

день республики

«В республике состоялся логичный переход к единому оператору инвестиций»

Руководитель Корпорации развития республики Артем Киреев — о том, какой экономический эффект приносят индустриальные парки, и как работает в регионе система сопровождения инвестиционных проектов в режиме единого окна.

— интервью —

— Артем Алексеевич, с этого года Корпорация развития является единственным оператором, сопровождающим реализацию инвест-проектов в республике. Раньше вы делили эти функции с Агентством по привлечению инвестиций. Что изменится после концентрации полномочий в одном ведомстве?

— Да, состоялся логичный переход к одному оператору, поскольку Агентство по привлечению инвестиций выполняло в основном функции фронт-офиса, задачей которого была грамотная подача региона потенциальным инвесторам. В начале года в сфере государственно-частного партнерства поменялись нормативные документы, и теперь роль публичных партнеров, действующих от лица регионов, предложено передать к региональным корпорациям развития. В правительстве решили, что нам по силам стать тем самым «единым окном», которое позволит совместить сопровождение инвест-проектов с их информационным обеспечением.

— Во что обойдутся ваши услуги клиентам?

— Часть услуг корпорация как оператор по сопровождению приоритетных для республики проектов выполняет безвозмездно, часть — на возмездной основе, например, по подготовке бизнес-планов и технических условий: оплата этих компетенций инвестора сегодня устраивает. О конкретных ценах говорить не буду, так как проекты разные. Скажу лишь, что наши ценовые условия и качество настолько привлекательны, что многие клиенты, обращавшиеся в иногородние консалтинговые компании, в итоге приходят к нам.

— Из чего складывается структура выручки корпорации?

— Большую ее часть обеспечивает передача в аренду площадей в индустриальных парках, где мы являемся управляющей компанией. Второй источник — консалтинг. В прошлом году поступления от аренды сформировали 75% выручки, консультационные услуги — 25%. По выручке мы выросли с 15,6 млн в 2014 году до 24 млн руб. в 2015, то есть в полтора раза. Но, конечно, мы способны на большее, хотя уже по итогам 2015 года корпорация получила второе место в рейтинге информационной открытости региональных корпораций развития России, подготовленном Финансовым универси-

тетом при правительстве РФ. Это место среди 44 номинантов.

— В республике десять индустриальных парков. Популярна ли эта концепция у бизнеса?

— Эта отрасль пока проходит этап становления, но есть существенное продвижение. Корпорация является управляющей компанией для четырех индустриальных парков — «Строительные материалы Башкортостана» в Агидели, «Уфимского», «Химтерра» в Благовещенске, проектируемого парка в Стерлитамакском районе. «Уфимский» и «Химтерра» уже работают и имеют резидентов, в том числе якорных. Например, в парке «Уфимский» — один из лучших результатов по заполнению: 80% при среднероссийских 57%. За деревообрабатывающей компанией «Кроношпан» сюда пришли производители мебели, компания «Боярд» построила цеха для хранения и распределения материалов, а теперь строит для производства корпусной мебели. 5 га площадей заняла компания «Монарх» — под распределительный центр стройматериалов. В «Химтерре» мы работаем совместно с «Сибуром». Компания «Благовещенский пластик», вероятно, будет якорным арендатором. «Сибур» оказывает всю необходимую поддержку проекту.

Мы консультируем также частный индустриальный парк «Велес» (площадь парка составляет 8,3 га) в Стерлитамаке. Якорным арендатором в нем должен стать китайский производитель нефтегазового оборудования «Хайчен нефтемаш». Они подписали договор о намерениях по созданию этого парка. Кроме того, по договору между корпорацией и «РусГидро» Энергоэффективность Башкортостан» мы выполняем бро-



ПРЕС-СЛУЖБА КОРПОРАЦИИ

керские функции по привлечению резидентов в индустриальный парк «Зубово».

— Одним из первых создавался парк в Агидели, но развивается он медленнее уфимских. Какие у него перспективы?

— Агидель — это крайне интересный опыт не только для нас, но и для Ассоциации индустриальных парков России, если учесть, что город еще несколько лет назад практически был лишен экономических перспектив. Пару лет назад мы получили в распоряжение от Росатома бывшую площадку строящейся Башкирской АЭС, законсервированную в 1986 году. В кратчайшие сроки корпорация провела ее технический аудит, подготовлен весь необходимый набор документов для включения объекта в генплан города, где его раньше не было. Сейчас мы плотно занимаемся заполнением этой территории производственными предприятиями. Интерес есть, хотя, возможно, не такой большой, как хотелось бы. За год в парк пришли шесть предприятий, пока небольшие. Учитывая, что парк второй по величине после «Уфимского», его площадь 223,9 га, для хорошего заполнения нужен якорный резидент. Тогда будет прорыв. У нас есть несколько идей, кто может им стать. Конечно, крупные компании, которые мы ви-

дим в числе возможных резидентов, не принимают такие решения быстро. Например, сложно доказать инвестору, что в городе есть квалифицированный персонал, который пока работает на севере вахтовым методом и готов сменить работу. Вообще о парке в Агидели есть смысл говорить не как об отдельно взятой территории, а как части развития Волжско-Камского промышленного узла. Давайте помнить, что ограничения на использование этой территории сняты совсем недавно, и только в этом году там начал действовать льготный режим арендных ставок, утвержденный Минземимущества.

В первый год арендатору предоставляется 70-процентная скидка от рыночной стоимости аренды, второй год — 40%, третий — 30%. Малый бизнес уже среагировал — в парке открыто производство тротуарной плитки. Мы в свою очередь опросили и подготовили предложения 300 компаниям этого сегмента из различных городов, которые, по нашему мнению, могли бы стать резидентами парка. Фактически пока зашла одна компания. Но таковы особенности нашей работы: быстрых решений от потенциальных резидентов ждать не приходится.

— Одним из перспективных проектов Агидели долгое время считался речной порт для прохода судов класса «река-море». Эти планы в силе?

— Да. Глубинные измерения, проведенные Росинжинирингом, показывают, что временная причальная стенка может сегодня принимать суда класса «река-море». Подготовленная с нашей стороны документация по постановке на учет причальной стенки как гидротехнического сооружения передана для утверждения генплана города.

— По заполняемости индустриальных парков далеко продвинулся Татарстан. Что нам мешает повторить опыт соседей?

— Помимо того, что мы начали гораздо позже, у нас еще и разные подходы. Татарстан и Калужская область строят универсальные парки, в расчете на любого резидента,

и приглашают уже на подготовленную площадку. Мы развиваем парки только в привязке к потенциальному резиденту, с учетом его интересов. При том конкурентном рынке парков, который складывается в России, наш подход снижает риски дисбаланса спроса и предложения, приводящего к переизбытку площадок. К тому же он менее затратный.

— Капитальные вложения корпорации в прошлом году составили 446,29 млн рублей. Из каких источников вы получали средства и на что они пошли?

— Наши источники — это средства Регионального фонда и собственные средства корпорации. Вложения направлены в основном на подготовку инфраструктуры парков «Уфимский» и «Химтерра» — инженерной, транспортной, энергетической, газовой. В этом году планируем довести капвложения до 600 млн рублей.

— Вы закладываете в планы окупаемость парков?

— Разумеется. Мы не хороним вложенные средства. Например, в парке «Уфимский» на один вложенный рубль республика получила 21 рубль вложений в основной капитал. С другой стороны, бизнес-модель индустриальных парков, реализуемых корпорацией, не подразумевает получения сверхприбылей. Это все-таки не девелоперский проект, а мера поддержки инвестиционного климата. Нельзя сравнивать управляющую компанию гостиницы или торгового центра с управляющей компанией индустриального парка. В противном случае, если бы мы следовали исключительно коммерческим принципам, то заложенная в проект прибыль стала бы дополнительными расходами для резидентов, а это отражается на конкурентоспособности их продукции и, в конечном счете, негативно сказывается на экспортном потенциале региона.

— Вы планируете больше парков?

— К 2020 году в Башкортостане, по нашим планам, должно быть 15-20 парков. Это могут быть свободные площадки крупных промпредприя-

тий — их сегодня достаточно: нужно реиндустриализировать и ввести их в оборот в формате парков. Один из последних примеров — Уфимский тепловозоремонтный завод. Есть ряд площадок у промышленных гигантов в Стерлитамаке, НефАЗа, прорабатывается вариант реформирования площадей КумАПП, «Газпром нефтехим Салавата».

— Корпорация входит и в менеджмент коммерческих проектов, не связанных с созданием и управлением парками. Чем вы можете быть полезны в этом качестве?

— У нас есть рамочные соглашения с «Башнефтью», «Газпром межрегионгазом Уфа», «Кроношпаном», которые предполагают инвестиционное консультирование ряда проектов. Мы оказываем сопровождение 48 проектам в самых разных отраслях с заявленным объемом инвестиций 47 млрд рублей и сроком реализации до 2022 года. Есть уже успешно реализованные проекты с нашим участием, например, строительство гипермаркета «Декалтон», туристического объекта «Бухта кила» в Нуримановском районе. По ряду проектов мы работаем совместно с федеральными структурами, например, с Фондом развития промышленности. С фондом РЖС занимаемся развитием социальной и сервисной инфраструктуры проекта комплексного освоения территории Миловского парка.

— На сопровождении корпорации был проект строительства сети вертолетных площадок в Уфе...

— И есть. Для компании «Аэросоюз» определены основные точки подлета и временной посадки для доставки вертолетов в нашей республике. Исходя из этого компания определила инвестиционную программу. Сейчас подбираем помещения под обучающий центр, центры аэротакси и обслуживания вертолетов. Частные вертолеты в Башкирии есть, поэтому направление для инвестиций перспективное.

— Удастся встраиваться в федеральные программы?

— Да. Например, индустриальный парк «Промцентр» вошел в десятку победителей конкурса инвест-проектов на возмещение процентов по кредитам. С «Уфимским» мы участвовали в конкурсе на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков: получено положительное заключение Минпромторга и Минфина РФ.

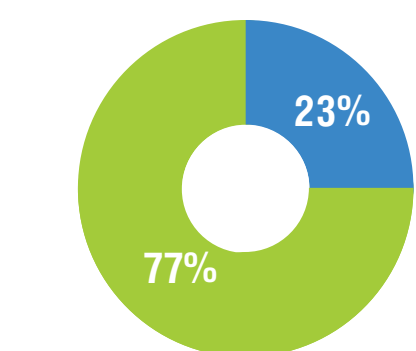
— В какие проекты планируете еще войти?

— Свои планы мы изложили в проекте Социально-экономического развития республики до 2030 года, который сейчас разрабатывается. Когда он будет утвержден, можно поговорить об этом. Скажу только, что в этом году мы делаем упор на проекты в Зауралье, северо-востоке республики и в сфере ГЧП.

Беседовала Елена Синицына

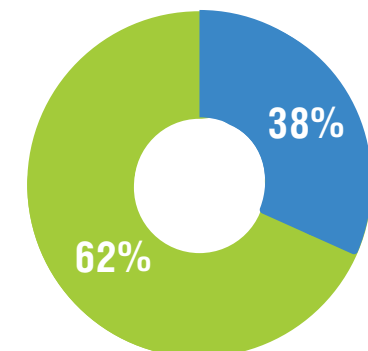
СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ В БАШКИРИИ (2015 ГОД, ДАННЫЕ КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ РБ)

Какому бизнесу нужны промплощадки?



ВСЕГО 71 ЗАПРОС

Какие площади нужны бизнесу?



На что есть спрос?



«ЗЕЛЕНАЯ ТОЧКА»: СИГНАЛ УВЕРЕННЫЙ

Об услугах связи будущего — Ильгиз Галлямов, директор провайдера «Зеленая точка», который предоставляет домашний безлимитный интернет и цифровое телевидение.

— «Зеленая точка» в Уфе уже полтора года. С какими итогами вы подошли к этой дате?

— Узнаваемость бренда выросла. Мы вдвое увеличили количество абонентов, если говорить о физических лицах, и значительно увеличили число подключений в сегменте b2b. Сейчас находимся в фазе качественного рывка. Увеличиваем штат, уже запустили точку продаж в ТЦ МИР, готовимся открыть еще два офиса продаж, в Сипайлово и в Черниковке. Помимо этого со следующего года у нас в планах запустить телефонию для сегмента B2B, для формирования комплексных пакетных предложений, отвечающих всем потребностям бизнеса.

— С чем связан такой рост, особенно на конкурентном рынке Уфы?

— Причин несколько. Первая и, на мой взгляд, самая важная — наша концепция простоты и понятности. Почему «Зеленая точка»? Это символ простоты. У нас реальная высокая скорость, стабильный сигнал, понятные тарифы, которые не меняются — все для комфорта абонентов. Мы готовы гарантировать, что скорость будет такой, как и было заявлено при подключении. Тарифная линейка — не нужно ломать голову, пытаюсь верно понять все сноски и дополнения. Мы предлагаем несколько тарифов, цены на которые установлены и не меняются. Клиенту

нужно выбрать, а затем — только пользоваться услугами.

Вторая — это наше отношение к абонентам. Мы — альтернативный интернет-провайдер, и можем себе позволить выстраивать с клиентами доверительные отношения, находить время для каждого, уделять внимание. В случае неполадок время ожидания не будет продолжительным, не придется долго «висеть» на линии, ожидая ответа, а потом искать время, чтобы специалисты приехали и проконсультировали...

И третье — мы современная компания, постоянно внедряем технологии, призванные сделать потребление контента проще, выгоднее, быстрее. Например, у нас есть мобильное приложение, с помощью которого можно управлять услугами. Не нужно никуда идти, подписывать гору бумаг, если нужно на время отключить интернет. Если вы уезжаете на какое-то время — вы просто блокируете услуги доступа на период времени, удобный вам. А когда возвращаетесь — все снова работает, средства экономлены, время тоже.

— Какие услуги вы можете выделить, если говорить о физических лицах, которые, скажем прямо, уже изобавлены тарифами, пакетами, всевозможными акциями?

— Одно из основных преимуществ «Зеленой точки», которое я выделил для



себя — это наличие IP-телевидения. Мы все сейчас стремимся к экономии времени, ресурсов, об этом говорит, например, рост числа пользователей AppleMusic или «Яндекс.Музыки». Нет смысла хранить огромные объемы данных на физических носителях, когда есть облачные сервисы. Нет необходимости скачивать контент, когда можно смотреть или слушать в режиме он-лайн. И, разумеется, никто не хочет больше ждать любимого сериала или быть прикованным к экрану, если идет важный матч. Знаете, за что спортивные болельщики обожают нас? За то, что IP-телевидение позволяет поставить на паузу прямой эфир, не пропустить ни одного важного момента. По сути, оно дает нам

возможность управлять эфиром, не быть просто потребителем, а выбирать — продукт и время.

— Что нужно, чтобы подключить такую опцию? Она, безусловно, придется по вкусу многим...

— IP-телевидение — это часть одного из тарифов. За умеренную цену клиент получает максимальную скорость и возможность управлять контентом. В самом ближайшем будущем можно будет с помощью простого поиска по названию находить все, что угодно — матчи, которые шли ночью, фильмы, которые транслировались на прошлой неделе, концерты, передачи... Это будущее, когда не нужно ничего хранить на физических носителях, можно найти что угодно, не беспокоясь о скорости и трафике.

Если о технических требованиях — нужна небольшая цифровая приставка, по размеру она напоминает мобильный телефон и позволяет все то, о чем мы говорим относительно управления эфиром; это пауза, перемотка и архив телепередач, которые можно посмотреть в удобное для вас время.

— Сегмент b2b — как в нем обстоят дела? Вы уже упомянули, что и там у вас произошел рост числа абонентов.

— Для юридических лиц у нас есть специальные предложения, мы готовы с каждым персонально общаться, продумывать вместе, какой тариф будет оптимальным, что нужно включать в пакет. Перед тем, как стать нашим постоянным клиентом, компания может воспользоваться

услугой «Тест-100» — попробовать максимальную скорость.

Огромной популярностью пользуются наши бизнес-завтраки, которые мы сами организовываем — приглашаем клиентов, ключевых спикеров, бизнес-тренеров. Темы актуальные — маркетинг в интернете, результативная работа в сети. В последнее время активно идут подключения юридических лиц не только в Уфе, но и в Нефтекамске и Белорецке.

— Как вы себя ощущаете на конкурентном рынке Башкирии? Есть мнение, что он перенасыщен операторами, предлагающими практически аналогичные услуги.

— Он действительно насыщен. Мы уверенно себя чувствуем, потому что нашли свою нишу — клиентоориентированная компания, которая не стремится переиграть других игроков по количественным показателям. Мы сконцентрированы на качестве и сервисе, а значит, готовы предоставить достойную альтернативу тем, кто по разным причинам хочет поменять оператора.

Главный офис обслуживания клиентов:

Уфа, ул. Степана Кувыкина, 35.

Часы работы офиса:

С 9:00 до 20:00.

Дополнительный офис:

ЦТиР Мир (0 уровень, Южная Галерея)

С 10:00 - 22:00

Единый номер обслуживания:

(347) 226-55-55

Info@ufa.zelenaya.net

Сайт: ufa.zelenaya.net