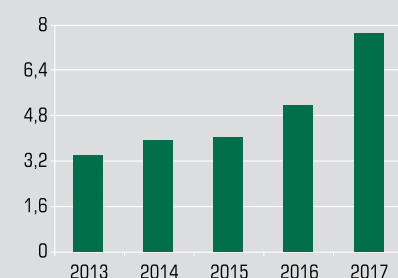


Вера Краснова, Анастасия Матвеева Еще не девятый вал

Стабильный рост интереса инвесторов к промышленным паркам с точки зрения как инфраструктурных, так и производственных вложений, еще не предел успеха. В ближайшем будущем можно ожидать рывка в развитии отрасли

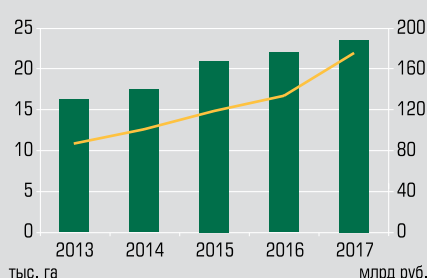
Прирост производственных площадей на промплощадках в 2017 году был рекордным



общая площадь производственных помещений, млн кв. м

Источник: АИП

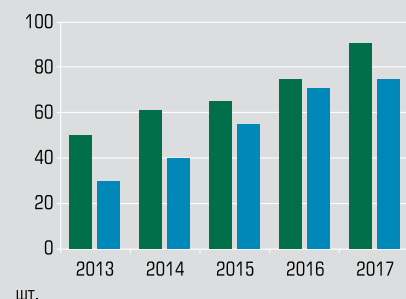
Рост инвестиций в инфраструктуру промышленных парков обгоняет рост их площади



■ Общая площадь действующих промышленных парков
■ Инвестиции в инфраструктуру

Источник: АИП

В 2017 году частные промышленные парки обогнали по темпам прироста государственные



■ Частные парки ■ Государственные парки

Источник: АИП

«Р» абота над этим законопроектом только начата, говорить что-то конкретное пока рано. К сожалению, на ваши вопросы в настоящее время ответить не сможет, наверное, никто...» — так в управляющей компании одного промышленного парка прокомментировали готовящийся в Минэкономразвития проект программы государственной поддержки развития отрасли. На самом деле, как стало известно от одного из участников рабочей группы, законопроект уже готов и в июне будет принят правительством. Но можно понять и нашего респондента, окутавшего тему покровом тайны. Дело в том, что в проекте предложено направить на финансирование промышленных парков 52 млрд рублей до 2024 года — это почти в шесть раз больше, чем было выделено в предыдущее десятилетие (девять миллиардов). Субсидии смогут получить примерно 200 новых парков (напомним, что сейчас их в России 166). Для участников рынка это почти фантастика. Однако заветную цифру еще не утвердил Минфин, и игроки боятся неосторожным словом спугнуть удачу.

Впрочем, сказанное не означает, что промплощадки не способны развиваться без массивной государственной помощи. Напротив, новый законопроект скорее призван закрепить уже достигнутые отраслью высокие темпы роста. Имеется в виду удвоение за пять лет числа самих парков (с 80 в 2013 году до 166 в 2017-м),

количества резидентов (с 958 до 2121), инвестиций в инфраструктуру (с 87 млрд рублей до 176 млрд), производственных площадей (с 3,4 млн кв. м до 7,7 млн). Что касается инвестиций в производство, то их объем вырос втрое (с 235,5 млрд рублей до 725 млрд), причем, как утверждают в Ассоциации промышленных парков России (АИП), это самая консервативная оценка (не все инвесторы публикуют эти данные). В реальности же этот показатель увеличился примерно в пять раз.

Добавим ряд трендов, характеризующих качество роста промышленных парков. К ним относится, например, опережающий рост вложений в инфраструктуру по отношению к росту площади (последняя увеличилась лишь в 1,4 раза), стабильное все пять лет соотношение вложений в инфраструктуру и производство (если исходить из реальной оценки последних) — один рубль к семи. Об устойчивом положении индустрии также говорит ежегодный 20-процентный прирост числа действующих парков на фоне неизменного числа создаваемых площадок — около 50. То есть постепенно увеличивается доля действующих парков в составе отрасли.

Помимо пятилетних итогов обращает на себя внимание отдельный результат 2017 года, когда ряд показателей промпарков вырос беспрецедентно: на 42 млрд рублей (31%) — инвестиции в инфраструктуру и на 140 млрд рублей (30%) — в производство. Производственные площади расширились в полтора раза, на 2,5 млн кв. м. Стоит подчеркнуть и резкое увели-

чение пула частных парков, оставивших далеко позади государственные (91 против 75). Благодаря этому была преодолена тревожная тенденция предыдущих лет — рост доли государственных парков, приблизившейся в 2016 году уже к 50%. А поскольку одной из причин наплыва частных стало уменьшение в последние два года бюджетного финансирования, можно на самом деле судить, что произойдет, если законопроект о господдержке вдруг не получит одобрения в правительстве. Драмы не случится: ну, будет парков не в два раза больше, а в полтора, и это будут только частные площадки. Зато в случае принятия законопроекта отрасль, видимо, переживет настоящий бум и вырастет более чем вдвое. При условии, впрочем, что господдержка дойдет до тех же частных.

Государство и частные парки

«Я за двадцать пять лет никакой государственной поддержки не видел», — говорит **Виктор Ефимов**, председатель совета директоров и владелец промпарка «Шереметьево» — старейшего частного парка. Купив в конце 1990-х годов два с половиной гектара земли, он стал строить на ней производственные помещения и сдавать в долгосрочную аренду. Сегодня территория парка достигла 16 га, из них 45 тыс. кв. м — производственные площади, в планах построить еще 20 тыс. кв. м. Первая очередь строительства стоимостью 400 млн рублей уже заканчивается, на подходе вторая — на миллиард рублей.

Все проекты осуществляются на заемные средства, несмотря на то что окупаемость их составляет десять—двенадцать лет. «Я даже не знаю, есть ли какие-то льготы, — продолжает Виктор Ефимов. — Попросил своих людей в Минпромторге узнать. Мне ответили: мы могли бы компенсировать вам строительство очистных сооружений, но вы их уже давно построили. Я строю новые помещения — через месяц будут готовы, а мне говорят: программа еще не сформирована, чтобы оказать поддержку».

Действительно, как подтвердили в АИП, существует проблема обеспечения доступа частных промпарков к государственным субсидиям. По словам исполнительного директора ассоциации **Дениса Журавского**, это, пожалуй, единственный нерешенный вопрос в создании благоприятной нормативной среды для участников отрасли, и на нем ассоциация сосредоточилась в последнее время. В конце концов, по его мнению, государству просто выгоднее поддерживать частных инвесторов, вместо того чтобы тратить деньги и на создание, и на поддержку государственных парков (см. «Поможем найти все — от площадки до поставщиков сырья», стр. 93).

Впрочем, возвращаясь к рассказу Виктора Ефимова, стоит отметить, что по иронии судьбы именно у него под боком заработала правильная модель взаимоотношений государства с частными инвесторами. Оказывается, Московская область, где расположен парк «Шереметьево», стала эпицентром нынешнего роста частных парков. Инициативу проявило областное правительство, а основным проводником его линии выступили муниципалитеты, у которых теперь есть внутренний инвестиционный рейтинг, зависящий от развития промплощадок. Поэтому местные власти выявляют многочисленных собственников площадок, подходящих для организации промпарка, но, как правило, просто сданных в аренду, и, мотивируя государственными субсидиями, их убеждают создавать управляющие компании. В итоге половина из тридцати существующих в области частных парков появились за прошлый год; по оценке АИП, в этом году должно прибавиться такое же количество.

Чем еще важен опыт Подмосковья, так это вовлечением в отрасль площадок, расположенных на территории старых промзон (brownfield): их среди новых парков примерно половина. Тогда как в целом по отрасли существует перекоп в сторону строительства парков в «чистом поле» (greenfield), которых вдвое больше. По словам **Бориса Сычева**, директора по сертификации и аналитическим проектам АИП, замедленное развитие «браунфилдов» связано с объективной трудностью: у этих площадок, как правило, много владельцев, и, чтобы вкладываться в инфра-

структуру парка, желательно преодолеть эту фрагментацию собственности. Тем не менее за последнее время в ассоциацию поступило несколько десятков заявок из регионов на регистрацию «браунфилдов», и все они — от частных инвесторов. Понятно, что частники взялись осваивать эту нишу в связи с экономической целесообразностью: лишних денег сейчас нет, а строить «браунфилды» намного дешевле, чем «гринфилды». Что до государства, в руках которого тоже сосредоточен большой пул старых промплощадок, то оно пока не проявляет заинтересованности в использовании этого имущества.

Нефинансовые активы промпарков

«Я как учредитель мог бы и не сидеть здесь на рабочем месте, но я здесь. Компании приходят, и я могу за пять минут решить любую проблему, — продолжает рассказ Виктор Ефимов. — Каждые два месяца мы с ними обсуждаем наши ценовые отношения. Оперативность — это очень важно. Для меня они не арендаторы, а партнеры. Однажды мои не успели очистить снег с крыши, и он упал на машину работника одного из арендаторов. Мне директор компании позвонил, и я компенсировал, потому что мы были виноваты. Хотя мог бы сказать: ждите страховых выплат. В кризис 2014 года, когда кредиты были валютные и отношения были валютные, мы решили просто: риски делим пополам». Его слова подтверждает **Дмитрий Лопаяев**, менеджер немецкой компании-арендатора «Хомак», которого при выборе площадки, кроме удобства расположения, привлек профессионализм собственника: «Здесь уже понимают, что нам нужно, и мы не должны объяснять нюансы. Наоборот, нам здесь подсказывают, помогают внести в нашу технологию что-то дополнительное, чтобы было удобнее, потому что есть длительный опыт управления парком».

По мнению Бориса Сычева, «Шереметьево» — один из лучших парков Подмосковья с точки зрения реализации преимуществ места (близость к международному аэропорту позволяет выставлять весьма высокую арендную плату) и бизнес-модели (долгосрочные стабильные отношения с арендаторами, основанные не только на удобстве базовой услуги — предоставлении готовых производственных площадок, но и на полном комплексе дополнительных услуг). Такой подход является в наши дни главным трендом развития всей парковой индустрии. И преуспевают здесь не только частные парки.

Как рассказали в Агентстве регионального развития Калужской области, которая в свое время стала пионером развития промпарков в регионах (а сейчас располагает двенадцатью площадками, включая

две частные, и реализует 200 инвестпроектов), индивидуальный подход, работа единой «проектной командой» — главное правило их взаимодействия с любым инвестором. Начав когда-то с новации в виде предложения инвестору готового продукта — земельного участка с необходимой инфраструктурой и логистикой, сегодня здесь подтягиваются к следующему уровню сервиса и уже помогают клиентам с девелопментом, предоставляя список надежных строительных и инженеринговых компаний, и даже заботятся о его будущих партнерских связях. «Когда в Калужскую область приходит новый инвестор, мы стараемся познакомить его со всеми работающими у нас арендаторами, рассказать о кооперационных возможностях», — говорит **Анна Трофимова**, заместитель генерального директора агентства.

Кстати, помощь в создании кооперации является на сегодня высшим пилотажем паркового сервиса и особенно востребована иностранными резидентами, присутствие которых обеспечивает ни много ни мало половину всех инвестиций в производство, привлеченных отраслью. «Иностранцев интересуют напрямую вещи, связанные с эффективностью их бизнеса здесь. А это далеко не только инвестиционная стадия проекта, когда тебе надо построить и как-то эксплуатировать производство. Здесь важны вопросы, связанные с технологией, со сбытом, с поставщиками, с доступом к рынкам», — поясняет Борис Сычев. Причем развивать кооперацию можно по-разному. Например, в челябинском парке «Станкомаш», принадлежащем ФПП «Конар», организовали четыре СП между собственными предприятиями группы и итальянскими компаниями. Итальянцы вкладывают в СП технологии и оборудование, а «Конар» строит производство и обеспечивает сбыт. Так, продукция одного из предприятий, выпускающего крупногабаритные металлоконструкции, пошла на стройки чемпионата мира по футболу — 2018, а в дальнейшем будет поставляться на возведения мостов и других инфраструктурных объектов.

У «государственного» взгляда на кооперацию, судя по всему, есть свои преимущества: речь идет о возможности развивать ее через управление макроэкономикой региона. На эту мысль нас навели в Калуге. «Необходимо учиться оперативно решать насущные проблемы бизнеса и эффективно диверсифицировать экономику. Именно эти факторы формируют необходимый для дальнейшего развития потенциал территории», — считает Анна Трофимова.

В Корпорации развития Ульяновской области, следуя актуальным трендам, пытаются синтезировать опыт и частных, и государственных парков. Так, в особой Портовой зоне инвестору уже предостав-

Крупнейшие производства, построенные на greenfield-площадках индустриальных парков и ОЗЗ ППТ* и запущенные в 2017 году

NN	Регион	Промплощадка	Инвестор	Специализация производства	Объем инвестиций (млрд руб.)
1	Республика Татарстан	ОЗЗ ППТ «Алабуга»	«Алабуга-2. Нефтехимия»	КГПТО — комплекс переработки тяжелых остатков нефтепереработки с получением основных продуктов дизельного топлива и кокса	132
2	Республика Башкортостан	ИП «Уфимский»	«Кроношпан Башкортостан»	Производство ДСП	42,4
3	Смоленская область	Площадка Корпорации развития Смоленской области	«Эггер Древопродукт Гагарин»	Производство древесноволокнистых плит МДФ (ХДФ)	18
4	Ульяновская область	Индустриальный парк «Заволжье»	«Бриджстоун Корпорэйшн»	Производство радиальных шин для пассажирских автомобилей	13
5	Республика Татарстан	ОЗЗ ППТ «Алабуга»	«Алабуга-2. Нефтехимия»	УЗК — установка замедленного коксования для переработки тяжелых остатков нефтепереработки с получением основных продуктов — дизельного топлива и кокса	13
6	Липецкая область	ОЗЗ регионального уровня ППТ «Тербуны»	«Черноземье»	Хранение и переработка зерновых и масличных культур	6,2
7	Калужская область	ИП «Росва»	Биотехнологический комплекс «Росва»	Глубокая переработка пшеницы	6,13
8	Свердловская область	ОЗЗ ППТ «Титановая долина»	СП «ВСМПО — Новые Технологии» и «Урал Боинг Мануфактуринг»	Механическая обработка деталей авиационного назначения из титановых сплавов для деталей самолетов	5,5
9	Липецкая область	ОЗЗ ППТ «Данков»	«Ангел Ист Рус»	Производство дрожжей	5,3
10	Липецкая область	ОЗЗ ППТ «Липецк»	ООО «ППГ Индастриз Липецк»	Производство промышленных покрытий	1,97
11	Калужская область	Индустриальный парк «Ворсино»	«Ламинам Рус»	Производство сверхтонких керамических плит большого размера	1,65
12	Тульская область	ОЗЗ ППТ «Узловая»	«Энгельсспецтрубмаш»	Производство гибких насосно-компрессорных труб	1,64
13	Хабаровский край	ИП «Авангард» — площадка ТОСЭР «Хабаровск»	JGC Evergreen	Тепличный комплекс по выращиванию овощей	1,13
14	Липецкая область	ОЗЗ промышленно-производственного типа «Липецк»	«Виссманн Липецк»	Производство отопительного, холодильного и другого аналогичного оборудования	1,05
15	Белгородская область	ИП «Северный»	«Эвансд фарма»	Производство противотуберкулезных препаратов	1
16	Липецкая область	ОЗЗ ППТ «Липецк»	«Алтаир»	Производство вентиляционного оборудования	0,77
17	Калужская область	Индустриальный парк «Обнинск»	«Палладио Обнинск»	Производство упаковки для фармацевтической и косметической продукции	0,66
18	Республика Татарстан	«А Плюс Парк Алабуга»	«Данафлекс»	Производство гибких упаковочных материалов	0,66
19	Московская область	ОЗЗ «Ступино Квадрат»	«Арвалус»	Производство смесей для хлебобулочной промышленности	0,58
20	Липецкая область	ОЗЗ ППТ «Липецк»	«Систем Сенсор Технологии»	Производство электротехнической продукции, систем автоматизации, систем и продуктов пожаробнаружения, газовых детекторов, средств индивидуальной защиты	0,4
21	Тюменская область	Индустриальный парк «Богандинский»	Тюменская лесохимическая корпорация	Глубокая переработка древесного сырья в бетулин, производство на его основе кормовой добавки	0,25
22	Республика Татарстан	Индустриальный парк «Дрожжаное»	«Формпласт»	Производство изделий из полимеров	0,15
23	Тюменская область	Индустриальный парк «Боровский»	«Ландис»	Производство мороженого	0,13
24	Новосибирская область	Индустриальный парк «Кировский»	«Альфаспорт»	Производство металлопроката из стальной заготовки	0,12
25	Тюменская область	Индустриальный парк «Боровский»	«Сиббурмаш»	Выпуск водонефтегазонабухающих пакеров	0,11
26	Тюменская область	Индустриальный парк «Боровский»	«Ягоды Плюс»	Переработка дикорастущих садовых ягод, плодов и овощей	0,05

*Особая экономическая зона промышленно-производственного типа.

Источник: АИП

ляют наряду с земельным участком и инфраструктурой готовые производственные корпуса, за ним закрепляются проектный менеджер или целая команда в случае со сложными проектами, а также куратор из членов регионального правительства. Но совсем неожиданное развитие получила здесь тема кооперации. По словам **Сергея Васина**, генерального директора корпорации, в этом году в регионе появился новый частный парк в Димитровграде — «ДИП

Мастер», это СП ульяновцев с их прямым конкурентом — индустриальным парком «КИП Мастер» из соседнего Татарстана. «Соседи обладают сильными компетенциями в управлении готовыми производственными площадками на базе заводов, — поясняет Сергей Васин. — А у нас огромный опыт привлечения инвесторов, и наша задача — совместить две эти составляющие на площадке «ДИП Мастера» для успешной реализации проекта».

Помимо облегчения прихода иностранных резидентов у кооперации есть такой очевидный и долгосрочный эффект, как возможность для российских предприятий развиваться, включаясь в производственные цепочки иностранцев. Кажется, что это не входит в круг интересов самих индустриальных парков, но на самом деле это их будущее. Некоторые уже заметили приток небольших российских компаний на свои площадки. По

Поможем найти всё — от площадки до поставщиков сырья

О методах привлечения инвесторов в индустриальные парки и особые экономические зоны рассказывает **Денис Журавский**, исполнительный директор Ассоциации индустриальных парков России.

— Какими инструментами, облегчающими приход инвесторов в индустриальные парки, располагает ваша ассоциация?

— Первое — это качественная аналитика условий локализации производства в России, потому что в деловых кругах, в России и за рубежом, информации об этом недостаточно. Компании не всегда понимают, где и какие есть преференции, как выбрать площадку, построить завод. Мы в ассоциации собрали уникальный коллектив узкоспециализированных экспертов, которые помогают инвесторам во всем этом. Мы готовим справочники об индустриальных парках, по подключению к инженерным сетям, практикам промышленного проектирования и строительства. Второе, чем мы занимаемся, — продвижение информации о местах и условиях размещения производства, такой коллективный маркетинг.

— Как именно это происходит?

— Мы, например, оказываем всем инвесторам в России бесплатную услугу по подбору площадки для размещения производства. Когда компания подает нам заявку, мы просто направляем ее всем членам ассоциации, которая объединяет все промпарки и ОЗЗ. Эффективность этого уникальна: за счет как бы нажатия одной кнопки компания в течение нескольких дней получает со всей страны предложения об условиях размещения. Могу привести пример. Мясокомбинат в Калининградской области на фоне роста аграрного сектора решил открыть второе производство в другой части страны. Без нашей помощи им пришлось бы перебирать самостоятельно массу вариантов, да и как им узнать, куда лучше идти — в Московскую область, Тверскую или Рязанскую? А с нами они за неделю

подобрали подходящую площадку. Другой случай: производитель текстиля, имеющий производство в Москве, в конце августа прошлого года обратился с запросом найти площадку для второго предприятия и в течение двух недель получил двадцать пять коммерческих предложений из разных регионов. А до этого у них было только три варианта. Единственное, на что им пришлось потратить дополнительное время, — это изучение всех предложений с точки зрения логистики. Уже в январе 2018 года они выбрали предложение от Корпорации развития Тульской области и подписали договор аренды помещения в городе Узловая, то есть на все ушло четыре месяца.

Несмотря на то что этот сервис мы запустили совсем недавно, он пользуется спросом. Дело в том, что подбор площадки требует серьезной квалификации. Одна только заявка на размещение производства — это табличка, содержащая примерно 60 строчек, куда должны быть вписаны сложные технические параметры предприятия, и, чтобы оперировать ими, необходимо обладать специальными, инженерными знаниями. Поэтому компании зачастую обращаются для этого к специалистам.

— Иностранцев инвесторов вы тоже бесплатно консультируете?

— Да. Вот даже один экзотический случай могу рассказать. Речь идет о японском инвесторе. Когда мы им предложили подобрать площадку по их техническим требованиям, они сказали, что им этого недостаточно, а нужно еще найти... сырье. Они будут строить завод по производству облицовочных панелей для зданий, а эти панели состоят из четырех компонентов, и им требуются местные поставщики, причем с хорошим качеством продукции. Мы сделали рассылку всем членам ассоциации: «Кто заинтересован получить такого крупного инвестора, пожалуйста, в своем регионе подберите ему поставщиков сырья». И вот, сейчас у нас в офисе одна комната завалена образцами клинкерного цемента, целлюлозы и еще двух компонентов.

На днях логистическая компания эти образцы заберет, доставит в Японию на действующее предприятие нашего потенциального инвестора, и там выпустят из них конечную продукцию. Только после этого японцы перейдут к выбору индустриального парка.

— Как вообще вы работаете с иностранцами, есть отличия от российских компаний?

— Принципиальных отличий нет. Ассоциация создала и продвигает зонтичный бренд «Индустриальные парки России», и он помогает нам работать с любыми инвесторами. В частности, мы проводим зарубежные бизнес-миссии, чтобы донести информацию об условиях размещения производства в России до бизнес-сообщества других стран. Наше ноу-хау заключается в том, что мы находим в каждой стране партнера в лице какой-либо бизнес-ассоциации, членами которой являются промышленные компании. Иногда это универсальные бизнес-ассоциации, как Korea International Trade Association (KITA), объединяющая 72 тысячи членов — весь корейский бизнес. Но, проводя мероприятия в Сеуле, мы просим KITA приглашать только производственные компании и не звать консультантов, банкиров, риелторов, так что в итоге получаем очень качественную аудиторию. Кстати, в России мы работаем с производственным бизнесом тоже через отраслевые ассоциации: проводим круглые столы, обучающие семинары, конференции.

— Используйте ли вы опыт зарубежных индустриальных парков?

— Мы изучали международный опыт на начальном этапе создания ассоциации, но использовать его нелегко. Причина в том, что мы находимся на разных исторических этапах развития промышленной инфраструктуры. Россия проходит этап создания промпарков, а, например, Япония на этом этапе находилась шестьдесят лет назад. Западная Европа последние лет двадцать-тридцать тоже не строит новых заводов, поэтому для нас релевантен их опыт, скорее, пятидесятилетней



ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ АССОЦИАЦИИ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ РОССИИ

давности. Зато в развивающихся странах мы видим хорошие примеры и многое заимствуем. В то же время в России намного выше уровень государственной поддержки промпарков, и это тоже связано с тем, на какой стадии развития мы находимся: здесь это остро необходимо.

— Насколько эффективна государственная поддержка промышленных площадок и в каком направлении ее следует развивать, по-вашему?

— Система господдержки появилась за последние пять лет, во многом по инициативе и при непосредственном участии нашей ассоциации. С одной стороны, эта система очень развита по сравнению с другими странами, но с другой стороны, она еще очень новая, поэтому сейчас трудно что-то добавить. Есть одна вещь, которой мы будем дальше добиваться, — это равный доступ к субсидиям для частных и государственных парков. Пока, к сожалению, происходит перекос в сторону поддержки государственных проектов, хотя количество на рынке тех и других примерно одинаковое. Возникает вопрос: если есть частные инвесторы, готовые вложить свои деньги в создание инвестпродвояющей инфраструктуры, зачем государству строить то же самое, а потом еще и поддерживать? Это было бы логично в некоторых регионах, где частный инвестор просто не сможет сделать индустриальный парк из-за низких цен на недвижимость. Такая ситуация в свое время была в Калуге, Ульяновске, и там сейчас уже показывают блестящие результаты государственные парки. Но в общем случае доступ к господдержке у частных и государственных парков должен быть равным. ■

словам Виктора Ефимова, он ведет переговоры с двумя российскими фирмами-«кооператорами», желающими встать в цепочку к иностранцам. И вообще, российский средний и малый бизнес по-

немногу богатеет. В то же «Шереметьево» стали обращаться небольшие компании, обслуживающие аэропорт. «Пришел господин, двадцать пять лет ему, говорит: раньше сидели в Химках, а теперь требо-

вания «Аэрофлота» стали повыше и хочется поменять статус. Сказал, что будет год ждать стройки — ему надо полторы тысячи метров. Нормальный господин», — заключает Ефимов. ■