



«МЫ ПОМОГАЕМ НАШИМ РЕЗИДЕНТАМ РЕШАТЬ СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ»

КАК БИЗНЕС ВЫБИРАЕТ МЕЖДУ ПЛОЩАДКОЙ В ПРОМЗОНЕ В ПЕТЕРБУРГЕ И ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКОМ В ЛЕНОБЛАСТИ, ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РАБОТА В ДВУХ РЕГИОНАХ И ЗАЧЕМ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ БЕСПЛАТНО ПОМОГАТЬ СВОИМ РЕЗИДЕНТАМ С СОГЛАСОВАНИЯМИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ВЛАДЕ ГАСНИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МАКСИМ СОБОЛЕВ. КОМПАНИЯ РАЗВИВАЕТ СОБСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК GREENSTATE В ПРОМЗОНЕ ГОРЕЛОВО.

BUSINESS GUIDE: Кто ваши резиденты? Как компании решают, что им нужна площадка в индустриальном парке?

МАКСИМ СОБОЛЕВ: Есть два типа клиентов. Первые — это компании, которых не устраивают старые производственные мощности в городе: технологически им удобнее развивать свое производство на новой площадке или они не хотят вкладывать деньги в обустройство арендованной территории. Чаще всего это небольшие российские компании, чьи производства находятся в сером поясе в городе. Кое-как его начинают развивать, но становится понятно, что в перспективе на его месте будет экономически более выгодное жилье, торговые или бизнес-центры. Поэтому компании понимают, что в перспективе им нужно будет переезжать — и ищут новую площадку в индустриальном парке. Вторые — это компании, которые создают новое производство в России. Так, например, в нашем индустриальном парке появилось совместное предприятие Siemens и «Силовых машин». А Tikkurila планирует создать у нас единое производство красок на органической основе: у компании появилась потребность объединить свои разрозненные площадки. Так они пришли к необходимости переезда в индустриальный парк.

BG: Как долго компании принимают решения о покупке площадки у вас?

М. С.: Самая быстрая сделка у нас заняла четыре месяца с момента обращения компании на нашем сайте до подписания договора. Компаний, которые решили и так быстро купили участок, мало. Обычно переговоры идут от года до трех. В основном это иностранный бизнес, они долго изучают ситуацию, анализируют все риски, изобретают механизмы по их хеджированию. Бывает, что компания обращается к нам, узнает цены и условия. Ей кажется, что это дорого, что на рынке полно дешевых предложений. Начинают изучать их — и через год возвращаются к нам, потому что понимают: там, где недорого, им нужно будет потратить столько же, если не больше, чтобы наладить всю инженерную сеть. В таком случае девелопмент собственными силами не стоит вложений, тем более что занять этот процесс может от полутора до полутора-двух лет.

BG: В Greenstate обязательно сразу покупать землю?

М. С.: Как правило, мы сначала продаем участок, потом компания занимается изысканиями, проектированием и строительством. Но есть и новая схема: мы сдаем участок в аренду на время изысканий и проектирования, а когда компания получает разрешение на строительство, она его выкупает.

BG: Это более спокойный вариант для бизнеса?

М. С.: Да, это снимает риски: компания не волнуется, сможет ли разместить нужное им производство на участке, за который уже заплачены деньги. Хотя на самом деле в индустриальном парке минимальны риски того, что бизнес не сможет построить свой объект. У нас сейчас 17 резидентов и шесть действующих предприятий, крупнейшие из них — это Siemens, мясоперерабатывающий завод «Атрия», логистический центр «Гориго», который принадлежит Raven Russia. Первые компании начали работать у нас с 2008 года — и это дополнительное свидетельство того, что риски не построить в индустриальном парке то, что нужно компании, минимальны. Конечно, у всех производств есть свои технологические особенности, но мы можем учесть все потребности. Например, сейчас мы активно помогаем Tikkurila получить все необходимые согласования для размещения их предприятия у нас в парке.

BG: Вы помогаете своим резидентам с согласованиями?

М. С.: Да. Крупные компании нанимают квалифицированных технических и юридических консультантов, но те, как правило, применяют общий подход и зачастую опускают нюансы, которые мы уже прошли. Например, работая над согласованиями площадки для производства Siemens, мы подготовили исчерпывающий пакет градостроительных и технических документов, поэтому для Tikkurila процесс согласований идет быстрее.

Законодательство имеет свои лакуны, нет готовых ответов о том, как стыковать нормативные акты разных лет, этого не знают и муниципальные власти — поэтому решения мы ищем вместе. Мы помогаем нашим резидентам решать эти сложные вопросы. Вне рамок индустриального парка из-за таких коллизий в согласованиях проекты могут быть заморожены или встать минимум на полгода-год.

BG: Это платная помощь для ваших резидентов?

М. С.: Нет.

BG: И они получают такую поддержку от индустриального парка пожизненно?

М. С.: Она нужна на стадии согласования, проектирования и строительства. Мы помогаем нашим клиентам разбираться с муниципальными властями, при необходимости решать вопросы на уровне городского поселения, муниципального района, администрации Ленинградской области, взаимодействовать с поставщиками коммунальных услуг. Даже большие профессионалы в крупных компаниях, которые реализовали уже не один проект, могут не знать моментов, которые в этом конкретном случае принципиальны. В управляющей компании индустриального парка два больших подразделения: специалисты девелоперского подразделения помогают резидентам с градостроительной подготовкой, а техническое подразделение занимается эксплуатацией сетей.

BG: В чем для бизнеса разница — быть резидентом индустриального парка или арендовать площадку в промзоне?

М. С.: В индустриальном парке есть единая управляющая компания, которая отвечает за всю его территорию и все его сети. Промзоны формировались годами, еще в советское время — поэтому у них нет единого собственника, который следит за состоянием площадки в целом. Когда там случаются проблемы на сетях монополиста, уходит много времени, чтобы разобраться, кто отвечает за этот участок и кто должен решать вопрос.

А еще в индустриальном парке компания может выбрать себе участок, подходящий именно для ее нужд. В промзонах приходится подстраиваться под сложившиеся условия.

BG: Greenstate находится в Ленинградской области, но понятно, что вы взаимодействуете с Петербургом. Есть разница в работе с двумя регионами, с их властями?

М. С.: Разница есть. Проблема города — в том, что в нем все слишком зарегулировано. В Петербурге очень много умных людей, но они придумали слишком много законов, которые сложно состыковать один с другим. И это приводит к тому, что все решения, особенно нестандартные, принимаются очень долго. С Ленинградской

областью в этом смысле проще — там не меньше умных людей, но там проще законодательство, меньше законодательных актов — и поэтому проще найти концы, понять, кто за что отвечает.

BG: А ваши резиденты платят налоги в Петербурге или Ленобласти?

М. С.: По-разному. Но, например, наши крупнейшие клиенты Siemens и «Атрия» — в Ленобласти, и они получают налоговые льготы в соответствии с их объемом инвестиций.

И сам YIT платит часть налогов в Ленобласти — в прошлом году это было больше 250 млн рублей. Это стоимость небольшого инвестпроекта по строительству производственно-складского комплекса площадью 5000 кв. м.

BG: А со стороны петербургских чиновников нет «ревности», что вы выводите из города промышленность в соседний регион? Что-то вроде: «Мы вам мешать не будем, но и помогать тоже».

М. С.: Нет, проблем никаких нет. С Петербургом мы мало связаны: мы работаем с городскими монополистами, но им все равно, куда вести воду или электричество. Главное, чтобы инфраструктура соответствовала требованиям поставщиков коммунальных услуг и чтобы мы платили деньги. Со стороны петербургского комитета по промышленной политике и инновациям была риторика о том, что не стоит городские предприятия выводить из города. Но это покажет время.

Если предприятие не работает, какой смысл держать его в Петербурге? Это негативно влияет на городскую среду и не дает возможности развития.

Промплощадки в городе, в основном, это советская застройка. Сейчас другая экономика, другая реальность. Понятно, что надо соблюдать баланс развития территорий, но при этом не надо и душить это развитие.

BG: А YIT планирует создавать в России еще индустриальные парки?

М. С.: Пока нет. Наш приоритет — развитие Greenstate: в нем есть еще 27 га свободных участков. После объединения с «Лемминкяйнен» в YIT появился еще один индустриальный парк — в Калуге. На нынешнем уровне развития российской промышленности двух индустриальных парков нашей компании достаточно. ■