стоимостью более 1,5 млрд рублей. Так, компания «Вымпел» построит предприятие по производству элементов трубопроводов, АО «СКТБ Кольцова» займется производством радиоэлектроники, а «РЭМ Технолоджи» и «Фаун» совместно построят завод оборочной техники для аэропортов. По приросту резидентов мы наблюдаем хорошую динамику, и если она сохранится, то через два года продажи в «Марьино» будут закончены.

Г: Какой свободной площадью сегодня располагает индустриальный парк? **А. П.:** В данный момент около 25 га свободной земли. Нарезка участков начинается от одного гектара. Всего площадь парка составляет 130 га с учетом дорог и технических зон. В результате высокого спроса и положительной динамики заключения сделок за последние два года мы планируем начать подготовку четвертой очереди индустриального парка. Это последние участки суммарной площадью 15 га, которые будут обеспечены инженерными сетями. В этом году планируем запроектировать, а в следующем — построить сети и начать продажи участков в последней очереди парка.

Г: Из-за экономической турбулентности ваши резиденты сдвигали сроки реализации своих проектов? **А. П.:** Да, это коснулось сделок, заключенных в 2020–2021 годах. К 2022 году многие компании закончили проектирование и были готовы выйти в стройку. Но санк-

ции ограничили возможность приобретения европейского оборудования и повысили цены на него. Многие компании отложили проекты, чтобы внести корректировки в проектную документацию и разобраться в изменениях, произошедших на рынке. Большинство таких резидентов в текущем году вернулись к реализации своих проектов, в частности, на десяти площадках в «Марьино» сейчас ведутся работы.

Г: Что входит в «стандартный пакет инвестора» парка?

А. П.: Пакет с годами не меняется, в него входят право собственности на землю и полный «набор» инженерных ресурсов (электричество, газ, водоснабжение, канализация). Точки подключения ко всем инженерным сетям находятся на границе каждого участка, какой-либо дополнительной подготовки не требуется. При этом мощности резидент выбирает в соответствии со своими технологическими нуждами. После заключения договоров и оплаты управляющая компания обращается в ресурсоснабжающие организации с заявкой о перераспределении ранее выкупленной мощности в пользу нового резидента парка. Все эти механизмы четко отработаны за годы работы парка.

Г: Компании каких сфер представлены в индустриальном парке?

А. П.: Наш индустриальный парк не имеет отраслевой специфики. При разработке концепции территории мы сознательно ушли от специализации, чтобы искусственно не сужать круг потенциальных клиентов. Если брать статистику, то на текущий момент преобладают компании химической отрасли и производства различного оборудования.

Г: Как меняется профиль клиента в течение последних лет?

А. П.: Российские компании, основанные 25–30 лет назад, за время своей работы создали уникальный продукт, расширили продуктовую линейку, значительно развили производство, усовершенствовали технологические и управленческие процессы, сформировали пул клиентов. Последние три года критическая масса заказов многих предприятий выросла до уровня, при котором необходимо расширение производственных мощностей. Свой вклад внесли события 2022 года, когда крупные международные игроки ушли с рынка и заказчики отдали большой пакет заказов отечественным производителям. Для многих предприятий такие объемы трудно реализовать на существующих мощностях, поэтому потребность в строительстве новых заводов большая. Наши клиенты принимают временные меры, выжимая максимум из существующих площадей, чтобы покрыть максимальный объем поступающих заказов. Но это именно временные меры, реальный шаг вперед можно сделать, только развивая производство на новой площадке. Все понимают, что мы живем в период большой неопределенности, которая не позволяет полноценно прогнозировать динамику развития рынка. Но промышленное предприятие — как акула, которая живет, пока плавает. Очень много появляется проектов, рассчитанных на долгосрочную перспективу. И даже если иностранные компании в краткосрочной перспективе вернуться на российский рынок, у них здесь будут очень сильные отечественные конкуренты. ■