

ДА, ГОСПОДИН РЕЗИДЕНТ!

Год назад, в июне 2016-го, на площадях бывшего завода КЗКТ открылся первый в Курганской области индустриальный парк. Зауралье стало 46-м регионом России, где запустили этот механизм привлечения инвесторов. Благодаря ему несколько лет назад заговорили о «калужском экономическом чуде»: индустриальные парки с особыми условиями для резидентов — и в небольшую область на границе с Москвой потянулись международные компании «Нестле», «Самсунг», «Л'Ореаль», «Фольксваген», «Вольво».

Прецедент Калуги показал: там, где есть свободная земля и старые промышленные зоны, есть будущее. С собственным индустриальным парком у Кургана тоже появился шанс вытянуть счастливый билет. Размер выигрыша может варьироваться: от резидента в лице крупного внешнего инвестора до небольших предприятий местного значения. В любом случае город получит налоги, рабочие места и избавится от зияющей дыры на карте — запущенную заводскую территорию наконец-то облагородят.

Налоговые льготы, поддержка органов власти и низкая стоимость электроэнергии — про эти и другие преимущества Курганского индустриального парка рассказывает генеральный директор Игорь Сергеев.

Текст: Елена Пылаева
Фото: Евгений Кузьмин

— Игорь Сергеевич, на какое количество резидентов рассчитан индустриальный парк?

— В нашем распоряжении больше 11 тысяч кв. м офисно-административных помещений и 77 тысяч производственных. Количество резидентов, которое мы способны вместить, зависит от их размера. Если производства крупные, то два или три. Но у нас могут размещаться и небольшие предприятия. Для них мы «нарезаем» площади от 1000 кв. м.

Административные помещения находятся в двух шагах от цехов, и это тоже положительный момент. Они подходят для офисных сотрудников, инженеров, айтишников, операторов. То есть в индустриальном парке легко сосредоточить все подразделения предприятия.

— Сколько у вас резидентов на этот момент?

— Действующих — два. Еще три находятся в стадии переговоров или выходят на ремонтные работы. Весна внесла ожив-

ление, поэтому, надеюсь, весь год внимание к площадке со стороны резидентов будет.

— Что такое индустриальный парк? Что вы предлагаете кроме, образно говоря, крыши над головой?

— Все необходимое, чтобы переехать в наши помещения хоть завтра. Индустриальный парк — это производственная площадка «под ключ»: с подъездными путями, железнодорожной веткой, электроэнергией, газом, тепло- и водоснабжением. Мы подводим системы к границам арендованного участка, а дальше резидент распределяет их по своему усмотрению.

Наш индустриальный парк относится к типу браунфилд, в противовес которому выступает гринфилд, где все строят с нуля в чистом поле. Браунфилд предполагает иной уровень затрат и время на запуск производства. Мне кажется, он оптимально подходит для экономики региона.

Наш главный козырь — электроэнергия по хорошему тарифу, и нам интересны предприятия с высоким электропотреблением. Мини-ТЭЦ «Западная» и городские сети обеспечивают энергоснабжение индустриального парка без перебоев.



Если на один из неотреставрированных цехов найдется желающий, предположим, его будет устраивать площадь, то сядем за стол переговоров. Возможен такой вариант: вы сами проводите реконструкцию помещений, а мы учитываем расходы в счет арендной платы.

Кроме того, у каждого индустриального парка, и мы не исключение, существует собственная управляющая компания. Она оказывает резидентам дополнительные услуги — обслуживает здания, организует охрану, уборку территорий и помещений. Только приходи и начинай работать, остальное мы сделаем за тебя! Важное дополнение к перечисленному — налоговые льготы.

— А подробнее?

— Резиденты индустриального парка имеют льготную ставку по налогу на прибыль, а от транспортного, земельного и имущественного налогов освобождены. Когда разрабатывались условия, мы стремились сделать индустриальный парк привлекательным для крупных и небольших инвесторов. На мой взгляд, современному промышленнику, который умеет считать деньги, локализация у нас будет комфортна. Поставил фундаменты для станков, завез оборудование — и выпускать продукцию.

— **Тариф значительно ниже общегородского?**
— Для промышленников — да, существенно: 3,70 рубля за кВт/ч вместо 5-6. Наши тарифы сопоставимы с тюменскими. Мини-ТЭЦ «Западная» открылась одновременно с индустриальным парком. Сейчас она выдает 24 МВт электрической мощности и 40 Гкал/ч тепловой, работает на базе эффективных финских газо-поршневых установок.

— **Вы сказали, что ваша главная аудитория — промышленные предприятия. В каких отраслях вы больше заинтересованы?**
— Есть парки с ярко выраженной специализацией. В Татарстане



Цех бывшего КЗКТ несколько лет простаивал в запущенности. Сейчас его занимает Курганский завод комплексных технологий. Желая показать индустриальный парк лицом, Игорь Сергеев приводит кандидатов в резиденты сюда: лучше один раз увидеть, что получается из полузаброшенных помещений, чем сто раз услышать



КУРГАНСКИЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
ПАРК

ЦИФРЫ

24 га

общая площадь парка

77 000 м²

производственных помещений

11 500 м²

офисно-административных помещений

ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРКА

Собственная ТЭЦ:

Электрическая энергия — 24МВт
Тепловая энергия — 40Гкал/ч

Удобные подъездные пути
с асфальтовым покрытием
Газоснабжение
Парковки грузового и легкового авто-
транспорта
Отдельная линия железнодорожных
путей
Водоснабжение
Водоотведение
Стационарная телефонная связь и вы-
сокоскоростной доступ в Интернет

- **За счет чего вы смогли пред-
ложить бесплатное подключение к
энергосетям и снизить тарифы на
электроэнергию и тепло?**

- Затраты на подключение мы берем
на себя. Понимаем: если сами их не по-
несем, резидентов будет невозможно
заставить сделать это.

- **Сколько энергоемких произ-
водств можно разместить в парке?**

- Неограниченное количество. В рас-
поряжении две подстанции общей уста-
новленной мощностью 146 МВА. Здесь
может быть и литейное производство,
как при КЗКТ.

- **По словам аналитика агентства
«Инвесткафе» Романа Гринченко,
главное отличие промышленных пар-
ков от обычных промышленных пло-
щадок заключается как раз в управ-
ляющей организации. Насколько
выгодны те условия, на которых
управляющая компания оказывает
услуги, и не опасна ли для резидента
эта привязка к монополисту?**

- Думаю, нет. Прежде всего, управ-
ляющая компания заинтересована в ре-
зидентах и долгосрочных договорах. На
отраслевых конференциях не раз зву-
чало: в среднем 80-85% доходов ин-
дустриальный парк получает от аренды.
Зажимать резидента, предлагая услуги
по безумной тарификации, бессмыс-
ленно. Задача управляющей компании
обратная — создать комфортную среду,
из которой резиденту не захочется уйти.
Лучший способ выстроить такие отноше-
ния — действовать по принципу: «Все,
что нужно, мы сделаем». Однажды кан-
дидат из другого города спросил, можем
ли мы помочь с кадрами. Мы ответили:
«Не проблема, подберем». Хотите про-
водить конференции и семинары — мы
сделаем зал. Хотите кадровую службу

- пожалуйста. Хотите инженеринговое
проектирование — мы найдем вам про-
ектировщика. Даже взаимодействовать
с банками через индустриальный парк
проще, чем обращаться в качестве ин-
дивидуального предпринимателя.

- **Есть ли ограничения по мини-
мальному сроку договора?**

- Мы их не ставим. Как правило,
все, кто приходят, сами рассчитывают
на долгосрочные отношения. Этим про-
мышленники отличаются от торговли.
Переезжать с оборудованием хло-
отно и накладно, и они ищут место,
где смогут развиваться не один год.
Мы со своей стороны предлагаем до-
говор с понятным, прозрачным поряд-
ком изменения арендной платы, привя-
занным к инфляции. Кандидаты видят,
что скрытых комиссий нет, мелким тек-
стом не вписаны дополнительные усло-
вия, что мы не можем что-то увеличить
в одностороннем порядке. Все проис-
ходит на основе переговоров и понят-
ных формул.

- **Как долго вы рассматриваете за-
явки на резидентство?**

- У нас нет сложных отборов и комис-
сий, и в этом наше преимущество. Неко-
торые государственные индустриальные
парки устраивают целые слушания, где
право стать резидентом надо завоевать.
Мы же частная коммерческая организа-
ция, и в наших интересах рассмотреть
кандидата как можно скорее. Система
устроена так: заявку отправляют нам в
электронном виде. Затем мы проводим
переговоры с кандидатом, обсуждаем
условия, предлагаем варианты размеще-
ния. Следующий шаг — встреча со стро-
ителями, энергетиками, техническими
специалистами. Чем быстрее заявка по-
ступит нам, тем быстрее мы ее обрабо-
таем. На это уходит минимальное время.

- **Многие приходят с предложением
купить площади?**

- Были и такие, но мы отказываем. На гла-
зах примеры, когда в одном месте собира-
ется множество собственников. Они не могут
договориться между собой по принципиаль-
ным вопросам, и развитие территории оста-
навливается. Поэтому мы сосредоточились на
долгосрочной аренде. Можем предложить не
только готовые корпуса, но и строительство
под конкретного клиента. У нас есть сво-
бодные участки земли, которые можно ис-
пользовать для build-to-suit — строительства
быстровозводимых зданий под нужды кон-
кретной организации.

- **Сколько средств было вложено в ос-
тавление корпусов КЗКТ?**

- Мы потратили около 110 миллионов в
2016 году, чтобы привести помещения в по-
рядок. Работы продолжаются и сейчас. Цеха
простаивали годами, нужно обновлять полы,
потолки, стены, проводить розеточную сеть,
восстанавливать краны. Если на один из нео-
ремонтных цехов найдется желающий,
предложим, его будет устраивать площадь,
предъявляем к стол переговоров. Возможен та-
кой вариант: вы сами проводите реконструк-
цию помещений, а мы учитываем расходы
в счет арендной платы. Чем не инструмент
привлечения? Резидент лучше нас знает, как
должно быть устроено его производство, и
учтет все тонкости во время ремонта.

- **За какой срок вы планируете окупить
затраты?**

- Не раньше, чем за 7-9 лет.

- **Какие вопросы задают резиденты в
первую очередь?**

- Требования у всех разные, и разговор
каждый раз выстраивается в новом ключе.
У кого-то специфическое производство, и
помещения им нужны особые. Второй ищет
12-метровые потолки, третий спрашивает про
мощность электроэнергии. Мы подбираем
варианты. Индустриальный парк — не мага-
зин готовых платьев, а ателье. Под каждого
сошьем то, что нужно.

- **Как вы оцениваете инвестиционный
климат в Курганской области?**

- В России количество индустриальных
парков и их резидентов растет год от года.
Это говорит само за себя — схема работает.
Но ситуация в Курганской области сложнее
общероссийской. Сюда сложно привлечь
внешнего резидента, и если такой появля-
ется, мы берем его на карандаш. У нас на-
лажены отношения с областной властью, и

каждый крупный инвестор попадает на пе-
реговоры к нам через «Корпорацию разви-
тия Зауралья», департамент промышленности
или экономического развития. Инвесторов
немного, и с каждым стараемся найти взаи-
мовыгодные интересы

- **Для индустриального парка имеет зна-
чение то, будет ли резидент местным или
«варягом»? У вас есть свои предпочтения?**

- Нет, мы рады видеть всех вплоть до ино-
странных. Недавно в Екатеринбурге я встре-
чался с финнами, чуть раньше — с ком-
паниями из Прибалтики. Часто площадки
приезжают смотреть тюменцы и челябинцы.
Для меня разницы нет, но бизнес из других
стран и регионов — это новые рабочие места
и приток налогов в бюджет региона.

- **У местных промышленников есть свои
обжитые площади. Думаю, их сложно за-
влечь даже вашими условиями.**

- Согласен, но производство развивается,
старые стены становятся ему тесными, и рано
или поздно встает вопрос о расширении. К тому
же люди умеют считать деньги. У нас дешевая
аренда, низкие тарифы, нет необходимости на-
чинать строительство. Можно переконвоать
производство: перевезти в парк самые энер-
гоемкие станки, а у себя оставить финишную
сборку. Многие из курганских предпринимате-
лей присматриваются к нам. К тому же все они в
каком-то смысле патриоты: помнят, каким мощ-
ным был КЗКТ, сколько было сотрудников. Если
здесь появится жизнь, пусть не в таких объемах,
как раньше, все будет счастливы.

- **В планах у руководства области от-
крыть четыре площадки, подобных ва-
шей. Хватит ли на всех резидентов?**

- В регионе много заброшенных промзон,
которые можно оживить только этим способом.
Привести в порядок инфраструктуру и привле-
кать людей — реально, наш пример это демон-
стрирует. Четыре — много это или мало? Сложно
сказать, нужно выбрать правильную стратегию.
Если один парк сделают сельскохозяйственным
в Шадринске, другой создадут под арматурный
кластер, третий будет специализироваться на ра-
боте с редкоземельными металлами, в этом слу-
чае у каждого из них будут свои резиденты. Я
сторонник того, что конкуренция — всегда в плюс,
но следует развести парки, чтобы они не мешали
друг другу. Тогда они будут полезны области.

- **У вас уже есть окончательное представле-
ние о том, как будет выглядеть индустри-
альный парк?**

- Давайте встретимся года через три, и вы
сами все увидите.



ДЕНИС ХАРЛАМПИЕВ,
генеральный директор Кур-
ганского завода комплексных
технологий — первого резиде-
нта Курганского индустри-
ального парка

- Наша компания произ-
водит мобильные генератор-
ные установки для Крайнего
Севера. Мы ровесники индус-
триального парка, и рабо-
таем с момента его открытия.
То, что здесь вся инфраструк-
тура готова для использова-
ния, безусловно, подкупает.
Особенно — наличие газа: он
необходим нам, чтобы ис-
пытывать установки. Свароч-
ную сеть мы провели сами,
а вот мостовой кран здесь
уже был. Вскоре установят
еще два, потому что заказов
много, темп работы интен-
сивный, и требуется расши-
рение. Сначала мы занимали
только четверть корпуса, за-
тем арендовали еще три про-
лета. Сейчас снова собира-
емся брать дополнительный,
благо масштабы парка по-
зволяют.

В этом году мы заезжаем
в административное здание,
и перевозим на территорию
парка весь офисный персо-
нал. На первом этаже будут
душевые и комнаты отдыха
для рабочих. На втором и
третьем — инженерный состав
и бухгалтерия. Здесь же мы
поставим лабораторию, испы-
тательный стенд, разместим
высокотехнологичное произ-
водство — сборку электриче-
ских шкафов. Для них нужны
чистые, вентилируемые по-
мещения.

За год производство очень
развилось, и штат в ближай-
шее время мы увеличим на
четверть — до ста человек. Все
сотрудники курганцы, и транс-
портная доступность до места
работы — значимый для них
фактор. Хорошо, что индус-
триальный парк, находится в
центральной части города.

