

«Возможности промышленных парков для развития малого бизнеса»

Центр развития бизнеса «Кольцовский»



Александр Михайлусь — заместитель управляющего головным отделением по Воронежской области ЦЧБ Сбербанка России



Сергей Жданов — руководитель центра развития бизнеса «Кольцовский» ЦЧБ Сбербанка России

Ошибка нерезидента

Воронежский малый бизнес недооценивает перспективы промышленных парков

Воронежские промышленные парки, традиционно ориентированные на средний и крупный бизнес, сегодня неожиданно развернули борьбу за резидентов из категории малого бизнеса. Малый бизнес интересен паркам тем, что мог бы обеспечить непрофильный сервис, способствовать построению кластерных производств и, что самое важное, повысить наполняемость площадок. Сам малый бизнес на подобные предложения смотрит с интересом, однако массово заходить в промышленные парки не торопится. Предпочитает оставаться на старых насиженных местах. „Ъ“ решил разобраться в причинах этого, собрав в Центре развития малого бизнеса Центрально-Черноземного банка Сбербанка России за круглым столом руководителей парков и представителей бизнеса из числа действующих и потенциальных резидентов.



Технопарк «ПромИнвест»:



Александр Носков — исполнительный директор «ПромИнвест»

Резиденты парка:

Александр Азотов — директор по производству «Сименс высоковольтные аппараты»

Сергей Елфимов — исполнительный директор «ДатаПорт»

Евгений Яковлев — директор по персоналу «Техпромлит»

Промышленный парк «Перспектива»



Александр Енин — директор управляющей компании «Перспектива»

Резиденты парка:

Александр Есин — финансовый директор Воронежского завода металлических дверей «Витязь»

Промышленный парк «Бобровский»:



Александр Фокин, начальник отдела стратегии развития и инвестиционной политики администрации Бобровского района

Резиденты парка:

Сергей Полухин — генеральный директор «СВК Стандарт»

Независимый эксперт:

Валерий Шимаров — генеральный директор «Автолитмаш»

Агропромышленный парк:



Сергей Еськов — исполнительный директор «Логус»

Промышленный парк «Масловский»



Владимир Чуфенев — генеральный директор «Воронежской промышленной корпорации»

Резиденты парка:

Максим Синяков — директор по развитию ГК «СоДействие»

Александр Десятириков — директор по развитию «ОФК Связьстрой-1 ВОКК»

Модератор: Задача круглого стола – определить точки взаимодействия воронежских индустриальных парков и предприятий малого бизнеса, которые могли бы входить в эти парки на правах резидентов. Для начала я предлагаю выяснить, что делает администрация парков в целях привлечения малого бизнеса и как она видит его место в системе своего индустриального или технопарка.

Александр Енин: Мы сегодня подобрали участок для строительства производственных корпусов, предназначенных для предприятий малого бизнеса. Цена квадратного метра будет минимальной, значительно ниже, чем в городе, и, я думаю, это будет хорошим стимулом для предпринимателей. Для малого бизнеса у нас также есть земельные участки по 0,25-26 га, к которым соответствующая инженерная инфраструктура (дорога, газ, электричество). Начиная разговор об участии малого бизнеса в индустриальных парках, мы должны понимать, что речь идет не о том, как кого-то привлечь для организации общепита или транспортных перевозок. Мы обсуждаем вхождение малых предприятий в состав резидентов, а также преференции, которые при этом можно получить, но о которых многие местные предприниматели просто не догадываются. Москвичи осведомлены гораздо лучше. Ко мне недавно обратились представители одной столичной компании по производству пищевых продуктов. Оказывается, они в курсе, что, во-первых, можно прийти в Сбербанк, заложить землю, во-вторых, пройти экспертную комиссию в облправительстве и получить статус резидента, который дает бюджетные преференции.

Александр Носков: Площадка «Проминвеста» — это бывший завод, у которого 190 тыс. кв. м под крышей. И мы интересны именно



(Слева направо): Сергей Еськов, Александр Азотов, Максим Синяков, Владимир Чуфенев, Александр Носков

ли отбор предприятий, предложили нашим резидентам, с кем-то заключили договоры. Очевидно, что мы сейчас больше занимаемся развитием инфраструктуры, чем привлечением новых резидентов. 67 млн руб. вложено в проектирование дорог, сетей и связи по всей территории парка до площадки будущего завода компании «Ангстрем». Еще более 600 млн руб. по программе экономического развития Воронежской области заложено на текущий год. Сейчас готовятся конкурсные процедуры на производство СМР. Часть объектов уже будет запущена в текущем году и часть в 2014 г. В работе мы, конечно, стараемся учитывать пожелания резидентов.



(Слева направо): Сергей Еськов, Александр Азотов, Максим Синяков, Владимир Чуфенев, Александр Носков, Валерий Шимаров

тем, что у нас срок ввода в эксплуатацию новых предприятий короче и, соответственно, дешевле – особенно для тех, кто запускается на кредитные деньги. Примером может послужить «Сименс», который за девять месяцев с нуля запустил завод. Конечно, не все наши помещения подходят под подобные проекты. Кроме того, пока еще не до конца решен вопрос оформления земли в собственность. Воронежский ДИЗО, несмотря на то что существует закон о выделении земли предприятиям, таким как наше, все вопросы решает только через суд. За два года мы по решению судов получили 974/1000 доли, однако еще нет размежевания земельных участков с другими собственниками. Это тормозит развитие площадки. Я не могу вложить деньги в ремонт дорог, потому что налоговая спросит, на каком основании. Не могу проектировать, поскольку надо перекладывать сети. Не могу, как хотелось бы, растить у себя число компаний, поскольку любой бизнес – и большой, и малый – смотрит на это с опасением.

Владимир Чуфенев: У нас на сегодня пока только три официально работающих предприятия — «Сименс», «Армакс» и «Воронежсельмаш», остальные в стадии проектирования, строительства или оформления земли. В основном работа идет со средним и крупным бизнесом. С малым мы пока взаимодействуем по транспорту и питанию: прове-

А.Енин: Обратите внимание, что в работе индустриальных парков даже с государственным участием много неразрешенных проблем, которые осложняют привлечение бизнеса. Я считаю, что в правительстве региона должны быть чиновники, лично ответственные за работу с резидентами.

Александр Фокин: В Воронежской области такой подход уже частично практикуется. В Бобровском районе администрация ведет от начала и до конца любой крупный проект и такие же условия создает для малого бизнеса. Наша задача не продажа земли, а привлечение новых инвесторов, соответственно, и цена за землю у нас одна из самых низких. Любым инвесторам независимо от размеров мы помогаем в получении лимитов на электро- и газоснабжение, осуществляем сопровождение проектов по различным станциям, оказываем содействие в снижении административных барьеров. Сегодня площадка индустриального парка «Бобровский» является одной из наиболее обеспеченных необходимыми инженерными мощностями как газо-, так и электроснабжения. Кроме имеющихся мощностей федеральной электроподстанции на площадке появились и районные мощности. В прошлом году мы запустили муниципальную РП 10 кВ, позволяющую значительно снизить расходы на технологическое присоединение, что имеет особенное значение для малого бизнеса.

Одним из примеров нашего взаимодействия с малым бизнесом является реализация проекта по строительству производственного цеха по обработке тонколистовой стали, где инициатором выступило ООО «СВК Стандарт». Под производство на территории парка было выделено 2 га земли, общий объем инвестиций по проекту составит 60 млн руб.

Бизнес волнуется раз...

Модератор: А что волнует сам бизнес, который входит в тот или иной парк, и с какими проблемами или, может быть, приятными откритиями он сталкивается при этом?

Александр Десятириков: Мы строим предприятие по производству волоконно-оптического кабеля в масловской промзоне, и нас волнует недостаток транспорта. Нас бы, например, очень устроило введение городской электрички, которая бы ходила с Центрального или Курского вокзала до «Масловского». Уже в текущей конфигурации она была бы обеспечена загрузкой.

Александр Есин: Наше предприятие совсем недавно вошло в состав резидентов бизнес-парка «Перспектива». Большой плюс для нас в данном случае в том, что мы еще находимся в стадии окончания сделки, но уже приступили к некоторым работам, то есть можем заниматься реальным делом. Изначально у нас было два пути: или мы идем в технопарк, или за собственные деньги покупаем кусок земли, переводим ее, сталкиваемся с сопутствующими сложностями. Второй вариант дешевле, но рискованнее. Поэтому остановились на парке. И Александр Викторович Енин сумел нас убедить. Главный вопрос, который мы ему задали: а не получится ли так, что через год вы к нам придете и скажете, что условия изменились и теперь все услуги в два раза дороже?

Модератор: И вам дали честное слово? Или индустриальные парки готовы подписывать подобные обещания на бумаге?

А.Енин: Уже подготовлены документы. Что касается наших отношений с резидентами в целом, то на сегодня подготовлены договоры по электричеству, насчет публичного сервитута на территории парка и на подъезде все также оговорено. Но мы не торопимся. Человек шаг сделал, а ты ему сразу - договор. Это неправильно.

Евгений Яковлев: Когда мы принимали решение о вхождении в «Проминвест», то прежде всего исходили из экономических соображений. И мы так же, как и наши коллеги, предпочли не строить свое, а арендовать площади в индустриальном парке.

Кластерный путь

Максим Синяков: Сама идея быть резидентом индустриального парка, бесспорно, привлекательна, особенно на фоне советского фонда с его примитивной логистикой, отсутствием перспектив роста. Бизнес сейчас ориентирован на поиск новых площадей и заинтересован в перемещении в такие парки. Преимущество статуса резидента — это оформленный земельный участок (хотя у всех здесь по-разному эта процедура протекает), инженерная инфраструктура, налоговые льготы и тому подобное. Один из вопросов, который мы ставим перед собой, — определить, резидентом каких других парков мы могли бы быть. И тут оказалось важным понять, на чем специализируются имеющиеся парки. Ведь индустриальный парк, когда мы говорим о малом бизнесе, важен еще и тем, чтобы он мог бы обеспечить внутреннее партнерство между предприятиями. Нельзя, чтобы на одной площадке содействовали производители высокоточного наукоемкого оборудования и тут же, допустим, предприятие по литью чугуна. По логике они друг друга исключают. У нас же в Воронеже, как мне кажется, такое наслоение присутствует.

Модератор: Очень правильный вопрос затронут. Любому, особенно малому, бизнесу гораздо интереснее те парки, которые отражают его направленность. Только вот возможно ли это в Воронеже?

Александр Михайлусь: Создать индустриальный парк узкой направленности - почему нет, если есть крупный якорный инвестор? Тот же «Сименс» в сборочном производстве использует массу комплектующих, которые завозит из-за пределов региона. А ведь их могли бы делать у него через стенку представители местного малого и среднего бизнеса. Другое дело, что сегодня, как уже правильно отметили, большинство наших парков здесь не носят узкой направленности и представлены достаточно пестро. Хорошо, что не смешивают промышленное производство с пищевой.

А.Енин: Как раз по вопросу: у нас недавно начали работу две компании-импортера - «КДМ-центр» и Global-MF, которые реализуют мебельные комплектующие отечественного и импортного производства. Мы выделили территорию в несколько гектаров, заказали проект и будем на этой площадке формировать мебельный кластер (мы его так называем). Фактически это не кластер, а промгородок, в котором мы рассчитываем объединить мелких производителей мебели. Таких, по нашим подсчетам, в городе около 240-260. Далее - есть производитель, который изготавливает фундаментные блоки и тут же на нашей площадке реализует их. Есть резидент - дорожное предприятие, у которого порядка 10 единиц техники не только обслуживает наши дороги, но и оказывает аналогичные услуги резидентам. На территории парка работает два оператора связи. И самое главное - «Ростелеком» в июле прокладывает оптико-волоконный кабель.



(Слева направо): Александр Енин, Александр Фокин

«Возможности промышленных парков для развития малого бизнеса»



(Слева направо): Александр Енин, Сергей Полухин, Александр Фокин

А.Носков: У нас похожая история: первым к нам пришел «Сименс», затем – «Техпромлит». И теперь мы новых резидентов стараемся, по возможности, как-то увязать с ними. К нам, например, обращались люди, которые хотели делать строительные смеси, но мы им отказали, поскольку одно другому будет мешать. Что касается малого бизнеса, то мы сегодня активно приглашаем к себе тех, кто может сделать изоляцию, высококачественное алюминиевое литье, металлоконструкции, которые бы могли пригодиться существующим уже предприятиям. Мы даже ищем такие предприятия за рубежом и активно зовем их сюда. Примеров много. Так, мы переговорили с «Рудгормашем» и «Гидрогазом», хотим объединиться и совместно создать металлообрабатывающий комплекс. Есть потребность в предприятии, специализирующемся на химическом покрытии металлоконструкций. Также ищем партнеров, готовых делать горячее оцинкование.

Модератор: Получается, выстраивание промышленных парков всегда отталкивается от якорного арендатора. А возможно ли идти другим путем: заранее определить концепцию, если необходимо – специализацию, пул компаний, которые надо привлечь, и начинать комплексный поиск?

А.Десятириков: Это очень трудно. Потому что сегодня – одна конъюнктура, завтра – другая. Если мы сегодня планируем и вкладываем, например, государственные деньги в строительство инфраструктуры, создаем одну возможность для развития, а конъюнктура складывается не в нашу пользу, то появляется такое понятие, как неэффективное расходование бюджетных средств, которое в России приравнено к воровству. Мы интегрированы в мировую экономику, которая вся развивается под действием конъюнктуры. С единственной только разницей, что в Европе ее изменение на 0,2-0,3% считается очень серьезным, а у нас этого никто не замечает. Но зато, когда там происходит изменение на 0,2-0,3%, у нас наступают финансовые колебания на 10-12%.

Стимул для резидента

Модератор: Поговорим о том, что, помимо узкой направленности и кластеров, может привлекать малый бизнес в промышленные парки. Чем можно его стимулировать?

Сергей Еськов: В течение 2012 года мы по поручению губернатора прорабатывали вопрос целесообразности создания на территории Воронежской области оптово-распределительного центра сельхозпродукции. Поставщики – КФХ и личные подсобные хозяйства. Назначением центра должны стать прием сельскохозяйственной продукции от мелкого производителя и круглогодичная поставка ее в торговые продовольственные сети. Общая площадь комплекса – порядка 160 тыс. кв. м, емкость хранилища – 250 тыс. тонн продукции. Это очень большой объем, для справки – такая крупная торговая сеть, как X5 Retail Group, за год продает более 10 тыс. тонн. В процессе обсуждения проекта у нас с коллегами то и дело возникали идеи, почему бы нам не обзавестись своей транспортной компанией или, например, не сделать на территории салон по продаже сельхозтехники? Так проект распределцентра плавно перерос в проект агропарка, позволяющего соединить небольшого сельхозпроизводи-

теля с крупным ритейлом. Вот здесь-то мы и подходим к такому важному вопросу, как стимулирование малого бизнеса. Ценность любого промышленного парка, на мой взгляд, заключается не в том, чтобы взять землю и заработать денег на поставщиках и потребителях, а в том, чтобы соединить малый бизнес с крупным или с потребителем продукции. В нашей, аграрной, сфере для рядового фермера это в каком-то смысле даже не путь к развитию, а способ выживания. Альтернатив у него немного – реализовывать самому на местных рынках, везти в Москву – продавать мелким оптом своим южным коллегам. Но сегодня идти таким путем все сложнее и сложнее, потому что рынок стремительно меняется. Люди, по статистике, все чаще покупают в сетях, да и вступление в ВТО наложило свой отпечаток.



(Слева направо): Валерий Шимаров, Андрей Цветков

А.Есин: Меня интересует другой вопрос, связанный с финансовой поддержкой бизнеса. Я хотел бы уточнить у Сбербанка: какие льготы я могу у вас получить, будучи резидентом промышленного парка?

Сергей Жданов: Прежде всего, надо отметить, что недавно Сбербанк существенно снизил ставки по кредитам для юрлиц. В среднем от 0,6 до 1,2 процентных пункта. До этого мы входили в первую тройку по процентным ставкам для среднего и малого бизнеса, а данное понижение выводит нас в лидеры. Мы рассчитываем, что это косвенно позволит дать определенный толчок развитию малого бизнеса, так же как, например, снижение ставки по ипотеке вызвало шевеление на рынке недвижимости. Что касается особых условий для резидентов, то у нас есть специальный новый продукт. При обычном взаимодействии со Сбербанком любые инвестиционные проекты осуществляются в соотношении 70 на 30 (70 – кредитные средства, 30 – собственные). Для резидентов промышленных парков мы готовы снизить долю собственных средств до 10%. Это нонсенс на рынке кредитования для малого бизнеса. Но для нас принципиально важно участие в развитии российских малых предприятий, поэтому мы идем на подобные меры. Мы считаем, что 10% может послужить хорошим дополнительным стимулом для тех предпринимателей, которые намерены воплотить свой проект в формате промышленного парка.

Бояться вместе

Модератор: И все же, если представители малого бизнеса не выстраиваются в очереди в технопарки, значит, их что-то сдерживает?

Валерий Шимаров: А я вам скажу, что сдерживает. Председатель Центробанка РФ заявляет, что в прошлом году объем кредитования бизнеса в стране увеличился на 12%. Почему? Да потому, что ситуация в экономике предкризисная и предприятия испытывают большие проблемы из-за увеличения сроков отсрочки оплат за уже поставленную и изготовленную продукцию.

Второй фактор касается процентных ставок. Что сегодня мешает банкам устанавливать процентные ставки в зависимости от уровня кредитного рейтинга в бюро кредитных историй? Ведь это высшая форма гарантии, когда человек ставит на кон свое имя. Малый бизнес, на мой взгляд, сегодня нуждается в совершенствовании методик оценки заемщика и в том, чтобы пониженные ставки направлялись не только на крупные кредитные портфели, но и на маленькие, которые стабильно работают много лет. В идеале финансирование должно быть на уровне самоокупаемости государственных денег – то есть на уровне 6-7%.

А.Михайлусь: Единой ставки для всех быть не может. Два кредитных договора на одинаковый срок, одинаковую сумму, но с разным залогом получают разную процентную ставку. Потому что риск каждой сделки оценивается отдельно. Боюсь, что мы сейчас можем закопаться в макроэкономической теории. И еще, мне кажется, что мы зацикливаемся на размере самой ставки. Настолько ли принципиальна для реализации бизнес-идеи разница между, например, 14 и 12%?

В.Шимаров: Привожу пример. Мы вступили в ВТО, производим одну и ту же продукцию с европейскими странами. Оборудование для ее выпуска необходимо покупать за рубежом. Представьте стартовые условия двух

компаний: одна работает в Казахстане, вторая – здесь. При прочих равных условиях налогообложение в Казахстане лучше, проблем с рабочей силой нет. И размер ставки приобретает большое значение, когда поставка и монтаж оборудования может занимать до двух лет. Я, например, полтора года назад уже заплатил €600 тыс. за линию непрерывного литья, а она еще не работает.

А.Енин: Ну, приходите к нам в парк, становитесь резидентом, и 2/3 ставок с вас снимут... Мне все-таки видится, что проблема в другом – в том, что предприниматели боятся шагнуть из своего чуланчика. Что толковые, грамотные и умеющие работать производители продолжают ютиться в «сараях», не зная или не веря в возможности, которые могут им дать промышленные парки. У нас ведь по телевизору рассказывают про сочинскую Олимпиаду, про тайфуны вместо того, чтобы рассказывать, почему сотням предприятий следует давно переместиться на нормальную землю с инфраструктурой и оборудованными помещениями. А ведь на самом деле душа болит: мы вошли в ВТО, и через три года по нам, по гаражникам и паркам, пробегутся люди с Запада, а может, и с Востока. Поэтому что-то надо делать.

А.Михайлусь: Самое главное, что у малого бизнеса сегодня есть живая заинтересованность в развитии и, в частности, в повышении эффективности своей деятельности. Здесь кроется основная составляющая



Александр Десятириков

любого успеха. Другой вопрос, что не все видят и правильно оценивают пути роста собственной эффективности. И в этом ключе я бы предложил и бизнесу, и паркам задуматься о том, что можно поменять в своей концепции.

В.Шимаров: Потенциальные клиенты промышленных парков имеют собственный бизнес и знают, что такое развитие. Возможно, через какое-то время им станет тесно в существующих рамках. Но до тех пор, пока они находят ресурсы для повышения эффективности на старом месте, они в промышленные парки не пойдут.

С.Еськов: В том-то и дело, что таких ресурсов уже нет. Ошибочно полагать, что современную логистику производства еще можно втиснуть в старые схемы. И у развивающегося производителя не остается другого выбора, кроме как уходить в промышленные парки. Просто не все еще успели привыкнуть к этой мысли.

Выводы дискуссии

1. У промышленных парков в Воронеже есть собственные неразрешенные проблемы, связанные со статусом занимаемых земель, с отладкой транспортной и иной инфраструктуры, необходимой для нормального функционирования парков.

2. Промышленные парки на практике не могут планировать свое развитие и состав резидентов, так как сильно зависят от рыночной конъюнктуры. Переход к кластерному принципу происходит стихийно, в связи с появлением якорного резидента.

3. Привлекая резидентов из среды малого бизнеса, промышленные парки, как правило, не занимаются проблематикой поддержки и развития предприятий малого бизнеса, сосредотачиваясь на создании среды для производственной деятельности.

4. Главные опасения, которые испытывает малый бизнес при вхождении в промышленные парки, связаны с исполнением парками своих обязательств в будущем.

5. Одним из главных препятствий движения малого бизнеса в сторону промышленных парков является незнание предпринимателями возможностей парков и привычка довольствоваться тем, что есть. Один из главных стимулов – достижение предела роста на старом месте.

6. При прочих равных условиях малый бизнес предпочтет размещение в промышленных парках. В пользу последних говорит наличие организованной инфраструктуры, инженерных сетей. Наличие смежных производств или возможностей реализации продукции вторично.

7. Промышленные парки и размещающийся в них бизнес должны быть сегодня озадачены тем, чтобы повышать эффективность собственной деятельности.

8. Сбербанк сегодня ведет активную политику стимулирования малого бизнеса к вхождению в промышленные парки – путем снижения процентных ставок и перераспределения долей заемных и собственных средств в структуре инвестиций.

Условия для вхождения резидентов в индустриальные промышленные парки (зоны) и технопарки

Центрально-Черноземного региона

Название, местонахождение, телефон	ИП ""Масловский"" г.Воронеж, тел.: (473) 239-63-31	ИП "Бобровский" Воронежская область, г. Бобров, тел.: (47350) 4-11-94	ИП "Перспектива" Воронежская обл, Новоусманский р-н, с. Бабяково, тел.: +7-915-586-777-9	Технопарк «ПромИнвест» г. Воронеж, тел.: (473) 233-35-01	ИП ""Северный"" Белгородская обл., п. Северный Первый, тел.: (4722) 20-21-32"	ИП "Тамбов г.Тамбов, тел.: (4752) 79-52-58, 79-50-60	ИП "Орел" Орловская область, Орловский р-н, тел.: (4862) 362-077	ИП "Зелёная роща" Орловская область, Мценский р-н, п. Воля, тел.: (4862) 76-00-18, 44-30-18	ИП "ЛИВЕНСКИЙ" Орловская область, г. Ливны, тел.: (48677) 4-19-50, 3-25-45	ИП "Кузнецкая слобода" Липецкая область, г.Лебедянь, тел.: (47466) 5-23-91
Объекты недвижимости и земельные участки										
Отраслевая принадлежность потенциальных резидентов	Металлургия, машиностроение, строительство	Металлургическая, топливная, химическая и нефтехимическая, пром. стройматериалов; предприятия пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности	Производство и логистика	Электротехническое, инструментальное производство, механическая обработка	Любой отраслевой принадлежности IV-V класса санитарной опасности	Металлургия, машиностроение, химическое производство, производство тары д/хим.пром-ти и т.п	Металлургия, металлообработка, машиностроение	Переработка сельскохозяйственной деятельности, фармацевтика, приборостроение, электроника	Без ограничений	Обрабатывающая промышленность (машиностроение)
Минимальный и максимально возможный размер земельного участка (площадь производственных помещений)	от 0,2 га до 80 га	от 0,5 га до 100 га	0,25 га - 50 га	1 000 — 50 000 кв.м	Производственные помещения: мин. - 324 кв.м , макс.- 5800 кв.м	От 500 до 10 000 кв.м - в одном месте, в разных местах площадки - до 20 га	до 12 га	от 1 га до 40 га	от 10 кв.м	Не ограничено (свободная площадь 25 000 кв м)
Возможный правовой формат: аренда и/или собственность	На период проектирования и строительства - аренда. После сдачи в эксплуатацию производства - на усмотрение владельца	Аренда или собственность по усмотрению инвестора	Собственность	Аренда или собственность	Аренда с выкупом / собственность	Аренда и собственность	Любой	Аренда и собственность	Аренда	Аренда и собственность
Стоимость аренды 1 кв.м земельного участка / произв. и офисных площадей для технопарков	от 3,5868 до 12,0687 руб. (в зависимости от принадлежности в муниципальному образованию)	3,4 руб. за 1кв.м		Аренда производственных площадей от 120 руб. за 1 кв.м., аренда офисных помещений от 350 руб. за 1 кв.м	0 руб./кв. м производственных площадей	Аренда: участков - 8-11 руб./кв.м в мес., помещения - 100 руб./кв.м в мес. (неотапливаемые), 120 руб./кв.м в мес. (отапливаемые), офисные - 170 руб./кв.м в мес.	Договорная	2,5 руб. земельного участка	Земельный участок - 5руб.; Производственные площади - 80 руб.; Офисные помещения - 180 руб.	135 руб./кв. м
Стоимость покупки 1 кв.м земельного участка / произв. и офисных площадей для технопарков		10 руб за 1 кв.м	550 руб.			Цена покупки определяется в процессе переговоров с конкретным потенциальным покупателем	Договорная	60 руб. земельного участка	Отсутствует	Нет информации
Экологические ограничения, границы санитарно-защитных зон	Согласно СНИП, в зависимости от класса опасности	В соответствии с действующими нормами СанПиН	отсутствуют		В пределах границ земельного участка	Установлена в размере 1 км	300 метров	3,4,5 класса	3,4,5 класса	Нет
Условия подключения к инфраструктуре и коммуникациям										
электроснабжения:										
Возможный диапазон максимальной мощности энергопринимающих устройств резидента	по факту ПЛК "Армакс Групп" максимальная присоединяемая мощность - 14 МВт	Муниципальная РП - 8 МВт; ПС 220 кВ "Бобров" является центром питания с резервом мощности не менее 130 МВт	от 100 КВт до 3 МВт	Обсуждается индивидуально с каждым резидентом	5 МВт	5 МВт на уровне 6 кВ и 0,5 МВт на уровне 0,4 кВ	индивидуально в зависимости от площади объекта вплоть до 12 МВт	до 50 МВт	до 19 Мвт	2,0 МВт
Стоимость технологического присоединения за 1 кВт мощности	Плата не взимается	от ПС 220 кВ "Бобров" - тарифы МРСК	7000 руб.	Обсуждается индивидуально с каждым резидентом.	700 руб.	На основании расчетов и согласования с управлением по регулированию тарифов Тамбовской области	Плата не взимается	10 000 - единовременный платеж в целом за подключение	Резидент заключает напрямую договор со сбытовой компанией	до 15 кВ (при напряж 0,4 кВольт) 550 руб., свыше 15 кВ (без трансформации) 6 944 руб., с трансформацией 11 234 руб.
Уровень напряжения (0,4 кВ, 6 кВ, 35 кВ, 110 кВ)	10 кВ	0,4 кВ, 6 кВ, 35 кВ, 110 кВ	110 кВ	10 Квт		0,4 кВ и 6 кВ	Любой	10 кВ	0,4 кВ, 6 кВ	0,4 кВ и 10 кВ
Возможный уровень надежности энергосистем	2 категория	2 техническая категория	2 категория	2 категория	3 уровень	2 категория надежности	2 категория	2 категория	2 категория	2 категория энерго-снабжения
газ:										
Тип газопровода по давлению (низкое, среднее, высокое)	6 кгс/кв.см	высокое	высокое, среднее	высокое, до 20 млн куб. м/год	среднего давления	среднее	среднее	высокое	высокое	1062 куб.м/ч
Возможный объем потребления газа (в 1000 куб.м) одним потенциальным резидентом	по факту запрашиваемых потребностей в ИП "Масловский", ПЛК "Армакс Групп" будет потреблять до 3000 куб.м	действующие мощности позволяющие обеспечить объем газа до 40 тыс. куб.м	14	Согласно технической заявке		12	индивидуально в зависимости от площади объекта вплоть до 2 млн.куб. газа в год	5 000 (куб.м/ч)	5 000 (куб.м/ч)	Не ограничено
Стоимость технологического присоединения к газовым сетям	Плата не взимается	Определяется проектной документацией и техническими условиями. ИП дополнительной оплаты не требует	Входит в стоимость участка, без дополнительной платы	Обсуждается индивидуально с каждым резидентом	Бесплатно	50 000 - 100 000 тыс.руб. в зависимости от технических условий присоединения	Бесплатно	10000 руб. - единовременный платеж при врезке трубы диаметром 100 мм	Резидент заключает напрямую договор со сбытовой компанией	3 583,21 за 1000 куб.м
Транспортная инфраструктура										
железные дороги:										
Наличие или отсутствие ж/д подъездных путей	в наличии есть	К территории индустриального парка подходят железнодорожные тупики	нет	6,2 км	нет	В наличии	есть	2 км ж/д станция г.Мценск	3 км ж/д станция Ливны-2	5 км от территории парка
Наличие или отсутствие контейнерного терминала	нет (в проекте)	Расстояние до железнодорожной станции Битога- 1 км	нет	отсутствует	нет	Возможность погрузки выгрузки 20-40 футовых контейнеров комплектом на вагон (Параграфы 8Н, 10Н ТР)	есть	2 км ж/д станция г.Мценск	3 км ж/д станция Ливны-2	нет
Наличие или отсутствие таможенного терминала	нет (в проекте)	Расстояние до ближайшего таможенного терминала в г. Лиски 40 км	нет	отсутствует	нет		есть	37 км г.Орёл	140 км г.Орёл	50 км от территории парка
автомобильные дороги:										
Характеристики автомобильных дорог и расстояние до федеральных трасс	внутрипарковые V-II категории	Расстояние до федеральной автодороги М4 «Дон» - 9 км. По территории парка проходит автодорога с асфальтовым покрытием	Дороги 3 категории, 10 км до трассы М4	асфальтовое покрытие, до трассы М4 800 м	федеральная трасса М2 "Москва - Крым" - 50м	Асфальтобетонное покрытие. До Моршанского шоссе – 2,5 км, до Рассказовского шоссе – 2,3 км, до а/д «Каспий»- 6 км	асфальтовое покрытие, расстояние до трассы Москва-Симферополь 2 км	100 метров - М2 "Крым"	75 км - М4 "ДОН"	трасса М4 Дон 50 км
Условия пользования (оплата содержания) автодорогами для резидентов	Не взимается	Проходящая по территории ИП "Бобровский" автодорога является автодорогой общего пользования и находится в муниципальной собственности	Стоимость автодорого включена в стоимость участка, есть коммунальный платеж за уборку дорог	Обсуждается индивидуально с каждым резидентом	Охрана, содержание проездов, обслуживание инженерных коммуникаций, доставка рабочих - эксплуатационные услуги около 10 руб./ кв м производственной площади в месяц	По договору пользования а/дорогами	Солидарное покрытие затрат на их содержание	Оплата использования автодорог зависят от площади резидентов, количества техники	Оплата использования автодорог - договорная, зависит от временных рамок и количества техники	нет
Господдержка резидентов										
Субсидии	Возмещение % ставки по кредитам	В соответствии со ст. 9 п. 1 закона Воронежской области «О государственной (областной) поддержке инвестиционной деятельности на территории Воронежской области» от 07.07.2006г. № 67-ОЗ	есть	нет	Субсидии на выкуп производственных объектов	В соответствии с Законом Тамбовской области № 303-3 от 5.12.2007 г. и Постановлением администрации Тамбовской области № 748 от 18.06.2008 г.	В соответствии с законами Орловской области	Отсутствуют	Отсутствуют	нет
Налоговые льготы	налог на имущество до 0%, на прибыль до 0%	В соответствии со ст. 9 п. 1 закона Воронежской области «О государственной (областной) поддержке инвестиционной деятельности на территории Воронежской области» от 07.07.2006г. № 67-ОЗ	есть	нет			В соответствии с законами Орловской области	Резиденты освобождаются от налога на имущество в течение первых трех лет его реализации. Резиденты освобождаются от налога на прибыль в зависимости от объема фактически осуществленных капитальных вложений в течение первых трех лет. Гарантии по возврату кредита.	Резиденты освобождаются от налога на имущество в течение первых трех лет его реализации, от налога на прибыль в зависимости от объема фактически осуществленных капитальных вложений в течение первых трех лет. Гарантии по возврату кредита.	Налог на прибыль 15,5%, налог на имущество организаций 0%, земельный налог 1%, транспортному налогу 0%
Персонал										
Возможность строительства объектов жилой недвижимости в непосредственной близости от промобъектов	имеется	В 3-х км. от территории ИП располагается площадка предназначенная для строительства жилого микрорайона многоэтажной застройки; в 4 км. от территории ИП "Бобровский" выделен земельный участок для индивидуального жилищного строительства	Возможность есть: коттеджный поселок "Хутор"	нет	нет	Только за пределами санитарно-защитной зоны.	Парк расположен в 4км от северного района города.	г. Мценск - 2 км, г. Орёл - 38 км. Возможно строительство в близлежащем посёлке.	г. Ливны	есть
Транспортное обеспечение между городом и индустриальными парками (зонами) и технопарками	Автомобильный, пассажирский (в перспективе до ст.Масловка-электричка)	Транспортное обеспечение до границы ИП "Бобровский" осуществляется автобусными маршрутами, организатор ООО "Бобровавто"	Постоянный автобусный маршрут	нет	Авто- и общественный транспорт, в 2013 году организуется доставка транспортом управляющей компании	Инвестиционная площадка расположена в черте города. Доставка работников производится общественным транспортом - порядка 8 маршрутов	Общественный транспорт: автобусы, троллейбус	Каждые 20 мин. Маршрутное такси г. Мценска, автобусное сообщение г. Мценск - г. Орёл	Каждые 10 мин. маршрутное такси г. Ливны.	нет