

«МЫ РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО ГДЕ-ТО „ВЫСТРЕЛИТ“»

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КИРИШСКОЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ, КОТОРАЯ РАЗВИВАЕТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ О ЗАРАЗИТЕЛЬНОМ ПРИМЕРЕ КАЛУГИ, ОБЛАСТНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РАЕ И ЭКСПАНСИИ ТУРЕЦКОГО БИЗНЕСА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК.

BUSINESS GUIDE: Ожидается, что по итогам 2015 года объем иностранных инвестиций в Ленинградскую область сохранится на уровне последних двух лет и составит около \$2 млрд. В областном правительстве говорят, что хотя суммы инвестиций и сокращаются, число инвесторов растет. Как ситуация выглядит с вашей точки зрения?

СЕРГЕЙ АЗИЗОВ: Я помню, как десять лет назад ко мне на довольно скромный стекольный завод постоянно приходили бизнесмены из Голландии, Бельгии, Италии. У всех были какие-то предложения по инвестициям. Все хотели во что-то вложиться. Не стоит даже объяснять, что сегодня о таком и подумать нельзя.

BG: Между тем несколько лет назад Киришская сервисная компания заявляла о планах привлечь в индустриальный парк «Левобережный» до €100 млн инвестиций к 2015 году. Удалось ли реализовать эти намерения?

С. А.: Сейчас на территории «Левобережного» действует крупнейшее на Северо-Западе стекольное предприятие «Русджам Стеклотара Холдинг», а также ряд других. Сама идея развивать земли бывшего биохимического предприятия в Киришах в качестве индустриального парка появилась в 2008 году после продажи расположенного на ней Киришского стекольного завода турецким инвесторам. После реализации этого актива акционеры приняли решение о приобретении остальных наделов земли биохимического завода и создании индустриального парка.

Сейчас предприятие «Русджам Стеклотара Холдинг» успешно работает на территории «Левобережного», но называть его якорным резидентом не совсем правильно, ведь они пришли раньше, чем появился сам индустриальный парк. То есть, по сути, идеологически мы догоняем пришедших ранее инвесторов. Статус индустриального парка по стандартам Ассоциации индустриальных парков наша площадка получила только в 2014 году. В совокупности «Левобережный» — это 189 га, 129 из которых предназначены для развития. Мы ездим, рассказываем о потенциальных преимуществах площадки и рассчитываем, что где-то «выстрелит». Сейчас ведем переговоры с турецкими бизнесменами.

BG: Турецкие инвесторы сейчас в центре внимания. Постоянно слышим о новых проектах с их участием, в том числе и в Ленинградской области.

С. А.: Турция — это на сегодняшний день, пожалуй, единственная страна, которая более или менее интересуется российским рынком. Турецкий



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

бизнес понимает, что сейчас можно не так дорого приобрести землю, войти в проект. В основном это средние и малые предприятия, которых не очень пугают неопределенность и административные барьеры. Отчасти от того, что они работали в подобных условиях на родине, давно работают в нашей стране, да и просто потому, что турки в принципе довольно предприимчивые люди.

BG: И формат индустриальных парков турецким компаниям должен быть понятен.

С. А.: В Турции первый индустриальный парк был построен, если я не ошибаюсь, в 1969 году, поэтому у них есть совершенно четкое представление о том, что это такое и что такое управляющая компания.

Этот формат вообще в мире широко известен. Смысл простой: управляющая компания (УК) приглашает инвесторов, отдает им землю, а за собой оставляет инфраструктуру, на которой и зарабатывает. Но наши предприятия при этом настороженно относятся к такому подходу, воспринимая УК в качестве монополиста. Они опасаются, что в какой-то момент управляющая компания может «перекрыть кислород». На самом же деле все тарифы регулируются государством. Комитет по тарифам рассчитывает показатели, которые применяются ко всем пред-

приятиям на площадке. Расчет довольно прозрачный. И это тот случай, когда контроль государства — единственный возможный и верный механизм.

BG: К слову об участии государства. Действенные меры по господдержке индустриальных парков существуют?

С. А.: Есть меры господдержки по субсидированию процентной ставки, которые разработаны в Министерстве промышленности и торговли. Есть меры господдержки, которые используются Министерством регионального развития. Региональные льготы для индустриальных парков практически не отличаются от тех, которые предусмотрены по закону о содействии инвестициям, и касаются они налога на прибыль и налога на имущество. Но чтобы их получить, сначала придется привлечь инвестора. Поэтому и статус индустриального парка по областному закону особого смысла получать пока нет.

BG: То есть принятый в прошлом году областной закон «О мерах государственной поддержки создания и развития индустриальных парков в Ленинградской области», по сути, ничего нового в этом отношении не дал?

С. А.: Изначально шла речь о том, что будет предусмотрена льгота по земельному налогу, а это стало бы плюсом. Но в последний момент вспомнили, что земля — это прерогатива местных властей, и в документ вклю-

чили только льготу по аренде земли. Но для частных индустриальных парков это совершенно бессмысленно. Я плохо себе представляю, что кто-то на арендованной земле будет создавать индустриальный парк. Это в большей степени актуально для государственных площадок.

А с земельным налогом получилось «как всегда»: в 2015 году он вырос в три раза для инвесторов на нашей площадке, в частности, для того же «Русджам Стеклотара Холдинг». То есть инвестор, вложивший около €80 млн и получивший на этом основании льготы по налогам на прибыль и на имущество от областных властей, на местном уровне получил переоценку кадастровой стоимости земли и трехкратный рост налога на землю. Правильный подход к инвестору? Не уверен!

BG: Формат индустриальных парков будет развиваться за счет частных или государственных площадок?

С. А.: С моей точки зрения, есть очень большая разница между строительством индустриального парка за бюджетные деньги и частной инициативой. У первых возможностей гораздо больше. И помимо разницы в изначальных условиях финансирования, есть и другие принципиальные различия.

Когда вы пытаетесь ЗакС убедить в том, что часть бюджета необходимо потратить на строительство парка, что завтра туда придут инвесторы, ведь в Калуге, например, пришли, главный аргумент — налоговые поступления и рабочие места. Вам выделили бюджетные деньги, вы нарезали землю и предлагаете ее инвесторам, ждете. Существенный момент здесь кроется в допустимом сроке этого ожидания. В государственных индустриальных парках он практически ничем не ограничен. Когда же речь идет о частном предприятии, то тут уже совсем другие правила. В этом случае есть управляющая компания, которая должна зарабатывать, чтобы поддерживать инфраструктуру и развивать территорию.

BG: Насколько сегодня стало сложнее это делать?

С. А.: Многие частные индустриальные парки сейчас придерживаются стратегии выживания. Мы, к примеру, не повышаем цены ни на какие виды своих услуг и готовы работать на условиях трехлетней давности. Мы понимаем, что иначе нам будет очень сложно сохранить площадку.

Нынешнее время — это полноценный кризис со всеми вытекающими последствиями. И особых предпосылок для выхода индустриальных парков на принципиально новый уровень