

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОЭЗ И ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ



Места для лучшей парковки

/стр. 88

Сектор специализированной промышленной недвижимости прошел фазу количественного роста и может стать локомотивом посткризисного развития регионов

Целясь на экспорт

/стр. 104

ОЭЗ «Тольятти», крупнейший российский кластер по производству автозапчастей, интегрируется в мировое производство

Крутой поворот

/стр. 108

Единственная столичная особая экономическая зона «Технополис Москва» набирает обороты: за последние три года количество резидентов увеличилось почти вдвое, а общий объем вложенных средств — втрое. Главной точкой притяжения инвестиций в ОЭЗ становится фармацевтическая отрасль

Татьяна Печенкина, Елизавета Ульянова, Ирина Перечнева Места для лучшей парковки

Сектор специализированной индустриальной недвижимости прошел фазу количественного роста и может стать локомотивом посткризисного развития регионов



АЛЕКСЕЙ НАСЫРОВ/ТАСС

В конце ноября сразу два региона заявили о намерениях сформировать новые профессиональные площадки индустриальной недвижимости. Правительство Челябинской области инициировало создание индустриального парка на базе ТЛК «Южноуральский», а власти ХМАО отправили в Минэкономразвития заявку на создание первой в округе особой экономической зоны.

По данным Ассоциации индустриальных парков (АИП) в России, количество специализированных площадок растет каждый год на 20%, индустриальные парки (ИП) и особые экономические зоны (ОЭЗ) заняли довольно существенную часть рынка индустриальной недви-

жимости, и у инвесторов появился выбор не только между профессиональной и непрофессиональной площадками, но и внутри списка ОЭЗ и ИП.

При таком разбросе предложений при выборе площадки сложно корректно сравнить предлагаемые варианты. Эта гипотеза стала основанием для составления рейтинга инвестиционной привлекательности ИП и ОЭЗ АЦ «Эксперт». Результаты четвертой волны исследования были представлены на круглом столе «Развитие индустриальных площадок и особых зон как локомотив регионального развития» в рамках XV Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен»*.

«Создавая рейтинг, мы стремились оценить уровень привлекательности и

клиентоориентированности относительно больших индустриальных площадок и тем самым дать определенной группе инвесторов первоначальный ориентир для выбора места размещения производства», — заявил, открывая дискуссию, директор Аналитического центра «Эксперт» **Дмитрий Толмачев**.

У профессиональных площадок сегодня разные статус и модели функционирования. Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и ОЭЗ имеют не только подготовленные участки, но и особую административно-правовую форму, в которой уже заложены преференции резидентам. Именно поэтому мы попытались максимально сблизить объекты ранжирования и сузить выборку (см. методику, стр. 103). Мы берем в фокус внимания только крупные проекты (минимальная планка для гринфилд-проектов — 40 га, для браунфилд-проектов — 50 тыс. кв. м). ▼

*Организаторы конференции — Аналитический центр «Эксперт», журнал «Эксперт Урал» совместно с Институтом экономики и управления УрФУ и Уральским федеральным университетом.

Рейтинг инвестиционной привлекательности ОЭЗ и индустриальных парков по итогу 2019 года

Место	Индустриальный парк	Регион присутствия	Тип индустриального парка	Общий размер территории (га/тыс. кв. м)	Общий балл	Услуги и менеджмент	Местоположение	Стоимость ресурсов	Налоговые и таможенные льготы	Работа с резидентами	Показатели региона локации
Класс АА											
1	ОЭЗ ППТ «Алабуга»	Республика Татарстан	greenfield	3900	40,82	7,00	9,48	3,83	6,00	9,10	5,41
2	КИП «Мастер»	Республика Татарстан	brownfield	1222,978	40,15	6,00	9,79	4,36	6,00	8,60	5,41
3	Технополис «Химград»	Республика Татарстан	brownfield	215,3	39,89	7,00	9,79	5,10	3,00	9,60	5,41
4	ОЭЗ «Технополис "Москва"»	Москва	универсальный	206,8/422,2	38,78	6,00	5,57	2,30	6,00	8,90	10,00
5	ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	greenfield	182,32	38,21	3,00	9,35	2,56	6,00	9,30	8,00
6	Химический парк «Тагил»	Свердловская область	brownfield	108,71	37,22	7,00	6,87	5,88	4,00	9,10	4,38
7	ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат»	Московская область	greenfield	1064,7	36,61	7,00	6,52	2,92	6,00	7,80	6,38
8	ОЭЗ ППТ «Калуга Боровск»	Калужская область	greenfield	432	36,17	3,00	6,78	10,20	6,00	8,60	1,59
9	Индустриальный парк Greenstate («Гринстейт»)	Ленинградская область	greenfield	114,9	35,17	5,00	9,83	3,93	4,00	10,20	2,21
10	ОЭЗ ТВТ «Дубна»	Московская область	greenfield	216,88	34,92	3,00	8,41	2,93	6,00	8,20	6,38
11	Промышленная зона «Заволжье»	Ульяновская область	greenfield	706,2	34,75	6,00	9,60	4,22	4,00	9,00	1,93
12	ОЭЗ ППТ «Тольятти»	Самарская область	greenfield	660	34,74	2,00	8,76	5,02	6,00	9,00	3,96
13	«Марьино»	Санкт-Петербург	greenfield	130	34,33	4,00	9,46	2,67	3,00	7,20	8,00
14	«Перспектива»	Воронежская область	greenfield	146,4	34,11	6,00	8,54	4,01	5,00	7,20	3,36
15	ПОЭЗ «Ульяновск»	Ульяновская область	greenfield	640	33,70	5,00	9,01	4,95	5,00	7,80	1,93
16	ММК — индустриальный парк	Челябинская область	brownfield	329,7	33,65	4,00	7,79	4,04	3,00	11,10	3,73
17	ОЭЗ «Лотос»	Астраханская область	greenfield	983,17	32,96	4,00	9,44	3,72	6,00	7,60	2,21
18	«Авангард»	Хабаровский край	greenfield	47	32,66	6,00	9,77	3,10	5,00	6,60	2,18
19	«Нижние Котлы»	Москва	brownfield	79,5	32,48	3,00	9,44	2,83	0,00	7,20	10,00
Класс А											
20	«Южные врата»	Московская область	brownfield	500	31,95	3,00	7,65	2,92	5,00	7,00	6,38
21	ОЭЗ ППТ «Титановая долина»	Свердловская область	greenfield	258,5	31,61	5,00	4,84	3,79	6,00	7,60	4,38
22	«Левобережный»	Ленинградская область	brownfield	40	31,35	4,00	7,87	5,65	4,00	7,80	2,03
23	ОЭЗ ППТ «Липецк»	Липецкая область	greenfield	1024,5	31,28	5,00	7,40	3,19	6,00	8,00	1,69
24	«Экран»	Новосибирская область	brownfield	127,4	31,27	5,00	9,50	5,06	3,00	5,10	3,60
25	«Росва»	Калужская область	greenfield	785	31,09	6,00	8,73	3,48	4,00	7,30	1,59
26	ОЭЗ ППТ «Моглино»	Псковская область	greenfield	298	30,75	5,00	7,08	5,20	6,00	6,40	1,06
27	М7	Республика Татарстан	greenfield	40	30,73	4,00	9,29	7,14	0,00	4,90	5,41
28	«Станкомаш»	Челябинская область	brownfield	93,1	30,17	6,00	7,52	3,21	3,00	6,70	3,73
30	Промышленно-логистический парк Новосибирской области	Новосибирская область	greenfield	1172	30,12	3,00	9,67	4,65	2,00	7,20	3,60
31	«Тольяттисинтез»	Самарская область	универсальный	400/107	30,04	5,00	8,87	5,21	3,00	4,00	3,96
32	ОЭЗ ППТ «Калуга Людиново»	Калужская область	greenfield	610	30,02	3,00	6,11	5,73	6,00	7,60	1,59
33	«Богородский»	Московская область	greenfield	551,5	29,70	3,00	7,37	1,45	2,00	9,50	6,38
34	«Преображенка»	Самарская область	greenfield	167,5	29,50	4,00	9,26	4,27	2,00	6,00	3,96
35	ЗМЗ	Нижегородская область	brownfield	101,5	29,44	3,00	8,67	3,65	3,00	7,50	3,61
36	«Родники»	Ивановская область	brownfield	300	29,41	7,00	9,21	5,19	2,00	4,60	1,42
37	Victoria Industrial Park	Московская область	greenfield	1400	29,14	4,00	9,15	2,92	0,00	6,70	6,38
38	«Чапаевск»	Самарская область	greenfield	227,6	29,11	4,00	7,17	3,58	4,00	6,40	3,96
39	«Уфимский»	Республика Башкортостан	greenfield	298,6	28,89	4,00	9,46	4,05	2,00	5,30	4,08
40	Ангарский технопарк	Иркутская область	комплексный	235/118,7	28,74	7,00	9,38	3,86	2,00	3,30	3,20
41	«Дега Кластер Ногинск»	Московская область	greenfield	280	28,67	3,00	7,37	2,92	3,00	6,00	6,38
42	«Челны»	Республика Татарстан	greenfield	100	28,54	3,00	7,58	3,75	3,00	5,80	5,41
43	«Ока-Полимер»	Нижегородская область	brownfield	210	28,33	3,00	9,61	4,60	0,00	7,50	3,61
44	Индустриальный парк «Калуга-Юг»	Калужская область	greenfield	152	28,12	4,00	7,76	3,48	4,00	7,30	1,59
Класс ВВ											
45	«Храброво»	Калининградская область	greenfield	271	27,60	4,00	9,08	4,42	5,00	2,80	2,31
46	ОЭЗ ТВТ «Томск»	Томская область	greenfield	276	27,49	2,00	7,62	3,07	6,00	6,40	2,39
47	«Новосиб»	Новосибирская область	brownfield	154,6	27,37	4,00	9,90	6,77	0,00	3,10	3,60
48	«Новосёлки»	Ярославская область	greenfield	398	27,29	1,00	9,75	3,58	4,00	7,00	1,96
49	М10	Ленинградская область	greenfield	763	27,18	2,00	9,45	3,21	4,00	6,50	2,03
50	Балтийский промышленный парк	Калининградская область	greenfield	119	27,09	4,00	5,87	4,42	5,00	5,50	2,31
51	«Ворсино»	Калужская область	greenfield	1610,6	27,06	4,00	8,73	3,14	2,00	7,60	1,59
52	ОЭЗ ППТ «Узловая»	Тульская область	greenfield	2182	26,88	7,00	5,70	3,61	6,00	2,60	1,96
53	УАЗ	Ульяновская область	brownfield	75	26,85	3,00	9,85	4,97	4,00	3,10	1,93
54	«Невинномысск»	Ставропольский край	greenfield	804,4	26,29	3,00	6,98	5,17	3,00	4,80	3,34
55	«И-Парк»	Калужская область	greenfield	90	26,27	5,00	8,71	3,48	2,00	5,50	1,59
56	«Грабцево»	Калужская область	greenfield	689	25,91	4,00	7,35	3,48	4,00	5,50	1,59
57	ДААЗ	Ульяновская область	brownfield	371,98	25,83	4,00	6,65	5,65	1,00	6,60	1,93
58	«Есипово»	Московская область	greenfield	284	25,70	2,00	5,70	2,92	3,00	5,70	6,38
59	СКИП «Мастер»	Ставропольский край	brownfield	112	25,68	6,00	8,00	3,84	0,00	4,50	3,34
60	«Тюбе»	Республика Дагестан	greenfield	191,75	25,49	3,00	7,43	6,21	2,00	3,00	3,84

Рейтинг инвестиционной привлекательности ОЗЭ и индустриальных парков по итогу 2019 года

Место	Индустриальный парк	Регион присутствия	Тип индустриального парка	Общий размер территории (га/тыс. кв. м)	Общий балл	Услуги и менеджмент	Местоположение	Стоимость ресурсов	Налоговые и таможенные льготы	Работа с резидентами	Показатели региона локации
61	«Малая Сосновка»	Челябинская область	greenfield	110	25,08	4,00	7,17	2,68	2,00	5,50	3,73
62	ОЗЭ ППТ «Кашира»	Московская область	greenfield	500	25,07	3,00	6,34	1,45	5,00	2,90	6,38
63	ДИП «Мастер»	Ульяновская область	brownfield	100,6	24,91	1,00	7,06	4,92	6,00	4,00	1,93
64	«Краснодар»	Краснодарский край	greenfield	236,6	24,87	3,00	7,23	2,23	2,00	5,40	5,01
65	«Зеленая роща»	Орловская область	greenfield	152,4	24,75	3,00	5,70	4,31	3,00	7,20	1,53
66	«Красный Яр»	Красноярский край	brownfield	71,8	24,71	5,00	9,37	3,19	0,00	3,60	3,56
67	«Котово»	Московская область	greenfield	506	24,64	5,00	7,33	3,13	0,00	2,80	6,38
68	«Масловский»	Воронежская область	greenfield	598	24,63	1,00	7,40	4,01	4,00	4,90	3,32
69	«Новоульяновск»	Ульяновская область	greenfield	160	24,56	4,00	8,35	4,68	4,00	1,60	1,93
70	Новокузнецкий индустриальный парк	Кемеровская область	brownfield	84	24,50	2,00	5,90	7,36	4,00	3,10	2,15
71	ОЗЭ ППТ «Центр»	Воронежская область	greenfield	220	24,23	2,00	7,40	4,01	5,00	2,50	3,32
72	«Богандинский»	Тюменская область	greenfield	267,9	24,09	3,00	7,38	2,16	2,00	3,10	6,44
73	«Курганский»	Курганская область	brownfield	89,3	23,86	4,00	7,85	4,38	4,00	2,50	1,13
74	«Серпухов»	Московская область	brownfield	68,3	23,82	3,00	6,48	3,07	0,00	4,90	6,38
75	«Карболит»	Московская область	brownfield	90	23,80	3,00	6,50	2,92	0,00	5,00	6,38
76	«Богословский»	Свердловская область	greenfield	86	23,78	3,00	4,72	4,29	4,00	3,40	4,38
77	«Металлургический»	Республика Удмуртия	brownfield	53,2	23,64	3,00	8,00	4,72	2,00	4,00	1,92
78	«Строй-парк»	Московская область	brownfield	80	23,28	4,00	7,69	3,61	0,00	1,60	6,38
79	Промышленный парк «Струнино»	Владимирская область	комплексный	90,8/15	23,13	4,00	5,99	4,33	2,00	5,20	1,60
80	«Первомайский»	Тульская область	brownfield	73	23,12	4,00	6,67	3,89	2,00	4,60	1,96
81	«Новочеркасский»	Ростовская область	brownfield	100	23,09	5,00	6,93	4,10	0,00	2,50	4,57
82	«Ставропольский»	Владимирская область	brownfield	60	23,05	4,00	5,99	2,96	1,00	7,50	1,60
Класс В											
83	«Компрессорный»	Краснодарский край	brownfield	68,7	22,80	1,00	7,84	3,45	0,00	5,50	5,01
84	«Отвель»	Пензенская область	greenfield	137	22,71	1,00	7,42	4,93	1,00	6,60	1,76
85	«Индустриальный»	Костромская область	brownfield	200	22,49	3,00	7,17	4,09	3,00	4,00	1,23
86	Про-бизнес-парк	Свердловская область	greenfield	180	22,12	3,00	7,21	2,93	0,00	4,60	4,38
87	«Ижевский завод»	Республика Удмуртия	brownfield	241,6	22,05	2,00	8,23	6,80	0,00	3,10	1,92
88	«Развитие»	Республика Удмуртия	brownfield	55,4	21,75	2,00	8,23	5,00	0,00	4,60	1,92
89	М8	Московская область	greenfield	90	21,64	1,00	6,55	2,92	2,00	2,80	6,38
90	«Узловая»	Тульская область	greenfield	2194,19	21,56	2,00	5,70	3,60	4,00	4,30	1,96
91	«Вятские Поляны»	Кировская область	greenfield	96	21,54	4,00	2,87	4,35	4,00	4,70	1,63
92	«Зубово»	Республика Башкортостан	greenfield	73,8	21,48	2,00	9,56	4,04	0,00	1,80	4,08
93	М4	Московская область	greenfield	81	21,37	1,00	9,18	2,92	0,00	1,90	6,38
94	«Агидель»	Республика Башкортостан	brownfield	52,5	21,32	4,00	4,58	4,66	2,00	2,00	4,08
95	«Кабаново»	Московская область	brownfield	50	21,31	1,00	7,38	3,16	0,00	3,40	6,38
96	«Коледино»	Московская область	greenfield	365	21,23	1,00	7,60	2,95	0,00	3,30	6,38
97	«Обнинск»	Калужская область	greenfield	65,4	21,01	1,00	6,16	3,86	2,00	6,40	1,59
98	«Камские Поляны»	Республика Татарстан	greenfield	230	20,98	2,00	5,31	4,36	2,00	1,90	5,41
99	«Рождество»	Липецкая область	greenfield	420	20,91	2,00	5,90	3,33	4,00	4,00	1,69
100	«Федоровское»	Ленинградская область	greenfield	121	20,72	2,00	9,29	3,21	2,00	2,20	2,03
101	«Ромекс-Теучежский»	Республика Адыгея	greenfield	59,5	20,63	3,00	7,60	4,54	1,00	3,10	1,39
102	«Кинешма»	Ивановская область	brownfield	204	20,46	3,00	4,22	5,53	0,00	6,30	1,42
103	«Дивный»	Красноярский край	brownfield	122	20,28	3,00	7,23	4,30	0,00	2,20	3,56
Класс С											
104	АПП «Ставрополье»	Ставропольский край	greenfield	195,6	19,97	1,00	6,91	3,52	3,00	2,20	3,34
105	«Камешково»	Владимирская область	greenfield	93,8	19,69	4,00	5,60	3,98	2,00	2,50	1,60
106	«Орел»	Орловская область	комплексный	120/588,5	19,66	3,00	5,97	4,86	0,00	4,30	1,53
107	«Подосинки»	Московская область	greenfield	67	19,49	1,00	7,06	1,45	0,00	3,60	6,38
108	«Черногорский»	Республика Хакасия	greenfield	46,9	19,46	1,00	7,55	5,32	0,00	4,40	1,19
109	«Вятка»	Республика Татарстан	greenfield	80	19,27	3,00	3,72	2,15	2,00	3,00	5,41
110	«Кангалассы»	Республика Саха (Якутия)	greenfield	210	19,09	2,00	4,57	1,10	4,00	5,50	1,92
111	Агропромышленный парк «К-Агро»	Калужская область	greenfield	2555	19,07	1,00	6,74	1,94	2,00	5,80	1,59
112	«Череповец»	Вологодская область	greenfield	54,74	19,07	1,00	5,59	3,92	4,00	2,80	1,75
113	«Шексна»	Вологодская область	greenfield	2000	19,06	1,00	7,02	3,78	3,00	2,50	1,75
114	«Волгореченский»	Костромская область	greenfield	2594,5	18,54	1,00	5,21	4,09	3,00	4,00	1,23
115	РИП «Буденновск»	Ставропольский край	greenfield	135,3	18,23	1,00	5,77	3,52	3,00	1,60	3,34
116	«Феникс»	Смоленская область	greenfield	82,5	18,13	3,00	5,21	2,57	4,00	2,20	1,14
117	«Станкозаводской»	Рязанская область	brownfield	256	18,05	2,00	6,95	3,86	0,00	3,70	1,53
118	«Чистополь»	Республика Татарстан	greenfield	292	17,95	2,00	0,76	3,69	3,00	3,10	5,41
119	«Сердобский»	Пензенская область	greenfield	434,86	17,72	1,00	5,11	4,75	2,00	3,10	1,76
120	РИП «Солнечный»	Ставропольский край	greenfield	391,6	13,84	0,00	2,08	3,52	3,00	1,90	3,34

Источник: АЦ «Эксперт»

Главное — сервис

Функционал промышленных парков выходит за рамки обеспечения инфраструктуры. Управляющие компании стремятся отвечать на новые запросы резидентов, в частности освоение рынков сбыта. Об этом рассказывает генеральный директор Технополиса «Химград» **Айрат Гиззатуллин**.

— **Технополис «Химград» с самого начала исследования уверенно держится на вершине рейтинга. В чем заключаются ключевые факторы инвестиционной привлекательности индустриального парка?**

— Наши высокие позиции — это прежде всего результат реализации политики Республики Татарстан и лично президента Республики Рустама Минниханова по созданию условий для привлечения инвестиций. Конечно, большое влияние оказывает локация: Казань — город с высокой деловой активностью. И, наконец, третий фактор — выбор правильной модели площадки. Прежде, чем опре-

делить концепцию «Химграда», мы тщательно изучили мировой опыт. С самого создания Технополиса «Химград» мы исходили из того, что индустриальный парк — это не квадратные метры и не мегаватты, это в первую очередь сервис, который нужен резидентам.

Если десять-пятнадцать лет назад для привлечения инвесторов было достаточно обеспечить понятные условия предоставления земли, зданий, необходимую инженерную инфраструктуру, транспортную доступность и налоговые льготы, то сегодня этот перечень является базовым стандартом. Конкурентным преимуществом становятся набор и уровень сервисов, которые могут предложить индустриальные парки. Спектр этих услуг довольно широк: это и бухгалтерия, и юридические консультации, и подбор кадров. Есть и специальные сервисы. Например, наш индустриальный парк ориентирован на малотоннажную химию и переработку полимеров, значительное количество резидентов работают в этих отраслях, и мы взяли на себя функцию централизованной

поставки сырья — полимеров, которые производятся в Татарстане. Кроме того, у нас располагаются несколько лабораторий, которые позволяют нашим резидентам провести входной контроль качества сырья, отработать рецептуры, провести сертификацию продукции. О правильности выбранной нами концепции говорят результаты. По итогам 2019 года объем выпуска продукции резидентами Технополиса «Химград» вырос на 20 процентов и превысил 39 миллиардов рублей. Сейчас на территории работают уже 318 резидентов.

— **Как меняется запрос со стороны резидентов индустриальных парков в современных условиях?**

— Конечно, мы не стоим на месте и постоянно анализируем возможности развития. Резиденты имеют резервы увеличения выпуска продукции за счет сменности работы, это не требует значительных капитальных затрат. Ограничивающим фактором является объем рынка. Поэтому мы вместе с нашими резидентами ищем но-



ПРЕДСТАВЛЕН АО «ХИМГРАД»

вые рынки сбыта. Например, у нас есть успешный опыт выхода на рынок Республики Узбекистан. Эту работу мы ведем при поддержке президента Татарстана Рустама Минниханова в рамках межправительственного соглашения между Россией и Узбекистаном. Ряд наших резидентов уже вышли на рынок Узбекистана, некоторые открыли там филиалы и запустили производство. Это работает на увеличение выпуска продукции и, соответственно, на успешность наших резидентов.

■ **Интервью взяла Ирина Перечнева**

Железка в «Титановую долину»

РЖД и правительство Свердловской области подписали концессионное соглашение о строительстве железнодорожного полотна и сопутствующей инфраструктуры в особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Титановая долина».

Стоимость проекта составит 1,6 млрд рублей, протяженность железнодорожных путей — 7,6 км. Железная дорога позволит резидентам ОЭЗ перевозить до 500 тыс. тонн груза в год. Работы должны быть завершены до конца 2022 года.

Согласно договоренностям, РЖД выступит в качестве концессионера, построит железнодорожные пути на территории ОЭЗ с примыканием к путям общего пользования станции Верхняя Салда Свердловской железной дороги.

«Благодаря совместным усилиям, резиденты особой экономической зоны в Верхней Салде будут обеспечены услугами железнодорожного транспорта. Железная дорога — важнейший элемент транспортной инфраструктуры любой

промышленной площадки. Ее наличие позволяет доставлять сырье и материалы, необходимые для производства, и отправлять готовую продукцию в любую точку страны и мира быстрее, удобнее и дешевле, тем самым повышая конкурентные преимущества инфраструктурной площадки», — заявил губернатор Свердловской области **Евгений Куйвашев**.

ОЭЗ «Титановая долина», один из ключевых инвестиционных проектов Свердловской области, была создана в 2010 году и состоит из двух площадок: «Верхняя Салда» и «Уктус». На сегодняшний день в ОЭЗ 19 резидентов. Грузовая железнодорожная линия усилит конкурентные преимущества площадки. Уже на этапе подготовки концессионного соглашения ОЭЗ смогла привлечь в качестве резидентов два крупных инвестиционных проекта. Оба производства должны запуститься в 2023 году.

Первое производство — это компания ООО «Аллегро» (совместное предприятие «Евраз НТМК» и «Рейл Сервис», холдинговой компании, владеющей вагоноремонт-



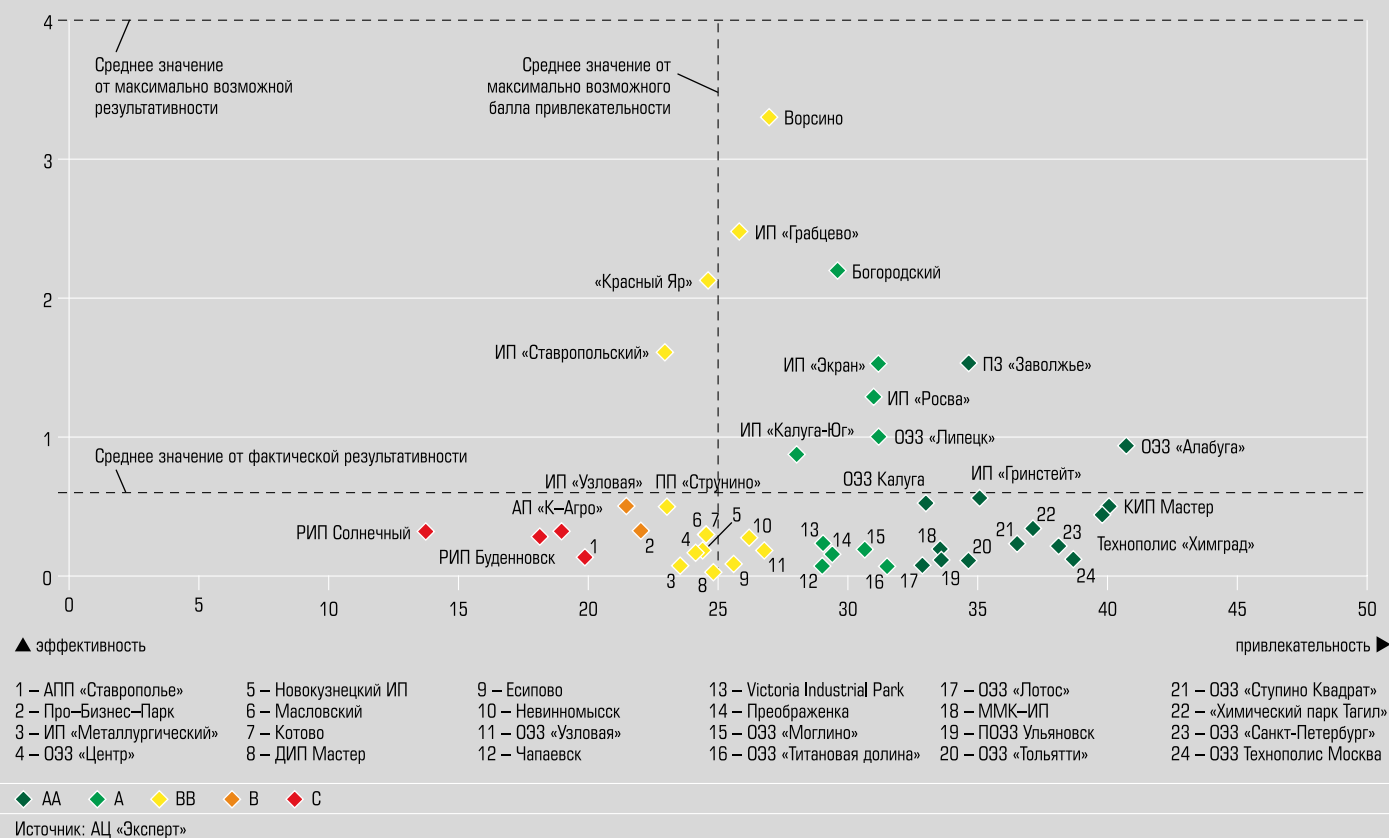
ПРЕДСТАВЛЕН ОЭЗ «ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА»

ными активами), которое создаст на площадке в Верхней Салде крупное производство железнодорожных колес. Мощность нового предприятия составит 200 тыс. колес в год с возможностью увеличения до 300 тыс. Емкость российского рынка этого вида продукции — 1,45 млн колес. На производстве планируется создать 425 рабочих мест. Объем инвестиций — 16 млрд рублей. Начало производства намечено на четвертый квартал 2022 года. Новое производство будет построено с применением передовых технологий и оборудования. «Евраз» также внесет в проект свою уникальную экспертизу.

Второй резидент — компания ООО «ЭкоТех» с проектом строительства завода по выпуску графитированных электродов, которые используются металлургическими предприятиями в производстве сталей и ферросплавов. ООО «ЭкоТех» планирует выпускать 30 тыс. тонн готовой продукции в год, что составляет 24% текущего объема рынка графитированных электродов РФ. При этом 33% производимой в ОЭЗ «Титановая долина» продукции инвестор рассчитывает направлять на экспорт. Планируется создать 123 рабочих места. Инвестиции — 5,5 млрд рублей.

■ **Ксения Клепча**

«Квадрант результативности» деятельности индустриальных парков и ОЭЗ



В целом по стране на статус индустриальных парков претендуют более 1200 промышленных площадок, национальному стандарту АИП по итогам 2019 года соответствует 270. Кроме того, по данным Минэкономразвития РФ, сегодня действуют 111 ТОСЭР и 33 ОЭЗ.

Билет в высшую лигу

В нашу выборку по итогам 2019 года вошло 120 инвестиционно привлекательных площадок. К таковым мы относим ИП и ОЭЗ, на территории которых за прошедший год запущено хотя бы одно предприятие. И мы видим уверенный рост привлекательных для инвесторов площадок. По итогам 2018 года в нашем рейтинге был 101 участник, по итогам 2017-го — 84, по итогам 2016-го — 76. В последнем исследовании мы фиксируем увеличение гринфилд-парков с 62 до 79, число браунфилд-площадок по сравнению с прошлым годом не изменилось — 36, пять ИП совмещают характеристики обоих типов. Кроме того, среди участников рейтинга увеличилась представленность особых экономических зон с восьмью в первой волне до 18 в четвертой.

Вершину рейтинга все четыре волны исследования занимают площадки Татарстана — ТП «Химград», КИП «Ма-

стер», ОЭЗ «Алабуга». Впрочем, по нашей выборке видно, что регионы стремятся перенимать лучший опыт. География четвертого рейтинга расширилась до 46 субъектов (годом ранее было 41, в 2017-м — 36). Лидеры по представленности — Московская и Калужская области, Татарстан. При этом Московская область (17 площадок) почти вдвое превзошла два остальных региона-лидера, в каждом из них по девять привлекательных площадок. Кроме того, в числе лидирующих регионов с шестью площадками Ульяновская область. Суммарно эти четыре территории аккумулируют треть крупных инвестиционно привлекательных действующих площадок.

Лидерами рейтинга привлекательности по итогам 2019 года признаны площадки, набравшие более 32 баллов. Пропускной билет в высшую лигу (класс АА) обеспечивает выгодное местоположение, широкий спектр услуг для резидентов и эффективный менеджмент. Это ключевые показатели, по которым мы видим прорыв ИП и ОЭЗ.

О привлекательности площадок говорят также уровень заполняемости. У половины участников рейтинга из класса АА этот показатель составляет 60–90%, по сравнению с прошлым годом у боль-

шинства игроков высшей лиги увеличилось количество резидентов и площадь арендуемых площадей. Среди участников с заполненностью свыше 90% почти две трети — частные площадки, среди заполненных менее чем на 30% в основном парки и зоны, созданные с участием государства.

Половина состава высшей лиги приходится на особые экономические зоны, и все эти ОЭЗ созданы при участии государства, только одна среди них имеет частную форму собственности — ОЭЗ ППТ «Ступино Квадрат».

Основную клиентскую базу большинства площадок класса АА сформировали иностранные и крупные российские компании, вокруг которых, как правило, создается пул совместных производств. Так, якорным резидентом ИП «Химический парк «Тагил» является предприятие со стопроцентным иностранным капиталом «Уралхимпласт», а рядом с ним расположились российско-австрийское СП «Уралхимпласт-Амдор» и австрийско-немецкое СП «Уралхимпласт-Хюттенес Альбертус». Запросы таких резидентов сразу ставят высокую планку для УК. Иностранные компании задали стандарты и для инфраструктуры парков в Ульяновской области. Так, именно по запросу

Каспийский кластер: новая точка притяжения инвестиций

В Астраханской области появится портовая особая экономическая зона для развития грузоперевозок на международном транспортном коридоре Север — Юг. Ее объединят с действующей ОЭЗ промышленно-производственного типа «Лотос» в Каспийский кластер.

Соответствующее постановление в ноябре этого года подписал председатель правительства Российской Федерации **Михаил Мишустин**. Каспийский кластер станет новой точкой притяжения инвестиций на международном транспортном коридоре Север — Юг, связывающем страны Европы и Азии через Каспийское море.

Астраханская область исторически играла роль связующего звена между странами Европы и Азии. Именно здесь проходит самый короткий и удобный транскаспийский маршрут международного транспортного коридора Север — Юг, который вдвое короче маршрута через Суэцкий канал.

Значимость МТК Север — Юг постоянно растет: во-первых, благодаря наращиванию товарооборота России и Европы с Индией, а во-вторых, западноевропейские компании заинтересованы в том, чтобы направлять по нему грузы в страны Центральной Азии. В итоге возникает потребность в со-

временных портовых мощностях, небольших перерабатывающих производствах и соответствующей инфраструктуре. Для этого и создана портовая ОЭЗ.

Согласно федеральному законодательству, ее резидент может осуществлять портовую деятельность, реконструкцию и эксплуатацию объектов инфраструктуры порта. Резиденты портовой ОЭЗ не облагаются НДС и пользуются льготными ставками налогов на прибыль, имущество, земельному и транспортному. Плюс режим свободной таможенной зоны.

По мнению председателя Национальной ассоциации логистов Германии в России **Мирко Новика**, выгодные условия, созданные в Астраханской области для локализации производства, поставки комплектующих и запасных частей, безусловно привлекут множество западноевропейских компаний.

Уже есть якорный инвестор, который вложил более 150 млн рублей в экономическое обоснование и предпроектные работы. Портово-логистическая компания «Каспий» планирует построить здесь современный контейнерный терминал.

Как рассказывает генеральный директор ООО «ПЛК "Каспий"» **Олег Савченко**, в течение двух лет мы планируем построить пер-



Преимущества перевозки грузов по МТК «Север — Юг»

	МТК Север — Юг	Маршрут через Суэцкий канал
Расстояние (км)	7000	14 000
Время в пути (сутки)	15–20	35–40

вую очередь контейнерного терминала, который будет принимать грузы из Средней Азии, Индии и направлять в сторону Европы и европейской части России, а также распределять по российской территории. — Более того, могу сказать, что интерес со стороны российских компаний с точки зрения экспорта сельскохозяйственной продукции, промышленных товаров сегодня огромный. Поэтому как минимум мы рассчитываем на грузооборот в миллион тонн в первые два года, с дальнейшим выходом на запланированные пять-восемь миллионов тонн.

Объединение двух зон в Каспийский кластер тоже неслучайно. Компании, работающие в промышленной ОЭЗ «Лотос», будут использовать порт для отправки своей продукции. По словам генерального директора АО «ОЭЗ "Лотос"» **Сергея Милушкина**, сегодня среди резидентов ОЭЗ компании из России, Италии, Ирана и других стран.

«Портовая ОЭЗ — это логистика, промышленная ОЭЗ — грузовая база. Поэтому объединение обеих зон в Каспийский кластер позволит эффективнее развивать и продвигать оба проекта», — подытожил Сергей Милушкин.

японской компании Bridgestone в ИП «Заволжье» была сделана широкая высококачественная автомобильная дорога. Кроме того, наличие крупных компаний создает возможность для выстраивания кооперации. К примеру, якорный резидент КИП «Мастер» — КамАЗ и его поставщики, и этот факт привлекает внимание малого и среднего бизнеса (см. «Расчет на эффективность», стр. 99).

Расчеты указывают на возможности улучшения позиций в рейтинге, которыми и пользуются игроки. В этой волне исследования за счет увеличения вклада услуг и менеджмента, применения налоговых льгот и работы с резидентами из класса А в высший эшелон поднялись ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург», ПОЭЗ «Ульяновск» и «ММК — Индустриальный парк», из класса ВВ вверх рванули индустриальный парк «Авангард», ИП «Нижние Котлы», Химический парк «Тагил». Эти площадки за год улучшили такие па-

раметры, как стоимость ресурсов, работа с резидентами и налоговые льготы.

По сложившейся традиции специализированные площадки в России соревнуются между собой объемом привлеченных инвестиций, налоговых отчислений, количеством созданных рабочих мест и выручкой резидентов.

Мы же замеряем результативность на основе анкетирования по двум критериям — масштаб деятельности и эффективность. В этой волне в оценке результативности индустриальных площадок приняло участие 45 парков и ОЭЗ, в прошлом году — 22.

Итогом наших расчетов становится «квадрант результативности». В целом расчеты указывают, что вклад индустриальных площадок в уровень занятости регионов пока невысок и не превышает 1,5%. Инвестиции резидентов ИП и ОЭЗ в создание производств в целом по выборке площадок не превышает 5,5% от

общего объема инвестиций в основной капитал регионов. Впрочем, несколько площадок демонстрируют впечатляющие результаты. Например, на долю ОЭЗ ППТ «Алабуга» приходится 40% вложений в основной капитал региона, на долю ОЭЗ ППТ «Калуга» — более 41%, ИП «Ворсино» держит треть вложений.

Средний уровень доли выручки резидентов в общем объеме промышленной отгрузки регионов базирования площадок в целом по выборке не превышает 6,5%. Однако некоторые площадки опять-таки демонстрируют прорыв. Например, доля резидентов ИП «Богородский» (Московская область) в общей структуре выручки региона составляет более 51%, резиденты ИП «Красный Яр» (Красноярский край) держат более 76% региональной отгрузки.

Позиции в рейтинге привлекательности ИП и ОЭЗ не всегда коррелируют с результативностью. Этому есть

Фокус на лучших решениях

Генеральный директор АО «ОЭЗ "Санкт-Петербург"» **Тамара Рондалева**: «Если мы не будем гибкими и не будем совершенствоваться, рискуем проиграть в конкуренции».

— Как, по вашим наблюдениям, за последние годы меняются критерии выбора площадок для размещения производств со стороны инвесторов?

— Инвестора прежде всего интересует вопрос, как построить завод с наименьшими потерями и в кратчайшие сроки. Если инвестпроект готов и подтверждено финансирование, инвестору нужны только условия для качественной реализации проекта. Набор условий, действующих в петербургской ОЭЗ, всем этим критериям полностью отвечает. Это льготная аренда земельного участка и его выкуп после ввода в эксплуатацию предприятия, бесплатное подключение ко всем сетям на этапах возведения объекта капитального строительства, льготное налогообложение во время ведения операционной деятельности, таможенные преференции. Но мы видим, что инвестор становится более требовательным к сервису. Есть четкий запрос на проектирование объектов и технический надзор силами внутри ОЭЗ. Компании готовы брать в сопроектировщики специалистов УК, которые намного лучше знают площадку, особенности размещения сетей в периметре и другие особенности, которые в совокупности позволяют более оперативно и качественно проектировать, при этом нередко экономия на этой статье расходов инвестпроекта. Несколько таких контрактов в текущем году уже заключено, и мы ожидаем усиления этого тренда.

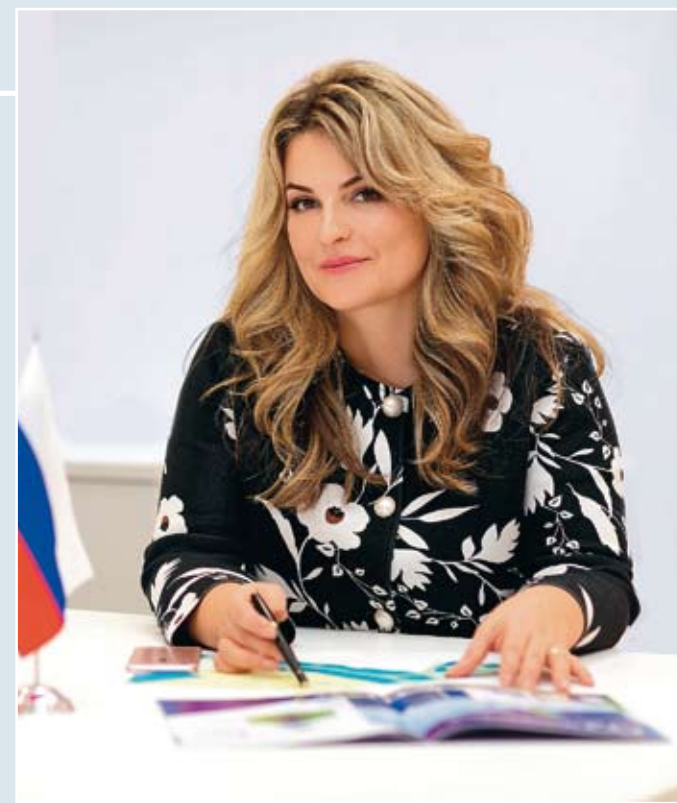
— В рейтинге АЦ «Эксперт» ОЭЗ «Санкт-Петербург» набрала высокий балл по критерию «работа с резидентами». Как вы оцениваете эффективность УК в этом направлении?

— Сегодня у нас 58 резидентов с заявленным объемом инвестиций более 88 миллиардов рублей. Со всеми компаниями мы ведем работу в индивидуальном порядке, вопросы решаются в ручном режиме. Ре-

зиденты знают ответственных лиц, с кем можно оперативно связаться и решить возникающие проблемы. При возникновении проблем, которые выходят за рамки компетенции управляющей компании, мы помогаем адресовать их в администрацию города, где зачастую находим поддержку. На мой взгляд, для резидентов у нас созданы максимально комфортные условия, в том числе по направлению взаимодействия с управляющей компанией. Мы также постоянно работаем над качеством оказываемых резидентам на площадке услуг, проводим мониторинг удовлетворенности услугами и корректируем недочеты.

— В какой мере вызовы, связанные с распространением COVID-19, отразились на деятельности резидентов ОЭЗ и УК?

— Пандемия заставила всех активизироваться, искать пути оптимизации. Мы, как управляющая компания, пересмотрели свои внутренние корпоративные процессы, например усилили направление информатизации и цифровизации, что позволило не только сократить бумажный документооборот и соответственно снизить затраты, но и сократить риск контактов между сотрудниками и контрагентами. И это пример положительного влияния внешних факторов. При этом многие наши резиденты в связи с возросшим спросом на определенные продукты приняли решение диверсифицировать производство, максимально оперативно его перестроили, получили регистрационные удостоверения и сертификаты и приступили к выпуску продукции, предназначенной для борьбы с распространением коронавирусной инфекции. Тем самым они компенсировали возможные потери по другим направлениям и продуктам. У нас фактически сложился «антиковидный» кластер: наши резиденты в ОЭЗ производят СИЗы, оборудование для дезинфекции помещений и общественного транспорта, тест-системы на наличие вируса и наличие антител, в том числе суммарных. Еще две компании готовятся к запуску производства российской вакцины против коронавирусной инфекции «Спутник V». Таким образом, резиденты ОЭЗ



в полной мере включились в борьбу с новым вирусом и стараются максимально помочь государству в обеспечении общества социально значимой продукцией.

— Как вы оцениваете перспективы развития особых экономических зон?

— За пятнадцать лет в России создано 33 ОЭЗ и востребованность их велика, статус резидента имеют более 770 компаний. На мой взгляд, в текущей политической и экономической ситуации усиливается роль российского инвестора, и мы видим рост спроса со стороны именно российских компаний, которые пересмотрели возможные для себя ниши на рынке, оценили свои перспективы и принимают решения об инвестициях в создание продуктов и производственных мощностей для их выпуска. В этой ситуации площадки ОЭЗ, имеющие различную географическую локацию по всей территории России, готовую инфраструктуру, опыт управления проектом и администрирования резидентов, приобретают преимущества с точки зрения выбора площадки для реализации самых разных инвестпроектов. Скорость принятия решений, воплощения проектов и выхода на рынки — ключевые параметры для успеха компаний, особенно сейчас. Петербургская ОЭЗ в течение нескольких

лет входит в пятерку по эффективности среди особых экономических зон России в соответствии с критериями Минэкономразвития России. Значительное улучшение наших позиций в текущем году в рейтинге российских ОЭЗ АЦ «Эксперт» — подтверждение правильности нашей стратегии. Но эффективность ОЭЗ «Санкт-Петербург» признается не только на российском, но и на международном уровне, не первый год мы попадаем в рейтинг лучших ОЭЗ мира Global Free Zones of the Year 2020 международного аналитического издания fDi. В этом году мы отмечены в специализации «фармацевтика». Но останавливаться нельзя. Мы внимательно смотрим на первый опыт создания и работы частных ОЭЗ, смотрим, как меняются ОЭЗ в других регионах, каковы тренды развития индустриальных парков и всех остальных территорий преференциального развития экономики. Изучаем опыт коллег, берем лучшие практики и адаптируем к нашим площадкам и особенностям нашего проекта, чтобы достойно конкурировать и предлагать продукты и услуги на уровне лучших мировых площадок. Если мы не будем гибкими и не будем совершенствоваться, то рискуем проиграть.

Интервью взяла Ирина Перечнева

Репутация и экспертиза как фактор

Привлекательность индустриального парка обеспечивается его расположением, помощью в реализации проектов и гарантиями управляющей компании, полагает директор по продажам коммерческой недвижимости АО «ЮИТ Санкт-Петербург» **Владислав Таланин**.

— На каких инвесторов ориентирован индустриальный парк Greenstate?

— Клиентами индустриального парка Greenstate являются как крупные международные компании, так и малый и средний российский бизнес. Наш парк идеально расположен на границе города и области, имеет собственную железнодорожную ветку, готовую инженерную инфраструктуру и достаточное количество инженерных ресурсов для реализации любого проекта. Репутация компании ЮИТ, ее 108-летняя история развития, обеспечивает надежные гарантии любым инвесторам, желающим реализовать свой проект на территории нашего парка. Для клиентов важно, чтобы их проекты

были реализованы в запланированные сроки и бюджет. И мы для этого делимся с клиентами опытом по вопросам, связанным не только с покупкой земельного участка и присоединения к инженерным ресурсам, но и нашей экспертизой по проектированию и строительству будущего объекта. Кроме того, мы внимательно следим за меняющимися потребностями клиента. Помимо стандартных услуг, оказываемых управляющей компанией в ИП, для производственных компаний остаются востребованными услуги, позволяющие улучшить эффективность цепочек поставок. Речь идет о более тесном взаимодействии между поставщиками-потребителями продукции и услуг на территории самого ИП, и это генерирует дополнительную ценность в виде сокращения логистических расходов, складских запасов сырья или готовой продукции. Это позволяет клиентам высвободить часть финансовых средств, которые они могут направить на другие цели. Все это в совокупности и обеспечивает привлекательность нашей площадки, о чем говорит уро-

вень заполняемости, который существенно выше среднего по стране: 72%. Сейчас на территории парка ведут строительство четыре предприятия, еще два предприятия начали свою операционную деятельность в текущем году.

— Как вы оцениваете спрос на объекты индустриального земельного рынка?

— Мы ожидаем продолжения позитивной динамики спроса в начале 2021 года. Кроме того, на рынке сформировался большой дефицит небольших производственно-складских помещений для малых предприятий, формат Light Industrial. Наша компания занимается разработкой продукта, который этот спрос удовлетворит. Для этого мы ищем внешнего инвестора в качестве партнера.

Стремясь перезапустить экономику, правительства большинства стран делают финансирование максимально доступным. Многие компании малого и среднего бизнеса работают на своих рынках пять, десять, пятнадцать лет и более. Они уже переросли прежнюю инфраструктуру, в подавляющем



ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

большинстве такие производственные предприятия «сидят» в старых советских цехах, которые в лучшем случае имеют косметический ремонт. Именно такие компании предъявляют сейчас спрос на современную индустриальную недвижимость. И за счет дешевого финансирования у них появилась возможность построить для себя те помещения, которые будут соответствовать выросшему бизнесу. Но следует учитывать, что «окно» дешевого финансирования начнет закрываться уже во второй половине следующего года.

■ Интервью взяла Ирина Перечнева

несколько причин. Во-первых, идет оценка различных аспектов деятельности (внешних факторов и менеджмента против экономических показателей владельцев площадок и резидентов), во-вторых, проекты развития ИП и ОЭЗ — долгосрочные, и они могут находиться на разных стадиях жизненного цикла. Именно поэтому большинство из них находятся в правом нижнем секторе относительно привлекательных, но дающих сравнительно невысокий экономический результат. Нахождение площадок в данном квадрате не означает, что они неэффективны, зачастую их вклад в региональное развитие значительнее.

Парковый иммунитет

Пандемия и меры по сдерживанию ее распространения, безусловно, отразились на деятельности как управляющих компаний парков, так и их резидентов. Просадка в апреле-мае, как и во всей стране, произошла, но она оказалась не критичной.

По словам генерального директора УК «Про-бизнес-парк» **Дениса Ремезова**, часть резидентов парка переводили сотрудников на удаленную работу, некоторые приостанавливали деятельность

на месяц-два, но бизнес никто не свернул: «Все резиденты продолжают работать, по нашим наблюдениям, они рассчитывают на отложенный спрос и довольно оптимистично оценивают перспективы».

— Несмотря на сложную обстановку, за весь период пандемии мы потеряли только одного резидента, — подтверждает тренд директор ООО «ММК — Индустриальный парк» **Владимир Дремов**. — Мы связываем это с тем, что сработали действующие в нашем парке инструменты поддержки резидентов со стороны



основного акционера ММК. В рамках этой программы каждый резидент имеет право на получение софинансирования на конкурсной основе в размере до 30 процентов стоимости проекта, но не более 15 миллионов рублей. Мы видим, что этот механизм эффективен, и ставим задачу на следующий год привлечь еще как минимум двух якорных инвесторов.

— Мы в 2019 году построили три новых объекта площадью более 15 тысяч квадратных метров, и у нас были очень серьезные опасения, будут ли эти объекты в условиях пандемии востребованы, — рассказывает генеральный директор Технополиса «Химград» **Айрат Гиззатуллин**. — Но в итоге наши инвесторы полностью выполнили свои обязательства и по соглашениям создадут более 600 новых рабочих мест, из которых 238 уже созданы.

Во многом это результат активной политики региональных инвестиционных команд и управляющих компаний: в период жестких ограничений им удалось включить все возможные рычаги поддержки резидентов.

— В марте, после введения карантинных ограничений, мы создали штаб для консультирования инвесторов по исполнению требований карантина, и в ежедневном режиме он помогал нашим ре-



ЕГОР АЛЕЕВ/ТАСС

зидентам получить необходимые СИЗы и организовать работу без остановки производства, — говорит генеральный директор Корпорации развития Ульяновской области **Сергей Васин**.

По словам Айрата Гиззатуллина, «Химград» поддержал резидентов через предоставление скидок и отсрочек по арендной плате: «Причем мы делали это независимо от того, вошли или нет компании в перечень наиболее пострадав-

ших отраслей, потому что пострадали, несомненно, все. Кризис, конечно, отразился на динамике инвестиционной активности, но в то же время компании увидели для себя новые возможности. Оказалось, что текущая ситуация позволяет ряд проектов реализовывать существенно дешевле, резиденты готовятся удовлетворить отложенный спрос».

По словам директора департамента по привлечению и взаимодействию с инве-

сторами ОЭЗ «Дубна» **Дениса Иванова**, ряд компаний перенесли сроки ввода в эксплуатацию собственных объектов на следующий год из-за сложностей с поставкой оборудования и материалов, а также из-за изменений на рынке сбыта их продукции: «Тем не менее, несмотря на пандемию, в текущем году на площадках нашей ОЭЗ 25 компаний начали подготовку земельного участка или строительно-монтажные работы по возведению научно-производственных комплексов, и это рекордное число».

Некоторые резиденты парков оперативно отреагировали на потребности рынка в условиях пандемии и сделали быстрый разворот в номенклатуре, отмечает Айрат Гиззатуллин:

— Наши компании сумели организовать выпуск большого количества дезинфицирующих средств, многие активно включились в организацию производства средств индивидуальной защиты, масок и защитных костюмов. Кроме того, наши резиденты обеспечивают медицинские учреждения услугами по обеззараживанию медицинских костюмов, поставляют медицинский кислород.

Вирус как фактор

Вполне возможно, совокупно индустриальные парки и ОЭЗ в этом году покажут

Расчет на эффективность

Генеральный директор КИП «Мастер» **Фарид Закиров**: «Мы убедились в работоспособности модели создания кооперационных связей между резидентами. Дальнейшее развитие индустриальных парков мы связываем с развитием сервисов».

— Каковы, по вашему мнению, факторы конкурентоспособности ИП?

— Перед любым бизнесом стоят задачи обеспечивать максимальную эффективность. Поэтому, на мой взгляд, ключевое преимущество ИП — выгодное соотношение предложения по параметру цена — качество. Именно это и обеспечивает привлекательность КИП «Мастер» для инвесторов. Подтверждение этому — показатель наполняемости нашего парка: у нас практически не осталось подготовленных свободных площадей, мы готовим уже седьмую очередь КИП «Мастер».

— Как вы оцениваете эффективность модели «браунфилд-парков»?

— Действительно, есть специфические факторы, которые отличают «браунфилды» от «гринфилдов». Каждый из них обладает преимуществом: наша модель позволяет предложить потенциальному резиденту стандартное помещение, которое подойдет для абсолютного большинства производственных

готовых площадей также составляет от 80 до 100 процентов.

Второй немаловажный фактор — возможность взаимовыгодного сотрудничества для компаний. Так с самого начала функционирования КИП «Мастер» наш якорный резидент ПАО «КАМАЗ» работал с другими резидентами нашего парка на приоритетных условиях. Сейчас наши резиденты являются поставщиками нескольких крупных компаний из различных отраслей промышленности, мы видим, что довольно продуктивны и кооперационные связи между небольшими компаниями, размещенными на одной площадке.

— КИП «Мастер» относится к группе браунфилд-парков. В чем плюсы и минусы этой модели?

— Действительно, есть специфические факторы, которые отличают «браунфилды» от «гринфилдов». Каждый из них обладает преимуществом: наша модель позволяет предложить потенциальному резиденту стандартное помещение, которое подойдет для абсолютного большинства производственных

процессов. Любое предприятие может оперативно разместить оборудование и начать выпуск продукции без длительного ожидания подготовки помещения и дополнительных капитальных затрат. Если бизнес-план компании меняется, у нас всегда есть возможность увеличить площадь или, наоборот, сократить, если ощущается спад на рынке.

Такой подход в первую очередь востребован со стороны малого и среднего бизнеса, который вынужден работать в условиях ограниченных ресурсов. Крупный бизнес, в том числе иностранный, использует нашу площадку для того, чтобы протестировать возможности российского рынка без необходимости возводить собственные здания с реализацией полного цикла.

Дальнейшее развитие КИП «Мастер» мы связываем с более интенсивным взаимодействием с резидентами. Резидент должен сконцентрироваться на основных процессах, а вспомогательные операции будут обеспечиваться специализированными компаниями. В этом



ПРЕДОСТАВЛЕНО АО КИП «МАСТЕР»

мы видим свою функцию. Часть этих решений уже внедрена. Например, обеспечение питанием персонала, погрузочно-разгрузочные работы, логистические услуги, охрана, медицинское обслуживание. Задача следующего этапа — развивать новые услуги в этом направлении.

Безусловно, каждый новый сервис должен быть востребованным, удобным, полезным и эффективным. Очевидно, что большой потенциал для соответствия этим критериям лежит в цифровизации таких процессов.

■ Интервью взяла Ирина Перечнева



ЕГОР АЛЕЕВ/ТАСС

такой же уровень вложений в создание новых производств, как и прежде, или даже превзойдут результаты прошлого года. Эта гипотеза опирается на набор факторов, которые способствуют появлению новых направлений для инвестиций.

Во-первых, как нам представляется, этот тренд задаст необходимость нивелировать эффект разрыва цепочек. В период первого локдауна особенно остро встал проблема поддержания прочности связей для отраслей, где цепочки поставок являются глобальными, — это

тяжелое машиностроение, электроника, промышленное оборудование. В таких случаях под угрозой находятся цепочки поставок между производственными площадками комплектующих и сборочными заводами в разных географических зонах.

Учитывая этот опыт на уровне компаний, после окончания пандемии можно ожидать движения в сторону локализации. Сергей Васин уже видит эти настроения в предпринимательской среде: «Сейчас компании стараются сократить цепочки поставок и приблизить постав-

щиков к себе. И мы готовимся к локализации поставщиков крупных компаний из сектора машиностроения на территории региона».

Примеры реализации этого тренда уже есть. В июле этого года компания «Немак Рус» анонсировала проект строительства предприятия по производству головок и блоков цилиндров двигателя для автомобилей Hyundai в ИП «Заволжье» с инвестициями 1,7 млрд рублей. В октябре в ОЭЗ ППТ «Тольятти» пришел новый резидент «Форесия автомобильные решения». По словам генерального директора ОЭЗ ППТ «Тольятти» **Сергея Андреева**, Faugèsia, французская компания с мировым именем, реализует проект производства автокомпонентов с объемом инвестиций 410 млн рублей.

Другая предпосылка для появления новых инвестиционных траекторий связана с повышенным спросом на продукцию отдельных отраслей в период пандемии; к ним, в частности, можно отнести проекты в области фармакологии. Безусловный бенефициар пандемии — сектор производства и переработки пищевой продукции. В августе этого года на территории индустриального парка «Ворсино» Калужской области началось строительство рыбоперерабатывающего комбината «Старомихайловский РПК». Предприятие займется производством рыбных консервов и деликатесной про-

Ключ к успеху

Реализуя свою миссию и ценностное предложение для инвестора, ОЭЗ должна пройти пять последовательных этапов развития, считает и. о. гендиректора АО ОЭЗ ППТ «Моглино» **Наталья Юшко**.

— Особые экономические зоны могут быть мощными движущими силами экономического роста, причем обеспечивающими реализацию промышленной политики с «лазерным прицелом» в стимулировании приоритетных отраслей. Об этом говорит мировой опыт. В России, несмотря на усилия правительства, большое число ОЭЗ не справляются со своими задачами. Многие работают до достижения порога своей убыточности и не способствуют развитию конкурентоспособности, росту экспорта и внедрению инноваций. Успешный алгоритм развития ОЭЗ заключается в способности пройти пять ключевых этапов: формирование стратегии, реализация

стимулов, привлечение якорных инвесторов, формирование отраслевой специализации и создание бизнес-среды.

В ОЭЗ «Моглино» на площади 300 гектаров создана инфраструктура по мировым стандартам: газ, электричество, водоснабжение, дорожная сеть. УК обеспечивает консалтинговые услуги one-stop shop, максимально упрощая процедуры и документооборот от этапа инициации проекта и до сопровождения в процессе деятельности. Задача этого этапа — выйти за рамки меморандумов о взаимопонимании и перейти к реализации таможенных и налоговых преференций при тесном сотрудничестве с администрацией субъекта, таможенными органами, институциональной средой федерального и регионального уровня.

Наш следующий этап развития — обеспечение современной экосистемы коммуникаций в направлении цифровизации сервисов и работы с информацией через

интернет-платформы. Это позволит соединить множество раздробленных информационных источников, особенно связанных с тяжело идущими на контакт структурами, от которых зависят формирование и реализация политики в ОЭЗ, контроль и следование стратегическим целям.

Развитие промышленных компаний во многом зависит от их способности к трансформации в направлении спроса, стратегии масштабирования и создания цепочки добавленной стоимости через микролокализацию, внедрение инноваций в свои процессы и продукты на базе НИОКР. Кроме того, компании сегодня испытывают огромный дефицит квалифицированной рабочей силы, способной обслуживать высокотехнологичное оборудование, следовать концепции бережливого производства и обеспечивать экомониторинг. Система платформы призвана сформировать центр компетенций через постоянное обучение и связь между науч-



Представлено АО «ОЭЗ ППТ «Моглино»

ными организациями, институтами развития, властью и бизнесом.

Особая экономическая зона — это, по сути, маленькое государство, в котором переплетаются интересы множества стейкхолдеров, и здесь необходим двусторонний механизм взаимодействия, обмен опытом правоприменения, формирование устойчивых бизнес-моделей, адаптация финансовых инструментов, инфраструктурных решений и повышение квалификации на постоянной основе.

Новые цепочки кооперации

В мае этого года в России появилась новая ОЭЗ промышленно-производственного типа «Кулибин» в Дзержинске Нижегородской области, возможности которой позволят вывести на рынок продукты, не имеющие аналогов в России. О стратегии и перспективах рассказывает **Тимур Халитов**, генеральный директор Корпорации развития Нижегородской области, выполняющей функции управляющей компании ОЭЗ.

— Почему именно эта территория была выбрана для расположения ОЭЗ и каков ожидаемый эффект от запуска новой площадки?

— Местом создания особой экономической зоны была выбрана территория АО «ДПО «Пластик»». Дзержинск всегда был и остается одним из крупнейших центров химической промышленности России. Здесь есть квалифицированные кадры, компетенции для создания на имеющейся промышленной базе новых кооперационных цепочек. Изначально нами сделан акцент на специализацию

ОЭЗ «Кулибин» — размещение производств химических продуктов. Но мы рассчитываем на развитие проектов и в других секторах промышленности, считаем, что инвесторов заинтересует размещение производства автокомпонентов, изделий из композитных материалов, видим также перспективы для реализации проектов из сферы логистики. Расчеты показали, что совокупный объем налоговых и таможенных отчислений компаний-резидентов в бюджеты разных уровней должен достичь более пяти миллиардов рублей к 2029 году, планируется создать 2400 новых рабочих мест.

— В чем преимущества этой площадки? Чем вы намерены заинтересовать инвесторов?

— В этой промышленной зоне уже есть вся необходимая инженерная инфраструктура и достаточный для будущих инвесторов резерв мощностей. Поэтому все резиденты смогут начать реализацию проектов в сжатые сроки. На данный момент площадь составляет 72,3 гектара. Мы считаем, что ОЭЗ «Кулибин» — идеальное место для размещения производств: рядом

расположена таможня, есть достаточно внушительный резерв мощностей. Кроме того, мы планируем увеличить площадь ОЭЗ дополнительно на 430 гектаров — мы видим потенциал комплексного развития территории за счет перспективы создания индустриального парка в непосредственной близости к нынешней территории, он станет второй очередью существующей ОЭЗ, и на его территории будут действовать те же льготные условия, что и на основной площадке. Сейчас резиденты ОЭЗ «Кулибин» имеют возможность повысить эффективность реализации своих проектов за счет снижения налоговой нагрузки: ставки налога на прибыль снижены с 20 до 2 процентов в первые пять лет реализации проекта, до 5 процентов в следующие пять лет и до 14,5 процента в последующем. Кроме того, резиденты получают преференции в виде полного освобождения от налогов на имущество, землю и транспортного налога.

И мы видим, что наши прогнозы оправдались. В Корпорацию развития Нижегородской области сразу же после объявления о создании ОЭЗ «Кулибин» начали поступать заявки



Представлено АО «Корпорация развития Нижегородской области»

от инвесторов, желающих открыть предприятие, а в конце октября три инвестиционных проекта получили поддержку на заседании первого экспертного совета. Резидентами ОЭЗ «Кулибин» стали компании «РТ — Композитные газовые баллоны», «Хома Адгезив» и «Пластматика». Размещение производств этих предприятий позволит создать порядка 500 новых рабочих мест, а также вывести на рынок импортозамещающие и экспортно ориентированные продукты, не имеющие аналогов в России.

■ Интервью взяла Ирина Перечнева

дующими парками выделили три основных критерия конкурентоспособности площадок: наличие необходимой инженерной инфраструктуры, рынок сбыта и логистические возможности. И судя по всему, базовые критерии не меняются, проходящий на площадки малый бизнес предъявляет те же требования, что и крупные инвесторы.

— Наше предприятие выпускает упаковочную клейкую ленту, — рассказывает директор компании «Брендлента» из Свердловской области **Наталья Сиволова**. — Мы намерены увеличить объемы производства и для этого посмотрели несколько площадок. Нам хотелось бы найти готовые помещения, чтобы мы, условно говоря, приехали с оборудованием, воткнули розетку и запустили производство. Очень хорошее впечатление оставил индустриальный парк «Богословский», но это 450 километров от Екатеринбурга. Такое плечо очень резко увеличивает логистические затраты.

Выбери меня

Все это создает дополнительный спрос на индустриальную недвижимость. И это новый шанс для специализированных площадок, потому что именно они могут предложить условия для быстрого запуска проектов. Очевидно, что это приведет к ужесточению конкуренции за инвестора. Во время первой волны исследования опрошенные нами управ-

ляющие парками выделили три основных критерия конкурентоспособности площадок: наличие необходимой инженерной инфраструктуры, рынок сбыта и логистические возможности.

И судя по всему, базовые критерии не меняются, проходящий на площадки малый бизнес предъявляет те же требования, что и крупные инвесторы.

— Наше предприятие выпускает упаковочную клейкую ленту, — рассказывает директор компании «Брендлента» из Свердловской области **Наталья Сиволова**. — Мы намерены увеличить объемы производства и для этого посмотрели несколько площадок. Нам хотелось бы найти готовые помещения, чтобы мы, условно говоря, приехали с оборудованием, воткнули розетку и запустили производство. Очень хорошее впечатление оставил индустриальный парк «Богословский», но это 450 километров от Екатеринбурга. Такое плечо очень резко увеличивает логистические затраты.

Первоочередным критерием по-прежнему остается локация, говорят управляющие. Но при этом они отмечают появление новых требований со стороны резидентов (см. «Главное — сервис», стр. 94). Если раньше резиденты в

Специализированные

площадки могут выиграть

в новом раунде борьбы

за инвестора, предложив

условия для быстрого за-

пуска проектов

Ветер новых компетенций

Генеральный директор Корпорации развития Ульяновской области **Сергей Васин**: «Страновая конкуренция за инвестора ужесточается. Ответ на этот вызов мы видим в создании новых специализаций в региональной экономике».

— **Исследование АЦ «Эксперт» указывает на рост инвестиционно привлекательных площадок. Чем можно объяснить эту тенденцию?**

— Считаю, это связано с ростом профессионализма инвестиционных команд в регионах и постоянным развитием площадок. Действующие в нашей области индустриальный парк «Заволжье» и особая экономическая зона «Ульяновск» — одни из старейших в стране. Индустриальный парк «Заволжье» изначально проектировался по требованиям иностранных инвесторов. Все стандарты задавались крупными международными игроками: японской компанией Bridgestone, японо-германским концерном DMG Mori, американ-

ской корпорацией Mars. Управляющая компания сформировала весь необходимый перечень услуг, от ИТ-сопровождения до обслуживания производственного оборудования. Сегодня мы предлагаем инвесторам комплексные «пакетные» предложения: готовые площадки, получение максимального пакета льгот, от региональных до всех существующих федеральных, включая СПИК; обеспечиваем экспортную поддержку, встраивание в цепочки поставок. Кроме того, инвесторы могут рассчитывать на помощь в обеспечении создаваемых предприятий квалифицированными кадрами. Развитие площадок продолжается, мы постоянно наращиваем компетенции и совершенствуем условия ведения бизнеса. Например, в прошлом году на территории Портовой особой экономической зоны была достроена вся таможенная инфраструктура, теперь ОЗЗ готова оказывать резидентам услуги и экспортно-импортного сопровождения. Формируем новые площадки в муниципалитетах Ульяновской области.

— **Как, по вашему мнению, меняются функции региональных институтов развития?**

— Инвесторам по-прежнему нужны консультации в области законодательства, мер и типов поддержки. Но требования к профессионализму команд, скорости и качеству предоставляемой информации существенно выросли. Сейчас речь идет уже о страновой конкуренции. Возникает запрос на создание новых направлений в экономике регионов. Мы должны предлагать условия для иностранных инвесторов не хуже, например, чем Восточная Европа. Отвечая на этот вызов, мы наращиваем компетенции в новой энергетике: ветряной, солнечной, водородной, создаем специализированный индустриальный парк для инновационных композитных производств в составе межрегионального кластера «Композиты без границ». В регионе уже работает «Аэрокомпозит-Ульяновск». Это единственное предприятие в России по производству силовых композитных конструкций для авиастроения. Локализовали и производство в сфере энергомашино-



ПРЕДСТАВЛЕНО АО «КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

строения, два года назад заработал уникальный завод по производству основного компонента ветроустановок — лопастей, производимых с применением композитов. В этом году на площадку особой экономической зоны привлекли отечественного производителя композитных материалов — компанию «Гален». Это позволит нашему региону сформировать новые инновационные сегменты и отрасли, востребованные в мире. Индустриальные парки и ОЗЗ являются одним из инструментов реализации этой стратегии.

■ Интервью взяла Ирина Перечнева

первую очередь обращали внимание на стоимость земельного участка, то в последнее время они больше оценивают стоимость реализации всего проекта, включая возможные риски.

По словам генерального директора Портовой особой экономической зоны **Олега Барабанова**, среди новых запросов — способность УК оказать производственным компаниям полный комплекс услуг по решению задач, связанных с разворачиванием производства. В ответ на этот запрос Портовая особая экономическая зона начала внедрять решения, позволяющие обеспечить высокие темпы строительства объектов, и сейчас эта площадка формулирует полученный опыт как конкурентное преимущество, говорит Олег Барабанов:

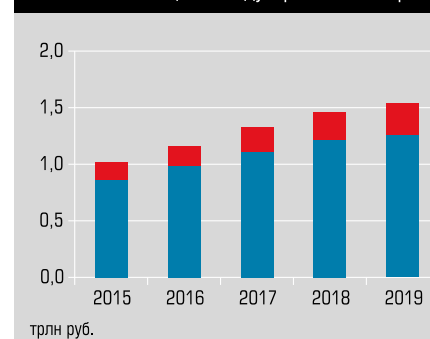
— Мы строим производственные объекты быстро и дешево за счет внутриобластной кооперации, используем местные строительные материалы, в результате средняя стоимость квадратного метра нового строительства составляет 24 160 рублей вместе со всей инфраструктурой, а срок возведения объекта всего восемь месяцев.

— Конкуренция диктует новые подходы, — соглашается Денис Ремезов. — Поэтому два года назад мы приняли ре-

шение силами управляющей компании осуществлять полный комплекс услуг для резидентов, начиная с бизнес-плана и заканчивая вводом в эксплуатацию. Для этого мы создали две компании, осуществляющие функции генерального подрядчика и проектировщика. Именно это сейчас позволяет нам оставаться конкурентоспособными. В течение последних двух лет мы построили четыре объекта.

По словам генерального директора Химического парка «Тагил» **Игоря**

Объем инвестиций в индустриальные парки



трлн руб.

■ В производство ■ В инфраструктуру

Источник: Ассоциация индустриальных парков

Гердта, каждая управляющая компания определяет свои сервисы:

— Для малых и средних предприятий необходимы доступ к офисным и производственным площадям, снабжение необходимыми энергоресурсами. Крупные производственные компании создают свои собственные объекты, и для них востребованы, помимо снабжения энергоресурсами, вспомогательные сервисы, такие как охрана труда и промышленная безопасность, экологическое сопровождение, медицинские услуги, а также услуги по хранению и логистике, по ремонту оборудования, обеспечению питанием, уборке, оформлению разрешительной документации.

По мнению Айрата Гиззатуллина, важным элементом в наборе критериев становится обеспечение будущих производств необходимыми трудовыми ресурсами:

— Требования к персоналу с каждым днем растут, и важно, чтобы у инвестора была возможность соотнести затраты на фонд оплаты труда с производительностью, которую потом этот персонал обеспечит. Кроме того, компании должны иметь возможность обучать людей. В целом для выполнения запроса на профессиональные кадры нужна дополнительная

Индустриальный парк —

это не квадратные метры

и не мегаватты, это в пер-

вую очередь сервис, кото-

рый нужен резидентам

социальная инфраструктура, обеспечивающая высокое качество жизни.

По статистике запросов АИП, каждый второй инвестор все еще выбирает непрофессиональные площадки для строительства новых объектов, предпочитая купить землю или участок у собственника. И в этом кроется потенциал роста сектора специализированной индустриальной недвижимости. Учитывая готовность к развитию, у площадок есть все возможности совместно с инвестиционными командами регионов побороться за инвестора на этапе посткризисного восстановления.

— Рост индустриальных парков привел к тому, что количественное предложение подготовленных площадок выросло и на первый план выходит качество работы с инвестором, — считает Сергей Васин. — Все большее значение имеют скорость ответа на запросы, качественная проработка запрашиваемой информации. Мы должны закрывать весь спектр запросов компаний, выбирающих площадку.

По мнению Айрата Гиззатуллина, в расчете на долгосрочную перспективу площадкам предстоит развиваться

в сторону создания общей экосреды: «Важным элементом будущего является создание условий, в которых бизнесу будет комфортно расти и будет как можно меньше ограничивающих факторов».

Как показало исследование, в лидерах инвестиционной привлекательности держатся индустриальные парки и свободные экономические зоны регионов (Московская, Калужская и Ульяновская области, Татарстан), где региональные команды изначально выстраивали целенаправленную стратегию работы с инвесторами. На первом этапе их функционал сводился преимущественно к сопровождению проектов, что и превратилось в серьезное конкурентное преимущество. Возможно, в новом инвестиционном цикле этого будет недостаточно, и некоторые регионы уже начинают тестировать другие подходы. Так, команда Ульяновской области (см. «Ветер новых компетенций», стр. 102) пытается сформировать инвестиционную траекторию и с помощью профессиональных площадок локализовать в регионе проекты в совершенно новой для территории сфере — возобновляемой энергетике.

Методика

Исследование построено на двух крупных блоках — формирование рейтинга привлекательности индустриальных площадок (на основе анализа открытых источников данных о площадках) и анализ результативности деятельности площадок (на основе анкетного опроса площадок).

Инвестиционная привлекательность площадок оценивается по шести группам параметров: менеджмент и услуги, местоположение, стоимость производственных ресурсов, предоставление налоговых и других льгот, качество работы с резидентами и показатели региона локации. Всего анализируется 31 показатель. Все расчеты осуществляются на основе открытых данных.

В рейтинг включаются только действующие индустриальные парки (ИП) и особые экономические зоны (ОЭЗ):

а) соответствующие Национальному стандарту (по оценке Ассоциации индустриальных парков России);

б) с участком не менее 40 га (для greenfield-проектов) или с площадью производственных поме-

щений не менее 50 тыс. кв. метров (для brownfield-проектов).

Создаваемые площадки исключены из рассмотрения из-за невозможности достоверно оценить предлагаемые ими услуги.

Каждой промышленной площадке присваивается интегральный рейтинг, который формируется путем сложения баллов, полученных в ходе оценки отдельных показателей.

Интегральная рейтинговая шкала:

— AA: парки, максимально привлекательные для инвесторов;

— A: эффективные и привлекательные парки, имеющие ряд ограничений (например, высокая стоимость ресурсов, отсутствие льгот);

— BB: парки, достаточно привлекательные, но требующие улучшений в области услуг и инфраструктуры;

— B: площадки с привлекательностью ниже средней. Как правило, это парки, находящиеся на стадии развития и (или) характеризующиеся отсутствием существенных элементов инфраструктуры. Зачастую эти площадки можно назвать «подающими надежды», но без серьезных улучшений, им сложнее конкурировать за инвестиции;

— C: парки с низкой привлекательностью и эффективностью. Улучшение среды в таких парках требует больших инвестиций.

Максимально возможный балл в рейтинге привлекательности индустриальных площадок — 50, минимальный — 13.

Результативность площадок оценивается на основе анкетирования по двум критериям.

Первый — масштаб деятельности (оценивается вклад площадки в региональную экономику по четырем показателям: соотношение созданных рабочих мест к числу занятых в регионе, объема инвестиций резидентов к объему инвестиций в основной капитал региона, выручка резидентов к объему отгрузки региона, объем налоговых отчислений к собственным налоговым доходам бюджета региона).

Второй — результативность (оценивается деятельность резидентов площадки по четырем показателям: производительность труда, объем инвестиций резидентов, число созданных рабочих мест и объем налоговых отчислений). Дополнительно оценивается уровень заполняемости (лучшими призна-

ются участники исследования, у которых этот показатель находится в диапазоне 60–90%).

Каждой площадке присваивается интегральный рейтинг, который формируется путем сложения баллов, полученных в ходе оценки показателей по масштабу деятельности и результативности.

Итогом наших расчетов становится «квадрант результативности», в котором участники, добровольно заполнившие анкеты, распределены по секторам в зависимости от их привлекательности (баллы рейтинга, по горизонтальной оси) и результативности (расчетный показатель, по вертикальной оси).

Цель квадранта — анализ корреляции между оценкой привлекательности и результатами деятельности площадок.

Площадки распределены в квадранте относительно средних значений от максимально возможных по результативности и привлекательности. Для повышения чувствительности анализа в квадранте дополнительно обозначена граница среднего значения от максимальной полученной результативности — 0,6.

Анна Немолвенко

Целясь на экспорт

ОЭЗ «Тольятти», крупнейший российский кластер по производству автозапчастей, интегрируется в мировое производство



ПРЕДОСТАВЛЕНО ОЭЗ «ТОЛЬЯТТИ»

Особая экономическая зона (ОЭЗ) «Тольятти», созданная как один из инструментов для решения проблем моногорода Тольятти, в последние годы получила новые импульсы развития. В среднесрочной перспективе она подключится к транспортно-логистическому коридору между Европой и Западным Китаем. Для этого в 2021 году будет достроена железнодорожная ветка от ОЭЗ до существующих путей и открыт таможенный пункт. Кроме того, в этом году «Тольятти» получила дополнительный статус индустриального парка, вошла в границы одноименного города и начала работать с инвесторами по схеме build-to-suit — строительство с последующей долгосрочной арендой.

Начиная с автопрома

ОЭЗ «Тольятти» появилась в 2010 году для привлечения инвестиций в Самарскую область на фоне экономического кризиса 2008–2009 годов. Поэтому ее тип был задан как промышленно-

производственный, то есть ориентированный на реальный сектор экономики. Инвестор должен был вложить в проект как минимум 120 млн рублей, из них треть — в течение первых трех лет со дня заключения соглашения.

Несмотря на непосредственную близость к городу Тольятти, ОЭЗ юридически относилась к Ставропольскому району Самарской области. Под проект отвели территорию площадью 660 га. Участок впоследствии оснастили необходимой инфраструктурой. Мощность объектов электроснабжения на данный момент составляет 80 МВт, водоснабжения и водоотведения — 7,3 тыс. кубометров в сутки.

За счет бесплатного подключения ко всем инженерным коммуникациям потенциальные инвесторы экономят до 30% затрат по сравнению с капитальным строительством на обычной территории промышленного назначения. К преимуществам размещения на территории ОЭЗ «Тольятти» также относится льготный налоговый режим: налог на прибыль для резидентов составляет 2% в течение

первых пяти лет (вне территории ОЭЗ в 2018–2022 годах он составляет 20%), на имущество — 0% на десять лет (вне территории ОЭЗ — 2,2%), на землю — 0% на пять лет (вне территории ОЭЗ — 1,5%), транспортный налог не взимается в течение десяти лет с момента регистрации автомобиля. Кроме того, стоимость аренды земельного участка составляет всего 15 тыс. рублей за гектар в год.

Неудивительно, что первые резиденты ОЭЗ «Тольятти» были связаны с производством автомобильных компонентов для заводов альянса «АвтоВАЗ — Renault — Nissan». Первым производством, запущенным в августе 2014 года, стало ООО «Нобель Автоматив Русиа», производитель компонентов топливных систем, приводов переключения коробок передач.

На данный момент в ОЭЗ работают еще пять заводов — производителей автокомпонентов. Это ООО «Сие Аутоматив Рус» (производство алюминиевых деталей для двигателей Renault), ООО «Атсумитек Тойота Цусе Рус» (разработка и производство переключателей для

коробок передач для АвтоВАЗа и ГАЗа), ООО «Хай-Лекс Рус» (тросы управления для коробок передач, парковочного тормоза, открывания багажника), ООО «Эдша Тольятти» (дверные петли, багажники, ограничители дверей), а также ООО «Гумма лайн» (шланги для тормозной системы автомобиля).

В 2021 году в ОЭЗ планируется запустить еще три предприятия, связанных с автомобильной отраслью.

В апреле 2020-го экспертный совет ОЭЗ одобрил заявку Магнитогорского металлургического комбината, который намерен запустить там уникальный производственно-логистический комплекс для нужд автопромышленности. Его «дочка», ООО «ММК — Производственно-логистический центр Тольятти», расположится в современном комплексе площадью более 30 тыс. кв. м и складской мощностью 150 тыс. тонн. Планируется, что произведенный в Магнитогорске металл будут хранить здесь, обеспечивая автозаводы страны металлопрокатом. Заявленный объем инвестиций в проект составляет 1,3 млрд рублей.

В октябре российская «дочка» французской Faugèsia, ООО «Форесия автомобильные решения», сообщила о намерении открыть в ОЭЗ «Тольятти» новое производство автокомпонентов, которое займет более 20 тыс. кв. м. Первая очередь завода начнет работать уже в начале 2021 года. Резидент станет поставщиком для таких АО «АвтоВАЗ», Renault, Nissan и Volkswagen Group Rus.

В марте экспертный совет ОЭЗ также одобрил заявку компании «ИнтЭксПласт», которая намерена запустить производство пластиковых комплектующих и сборочных узлов для АвтоВАЗа. Инвестиции в проект оцениваются в 460 млн рублей.

По официальным оценкам, на автомобильный кластер Самарской области приходится до 60% общего производства автокомпонентов в стране. Это большие цифры. Но возможности площадки ОЭЗ «Тольятти» позволяют увеличить и эти показатели. По совокупности всех факторов сегодня ОЭЗ «Тольятти», пожалуй, лучшее место для размещения автокомпонентного производства в России.

Новый поворот

Резидентами ОЭЗ «Тольятти» являются не только представители автомобильной отрасли. В их числе, например, фармацевтический завод «Озон фарм», ООО «Мабскейл» (производство субстанций и готовых лекарственных форм), ООО «Полифарм» (лекарственные препараты), ООО СЗМИ (изделия медицинского назначения), ООО «Праксайр-Самара»



Генеральный директор АО «ОЭЗ ППТ «Тольятти» Сергей Андреев

ПРЕДОСТАВЛЕНО ОЭЗ «ТОЛЬЯТТИ»

(дочерняя компания американской Prahair Inc., производитель технических и медицинских газов), Тольяттинская бумажная фабрика (бумага и картон), ООО «ПМ-Композит» (продукция из композитных материалов).

В 2019 году власти региона разработали новую программу развития ОЭЗ «Тольятти». Первоочередной задачей стало развитие транспортной инфраструктуры: строительство новой железнодорожной ветки и расширение автомобильной дороги, — что позволит связать ОЭЗ с действующим транспортным коридором Европа — Западный Китай.

В августе 2020 года стартовало строительство новой железнодорожной ветки длиной 14 км, которая соединит железнодорожную станцию Тольятти с ОЭЗ и пройдет по всей ее территории. Запустить движение грузового железнодорожного транспорта планируется в четвертом квартале 2021 года. Строительство нового объекта финансируют «Российские железные дороги» в рамках концессионного соглашения с правительством Самарской области. Согласно договору, по завершении работ инфраструктурные объекты передадут в собственность региона. Грузооборот ОЭЗ «Тольятти» оценивается в 1,39 млн тонн в год.

В одной связке со строительством этой железнодорожной ветки — реконструкция автомобильной дороги Тольятти — Ягодное. Сейчас она фактически функционирует как маршрут маятниковой миграции жителей населенных пунктов, ближайших к Автограду. Двухполосная трасса давно не справляется с этой нагрузкой. Проектом предусмотрено строительство двух транспортных развязок и расширение проезжей части до четырех

полос движения. Первый этап строительства, включающий в себя строительство путепровода, под которым пройдет будущая ветка железной дороги до ОЭЗ, уже завершён. В дальнейшем дорога Тольятти — Ягодное станет частью международного транспортного коридора Европа — Западный Китай. Это будет реализовано после того, как завершится строительство нового моста через Волгу с обходом Тольятти.

Вторым глобальным направлением стала идея создавать и развивать индустриальные парки. При этом было решено, что управляющая компания ОЭЗ начнет работать в формате build-to-suit, когда производственные корпуса строятся под конкретного производителя и затем сдаются ему в долгосрочную аренду. К 2023 году на территории ОЭЗ планируется возвести более 70 тыс. кв. м производственных площадей, говорил министр экономического развития и инвестиций Самарской области **Дмитрий Богданов**.

Реализацию стратегии развития взял на особый контроль глава региона **Дмитрий Азаров**. В июне 2020 года он подписал закон о включении ОЭЗ в границы Тольятти, и теперь резиденты смогут пользоваться специальными федеральными мерами поддержки инвестпроектов в моногородах.

Масштабные планы властей уже вызвали оживление среди инвесторов. За прошедшие девять месяцев ОЭЗ «Тольятти» уже перевыполнила годовой план по созданию новых рабочих мест резидентами на 7%, а общий объем инвестиций за этот период увеличился на 74% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По данным Минэкономразвития, Россия входит в число стран — лидеров по объему осуществленных инвестиций в ОЭЗ за 2018 год (более новых данных пока нет). Крупнейшие инвесторы — европейские, их вложения составили 90,7%, или 334,4 млрд рублей.

По оценке директора Ассоциации развития кластеров и технопарков России **Андрея Шпиленко**, формирование новых и расширение действующих ОЭЗ — один из наиболее значимых вопросов повышения инвестиционной привлекательности регионов. «Для частных инвесторов одним из основных преимуществ ОЭЗ является снижение стоимости инвестиционных проектов до 30 процентов за счет предоставления государством налоговых, таможенных и социальных льгот, а также строительства за счет средств регионального бюджета объектов общей инженерной и транспортной инфраструктуры», — подчеркнул он в разговоре с журналистами. ■

Ксения Клепча Крутой поворот

Единственная столичная особая экономическая зона «Технополис Москва» набирает обороты: за последние три года количество резидентов увеличилось почти вдвое, а общий объем вложенных средств — втрое.

Главной точкой притяжения инвестиций в ОЭЗ становится фармацевтическая отрасль.



Одна из площадок особой экономической зоны «Технополис Москва», Волгоградский проспект, 42

Юридически столичная особая экономическая зона в этом году отметит свое 15-летие: на бумаге она появилась в декабре 2005-го, тогда еще как ОЭЗ «Зеленоград». Первыми площадками стали МИЭТ и «Алабушево». Она относится к технико-внедренческому типу и призвана объединять науку и производство, содействовать внедрению инноваций, помогать разработкам становиться серийной продукцией.

Первые лет десять своей жизни ОЭЗ переживала взлеты и падения, однако затем начался стабильный рост: в 2016-м особая экономическая зона перешла под контроль столичного правительства, а еще через год сменила название на «Технополис Москва».

«Пандемия тоже не смогла повлиять на растущий тренд. «За первые три квартала 2020 года резиденты ОЭЗ «Технополис Москва» инвестировали в развитие столичной экономики 7,4 миллиарда рублей. Это на 48 процентов

больше, чем за первые девять месяцев 2019 года, тогда объем инвестиций составил пять миллиардов рублей. Сейчас совокупный объем всех вложений резидентов за все время существования ОЭЗ уже превысил 36 миллиардов рублей», — отмечает заместитель мэра по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Владимир Ефимов.

Больше всего в этом году инвестировали производители электроники, лекарственных препаратов, медицинских изделий и оборудования, в общей сложности они вложили за три квартала 6,5 млрд рублей.

Стимул резиденства

Статус резидента ОЭЗ «Технополис Москва» дает существенные преференции в виде освобождения от уплаты налога на имущество, землю, транспорт и существенной экономии на налоге на прибыль. Общий объем налоговых льгот, полученных предприятиями особой экономической

зоны за три квартала 2020 года, составил 687 млн рублей, 95% этой суммы — региональная часть налогообложения.

«Помимо освобождения резидентов от уплаты налога на имущество, землю и транспорт они экономят 17 процентов на налоге на прибыль в ее региональной части. Отчисления в федеральный бюджет для них осуществляются по льготной ставке два процента, вместо обычных трех. За три квартала 2020 года благодаря всем налоговым преференциям резиденты ОЭЗ смогли сэкономить 687 миллионов рублей, из них 656 миллионов приходится именно на региональную часть. Кроме того, за этот период резидентами было создано 1068 новых рабочих мест — почти в два раза больше, чем за аналогичный период в 2019 году», — подчеркнул Владимир Ефимов.

Начинали с электроники

Сейчас «Технополис Москва» располагает пятью площадками, четыре из них находятся в Зеленограде — МИЭТ, «Микрон»,

«Ангстрем» и «Алабушево» — и одна в пределах МКАД, в Печатниках. Для новых производств доступны последние две. Там располагаются порядка 180 высокотехнологичных предприятий, 79 из них — резиденты. Помимо указанной Владимиром Ефимовым экономии на налогах эти компании также могут по окончании строительных работ и ввода построенных зданий в эксплуатацию выкупить занимаемые земельные участки за сумму, составляющую 1% их кадастровой стоимости.

Стоит отметить, что столичная ОЭЗ одна из немногих, где есть как greenfield, так и brownfield-территории.

Хотя «Технополис Москва» видит для себя множество направлений развития: современные материалы и нанотехнологии, микроэлектроника, оптика и электронная аппаратура, медицинские технологии, оборудование и биофарма, информационно-коммуникационные технологии, энергоэффективные технологии, высокотехнологичные производства, — долгое время там больше концентрировались предприятия, связанные именно с электроникой.

Дело и в Зеленограде: в городе еще задолго до появления ОЭЗ сформировался центр отечественной электроники, таковым он остается и сегодня. Сейчас там внедряются в жизнь разработки в области микроэлектроники. За все время резиденты ОЭЗ зарегистрировали 175 патентов на полезные модели и изобретения. Почти 70% из них относятся к сфере электроники и высоких технологий. Например, московская транспортная карта «Тройка» — детище резидента ОЭЗ завода «Микрон».

Впрочем, в последнее время фокус начал смещаться. «Фармацевтическая отрасль развивается огромными темпами: только за три квартала 2020 года объем инвестиций производителей лекарственных средств, медицинских изделий и оборудования составил четыре миллиарда рублей, это больше половины всех вложенных средств. На территории столичной ОЭЗ они уже выпускают, а некоторые готовятся производить препараты против онкологических заболеваний, психоневрологических расстройств, кардиологических нарушений и другие, а также глюкометры, пульсоксиметры и аспираторы, изделия для стомированных больных. Кроме того, на ближайших пять лет потребность в кадрах медфармкластера оценивается на уровне полторы-две тысячи специалистов для вновь создаваемых производств и для расширения существующих мощностей», — рассказал директор ОЭЗ «Технополис Москва» Геннадий Дегтев.

Сюда уже пришли такие предприятия, как «Биокад», «Брайт Вэй Индастриз»,



Владимир Ефимов, заместитель мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений

«Онкотаргет», «Мелета», «Амедарт», «Р-Фарм» и ее «дочка» «Р-Опра».

Все в офсет

Причин стремительного роста инвестиций, в том числе в медфармкластер, несколько. Во-первых, столичная ОЭЗ стала удобной площадкой для локализации производств в рамках государственно-частного партнерства.

Так, Москва первой в стране стала заключать офсетные контракты. Этот механизм предполагает встречные инвестиционные обязательства: инвестор строит производство, а взамен получает гарантии на закупки части продукции в течение оговоренного времени.

В столице уже четыре таких контракта, три из них предполагают локализацию производства именно в особой экономической зоне.

Например, компания «Биокад» строит в Зеленограде предприятие по выпуску препаратов для лечения онкологических заболеваний. Начать производство компания рассчитывает в конце 2020 года, а отгрузить первые партии лекарств заказчику — в начале 2021-го.

При этом «Биокад» в течение семи лет будет производить и поставлять в поликлиники и больницы города Москвы 22 наименования лекарственных средств для лечения онкологических и аутоиммунных заболеваний. Объем инвестиций предприятия в создание и освоение производства составит более трех миллиардов рублей, из которых два миллиарда уже вложено.

Второй офсетный контракт был заключен «Р-Опра», которая будет производить лекарственные препараты для лечения широкого спектра заболеваний. Третий — с компанией «Гемамед» для импортозамещающего производства медицинских изделий для стомированных больных.

Сыграла пандемия

На развитии столичной ОЭЗ особым образом сказалась и пандемия. Компании оперативно реагировали на запросы здравоохранения и смогли обеспечить медиков дефицитным оборудованием.

Например, с февраля 2020 года резидент ОЭЗ компания «Хирана+» поставила в больницы и клиники России более 150 аппаратов ИВЛ и 20 наркозно-дыхательных аппаратов. Компания работает на площадке в Печатниках с середины 2018 года, в прошлом году запустила там свое производство. Производитель уже вложил 26 млн рублей в производство медоборудования и до 2022 года планирует инвестировать еще 40 млн рублей. Через три года он сможет нарастить мощности производства до 288 аппаратов ИВЛ и 192 наркозно-дыхательных аппаратов в год.

А компания ТЗМОИ выпустила свыше 20 стерилизаторов, дезинфекционных машин, которые были направлены в восемь больниц Москвы, Санкт-Петербурга, Ярославля, Тулы, Республики Крым и Кировской области. Дезинфекционное оборудование, произведенное этой компанией, запущено в резервном госпитале в Коммунарке.

Производитель пульсоксиметров и шприцевых дозаторов «Медплант» увеличил мощности более чем в два раза и в этом году поставил свыше 4500 этих медизделий в 34 региона страны, из них 15% поступило в московские медучреждения.

Впрочем, компании предложили не только медицинские решения. Так, НПП «Александр» запустило производство теплографических комплексов, которые помогают выявить повышенную температуру в потоке людей.

Компания «Пиромант», которая раньше выпускала котлы и газовое оборудование, начала производить корпуса для санитаризеров, которые устанавливаются в общественных местах. Уже три тысячи таких изделий разъехались по всей стране.

Усилия предприятий ОЭЗ не так давно отметили в мировом рейтинге особых экономических зон мира Global Free Zones of the Year, который ежегодно организует английский издание fDi Magazine. Помимо «Борьбы с пандемией» столичную ОЭЗ отметили еще в пяти номинациях: «Классическое развитие», «Развитие государственно-частного партнерства», «Широкие возможности для локализации и расширения производства», «Дебюрократизация» и «Инфраструктура для работников».