

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

ЧУЖОЕ СВОЕ / 16
ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ
ПОТРЕБУЮТ НОВЫХ ЗАТРАТ / 24
РАЗМЕР НЕ ИМЕЕТ
ЗНАЧЕНИЯ / 27

Четверг, 29 марта 2018 №53

(№6291 с момента возобновления издания)

Цветные 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

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



МАРФИНО
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК



ФАКТ.
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ»

БЕЗ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ

Власти Петербурга более двух десятков лет говорят о необходимости проведения инвентаризации объектов «серого» пояса города. Данные, которые будут получены по результатам этой работы, по словам чиновников, и станут основой для разработки концепции программы редевелопмента промзон в центральных частях мегаполиса.

При этом чиновники не могут внятно назвать ни сроки проведения инвентаризации, ни затраты на ее выполнение — даже приблизительно. Злые языки утверждают, что на самом деле результаты такой работы регулярно появляются, но как только в городе меняется администрация, работы начинаются заново, преемственности в промышленной политике Северной столицы не наблюдается. Десять лет назад чиновники настаивали на том, что «серый» пояс необходимо осваивать, остатки промышленности выводить за КАД. Теперь городские власти твердят, что в городе промышленность должна остаться.

Оспаривать необходимость сохранения промышленного потенциала Петербурга не станет ни один здравомыслящий человек, однако для многих очевидно, что работающие производства в центре города — идея не самая лучшая. Но прикрываясь словами о необходимости сохранения промышленности, чиновники элементарно не хотят — не имеют политической воли — выводить из тени огромный пласт городской территории.

Сегодня, по некоторым оценкам, около трети земель Петербурга занято строениями промышленного назначения. Однако под промышленные цели многие здания не используются, где-то оборудованы склады низкого класса, где-то открыты бизнес-центры, рестораны, клубы, автосервисы. Структура собственников и арендаторов непрозрачна, а налоги идут мимо городской казны. Но властям проще твердить о необходимости сохранения городской промышленности, чем разгребать эти авгиевы конюшни «серой» экономики.

Рано или поздно стоимость земли станет настолько высокой, что даже сложные в плане обилия собственников куски промышленных территорий будут освоены и приведены в цивилизованный вид. Тогда-то, вероятно, и появятся готовая концепция редевелопмента промзон и цифры по инвентаризации городской промышленности. А успехи в этой работе чиновники зачислят себе в актив.

БУКСУЮЩАЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ
ВЛАСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА УЖЕ ДВАДЦАТЬ ЛЕТ ГОВОРЯТ
О НЕОБХОДИМОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ПРОМЗОН,
ОДНАКО ПОКА СКОЛЬКО-НИБУДЬ СЕРЬЕЗНЫХ ПОДВИЖЕК В ЭТОМ
ВОПРОСЕ НЕ ПРОИЗОШЛО. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ДЕНИС КОЖИН
ПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ, НАСКОЛЬКО ЗНАЧИМА ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ
ДЛЯ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА «СЕРОГО» ПОЯСА ГОРОДА И ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ МЕГАПОЛИСА.

Общую площадь промзон в черте Петербурга оценивают в 13,5 тыс. га. Эксперты полагают, что затянуться процесс инвентаризации может еще на несколько десятков лет. «Все зависит от того, кто будет проводить инвентаризацию и каким образом. Инвентаризация эта нужна не столько для реновации „серого“ пояса, хотя для нее она будет ценным источником данных, сколько для получения объективной картины о налоговых сборах. Огромное количество объектов промышленного назначения используется не по прямому назначению, а как бизнес-центры, рестораны, клубы. Соответственно, налоги за такие помещения платятся по льготной ставке — в несколько раз ниже», — рассуждает директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермышев.

По мнению Бориса Мошенского, генерального директора компании Maris в ассоциации с CBRE, сейчас существует много факторов, которые тормозят процесс редевелопмента старых промышленных объектов. «Нет четкой федеральной и региональной законодательной базы, а постоянно меняющиеся правила и стратегии региональных и федеральных властей лишь увеличивают риски потенциальных инвесторов. Нет понимания того, как можно поменять функциональное назначение объекта или модернизировать здание в

многофункциональный комплекс. Земля, на которой расположены заводы, чаще всего распродана нескольким компаниям, и, чтобы осуществить постройку нового или редевелопмент старого объекта, необходимо договориться с рядом собственников о продаже участков, что тоже вызывает много трудностей. В пример я всегда ставлю Лондон, который был индустриальным городом. На берегах Темзы, когда-то были расположены промышленные предприятия, а на сегодняшний момент эта территория претерпевает значительные изменения и становится чрезвычайно популярным и премиальным местом для жизни. И это результат работы многих десятилетий», — говорит он.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит, что результаты такой работы периодически появляются в виде списков промышленных зон, промышленных территорий. «Но после смены администрации инвентаризация начинается заново. С учетом большого количества собственников в промышленном поясе Петербурга этот процесс действительно может продолжаться бесконечно. На процесс расселения „серого“ пояса эта деятельность не влияет, так как расселение происходит естественным путем за счет переезда отдельных предприятий и редевелопмента освободившихся территорий.

Этот процесс идет от наиболее ликвидных участков — около транспортных узлов, ключевых магистралей, постепенно продвигаясь в глубь территории. А также в случае наличия консолидированных в одних руках участков. Наиболее ярким примером является завод „Петмол“ на пересечении Московского проспекта и Обводного канала и последующий редевелопмент территории Измайловской перспективы», — говорит господин Фадеев.

Он полагает, что инвентаризация могла бы способствовать редевелопменту «серого» пояса, если бы государство выступило некоторым агентом по развитию территорий, способствуя объединению участков и реализации девелоперских проектов на них. «Однако для этого необходима единая и неизменная стратегия развития „серого“ пояса, а за последние пять лет концепция развития промышленности менялась от выноса за пределы города (2008 год) до сохранения промышленности в черте города (2014 год) и обратно (на настоящий момент)», — констатирует господин Фадеев.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Vesar, согласна с мнением коллеги: «Инвентаризация промзон в Петербурге идет уже давно, просто не совсем системно. Этим занимается ряд комитетов, ряд внешних коммерческих организаций. Стоить этот процесс в пол-



НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО С УЧЕТОМ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА СОБСТВЕННИКОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПОЯСЕ ПЕТЕРБУРГА ПРОЦЕСС ИНВЕНТАРИЗАЦИИ МОЖЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ БЕСКОНЕЧНО

ном объеме будет достаточно дорого, ведь должны привлекаться профильные специалисты по недвижимости, промышленности и экономике, поэтому будет лучше, если на такие работы будет проведен конкурс. Если учесть, что промышленный пояс — это около 30% всей недвижимости Петербурга, а у одной площадки может быть не одна сотня собственников. Необходимо сделать полный отчет по состоянию и понять перспективы развития площадки — стоимость инвентаризации может составить несколько миллионов на одну площадку».

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», отмечает, что инвентаризация все же может повлиять на процесс редевелопмента: «Сегодня мы видим, что идет интенсивный процесс изменения промышленных зон Петербурга, которые формируют так называемый „серый“ пояс. Согласно концепции правительства города до 2030 года, на территории Санкт-Петербурга сокращению общей площади территорий, занимаемых объектами производственного назначения, а также объектами инженерной инфраструктуры и железнодорожного транспорта, подлежит около 4 тыс. га. Компаниям, действующие производства которых находятся на территории, которая входит в программу редевелопмента, необходимо принять решение о переносе своего бизнеса».

Впрочем, инвентаризация нужна не только для редевелопмента, но и для поступательного развития промышленности города. Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит: «Такая работа действительно может быть полезна городу, чтобы сформировать полноценное предложение земельных участков в промзонах для производственных предприятий. Это не позволит промзонам выйти на уровень частных индустриальных парков по уровню подготовки площадки, простоте сделки и гарантиям для инвестора, но все же сделает промзоны более инвестиционно привлекательными. С другой стороны, инвентаризация не решит проблему разбитых дорог, сложных схем подключения к инженерным сетям и отсутствия единого управления».

Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald, считает, что администрация города сама толком не знает, чем владеет, а чем нет. «Плюс в так называемой „серой“ зоне располагается не менее „серый“ бизнес — от полукриминальных разборок авто до производства спиртосодержащих омывателей и примитивной химии. Все это без очистных сооружений делается „на коленке“. Необходимо создание некоей группы, состоящей из кадастровых инженеров, геодезистов, юристов, — как для работы „в поле“, так и для работы с архивными документами. Полагаю, что за пару лет процесс вполне возможно довести до логического разрешения. Бюджет — зарплата десятка специалистов за два года и сопутствующие расходы, но, полагаю, что в 15–20 млн рублей уложиться реально», — приводит расчеты эксперт.

Директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева более пессимистична. «Скорее всего, инвентаризация станет не более чем очередным затянувшимся дорогостоящим бюрократическим процессом, который не принесет ощутимого результата. Вместе с тем промышленные зоны нуждаются в грамотном управлении и поддержке администрации», — резюмирует она. ■

«ВРЯД ЛИ КТО ПОЗВОЛИТ УСТРАИВАТЬ ЗДЕСЬ „НАЛОГОВЫЙ РАЙ“»

ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (ИПП) В ЯНВАРЕ — ДЕКАБРЕ 2017 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 105,5% К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА. ЭТО ВЫШЕ, ЧЕМ ПО РОССИИ. ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ВЛАСТИ ГОРОДА РЕГУЛЯРНО ПРИНИМАЮТ ЗАКОНЫ О НАЛОГОВЫХ ПОСЛАБЛЕНИЯХ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ. НО ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ СПОСОБНЫ ПЕРЕЛОМИТЬ СИТУАЦИЮ. ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА, ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит: «Санкт-Петербург — регион, изначально привлекательный для ведения бизнеса. Здесь и большой рынок сбыта, и развитая транспортная инфраструктура. В то же время финансовые меры поддержки промышленности — это уже нечто само собой разумеющееся в современных реалиях, и выиграть конкуренцию за инвестиции без них практически невозможно. Налоговые преференции, кредиты от государственных институтов развития и административная поддержка региональных властей — это тот минимум, который при эффективном использовании вполне достаточен, чтобы привлечь инвестора».

При этом Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, обращает внимание, что налоговые послабления для промышленных компаний Петербурга и Ленобласти есть и сейчас. «Например, в Петербурге для компании со статусом стратегического инвестора аренда земельного участка, обходится в 1,5% в год от его кадастровой стоимости, а ее выкуп производится по льготной ставке. Существуют налоговые преференции для индустриальных парков и его арендаторов. Созданы особые экономические зоны, где действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также таможенные и налоговые льготы», — перечисляет господин Мошенский.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, говорит: «Налоговые льготы в промышленности Санкт-Петербурга рассматриваются прежде всего в направлении стимулирования инвестиционной деятельности. Речь идет о той части налогообложения, которая находится в ведении региональных властей. В частности, налог на имущество. Активная часть основных фондов — оборудование, машины, транспортные средства — основа технического перевооружения. В городе 29 ноября 2017 года был принят закон, согласно которому предприятия освобождаются от налога на имущество в отношении нового движимого имущества, с даты выпуска которого прошло не более трех лет. Тем самым стимулируется замена устаревшего оборудования, на которое льгота не распространяется».

Кроме того, отмечает аналитик, инвестиции в промышленности поддерживаются и новым механизмом специальных инвести-



УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НУЖНЫ НЕ СТОЛЬКО ЛЬГОТНЫЕ НАЛОГОВЫЕ СТАВКИ, СКОЛЬКО ДОСТУП К ДЕШЕВЫМ ДЕНЬГАМ

ционных контрактов (СПИК) между администрацией и предприятиями. Законодательное собрание Петербурга в конце февраля 2018 года приняло за основу соответствующий законопроект «О внесении изменений в отдельные законы Санкт-Петербурга о налогах и сборах». СПИК предполагает инвестиции со стороны бизнеса в свои предприятия на условиях преференций со стороны государства. «Такое предприятие в случае инвестирования по СПИК не менее 750 млн рублей получает льготу по налогу на прибыль в размере до 13,5%. Льготы распространяются, в частности, на компании отраслей машиностроения, фармацевтической промышленности, на производство одежды и обуви, медицинской техники. Таким образом, без прямого задействования средств городского бюджета, а за счет государственно-частного партнерства и собственных средств предпринимателей будут осуществляться вложения в передовые и востребованные производства на территории региона», — говорит господин Гойхман.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам», считает, что в ближайшее время вряд ли стоит рассчитывать на возможность новых налоговых льгот в регионе, в то время как фискальная нагрузка в целом по стране продолжает расти. «Петербург и область не относятся к депрессивным регионам, это промышленно развитая территория, вряд ли кто позволит устраивать здесь „налоговый рай“, — поясняет он.

Директор по PR и рекламе девелоперской компании «Созвездие» и управляющей компании «Статус» Дмитрий Ермышев

полагает, что для развития промышленности нужны не столько льготные налоговые ставки, сколько доступ к дешевым деньгам. «Что даст снижение налога даже до нуля, когда заемные средства стоят 12–16% в год, а запуск производства может занимать несколько лет?» — недоумевает эксперт.

Господин Калачев добавляет: «Боюсь, что не налоги являются сейчас главным тормозом экономики. Экономике в большей степени тормозит малый платежеспособный спрос. Производство промышленной продукции еще можно стимулировать государственным инвестиционным спросом, преимущественно государственным, правительственными субсидиями и дотациями, что как раз и делается. Но производство потребительской продукции полностью зависит от спроса населения, который ограничен в последние годы в связи с падением реальных доходов. Только стимулированием потребительского спроса, и не кредитным, как сейчас, а именно за счет роста зарплат и доходов можно обеспечить устойчивое развитие производственных отраслей и промышленных компаний. Не думаю, что эту общую для страны проблему можно эффективно решить на региональном уровне».

Мария Сальникова, ведущий аналитик ООО «Эксперт плюс», считает, что развитие инвестиционной привлекательности региона, а также стимул для роста объемов предприятий будет зависеть от экономического роста страны в целом. «Санкции Запада при этом могут выступить очень сильным противовесом даже при наличии налоговых послаблений», — указывает она. ■

ЧУЖОЕ СВОЕ

В последние годы значительная часть промышленных и складских помещений возводилась в Петербурге по схеме **BUILT-TO-SUIT** — так удобнее и девелоперам, получающим гарантированного покупателя, и заказчику, сразу задающему необходимые параметры для здания. Но экономика рано или поздно стабилизируется, и многим компаниям иметь на балансе собственное здание становится невыгодно. Тогда получает распространение схема **SALE & LEASEBACK**, то есть обратный лизинг.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ, ЕВГЕНИЯ ПРОСИНА

Схема сделок **sale & leaseback** достаточно распространена и популярна на Западе. Там она достигает 20% от общего объема сделок купли-продажи объектов недвижимости. Чаще всего она выглядит следующим образом: компания строит для собственных нужд здание (производственное, офисное), затем продает его инвестору, а сама остается в нем работать на условиях аренды. Плюсы такой схемы заключаются в возможности направить освободившиеся денежные средства на развитие основного бизнеса, а также в том, что компания избавляется от непрофильной деятельности по содержанию недвижимости и соответствующих расходов на ее администрирование.

СМЕНА СТРАТЕГИИ Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, считает, что чаще всего сделка с применением такой схемы происходит в результате изменения стратегии развития компании. «Например, для компании становится невыгодно держать актив на балансе или компания предпочтет аренду площадей, чтобы высвободить деньги от продажи объекта и направить их на развитие бизнеса», — поясняет он.

В России подобных сделок до сих пор единицы. В Петербурге примером покупки с обратной арендой является совершенная несколько лет назад сделка фонда Romanov Property Holdings Fund по покупке зданий гипермаркетов OBI на Пулковском шоссе. Аналогичная сделка была со зданием бизнес-центра YIT на Приморском проспекте, которое было продано фонду Evli Property, при этом компания YIT осталась там в качестве арендатора. Из промышленно-складского сегмента можно вспомнить продажу логистического комплекса «Заневка» компании Onnipen.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, полагает, что нераспространенность такой схемы на рынке промышленных объектов связана с тем, что производственные помещения — это очень консервативный рынок, где ставка капитализации состав-

ляет всего 8–9%, а порог входа высокий — более 500 млн рублей. Поэтому далеко не каждый инвестор пожелает приобрести здание, чтобы потом десятилетие ждать возврата вложенных средств, пусть даже и с гарантированным арендатором.

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», отмечает, что все же крупные предприятия предпочитают владеть своими промышленными комплексами во избежание рисков, связанных с арендой. «Если говорить об относительно небольших помещениях, то они изначально арендуются производственными компаниями, поэтому **sale & leaseback** здесь принципиально невозможен. О таких сделках в промышленном секторе я не слышал. Промышленники предпочитают принцип строительства под заказ по индивидуальному техническому заданию (**built-to-suit**) с последующим выкупом или арендой», — говорит господин Паршуков.

ОТЛИЧНЫЙ ВЫХОД Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Vescar, говорит, что с учетом произошедшего кризиса и физической нехватки денег у собственников механизм обратного лизинга может стать популярным с точки зрения привлечения оборотных средств в активы. «Если предприятию или собственнику нужны деньги, но он не хочет пользоваться заемными средствами, при этом он имеет возможность избавиться от того или иного объекта с баланса, но нахождение в нем его устраивает, то вариант обратного лизинга действительно сработает. В 2017 году мы столкнулись с тремя собственниками промышленно-офисно-складских площадок, которые предложили работу с новыми покупателями именно по такой схеме. Это отличный выход для текущего собственника-арендатора, так как он получает денежные средства и не тратит их в большом объеме на переезд, а для нового собственника это отличный выход, так как не нужно искать нового арендатора для приобретенной площадки», — говорит она.



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ИНВЕСТОРА И ПРОДАВЦА-АРЕНДАТОРА В СДЕЛКАХ SALE & LEASEBACK НАЛИЦО: ИНВЕСТИТОР ФАКТИЧЕСКИ ПРИОБРЕТАЕТ ДОЛГОСРОЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, А АРЕНДАТОР ВЫСВОБОЖДАЕТ СРЕДСТВА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ЛИБО СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ

Преимущества для инвестора и продавца-арендатора в сделках **sale & leaseback** налицо: инвестор фактически приобретает долгосрочный денежный поток, а арендатор высвобождает средства для дальнейшего развития бизнеса либо снижения кредитной нагрузки. Схема **sale & leaseback** очень привлекательна, поскольку позволяет вернуть в оборот деньги, которые требуются на профильную для компании деятельность, и вместо недвижимости на балансе компания получает средства для развития.

Учитывая специфику развития торговых сетей, такая модель является весьма интересной для сетевых ритейлеров, работающих преимущественно в формате **big box**. Но в мировой практике множество примеров продажи офисных, складских и промышленных объектов по этой схеме.

У схемы **sale & leaseback** есть несколько минусов, на которые, как считают эксперты, следует обратить внимание. Недостатки этой схемы состоят в том, что у компании увеличиваются расходы на аренду (арендная плата, как правило, выше имущественных налогов). Главный риск для инвестора — гарантии стабильности денежного потока по договору аренды. Западная практика предполагает заключение долгосрочного, фактически нерасторгаемого договора аренды, причем с серьезными финансовыми гарантиями со стороны материнской компании-арендатора. Иначе в случае досрочного расторжения договора или же необходимости снизить ставку аренды из-за проблем с бизнесом инвестор временно либо частично теряет денежный поток, на который он рассчитывал. И если иностранным ритейлерам такой жесткий подход понятен и привычен, то российские компании в силу высокой неопределенности рынка предпочитают иметь гораздо более гибкие условия договора аренды.

ФОРМУЛА ДЛЯ РИСКА Эксперты говорят, что условия договора аренды проданного объекта должны позволять компании не ухудшить свое положение в будущем:

договор должен быть длинным, обычно это 10–20 лет, а платежи по нему должны иметь формулу, учитывающую риски, которые могут реализоваться в долгосрочной перспективе. В случае если арендатор решит переехать в другое здание, управлять таким объектом будет сложнее, собственник будет вынужден либо сдавать его в «нарезку» нескольким арендаторам, либо искать одного арендатора, которого удовлетворят все условия. Другое важнейшее препятствие для развития схемы **sale & leaseback** в России — высокая стоимость капитала и малое число институциональных инвесторов. Но следует иметь в виду, что при реализации имущества по схеме **sale & leaseback** могут возникнуть проблемы с налоговыми органами. Это является одним из способов снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Однако такая схема всегда служит объектом пристального интереса со стороны налоговых органов и может быть признана ими недействительной, если ее участники, например, окажутся аффилированными компаниями.

Игорь Мещеряков, директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг», обращает внимание на то, что возвратный лизинг в последние пять-семь лет получил мощный импульс развития на всей территории России, и Санкт-Петербург здесь не исключение. «Однако доля сделок по возвратному лизингу в целом по Петербургу, по моему мнению, не превышает 2–3% ввиду того, что классический лизинг увеличивает свою долю мощными темпами (за исключением 2015 года). Данный вид лизинга необходим на рынке. Пробелов в части регулирования схемы возвратного лизинга на законодательном уровне я не вижу. Для потребителей он актуален, помимо плюсов со стороны амортизации и уменьшения налога на прибыль, также возможностью получения больших средств, нежели по классическому кредиту: дисконт по возвратному лизингу, как правило, ниже дисконта по кредиту под залог данного объекта (промышленного помещения)», — отмечает он. ■

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ НА ПРИПОРТОВЫХ ТЕРРИТОРИЯХ —

важный фактор снижения транспортных издержек

Промышленное развитие страны в настоящее время тесно связано с наличием промышленных парков, которые предоставляют возможность создания производств с наименьшими потерями во времени по разработке градостроительной документации, подводу инженерных сетей, автодорог и железных дорог. Индустриальные парки создаются по всей стране и позволяют привлекать в регионы инвестиции, которые способствуют социально-экономическому развитию регионов.

Вместе с тем, следуя мировым тенденциям, имеется большой потенциал в создании индустриальных парков вблизи морских портов, которые относятся к портам третьего поколения.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) классифицирует морские порты по трем поколениям. Эта классификация основывается не на грузах или их географическом положении, а на следующих трех критериях: политика развития портов; эволюция портовой деятельности и перспективы ее наращивания; степень интеграции портовых структур и организаций.

Одна из задач такого порта — обеспечить промышленную переработку грузов или создать необходимые условия для создания такой промышленности в портовых зонах, так и на припортовых территориях для привлечения значительного количества грузов.

Анализ международного опыта показал, что размещение промышленных предпри-

ятий на припортовых территориях, в зависимости от того, экспорто- или импорто-ориентированное это предприятие, имеет свои неоспоримые преимущества. Это колоссальная экономия на транспортных расходах. Развитая инженерная и транспортная инфраструктура вокруг порта позволяет существенно сэкономить на обеспечении будущего предприятия транспортными и инженерными коммуникациями.

Современные порты превращаются в крупные распределительные, в большей степени, центры, предоставляя соответствующий спектр услуг, в том числе по технологической доработке и переработке грузов. Успешный опыт создания индустриальных зон в таких странах, как Бельгия, Голландия и Германия, получил свое распространение по всему миру, и сейчас их насчитывается более 25 тыс., и это количество постоянно растет.

Все крупнейшие промышленные и торговые центры Западной Европы находятся в радиусе 1000 км от порта, а 60 % покупательской способности Европы сконцентрировано в радиусе 500 км, что обеспечивает невероятный охват рынка. Промышленные районы портов включают в себя верфи, нефтеперерабатывающие предприятия и фабрики по обработке зарубежного сырья, автомобилестроения, электроники, ветряной энергетики, полиграфии, пищевой и другой промышленности.

У нас в стране издержки транспортной составляющей — от 25 до 40% в стоимости продукции. Соответственно, получается такая картина, что надо все производство максимально приближать к берегу. Ну и трубопроводный транспорт — самый дешевый.

Если посмотреть на европейский (мировой) опыт развития морских портов, то можно констатировать, что многие порты превратились в гигантские производственные корпорации. Порт Антверпен — крупнейший в Европе нефтехимический кластер, на его территории работает более ста заводов. В порту Роттердама работает 53 нефтегазоперерабатывающих завода, шесть терминалов по приему нефти-сырца, 44 химических и нефтехимических предприятия. Кроме того, в этих европейских портах действует уникальная трубопроводная система.

Преимущества при размещении промышленных предприятий в индустриальных парках на припортовых территориях очевидны: отсутствует необходимость транспортировки товара в морской порт железнодорожным и автотранспортом на большие расстояния; отгрузка товара с контролируемого терминала; транспортировка сырья по трубопроводам; возможность использования части сырья на месте; упрощенная система таможенного оформления груза; при работе с импортным сырьем, существенно улучшается логистика готовой продукции.

В ряду крупных проектов, реализуемых в Ленинградской области, стало строительство морского порта Усть-Луга (МП Усть-Луга), который стал вторым портом в стране по объему перевалки грузов (103,2 млн тонн за 2017 год, 111% рост по сравнению с 2016 годом).

Уникальное транспортно-географическое месторасположение морского порта Усть-Луга и комплекса позволяет рассматривать их в качестве создания в РФ порта третьего поколения — динамичного центра сложной международной сети производства и распределения.

Проект Мультиmodalного комплекса «Усть-Луга» (ММК «Усть-Луга») — это проект по развитию припортовых территорий общей площадью более 6000 га, расположенных в непосредственной близости от действующего МП Усть-Луга. В состав Проекта входят: грузовой аэропорт; сухой порт; промышленно-логистический комплекс; индустриальные парки; авиационные складской и таможенный терминалы; ветровая генерация; жилой и рекреационный комплексы.

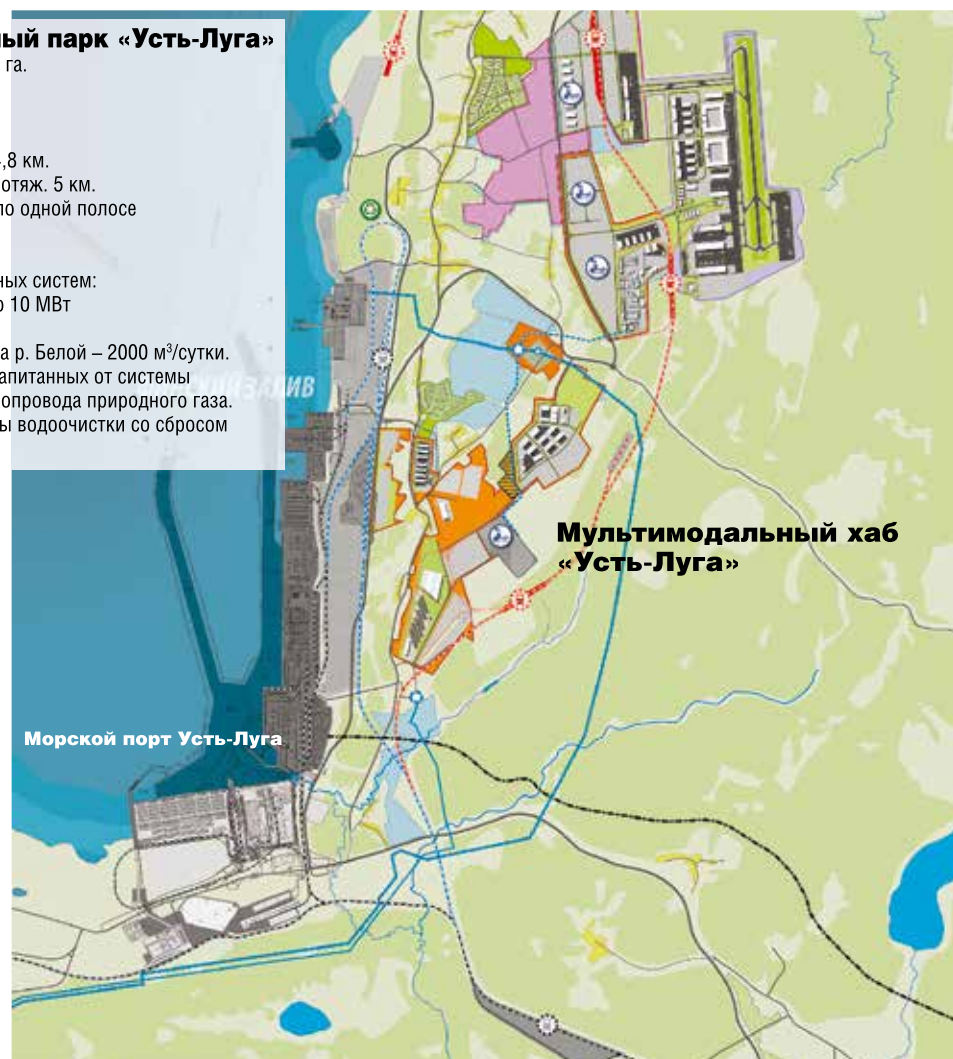
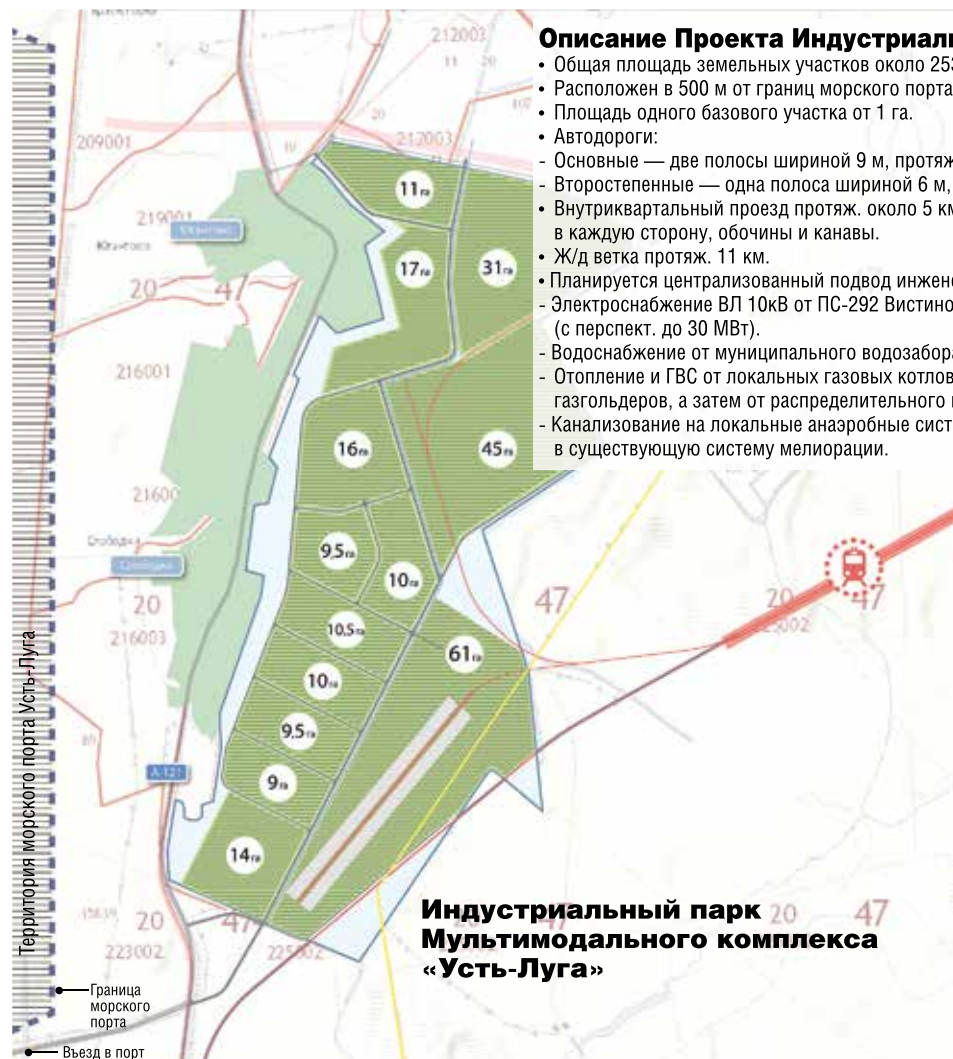
Важным звеном в развитии Проекта является промышленно-логистическая зона, расположенная в непосредственной близости от границы МП Усть-Луга. Появление на его территории объектов логистики послужит важным дополнением к работе морских терминалов, а размещение производственных объектов позволит вырабатывать продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Учитывая все эти факторы, можно с полной уверенностью сказать, что создание производств на припортовых территориях в нашей стране имеет большие перспективы, а российский морской порт Усть-Луга с припортовыми территориями ММК «Усть-Луга» стремится выйти на новый уровень индустриального развития, используя зарубежный опыт.

В части перспективного развития промышленности на территории Проекта ММК «Усть-Луга» планируется строительство крупных химических комбинатов, осуществляющих первичную переработку газа в исходное сырье для производства химических веществ. Это важный сигнал для бизнеса к созданию цепочки перерабатывающих предприятий по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью, которые могут быть размещены на землях ММК Усть-Луга.

Усть-Луга
мультиmodalный комплекс

www.ust-luga-mmc.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ ГОТОВЫ К ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ В РОССИИ

В УСЛОВИЯХ ПОСТЕПЕННОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ ВНОВЬ НАЧИНАЮТ ПРОЯВЛЯТЬ ИНТЕРЕС К РАЗМЕЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. О ТОМ, КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПЛОЩАДКАМ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ И КАК МЕНЯЮТСЯ ИХ ПОТРЕБНОСТИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ АО «ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ» (РАЗВИВАЕТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «МАРЬИНО») АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ.



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как можно охарактеризовать текущую ситуацию на рынке промышленной недвижимости с точки зрения спроса?

АЛЕКСАНДР ПАРШУКОВ: В 2017 году рынок перешел в стадию активного серьезного спроса. Производственные предприятия готовы тратить время на подбор земельных участков, анализ рынка и переходить к договорным взаимоотношениям с продавцами промышленной земли. Это сильно отличается от предыдущих лет, когда компании лишь приезжали на площадку и смотрели, что продается на рынке. При этом сделок практически не было, а если они и заключались, то были небольшими.

В 2018 году мы ожидаем заключения сделок по продаже земельных участков в нашем индустриальном парке. Если не будет форс-мажора, то две-три сделки будут закрыты в первом полугодии и одна-две во втором. Мы не имеем права разглашать имена инвесторов в связи с соглашениями о конфиденциальности, но могу сказать, что среди них преобладают международные компании, которые интересуются развитием в России. Те, с кем мы общаемся, либо имеют небольшое производство в России, либо не имеют производства и занимаются только реализацией своей продукции.

BG: Рост интереса со стороны иностранных компаний объясняется только общеэкономическими причинами? Или есть еще какие-то дополнительные рыночные факторы?

А. П.: Во-первых, это связано с экономической стабильностью, которую мы видим последние два года. Те компании, которые убрали с повестки дня вопрос развития в России, когда рубль штормило, уже готовы к нему вернуться. И вторая причина роста спроса — ограничительные меры для международных компаний, которые вводятся государством в первую очередь в сфере госзакупок. Компании, ключевыми заказчиками которых являются государственные структуры и учреждения, чтобы продолжать продавать им свою продукцию, вынуждены здесь ее и производить. Некоторые из этих компаний в своей узкой нише владеют долей рынка вплоть до 50–60% и не хотят ее уступать ни местным производителям, ни своим международным конкурентам, локализующимся в России.

BG: К каким сферам относятся эти компании?

А. П.: Это совершенно разные сферы. За все время, пока мы работаем с индустриальным парком, нельзя выделить какую-то одну отрасль, формирующую основной спрос на промышленную недвижимость. И про госзакупки можно сказать то же самое. Есть компании, которые продают администрациям регионов и подведомственным компаниям различную технику. Также речь может идти о каком-то мелком оборудовании, например медицинском, которое необходимо производить в России для продажи клиникам и больницам.

BG: Рассматриваете ли вы в качестве потенциальных клиентов кого-нибудь кроме производственных предприятий? Например, оптово-распределительные центры (ОРЦ)?

А. П.: Строительство ОРЦ вполне соответствует нашему профилю. По сути, распределительный центр — это складской объект. У нас в индустриальном парке есть складской комплекс компании «Адмирал», и мы готовы рассматривать возможность размещения новых объектов этого профиля. Также в нашем индустриальном парке можно размещать центры обработки данных. Такие переговоры мы вели и продолжаем вести с несколькими компаниями. Это потенциально очень большой рынок, который будет рано или поздно насыщаться. Другой вопрос, что он очень капиталоемкий. Дата-центры — дорогие и технические сложные объекты, поэтому спрос на них всегда будет ограничен.

BG: Как изменились потребности ваших резидентов по мере стабилизации ситуации в экономике?

А. П.: Чем стабильнее ситуация, тем длиннее сроки планирования бизнеса — этому правилу соответствует и открытие новых производств. Если брать период предыдущих лет, то спросом пользовались участки площадью 0,5–1,5 га. Компании готовы были производить какой-то один продукт из своей линейки, который имел гарантированный спрос, и таким образом зарабатывать на коротком отрезке времени. Сейчас более стабильное время, и для успешного развития надо производить продукцию, которая является перспективной не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Соответственно, увеличились запросы в части площадей. Если брать среднюю вос-

требованную площадь, то она колеблется в районе 2–5 га. А с точки зрения инженерной подготовки участка все осталось, как и прежде. Всем нужен инженерно подготовленный участок. Все равно, будешь ли ты подключать маленький заводик или большой производственный комплекс, электричество, газ и вода должны быть.

BG: Чем отличаются требования к земельным участкам и инфраструктуре иностранных и отечественных производителей?

А. П.: Если сравнивать подход российских и международных компаний, то российские компании более склонны к риску. Ими владеют российские собственники, которые готовы пойти на определенные риски, приобретая не полностью инженерно подготовленные участки. Возможно, они имеют какой-то опыт освоения территорий, деловые контакты в сфере девелопмента и готовы потратить меньше, но заплатить за это потенциальными рисками. Но это характерно не для всех российских компаний. Крупные и средние предприятия на такие риски идти не готовы. Потому что основной бизнес производственной компании — все-таки производство и продажа ее продукции. И сэкономить немножко на девелопменте, но потом завалить сроки ввода предприятия, контракты с потенциальными покупателями — это для них слишком большие риски. Что касается международных компаний, то их позиция однозначна: брать на себя риски инженерной подготовки участка промышленное предприятие не должно, поэтому выбор делается в пользу инженерно подготовленных площадок. При этом качество инженерной подготовки подвергается тщательному анализу с помощью привлеченных консультантов.

BG: Для потенциальных резидентов принципиальное значение имеют сроки получения разрешительной документации. Насколько барьеры в этой сфере мешают привлечению иностранных резидентов?

А. П.: Это зависит от того с чем мы сравниваем. Получать разрешение на строительство в той или иной форме нужно везде. Это нормальная разрешительная процедура, которая предполагает контроль со стороны государства за застройщиком для того, чтобы он проектировал и строил то, что заявляет. То, что в Петербурге и других регионах ведется работа над улучшением инвестиционного климата, — правильно и здорово.

Сроки получения разрешительной документации нужно сокращать, и, естественно, это увеличивает привлекательность инвестиций в любую недвижимость, в том числе и в промышленную. Но могу сказать, что у наших резидентов таких проблем не было ни на одном этапе строительства.

BG: Конкуренция за новых резидентов ведется между индустриальными парками не только внутри Петербурга, но и на межрегиональном уровне. Как вы оцениваете позиции Петербурга в этой борьбе?

А. П.: Предложение качественных промышленных земель есть практически в любом регионе России. Поэтому конкуренция за инвестиции с годами только ужесточается. При этом у Петербурга есть целый набор факторов, который позволяет ему быть в авангарде этого процесса. Это большой рынок сбыта, наличие качественной рабочей силы, хороший рынок образования, высокое качество жизни относительно большинства российских регионов. Это немаловажно как для работников завода, так и для тех менеджеров, которые будут направлены международным концерном для того, чтобы руководить производством. Кроме того, международные компании смотрят на локальных поставщиков, которые будут поставлять им компоненты. И в Петербурге такие компании проще найти, чем в других регионах. Но борьбу за инвестиции никто не отменял, поэтому потребуются дальнейшие шаги по улучшению инвестиционного климата.

BG: Есть ли место для создания новых индустриальных парков в Санкт-Петербурге и Ленобласти, учитывая, что предложение растет и существующие площадки загружены наполовину?

А. П.: Место есть, но на текущий момент в этом нет никакого смысла. Загрузка существующих индустриальных парков относительно небольшая. При этом создание индустриального парка, инженерная подготовка земельных участков предполагают вложение денег в большом объеме и на достаточно длительные сроки. Пока нынешние индустриальные парки не близки к заполнению, поэтому я не вижу новых инвестиций в развитие промышленных территорий в нашем регионе. Когда те площадки, которые есть сейчас, будут распроданы, тогда и появится возможность создания новых индустриальных парков. ■

ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ ЗАПОЛНЕНИЯ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ — ЭТО ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ. ИНВЕСТОРОВ, ГОТОВЫХ ВЛОЖИТЬ НЕСКОЛЬКО МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ В ИНЖЕНЕРНУЮ ПОДГОТОВКУ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗЕМЛИ, МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ. НЕКОТОРЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ИЗ НАСЫЩЕННЫХ ТАКИМИ ПРОЕКТАМИ ЮЖНЫХ РАЙОНОВ ГОРОДА ИНВЕСТОРЫ МОГУТ СМЕСТИТЬ СВОЙ ИНТЕРЕС НА СЕВЕР. РОМАН РУСАКОВ

По данным IPG.Estate, усредненный показатель заполняемости индустриальных парков в Петербурге на текущий момент составляет 40%. Максимальный показатель достигается в парках, площадь которых не превышает 100 га, и он составляет 61%. Как говорят в IPG.Estate, сейчас в Санкт-Петербурге есть лишь один проект с заполняемостью, близкой к 100%: это парк от компании A Plus Development — «А Плюс Парк Шушары» площадью 72 га.

Высокие показатели заполняемости можно отметить в таких проектах, как Greenstate, «Марьино» и «Федоровское». Объединяющими данные проекты чертами являются обеспеченность всей необходимой инфраструктурой, удачное местоположение и наличие профессиональной управляющей компании. В структуре резидентов лидируют производственные компании — более 80% от всех занимаемых площадок. Также резидентами индустриальных парков являются логистические компании и распределительные центры крупных торговых компаний.

Коммерческие условия на покупку земли в индустриальном парке складываются из двух основных составляющих: стоимость непосредственно земельного участка и стоимость приобретения необходимых инженерных мощностей. Стоимость квадратного метра земли в парке, реализованном по схеме гринфилд (без коммуникаций), по подсчетам аналитиков IPG.Estate, находится в диапазоне 800–1900 рублей. Стоимость квадратного метра земли в парке, реализованном по схеме браунфилд (с подведенными коммуникациями), находится в диапазоне 2,5–3,5 тыс. рублей.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», подсчитала, что в среднем стоимость строительства промышленных зданий в индустриальных парках, включая стоимость инженерной инфраструктуры и земельного участка, составляет 38–43 тыс. рублей за квадратный метр.

НЕДОСТАТОК СПРОСА Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит, что все, кто готов вкладывать миллиарды рублей в индустриальные парки, такие вложения уже осуществили. «Пока в действующих индустриальных парках есть свободные площади, новых инвесторов на этом рынке ожидать не стоит, их вложения не окупятся. В настоящий момент спрос на промышленные участки в Петербурге высок, однако даже если он сохранится в среднесрочной перспективе, на заполнение действующих парков все равно потребуются три-пять лет», — полагает он.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE,



ВСЕ, КТО ГОТОВ ВКЛАДЫВАТЬ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ В ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, ТАКИЕ ВЛОЖЕНИЯ УЖЕ ОСУЩЕСТВИЛИ. ПОКА В ДЕЙСТВУЮЩИХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ ЕСТЬ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ, НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ НА ЭТОМ РЫНКЕ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ

с коллегой согласен: «Индустриальных парков в Петербурге и Ленобласти заявлено много, существенно меньше из них реально действующих, а еще меньше тех, кто действительно является индустриальным парком и вкладывает в нужную инфраструктуру и в развитие деньги». Он указывает на то, что многие площадки сейчас пытаются получить статус индустриального парка, чтобы появились преференции, в том числе и налоговые. «Со статусом индустриального парка льготы может получить как девелопер или собственник индустриального парка, так и арендатор этой площадки. Но профессиональных девелоперов, которые вкладывают деньги в инфраструктуру и развивают индустриальный парк, на рынке Петербурга мало», — признает эксперт.

В 2015 году вышло постановление правительства РФ об индустриальных парках, в котором обозначены параметры, по которым промышленную зону можно отнести к индустриальному парку. Для получения статуса парка необходимо пройти сертификацию. На бумаге наличие такого сертификата дает возможность на получение преференций из бюджета. На данный момент в Санкт-Петербурге и Ленинградской области действуют три индустриальных парка, сертифицированных в соответствии с требованиями Министерства промышленности и торговли РФ и занесенных в реестр Ассоциации индустриальных парков. Это индустриальные парки «Марьино», «Левобережный», Greenstate.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, говорит, что сегодня основная сложность в развитии индустриальных парках связана с недостатком спроса со стороны крупных предприятий, так как, несмотря на наличие рынка труда,

таким предприятиям необходимо предоставление налоговых льгот, административной поддержки, а с этой точки зрения Петербург проигрывает другим регионам. «В результате реализация крупных проектов индустриальных парков сдерживается рисками, связанными с заполнением парков резидентами. Для небольших предприятий критичной является цена входа, поэтому любой проект индустриального парка испытывает конкуренцию со стороны „серого“ пояса, тех предприятий, которые сдают производственную недвижимость в аренду», — поясняет он.

Вячеслав Зелепуга, коммерческий директор ГК A Plus Development, говорит, что при подготовке территорий для строительства индустриальных объектов основные сложности связаны с получением разрешительной документации, подведением инженерных коммуникаций. Поэтому реализация таких проектов по силам лишь крупным игрокам. «Для профессиональных девелоперов федерального уровня данные процедуры являются не сложностями, а повседневной рутинной работой, которую они просто выполняют», — отмечает он.

ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ФАКТОР Значительная часть девелоперов предпочитает развивать свои проекты в южной части города — это обусловлено более удобной транспортной инфраструктурой. Но сейчас с появлением ЗСД и с насыщением предложения на юге некоторые девелоперы постепенно перемещают свое внимание на другие части города.

Для резидентов география расположения площадки имеет важное значение. Юг города — это близость к трассам, связывающим Петербург с Москвой, являющейся основным транспортно-распределительным узлом России. В южной части города высока концентрация железнодо-

рожной сети, обеспечивающей грузовой оборот: здесь же располагается аэропорт Пулково; связь с портом через КАД также максимально удобно обеспечить с юга. Близость к кольцевой также является важным фактором привлекательности индустриального парка для резидентов. Более половины всех действующих проектов сосредоточено на расстоянии менее 10 км от кольцевой автодороги.

Александр Дубровин, директор по маркетингу PNK Group, считает, что особенностью Петербурга и области, в отличие, например, от Московского региона, является то, что здесь очень важно, чтобы даже индустриальный парк располагался либо в черте города, либо в непосредственной близости, за счет чего достигается максимальная транспортная доступность. «Направление к югу от Петербурга, рядом с аэропортом и трассой М10 прогнозируемо выгодное и для производственных компаний, и для логистов, и для ритейлеров», — рассуждает он.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициями NAI Bescar, говорит: «Большое количество инвестиций в направлении юго-запада привлечено в последнее время и в промышленную, и в складскую, и в логистическую нишу. Там все не так просто с точки зрения транспортных потоков, но над этим работают власти — расширяют полосы, ремонтируют трассы и развязки, вводят в эксплуатацию новые автодороги. На втором месте — север, Парнас, где идет сочетание проектов КОТ жилья и промышленных территорий, которые уже были там расположены вместе с коммуникациями, что положительно сказывается на развитии новых мощностей. Хуже всего в этом контексте чувствуют себя запад (побережье залива) и восток — последний самый большой с точки зрения перспектив, но пока туда смотрят в основном жилые девелоперы».

РАЙОНЫ С ПОТЕНЦИАЛОМ Директор департамента складской и индустриальной недвижимости East Real Маргарита Чугаева обращает внимание на то, что сейчас все активнее идет застройка промзон жилыми объектами и часто получается так, что жилой дом соседствует с производственными и складскими объектами. «Земельные ресурсы для развития промышленности в основном расположены за КАД: активно застраивается и развивается Уткина Заводь, есть примеры индустриальных парков во Всеволожском районе, промзона Горелово вдоль Волхонского шоссе, развиваются территории вдоль Московского шоссе. Хуже обстоят дела с территориями на севере города. Там меньше инфраструктуры и подготовленных участков», — говорит она. → 20

19 → Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, напротив, полагает, что сейчас потенциал развития промышленных парков больше у севера, в первую очередь за счет насыщенности рынка на юге. «Предложений земельных участков достаточно в разных локациях, проблема в отсутствии нормальных дорог и способов добраться до индустриальной зоны, поскольку транспортная доступность является существенно важным фактором

для потенциальных резидентов», — указывает он.

Алла Сидоренко обращает внимание также на то, что немаловажным фактором при выборе места под создание производства является наличие трудовых ресурсов, особенно когда речь идет о предприятиях, которые переносят свои производства. «При кардинальной смене локации предприятия могут терять более 30% сотрудников», — предостерегает она.

Вячеслав Зелепуга, сравнивая юг и север города, отмечает, что юг более перспективен с точки зрения наличия подходящих земель за разумные деньги, обеспечения их инженерной инфраструктурой. «Объекты строятся и на севере, но стоимость земли здесь выше и прокладывать коммуникации приходится на большие расстояния», — поясняет он.

Виталий Никифоровский, вице-президент группы компаний Springald, добавляет: «Учитывая, что основные логисти-

ческие потоки так или иначе привязаны к портам, логичным видится возникновение индустриальных парков в непосредственной близости от транспортных магистралей, соединяющихся с портами. Отдельно стоит выделить те районы, которые примкнут к новой трассе М11: не стоит сомневаться, что она будет достаточно загружена, а непосредственная близость к ней станет конкурентным преимуществом для индустриального парка». ■

ОСОБЫЙ ПУТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ЛИЗИНГА

РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ СЛАБОРАЗВИТЫХ СЕГМЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ПОТОМУ, ЧТО КОМПАНИИ, НУЖДАЮЩИЕСЯ В НОВЫХ ПЛОЩАДЯХ, НЕ ВСЕГДА РАСПОЛАГАЮТ ДЕНЕЖНЫМИ РЕСУРСАМИ ДЛЯ ПОКУПКИ. ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ В БАНКЕ ТОЖЕ МОГУТ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ КОМПАНИИ. ОДНОЙ ИЗ АЛЬТЕРНАТИВ В ЭТОЙ СИТУАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИЗИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, ОДНАКО ТАКАЯ СХЕМА ИМЕЕТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ НЮАНСЫ, ОТЛИЧАЮЩИЕ ЕЕ ОТ ПРИОБРЕТЕНИЯ В ЛИЗИНГ, ДОПУСТИМ, ОБОРУДОВАНИЯ ИЛИ ТРАНСПОРТА.

ЕВГЕНИЯ ПРОСИНА, ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Лизинг недвижимости является одним из видов классического лизингового финансирования. Данная форма приобретения недвижимости (в лизинг) широко распространена в западной практике и, по оценкам, экспертов составляет более 50% портфелей европейских лизинговых компаний и более 80% от всех покупок недвижимости. В российской практике лизинг недвижимости по-прежнему не вышел в лидеры отрасли ни по количеству сделок, ни по стоимостным показателям. Хотя такие сделки однозначно интересны для промышленников, предпринимателей, которые видят точку роста своего бизнеса в переходе от арендованных производственных, складских площадей к собственным.

Для банков, финансирующих данные проекты, также очевидны преимущества таких сделок: твердый регистрируемый залог в виде недвижимости, отсутствие необходимости отвлечения средств в резервы, удобство мониторинга объекта, прозрачный рынок, понятные механизмы реализации в случае дефолта лизингополучателя. Все эти моменты формируют и относительно невысокую ставку фондирования таких проектов по сравнению с лизингом транспорта, спецтехники и оборудования.

ЕЩЕ НЕ ОЦЕНИЛИ «Тем не менее в масштабах страны таких сделок очень мало, в Петербурге они единичны. Основная проблема — непрозрачное ценообразование в процессе заключения сделки купли-продажи объекта, возникновение налоговых последствий для продавца. Поэтому вероятнее всего сделки по лизингу производственной, складской недвижимости будут возникать в сегменте новых объектов, возможно, в форме возвратного лизинга», — полагает Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг».

Промышленные помещения (недвижимость) могут становиться таким же предметом лизинга, как и любой другой вид имущества. «На мой взгляд, этот лизинговый сегмент пока не в полной мере оценен со стороны потенциальных пользователей ус-



СПРОС НА ЛИЗИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ДАННЫЙ МОМЕНТ НЕВЕЛИК ИЗ-ЗА СЛОЖНОСТИ ОЦЕНКИ ТАКИХ ОБЪЕКТОВ. ПРОДАВЕЦ, КАК ПРАВИЛО, ОЦЕНИВАЕТ СВОЕ ИМУЩЕСТВО ЗНАЧИТЕЛЬНО ДОРОЖЕ

лугой. Не секрет, что существует ряд особенностей в этом секторе. Коротко опишу основные моменты, которые стоит осветить по этому вопросу. Первое: здание должно быть достроено на момент заключения договора лизинга, а точнее — введено в эксплуатацию как объект недвижимости. Стройка не может являться предметом лизинга. Второе: стоимость объекта должна быть рыночной, и все налоговые затраты, связанные с разницей между балансовой и рыночной стоимостью, берет на себя продавец. Третье: если объектом является отдельно стоящее здание, то договор лизинга сопровождается договором аренды земли, на которой расположен объект недвижимости, так как земля по закону не может быть объектом лизинга», — говорит Андрей Бугров, руководитель петербургского дивизиона компании «Балтийский лизинг».

Он отмечает, что сейчас количество запросов со стороны лизингополучателей постоянно увеличивается. Интерес вызывают такие объекты, как складские комплексы, производственные и офисные помещения.

ДОЛЯ ПАДАЕТ Алексей Никитин, управляющий партнер юридической компании «Право и практика», напротив, полагает, что лизинг промышленных помещений в России практически отсутствует, да и лизинг недвижимости в целом носит, по его мнению, исчезающий характер. «За последние десять лет доля недвижимости в новом бизнесе лизинговых компаний снизилась в разы (с 3,5% по итогам 2008 года до 0,6% по итогам третьего квартала 2017 года). Причины — недвижимость утратила характер суперобеспечения, ведь если до кризиса 2008 года стоимость зданий постоянно росла и лизингодатель спокойно финансировал такие объекты без дополнительного обеспечения, то сейчас цены скорее стагнируют и ликвидность большинства объектов (особенно промышленных) крайне низка. Кроме того, не разрешены чисто юридические недостатки отечественной конструкции недвижимости, такие как разделение зданий и земли, невозможность передачи земли в лизинг. С другой стороны, например в Китае, вообще нет частной собственности на землю, но лизинг недвижимости, в том числе промышленной, развивается семимильными шагами и является одним из основных драйверов рынка лизинга в целом. Но там основную роль как раз играет тот же фактор, что и у нас десять лет назад, — постоянный рост стоимости недвижимости», — рассуждает юрист.

По данным агентства «Эксперт РА», объем рынка лизинга РФ по новым сделкам за девять месяцев 2017 года составил 710 млрд рублей, размер рынка лизинга недвижимости составляет 4,46 млрд рублей, что чуть более 0,6% от общего объема. К примеру, объем рынка лизинга легковых автомобилей в РФ за тот же период составил 107 млрд рублей. Объем рынка лизинга Петербурга, по данным того же агентства «Эксперт РА»,

за девять месяцев 2017 года составляет 41,1 млрд. Если экстраполировать данные объема лизинга недвижимости на Петербург, с учетом корректировки на более развитый рынок лизинга относительно в целом по России, то получается 350–400 млн рублей, что позволяет пока говорить о недостаточном развитии подобного вида лизинга ни в РФ, ни в Санкт-Петербурге.

Андрей Доминов, начальник отдела по работе с корпоративными клиентами ГК «Альфа-Лизинг», отмечает, что в России пока больше развит лизинг промышленных комплексов, где недвижимость оформляется вместе с оборудованием. «В Европе доля лизинговых сделок недвижимости существенно выше: она составляет около 30% всего рынка лизинга (промышленная недвижимость — 40%, торговая недвижимость — 30%, офисная — 20%, прочее — 10%). Такой вид лизинга интересен торговым сетям, клиентам, владеющим доходной недвижимостью для развития бизнеса и производственным предприятиям. Отдельно стоит отметить выгоду для публичных компаний, которые обязаны публиковать свою финансовую отчетность. Объекты, приобретенные по договору лизинга, отражаются в забалансовых обязательствах и, соответственно, не увеличивает долговую нагрузку компании согласно требованиям МСФО», — говорит господин Доминов.

НЕСКОЛЬКО ПРИЧИН СЛАБОГО ИНТЕРЕСА Сергей Жарков, коммерческий директор компании «Интерлизинг», считает, что причин столь небольших объемов рынка лизинга промнедвижимости несколько. Во-первых, главная альтернатива лизингу при приобретении недвижимости — это банковский кредит. Самый востребованный и понятный для банков залог выдаваемого кредита — недвижимость и земля. Поэтому под такой залог получить кредит относительно легко.

Во-вторых, говорит господин Жарков, лизинг недвижимости — один из самых сложных видов лизинга со специфическими нюансами. Это особое требование к регистрации

«МЫ ХОТИМ СОТРУДНИЧАТЬ С ВЛАДЕЛЬЦАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ НА ВОСТОКЕ И ЮГЕ ЛЕНОБЛАСТИ»

КОМПАНИИ ФАКТ

ЗА ВРЕМЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «РАЗМЕТЕЛЕВО-СЕВЕР» В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ УДАЛОСЬ СФОРМИРОВАТЬ ПУЛ РЕЗИДЕНТОВ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ В РАЗЛИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ОБРАБАТЫВАЮЩИХ СЕГМЕНТАХ. О ПЕРСПЕКТИВАХ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ПАРКА, ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВАХ И РАЗВИТИИ НАПРАВЛЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ДМИТРИЮ МАТВЕЕВУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ДЕВЕЛОПМЕНТА КОМПАНИИ АЛЕКСАНДР ПОРЫВАКИН.



BUSINESS GUIDE: Какие резиденты уже разместили свои мощности или планируют в ближайшей перспективе реализовать свои проекты в индустриальном парке «Разметелево-Север»?

АЛЕКСАНДР ПОРЫВАКИН: Сейчас в парке существует и успешно работает несколько предприятий, которые занимаются производством изделий из пластмасс, обработкой камня, а также сборкой и обслуживанием различных подъемных механизмов. При этом только за последние три месяца было реализовано пять участков общей площадью около 2,5 га: нам удалось привлечь резидентов, профилем которых являются производство композитных материалов, металлообработка и логистическая сфера.

BG: Сколько средств понадобилось для подготовки площадки индустриального парка и за счет каких источников осуществлялось это финансирование?

А. П.: Инвестиции в реализацию проекта составили более 150 млн рублей, большая часть привлеченных финансов — средства частных инвесторов, которые понимают, что вкладывать деньги в проекты, подобные «Разметелево-Север», весьма рентабельно, ведь каждый из партнеров гарантированно получает от 20% годовых на те средства, которые он инвестировал.

BG: Много ли свободной территории осталось в парке к настоящему времени? Может быть, есть ориентировочный срок его заполнения на 100%?

А. П.: Общая площадь «Разметелево-Север» составляет около 13 га, и, как я говорил, в конце прошлого — в начале этого года было продано пять участков под различные проекты, еще одна площадка парка находится в резерве. Темпы реализации земли после завершения строительства всех коммуникаций выросли в несколько раз, и к началу марта в продаже осталось всего четыре участка, которые соответствуют всем необходимым требованиям для быстрой организации того или иного производства.

BG: А существует ли возможность расширения территории парка?

А. П.: К сожалению, территория «Разметелево-Север» ограничена, и дальнейшее расширение проекта при текущих условиях не представляется возможным. Нам придется очень сильно постараться, чтобы найти участок под новый сходный проект со столь же удачными и привлекательными для потенциальных резидентов характеристиками.

BG: С какими компаниями ведутся переговоры по размещению мощностей на тех четырех свободных площадках?

А. П.: Основные резиденты технопарка — это предприятия малого и среднего бизнеса. Мы ведем переговоры с несколькими компаниями, работающими в сегменте производства изделий из металлов и пластмасс, и опыт взаимодействия с такими резидентами у нас есть. Кроме того, «Разметелево-Север» выбирают и те компании, которые планируют максимально быстро наладить выпуск своей продукции уже на новой площадке. Все условия для этого созданы, и ФАКТ оказывает любую необходимую помощь резидентам на всех этапах реализации их проектов вплоть до ввода объектов в эксплуатацию.

BG: В чем заключаются преимущества «Разметелево-Север» по сравнению с другими индустриальными парками Ленинградской области?

А. П.: Основные преимущества индустриального парка, кроме отличной локации и развитой дорожной сети, — это полностью подготовленные инженерные коммуникации, а все участки сформированы и прошли кадастровый учет, что позволяет сразу получить все необходимые разрешения и начать возведение промышленных объектов. Кроме этого, индустриальный парк является, по сути, небольшим проектом, поэтому функцию управляющей компании в нем на этапе реализации проекта выполняет компания ФАКТ, а на этапе эксплуатации предполагается передача функции УК резидентам парка. Эта схема, исключая посредника на втором этапе, позволяет резидентам сократить расходы на содержание своих объектов. Все договоры с поставщиками энергоре-

сурсов заключаются напрямую. Предприятия, выпускающие продукцию в сфере строительства, смогут воспользоваться потенциалом окружающих территорий, а это сотни гектаров земель под малоэтажное и среднеэтажное строительство, это огромный рынок сбыта для резидентов нашего парка.

BG: Доступ к каким именно коммуникациям получают резиденты парка при приобретении земли?

А. П.: К участкам подведено электричество в суммарном объеме более 1 МВт. Территория продается с выделенной электрической мощностью по границе с участком в минимальном объеме 150 кВт, либо с обязательством подведения мощности до границы земельного участка в необходимом объеме. При этом во втором варианте будущим собственникам предлагается сразу временное электричество на период строительства, до момента подключения участка к постоянной мощности. Также в «Разметелево-Север» построена центральная система газоснабжения: газопровод проходит вдоль границ каждого земельного участка. На каждый надел выделен объем потребления газа от девяти кубометров в час с возможностью его дальнейшего увеличения. В парке сооружена и центральная система водоснабжения. Источник — магистральный водопровод, проходящий вдоль Колтушского шоссе. На каждый земельный участок построен отвод и выделен гарантированный объем воды от трех кубометров в сутки. Так же, как и в случае с газом, при необходимости этот объем может быть увеличен.

BG: Резидентов какого профиля в принципе заинтересован видеть ФАКТ в «Разметелево-Север»?

А. П.: самого широкого: мы ждем все заинтересованные компании и готовы работать с любым промышленником, которому для реализации своего проекта требуется участок площадью до 2 га.

BG: Вы уже упомянули, что ФАКТ готов сопровождать резидента на всех этапах проекта вплоть до ввода объекта. О каких именно услугах идет речь?

А. П.: Это услуги по проектированию, получению разрешительной документации для строительства и запуска объекта в эксплуатацию, а также подрядные работы по строительству объектов промышленного назначения четвертого и пятого классов опасности. Мы оказываем клиентам помощь и в привлечении банковского финансирования: как на покупку участка, так и на сооружение зданий и организацию производства. ФАКТ стремится работать по принципу «одного окна». Такая схема очень удобна для будущего резидента и позволяет ему в максимально оперативном режиме запустить свой проект на выбранном участке. Для любой промышленной компании успех проекта зависит именно от скорости выпуска первой единицы продукции, а в «Разметелево-Север» для этого созданы все условия.

BG: Нет ли у вас опасений, что в текущих экономических условиях оставшиеся свободные участки индустриального парка останутся невостребованными?

А. П.: Как раз наоборот: есть опасения, что участков в парке может не хватить на всех потенциальных резидентов, с которыми в настоящее время ведутся переговоры. Территория в «Разметелево-Север» очень востребована, что подтверждается и активными темпами продаж последних месяцев, и минимальным запасом пока незастроенных участков.

BG: Есть ли у компании планы по реализации аналогичных проектов в Ленинградской области или в других регионах РФ?

А. П.: Рассматривается и изучается несколько предложений и по покупке земли под новый проект, и по передаче участков промышленного назначения в управление нашей компании, так как схема по передаче управления позволяет собственнику извлечь максимальную выгоду от реализации своего актива. Если говорить в целом, то мы готовы и хотим сотрудничать с владельцами промышленных территорий на востоке и юге Ленинградской области на расстоянии до 10 км от петербургской КАД. ■

21 → «Поэтому, с одной стороны, идет постоянная работа с объектом, чтобы он сохранял ликвидность и был востребован, а это дорожное строительство, прокладка различных коммуникаций, в том числе получение ТУ на дополнительные мощности, согласование реконструкции или строительства объектов и просто благоустройство территории. С другой стороны, это обеспечение доходности и оптимизация расходов на содержание актива собственника. Приходится постоянно балансировать между необходимостью вложений в объект, чтобы он становился дороже и востребованнее, и необходимостью получать с объекта определенную доходность», — говорит он.

Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE, поясняет, что важную составляющую в управлении торговыми центрами занимает маркетинг. Здесь основной целью управляющей компании, кроме технической эксплуатации, будет поддержание или увеличение потока посетителей, усиление синергии разных арендаторов с помощью круглогодичных промоакций, мероприятий, систем скидок. При большом потоке разных групп людей очень важным становится и вопрос безопасности в торговых центрах.

В офисном сегменте, кроме технических и инженерных особенностей эксплуатации здания, есть вопросы брокериджа и взаимодействия с арендаторами. При управлении же промышленными объектами, помимо уже перечисленных нюансов, следует также обращать внимание на различного рода санитарные зоны и ограничения, которые нужно учитывать при подготовке плана или концепции управления объектом.



ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ — ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗАВАРИЙНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТА, УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ АРЕНДАТОРОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ НОРМЫ ПРИБЫЛИ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

Впрочем, место для аутсорсинга на рынке управления промышленными парками все же есть. Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», рассказывает: «Когда мы создавали промышленный парк „Марьино“ в начале 2010-х, одним из важных вопросов реализации проекта было управление действующим промышленным парком.

Альтернатив было две: создание своей управляющей компании и привлечение сторонней. Как оказалось, профессиональных компаний, которые умеют управлять такими большими территориями и предлагают свои услуги на рынке, просто нет. Мы создали свою компанию, наполнив ее минимально необходимым штатом профессионалов, а конкретные услуги

facility management отдали на аутсорсинг подрядчикам. По состоянию на сегодняшний день считаем данную схему наиболее эффективной. Учитывая небольшое количество крупномасштабных промышленных территорий в каждом отдельном взятом регионе, вряд ли можно ожидать появления профессиональных управляющих в этой сфере». ■



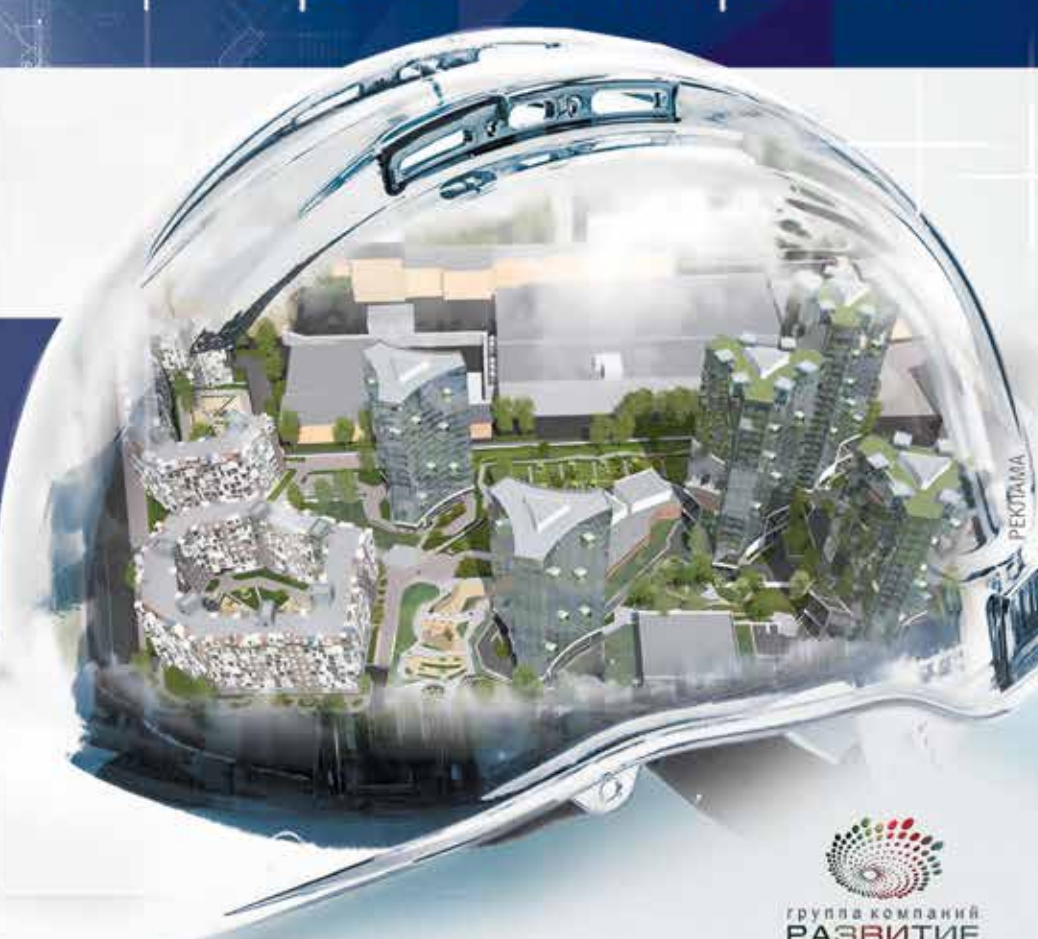
Управление инвестиционно-строительными проектами

ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Основан в 1997 году

- Технический надзор
- Контроль качества и сроков строительства
- Эффективная организация процессов

www.isst.su



РЕКЛАМА



группа компаний
РАЗВИТИЕ

ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ ПОТРЕБУЮТ НОВЫХ ЗАТРАТ

С НАЧАЛА НЫНЕШНЕГО ГОДА ВСТУПИЛ В СИЛУ НОВЫЙ РЕГЛАМЕНТ РОСТЕХНАДЗОРА, КОТОРЫЙ ПРЕДПОЛАГАЕТ СОКРАЩЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ НАИМЕНОВАНИЙ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ (ОПО) БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА. ЗАТРАТЫ НА ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЮ И ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ ДЕКЛАРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОЦЕНИВАЮТСЯ В 2 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭТИ РАСХОДЫ ЛЯГУТ НА ПЛЕЧИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ. НЕПОНЯТЕН НОВЫЙ ДОКУМЕНТ И СТРАХОВЩИКАМ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ СТРАХОВАТЬ ОПО, А ЭТОТ ВИД СТРАХОВАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ.

ДЕНИС КОЖИН, ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА

Критерии, по которым объекты относятся к категории опасных, даны в 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 27.07.2007, а также в 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта в результате аварии на опасном объекте» от 27.07.2010. Все опасные объекты подлежат страхованию и относятся к двум категориям. Первая категория — опасные производственные объекты, которые разделены на четыре класса опасности и входят в государственный реестр ОПО, вторая — нерегистрируемые в государственном реестре ОПО объекты, не имеющие класса опасности (лифты, эскалаторы, траволаторы и АЗС).

Марина Зюганова, управляющий директор по имущественным видам страхования группы «Ренессанс-страхование», говорит: «Какое количество ОПО находится именно в Петербурге, нам достоверно неизвестно, эта информация не является общедоступной, так как учетом опасных объектов занимается Федеральная служба по экологическому, технологическому

и атомному надзору (Ростехнадзор), которая ведет Государственный реестр ОПО. Страховщикам известно лишь общее количество опасных объектов в России — приблизительно 171 тыс. ОПО». По ее мнению, с определенной вероятностью можно сказать, что достаточно большая их доля находится в Северной столице, так как Петербург — крупный город, включающий в себя большое количество промышленных предприятий — источников ОПО, котельных, строительных организаций (краны), АЗС, торговых центров (лифты, эскалаторы, траволаторы), а также жилой фонд (лифты).

С 1 января 2018 года вступил в силу новый регламент Ростехнадзора, который предполагает сокращение классификации ОПО с 203 до 87 наименований (приказ РТН № 495 «Об утверждении требований к регистрации объектов в государственном реестре опасных производственных объектов и ведению реестра ОПО», который заменил утративший силу аналогичный приказ РТН № 168). Для бизнеса, то есть владельцев ОПО и ГТС, это означает дополнительные затраты в

размере до 2 млрд рублей на перерегистрацию и переоформление деклараций промышленной безопасности. Эта нагрузка ляжет в основном на владельцев крупного бизнеса и уйдет на перерегистрацию, внедрение новых систем управления промбезопасностью и разработку деклараций промбезопасности. Разработка такого документа оценивается в сумму около 500 тыс. рублей за один объект. Это касается владельцев не всех ОПО, а только наиболее опасных — первого и второго класса опасности.

«Для страховщиков же регламент не дает четкого понимания, как идентифицировать тот или иной объект по признакам опасности, а от этого зависит тарификация. Неизбежен переходный период, в котором возможны ошибки, за которые на страховщиков могут налагаться санкции», — сокрушается госпожа Зюганова.

Ее опасения разделяет Владимир Храбрый, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге: «Это влечет определенные трудности в идентификации таких опасных объектов и осуществ-

лении страхования. На сегодняшний момент данный вопрос урегулируется всеми участниками страхового рынка, включая ЦБ РФ и Ростехнадзор».

Для того чтобы работать на рынке обязательного страхования ОПО, необходимо быть членом НССО, таких на 31 декабря 2017 года в реестре насчитывалось 37. Традиционно активно на рынке ОПО во всех крупных городах работают первые 20 страховщиков по величине сборов.

По итогам 2017 года страховщики в Санкт-Петербурге собрали 150 млн рублей премии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, что на 8,6 п. п. меньше, чем за 2016 год.

По данным агентства «Эксперт РА», лидер по взносам в этом сегменте в Петербурге по итогам 2017 года — «Согаз» — не изменился, хотя и продемонстрировал отрицательную динамику премий. В то же время произошли некоторые перестановки среди остальных страховщиков из топ-5 сегмента: «Ресо-Гарантия» поднялась с третьего места на второе, «Ингосстрах» — с пятого на третье, «Росгосстрах» опустился со второго на четвертое, ВСК — с четвертого на пятое. Концентрация в сегменте остается на высоком уровне, и за 2017 год по сравнению с 2016-м доля страховщиков из топ-5 по взносам выросла почти на 3 п. п., до 73,7%, а доля страховщиков из топ-10 прибавила чуть более 2 п. п. и достигла 93,7%.

Павел Озеров, заместитель генерального директора Mains Insurance Brokers & Consultants, обращает внимание на то, что всего в России лицензию на страхование опасных производственных объектов имеют 36 страховщиков, из которых 33 работают в Петербурге. «Согласно самым свежим доступным данным ЦБ РФ, всего в городе на Неве в 2016 году было подписано 12,5 тыс. договоров на страхование таких объектов», — говорит он. В 2017 году общее количество заключенных договоров составило 12 524, а средний размер договора — 12 тыс. рублей, приводит данные Марина Зюганова.

Управляющий продуктом управления индустриального страхования СК «РЕСО-Гарантия» Сергей Васильев говорит, что в Ленобласти сборы страховщиков в сегменте ОПО составили 5,435 млн рублей. Договоров на страхование объектов ОПО было заключено всего 719. При этом он указывает на то, что выплаты в Петербурге составили 5 млн рублей, а в Ленинградской области выплат не было.



ДЛЯ СТРАХОВЩИКОВ НОВЫЙ РЕГЛАМЕНТ НЕ ДАЕТ ЧЕТКОГО ПОНИМАНИЯ, КАК ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬ ТОТ ИЛИ ИНОЙ ОБЪЕКТ ПО ПРИЗНАКАМ ОПАСНОСТИ, А ОТ ЭТОГО ЗАВИСИТ ТАРИФИКАЦИЯ. НЕИЗБЕЖЕН ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД, В КОТОРОМ ВОЗМОЖНЫ ОШИБКИ, ЗА КОТОРЫЕ НА СТРАХОВЩИКОВ МОГУТ НАЛАГАТЬСЯ САНКЦИИ

Владимир Храбрых указывает на то, что в данный момент в сегменте обязательного страхования ОПО происходит сокращение объемов страховых премий (по данным ЦБ — на 6% в 2017 году, до 3 млрд рублей), обоснованное утверждением ЦБ РФ новых базовых ставок страховых тарифов в марте 2017 года. По некоторым видам опасных объектов тарифы снизились в 3,5 раза, а по некоторым, наоборот, увеличились на 15–20%. Соответственно, у каждой страховой компании, в зависимости от качественного состава страхового портфеля, произошли изменения в сборах по данному виду страхования.

«По количеству заключенных договоров доли видов объектов можно распределить примерно так: ОПО — 63%, лифты — 26%, АЗС — 8%, ГТС (гидротехнические сооружения) — 3%»,— говорит господин Васильев.

Ставки страхования таких объектов определяются Банком России и зависят от типа опасного производственного объекта и от уровня его безопасности, а с 2019 года на них будет влиять еще и наличие или отсутствие страховых случаев за предыдущий год. Следует отметить, что с момента возникновения такого вида страхования правила страховых компаний регулярно модифицировались. Это длилось до тех пор, пока Банк России не регламентировал правила страхования в положении 574-П от 28.12.2016. «Сейчас страховые компании руководствуются именно этим документом в своей работе»,— отмечает господин Озеров. ■

РЭНКИНГ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ВЗНОСАМ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЗА 2017 ГОД ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА ОПАСНОГО ОБЪЕКТА ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА В РЕЗУЛЬТАТЕ АВАРИИ НА ОПАСНОМ ОБЪЕКТЕ

КОМПАНИЯ	ПРЕМИИ ЗА 2017 ГОД, ТЫС. РУБЛЕЙ
«СОГАЗ»	33 569
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	32 774
«ИНГОССТРАХ»	18 282
«РОСГОССТРАХ»	14 224
ВСК	11 984
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	11 833
ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	7 149
ГРУППА «РЕНЕССАНС-СТРАХОВАНИЕ»	4 259
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	3 579
«ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ»	3 316
«АЛЬЯНС»	1 827
«СОГЛАСИЕ»	1 556
«ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ»	1 356
«ВТБ СТРАХОВАНИЕ»	1 113
«НАСКО ТАТАРСТАН»	749
«МАКС»	651
«СПАСКИЕ ВОРОТА»	517
«ГАЙДЕ»	418
«ЭРГО»	354
«УРАЛСИБ»	303
ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	193
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	169
«ЧУЛПАН»	129
«АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ»	47
«ПАРИ»	28
«РСХБ-СТРАХОВАНИЕ»	23
«ЮГОРИЯ»	21
«СТРАХОВАЯ БИЗНЕС-ГРУППА»	14
«ПРОМИНСТРАХ»	11
ИТОГО	150 448
ИСТОЧНИК: РАЕХ («ЭКСПЕРТ РА»), ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ	

СКЛАДЫ ПОСТАВИЛИ ШЕСТИЛЕТНИЙ АНТИРЕКОРД ОБЪЕМ НОВОГО ВВОДА СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В 2017 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ СТАЛ МИНИМАЛЬНЫМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ. В ЭКСПЛУАТАЦИЮ БЫЛО ВВЕДЕНО 88,4 ТЫС. КВ. М КАЧЕСТВЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ, ИЗ НИХ ЛИШЬ 21,6 ТЫС. КВ. М ПРИХОДИТСЯ НА СПЕКУЛЯТИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — ЭТО ВСЕГО 13% ОТ ОБЪЕМА СПЕКУЛЯТИВНОГО ВВОДА, ЗАФИКСИРОВАННОГО ГОДОМ РАНЕЕ. РОМАН РУСАКОВ

По данным Colliers International, основной объем нового предложения (39,9 тыс. кв. м) пришелся на неспекулятивные логистические и распределительные центры. В новом предложении, как и год назад, сохраняется объем складов (26,9 тыс. кв. м), построенных компаниями для собственных нужд.

Наибольшее поступление на рынок аренды произошло за счет складов класса В, которые составили 83% нового спекулятивного предложения. При этом рынок недосчитался около трети складских площадей, заявленных к вводу в 2017 году. Годовой прирост суммарной арендопригодной площади не превысил 5%, что привело к дефициту доступных для аренды площадей, говорят в Knight Frank St. Petersburg.

ТЕНДЕНЦИЯ К УМЕНЬШЕНИЮ «Объем сделок по итогам 2017 года составляет 191,4 тыс. кв. м, что незначительно ниже предыдущего периода, но является самым низким показателем за последние пять лет. Если в 2013–2014 годах наблюдался всплеск спроса на крупные площади, то тенденцией последних двух лет стало уменьшение размера сделки и сокращение крупных складских блоков в доступном предложении. Средний размер сделки в сегменте качественных складов значительно сократился за последние пять лет, уменьшившись в два раза и составив 4,3 тыс. кв. м по итогам 2017 года»,— говорит Алексей Лазутин, директор департамента складской недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге:

Как говорят в Knight Frank St. Petersburg, по итогам 2017 года свободное предложение составило 120 тыс. кв. м, уменьшившись на 33% по сравнению с итогами 2016 года. За год сокращение предложения произошло преимущественно за счет складов класса А — предложение в данном сегменте снизилось на 41 тыс. кв. м. По истечении года доля вакантных площадей в классе А после небольшого роста в первом полугодии 2017 года снизилась до 2,8%, в классе В доля опустилась до 5,3%. Таким образом, за год доля свободных площадей в среднем уменьшилась на 2 п. п. и вернулась на докризисный уровень.

Уровень чистого поглощения свободных площадей по итогам 2017 года, по данным Knight Frank St. Petersburg, составил 146 тыс. кв. м, в сравнении с аналогичным показателем прошлого



НЕСМОТЯ НА НИЗКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВВОДА СКЛАДОВ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, НА РЫНКЕ НАБЛЮДАЮТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СПРОСА СО СТОРОНЫ АРЕНДАТОРОВ

года показатель уменьшился почти в два раза в результате снижения суммарного ввода.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg Светлана Московченко подчеркивает, что, несмотря на низкие показатели ввода складов в эксплуатацию, на рынке наблюдаются положительные тенденции спроса со стороны арендаторов. Суммарный объем сделок аренды и продажи качественной складской недвижимости в 2017 году составил 279 тыс. кв. м, включая крупнейшую сделку года по покупке логистического парка «Гориго» общей площадью 86 тыс. кв. м иностранным инвестиционным фондом Raven Russia. Если же не брать эту сделку в расчет, то объем проданных складов уступил показателю прошлого года на 22%, однако в сегменте аренды, напротив, наблюдается рост на аналогичную величину.

В 2017 году, помимо традиционных арендаторов, активность в покупке и аренде площадей проявляли компании спортивного и фармацевтического профиля — уже второй год подряд перечень профилей арендаторов, которые вовлечены в складской рынок, расширяется. В дальнейшем не исключен рост доли фармацевтических

компаний в сделках аренды: согласно индексу промышленного производства, в высокотехнологичном секторе возросло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (105%). Кроме того, восстановили свои позиции компании, оперирующие в сфере дистрибуции: после резкого снижения объемов арендуемых и купленных площадей в 2016 году доля дистрибуторов занимает около четверти в общем объеме реализованных помещений, как и в среднем, начиная с 2009 года.

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ Наиболее крупные сделки аренды состоялись в сегменте складов класса А, где помещения снимали компании, занимающиеся розничной торговлей и дистрибуцией. Так, международная сеть Fix Price арендовала 13,8 тыс. кв. м в складском комплексе «Logicor Шушары» (PNK 2), сеть гипермаркетов Hoff разместились на 6 тыс. кв. м в МЛП «Уткина Заводь», а ГК «Корона Авто» заняла более 9 тыс. кв. м в складском комплексе Nordway на Московском шоссе. Самой же крупной в спекулятивном сегменте, как полагают в Knight Frank St. Petersburg, стала сделка по аренде 15 тыс. кв. м в четвертом строящемся корпусе складского комплекса «Октавиан» логистической компанией «Алиди». ➔ 26

25 → В Knight Frank St. Petersburg выделяют несколько ключевых событий на складском рынке в прошлом году. Например, компания «А Плюс Девелопмент» продала частным инвесторам распределительный центр «Перекресток» общей площадью около 34 тыс. кв. м. Эта сделка стоит на втором месте по величине проданных складских метров после приобретения зарубежным инвестиционным фондом Raven Russia логистического парка «Гориго» в начале 2017 года.

Еще одним крупным событием, по оценкам аналитиков, можно считать то, что международная компания Jotun Paints запустила производство лакокрасочных материалов в индустриальном парке «Федоровское» на земельном участке общей площадью 9 га. Также в 2018-м к строительству завода планирует приступить еще одна лакокрасочная компания: Tikkurila намеревается приобрести 7 га в индустриальном парке Greenstate и, помимо производства, разместить на участке центр RDI, а также склад готовой продукции для оптимизации дистрибуционных каналов.

Филипп Чайка, руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate, подсчитал, что по итогам 2017 года общий объем рынка складской недвижимости города достиг 2,7 млн кв. м.

Что касается запросов арендаторов на поиск промышленных помещений, то в поступивших в компанию Knight Frank St. Petersburg заявках в течение 2017 года распределение причин поиска оказалось более равномерным, чем годом ранее. Лидирующей по-прежнему является необходимость расширения, но если в 2016 году она возникла приблизительно у по-

ловины клиентов, то за рассматриваемый период доля подобных запросов сократилась на 14 п. п. и приблизилась к доле желающих сменить местоположение. У потенциальных арендаторов сохраняется потребность в размещении на севере и юге города. В целом на протяжении последних нескольких лет наиболее востребованы площади производственного назначения до 1 тыс. кв. м. Однако в 2017 году основной спрос пришелся на диапазон от 1 до 2 тыс. кв. м, запрашиваемый компаниями со специализацией на производстве различных товаров, металлообработке и оптовой торговле.

ХОЛОДНАЯ НИША Стоит отметить, что развитие продовольственного ритейла постепенно повышает спрос на холодильные склады. Господин Лазутин указывает на то, что часть спроса на этот сегмент удовлетворяется за счет услуг 3pl-логистов — таких компаний, как, например, УК «Грандо», «Аросса». Средняя площадь одной холодильной камеры составляет около 1,5 тыс. кв. м. В настоящий момент наиболее активно развивается сегмент холодильных складов для хранения продуктов категории fresh — овощей и фруктов, что связано с увеличением доли этих продуктов в ассортименте ритейлеров.

Господин Чайка подсчитал, что рынок качественных складов холодильников в Петербурге совокупно составляет не более 330 тыс. кв. м. Ставки аренды на рефрижераторные склады класса А составляют 1000–1200 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы, на склады класса В — 650–750 рублей. Более всего востребованы арендаторами холодно-моро-

зильные камеры площадью до 1000 кв. м (300–600 кв. м).

Гендиректор East Real Альберт Харченко говорит, что объем предложения низкотемпературных складов класса А составляет 195 тыс. кв. м. Из них на проекты build-to-suit приходится около 102,5 тыс. кв. м (52%). На объекты класса С приходится около 94 тыс. кв. м (к примеру, территория овощебазы на проспекте Непокоренных), а также несколько хладокомбинатов.

СТАВКИ ОСТАЮТСЯ ПРЕЖНИМИ Филипп Чайка отмечает, что в 2017 году ставки аренды продолжали демонстрировать умеренный рост на фоне дефицита нового предложения. По итогам 2017 года ставки увеличились на 2,5%.

В компании Knight Frank St. Petersburg уточняют: «Ставки аренды на складские помещения класса А продолжили тренд на незначительное снижение — на 1–2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, в классе В наметились положительные тенденции: годовой рост средневзвешенной заявленной ставки составил 8%. Хотя диапазон запрашиваемых ставок оставался неизменным — на уровне 430–550 рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и операционные расходы. В классе В ставки достигли значения 350–450 рублей за „квадрат“. В 2017 году в структуре спроса на помещения промышленного назначения 49% компаний готовы заплатить за аренду 300–350 рублей за квадратный метр в месяц. С 2015 года данный показатель остается стабильным».

Заявленная к вводу суммарная площадь строящихся объектов составляет 151 тыс. кв. м. По прогнозам, в основ-

ном складской спекулятивный рынок будет пополняться новыми очередями в уже функционирующих комплексах. Из ключевых строящихся объектов можно выделить новые очереди «Логопарка „Троицкий“» на проспекте Обуховской Обороны общей площадью 10 тыс. кв. м; 34 тыс. кв. м складских площадей Nordway на Московском шоссе, а также вторую и третью очереди в индустриальном парке «Ладога» на 6,3 тыс. кв. м каждая. Кроме того, ведется строительство двух объектов в формате build-to-suit в комплексе РНК-парка «Софийская-КАД» — склады для производственной компании Victoria Stenova и Household Logic. На все перечисленные склады получены разрешения на строительство.

В условиях активного спроса и сокращения показателя вакантного предложения уже во втором квартале 2018 года может возникнуть дефицит предложения качественных площадей классов А и В.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg, резюмирует: «По динамике спроса складской рынок находится на подъеме. Спрос формирует активно развивающаяся промышленность, а также на арену выходят компании спортивного и фармацевтического профиля. Дистрибуторы постепенно увеличивают свою долю в профилях арендаторов, приходят новые игроки. При этом доля введенных площадей самая низкая за последние десять лет. Нас ожидает острый дефицит складских помещений, что приведет к росту ставок. Соответственно, сделки формата build-to-suit с последующей покупкой построенного объекта будут составлять серьезную конкуренцию арендным сделкам». ■

Коммерсантъ

www.spb.kommersant.ru
Информация по тел. (812) 271-3635

В ЛУЧШИХ МЕСТАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
БРАТЯ ГРИЛЬ	Малая Садовая ул., 8
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
МАРКЕТ ПЛЕЙС	Малоохтинский пр., 64 пл. Конституции, 3, лит. А
ПЛЮШКИН	Комендантский пр., 2 ТК «Променад»
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул., 4
СТРОГАНОВФ	Конногвардейский бул., 4
СТЕЙК ХАУС	
ТАВЕРНА ГРОЛЛЕ	Большой пр. В.О., 20
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
CAPULETTI	Большой пр. П.С., 74
ЭТАЖ 41	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
FIT FASHION	Казанская ул., 3
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
GINZA	Аптекарский пр., 16

НITCH	Московский пр., 179
KRISTOFF / TWINPIX	Загородный пр., 9
MAKARONI	Рубинштейна ул., 23
Литературно-ресторанный комплекс «Симпозиум»	Достоевского ул., 19/21, лит. М
THE KITCHEN	Московский пр., 73
Пироговые	
ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3 Московский пр., 128 Декабристов ул., 19 Декабристов ул., 33 Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4 Гражданский пр., 114, к. 1 Каменноостровский пр., 31А Комсомола ул., 35 Московский пр., 105 Стачек пр., 74 Просвещения пр., 34 Садовая ул., 8

	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Невский пр., 11
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3
Кафе	
ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
KROO CAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
РУБИНШТЕЙН	Рубинштейна ул., 20
Кофейни	
БАРИСТОКРАТ	Киевская ул., 6, корп. 2 Митрофаньевское ш., 2, корп. 2 (БЦ «Малевич») Воскова ул., 13, корп. 3 (сквер)
ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС	Итальянская ул., 2
ЗАВТРА БУДЕТ КОФЕ	Итальянская ул., 2



Газета «Коммерсантъ» издается бесплатно
не распространяется

РЕКЛАМА, «16+»



КЛЮЧЕВЫМ ОТЛИЧИЕМ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ПЕРЕДОВЫХ СТРАН ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ НИЗКИЙ, ЧЕМ В РОССИИ, КОЭФФИЦИЕНТ ЗАСТРОЙКИ

По данным IPG.Estate, на текущий момент в Санкт-Петербурге реализуется более 30 проектов промышленных парков, находящихся в разной степени готовности. Общая площадь всех заявленных проектов составляет 4650 га. Большая доля создаваемых парков обеспечивается крупным инфраструктурным проектом «Индустриальный парк „Усть-Луга“», реализация которого планируется на территории более чем 1500 га.

Суммарная площадь действующих парков (их сегодня, по данным IPG.Estate, насчитывается 18) составляет 2320 га. Существенный объем предложения приходится на крупные проекты площадью свыше 100 га. Проектов площадью свыше 200 га на текущий момент реализовано всего два — это индустриальный парк «Скачки» площадью 210 га и проект M10, состоящий из пяти участков, суммарно занимающих территорию в 760 га.

«ЯКОРЯ» НА ВТОРЫХ РОЛЯХ Филипп Чайка, руководитель отдела промышленной и складской недвижимости компании IPG.Estate, говорит: «Каждый собственник парка заинтересован в привлечении наиболее крупных якорных резидентов, но на практике наибольший спрос формируется со стороны небольших и средних компаний. Обычно минимальная нарезка земельного участка в индустриальном парке составляет 1 га, на этой площади можно построить промышленно-складское здание площадью до 5 тыс. кв. м».

Вячеслав Зелепуга, коммерческий директор ГК A Plus Development, при этом обращает внимание, что сегодня жесткого порога по площади или количеству компаний для эффективной работы промышленного парка нет. Ключевым является качество его проработки и реализации — организация продуманной логистики и инфраструктуры, в первую очередь транспортной и сервисной.

Александр Дубровин, директор по маркетингу PNK Group, рассказывает: «Если раньше PNK Group рассматривала под свои парки достаточно большие участки, то с некоторых пор размер участка перестал влиять на решение о покупке, и определяющими факторами выбора остались локация и стоимость земли. Это произошло в силу многих причин. Например, мы понимаем, что теперь и средний бизнес

может купить или арендовать здание PNK. И нам действительно интересен этот сегмент». По его словам, в портфеле PNK Group есть и небольшие промышленные парки, в которых построено или планируется построить до 100 тыс. кв. м промышленных площадей, а есть промышленные парки, рассчитанные на 500 тыс. кв. м. «Важно, чтобы на всех резидентов хватало мощностей, чтобы логистика внутри парка была грамотно выстроена. Если все эти условия соблюдены, то резиденту будет комфортно в промышленном парке любого размера», — говорит господин Дубровин.

МОЖНО И МЕНЬШЕ Господин Зелепуга полагает, что минимальная площадь промышленного парка составляет 20–40 га. «Возможно и меньше, однако тогда нагрузка инфраструктуры на квадратный метр полезной площади будет выше. А максимального порога нет. При увеличении площади территории основным становится вопрос планирования транспортной инфраструктуры. Если она продумана и реализована грамотно, то на большей площади компаниям будет комфортнее располагаться, они станут получать дополнительные сервисы за счет большего количества „квадратов“», — указывает господин Зелепуга. Например, по его словам, в США есть промышленные парки, площадь которых измеряется миллионами квадратных метров. «Условно говоря, один парк занимает площадь, равную 10% всего промышленного рынка России», — приводит данные эксперт.

Александр Паршуков, директор по инвестициям АО «ВТБ Девелопмент», говорит, что китайские промышленные площадки могут занимать площадь в тысячи гектаров, на которых ведут свою деятельность сотни крупных и средних компаний, в том числе с мировыми брендами. «Другой подход — ориентация промзоны на малый бизнес. Примером может служить турецкая промзона Ostim близ Анкары, где на площади в 5 млн кв. м размещается более 5 тыс. небольших предприятий», — отмечает эксперт. Размеры промышленных парков в Европе гораздо скромнее, обычно это несколько десятков гектаров, на которых работает 10–20 компаний среднего масштаба.

Михаил Тюнин, заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg,

РАЗМЕР НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ

СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО ТРЕХ ДЕСЯТКОВ ПРОЕКТОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ. ИХ СУММАРНАЯ ПЛОЩАДЬ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 5 ТЫС. ГЕКТАРОВ ЗЕМЛИ. ПРИ ЭТОМ, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, КАКОЙ-ТО ЕДИНОЙ ФОРМУЛЫ ДЛЯ РАСЧЕТА ОПТИМАЛЬНОЙ ПЛОЩАДИ КОНКРЕТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗОНЫ НЕТ — ПАРК МОЖЕТ БЫТЬ И НЕБОЛЬШИМ, И ГИГАНТСКИМ.

ВЕРОНИКА АБРАМЯН

также полагает, что оптимальной площади промышленных парков не существует, поскольку нет критерия, по которому оптимизируется решение. «Самый большой парк в России — „Алабуга“ в Татарстане, площадью около 2000 га, который заполнен резидентами почти на 80%», — приводит он пример.

Господин Тюнин считает, что в мире нет такого понятия, как промышленный парк, в том виде, в котором это представлено у нас. «Есть понятие „промышленная зона“, где сосредоточены производственные компании, как правило, одного профиля. В азиатских странах в таких зонах представлены все сферы промышленности, в том числе инновационные и перспективные, применение продуктов которых еще только предстоит в будущем», — говорит он.

ГЛАВНОЕ ОТЛИЧИЕ Ключевым отличием промышленных парков передовых стран является более низкий коэффициент застройки. Даже в странах, отмечает господин Зелепуга, где стоимость земли несоизмеримо высока по сравнению с Россией, например в Англии, современные промышленные парки строятся более комфортными — существенные площади выделяются под озеленение и благоустройство.

«Тому есть ряд причин. Во-первых, стоимость капитала в передовых странах ниже. Во-вторых, иной подход к реализации проектов, когда часть инфраструктуры промышленного парка возводится за счет государства. В Германии, например, подведение внешних коммуникаций к объекту и даже инфраструктура внутри парка реализуются в значительной части за счет государства», — говорит господин Зелепуга.

В России все затраты на инфраструктуру ложатся на плечи девелоперов. В условиях низкомаржинального рынка они не могут окупить дополнительные затраты. Поэтому, считает он, парки в России возводятся без больших запасов, а только в необходимом объеме. В то же время по уровню применяемых и реализуемых при строительстве промышленных объектов решений Россия вполне сопоставима с передовыми странами, утверждают эксперты.

«При разработке концепции промышленного парка „Марьино“ мы посетили лучшие парки Турции и Германии, встретились с руководителями управляющих

компаний и директорами заводов, чтобы разобраться в принципах функционирования данных территорий и взаимодействия управляющих и резидентов», — рассказал господин Паршуков.

«В прошлом году PNK Group вышла на зарубежные рынки: мы возводим два промышленных парка в США и один в Европе. Как и в России, самое важное там — локация. В Атланте, например, мы возводим средний по американским меркам промышленный парк — около 315 тыс. кв. м промышленных зданий. Из зарубежных особенностей могу отметить большое внимание к работе с трудовыми ресурсами. В Европе важно, чтобы в парке для сотрудников были общежития и зоны досуга, ведь зачастую резиденты нанимают вахтовый персонал из соседних стран», — рассказывает господин Дубровин.

«Что касается зарубежного опыта создания крупных промышленных парков, то в основном это симбиоз техно- и промышленного парка, например, „Бангалор“ в Индии, „Гвадалахара“ в Мексике, „Суджоу“ и „Гудонг“ в Китае, Стэнфордский промышленный парк в США. История создания промышленных парков в России достаточно молода, всего 10–15 лет, в отличие от 100 лет в Европе и США, поэтому мы находимся только в начале перспективного пути», — резюмирует господин Чайка.

Стоит отметить, что история создания промышленных парков началась в 1896 году в Манчестере (Англия), когда местный предприниматель выкупил участок земли рядом с судоходным каналом, обеспечил его коммуникациями и начал сдавать в аренду, а позднее и продавать. За более чем 100 лет развития данный проект перерос в крупнейший промышленный парк Европы — Traffordpark. На текущий момент в рамках этого проекта размещается более чем 1500 компаний.

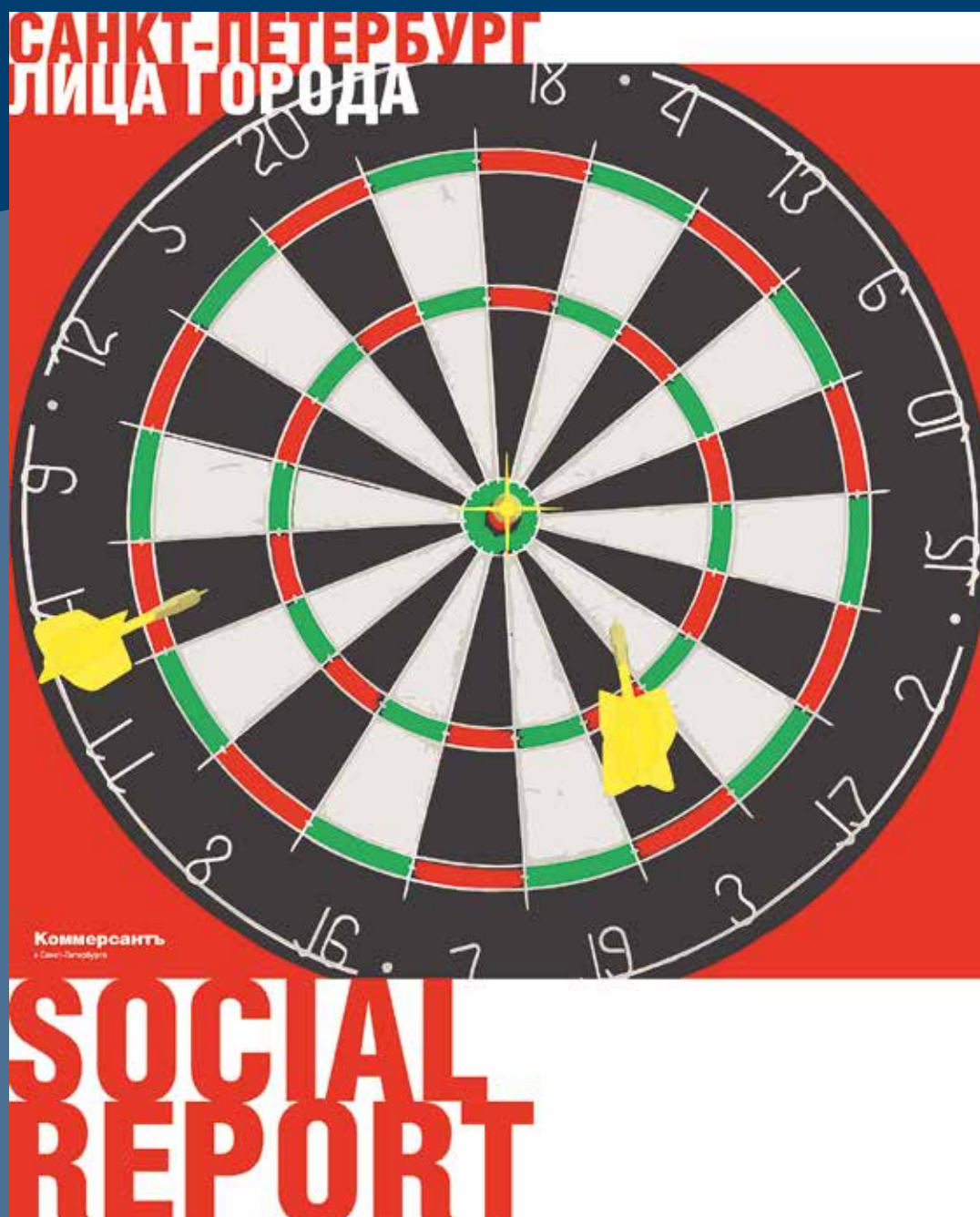
Развитие промышленных парков в Петербурге началось примерно с 2006–2007 годов, когда появились первые разговоры про редевелопмент территорий. Первым и наиболее активно развивающимся проектом на тот момент был промышленный парк «Уткина Заводь» площадью 240 га: в рамках проекта предполагается создание четырех функциональных зон, площадь непосредственно промышленной зоны составляет 170 га. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ЕЖЕГОДНЫЙ
ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ
ПРИЛОЖЕНИЙ
SOCIAL REPORT —
«ЛИЦА ГОРОДА».
САМЫЕ
ОТКРЫТЫЕ
ПЕТЕРБУРГСКИЕ
РУКОВОДИТЕЛИ.

Имена и фотографии
самых цитируемых
лиц города
будут представлены
на страницах
приложения
в сопровождении
справочной
информации.



ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

18 АПРЕЛЯ 2018 ГОДА

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