

Технополис в сердце мегаполиса

Технополис «Москва» — это новый российский центр инновационного производства, расположенный на территории бывшего автозавода «Москвич» (АЗЛК), недалеко от центра столицы. Развитие Технополиса курирует Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы. Проект реализуется под личным контролем мэра города. Подробно о деятельности Технополиса, о причинах его привлекательности для российских промышленников в беседе с главным редактором нашего журнала Сергеем Никифоровым рассказали Лейла Алиева, заместитель генерального директора по перспективному развитию, и Дмитрий Суденков, генеральный директор компании Powerful LED, которая занимается производством и разработкой светодиодной светотехники.

— В Технополисе «Москва» создаются максимально благоприятные институциональные, организационные, правовые и инженерно-технические условия для предприятий-резидентов, что делает его одной из наиболее привлекательных площадок в глобальном масштабе как для российских инновационных проектов, так и для международных компаний, осуществляющих трансфер технологий. Кого вы хотите видеть среди своих резидентов и почему?



Л. А.: Проект приобрел свою нынешнюю форму всего лишь в декабре прошлого года, когда вышло соответствующее законодательство Правительства Москвы, придающее этой территории статус Технополиса. А ГУП «Стройэкспром» был присвоен статус управляющей компании Технополис «Москва». Этот проект развивается в рамках большой городской программы «Москва — инновационная столица России» и направлен на создание в городе инфраструктуры для развития инновационных

бизнесов. Мы ориентированы на поддержку компаний-производителей, и не обязательно отечественных. Основная задача «Москвы инновационной» состоит в том, чтобы город дистанцировался от статуса мирового финансового центра, от самого дорогого города в мире, и стал полноценным мегаполисом, в котором присутствует в том числе и компонент инновационной деятельности, развития новых технологий новых отраслей.

— То есть вы создаете некую среду, где должна развиваться наука и новые технологии?

Л. А.: Я бы не ставила на первое место науку. Объясню почему. У нас всегда, еще в Советском Союзе, была очень сильная высшая школа и научно-исследовательские институты, и так получилось, что очень небольшой процент из их разработок трансформировался в реальные продукты, реальные технологии и реальные индустрии. Прежде всего мы хотим создать спрос на высокотехнологичный научный продукт и как следствие на науку. Наука сама по себе не должна существовать. Должен быть спрос потребителей новых отраслей и, может быть, традиционных отраслей на инновационную продукцию (к примеру, ЖКХ Москвы — там колоссальные возможности для приобретения различных технологичных инновационных продуктов для модернизации). Появление новых секторов бизнеса дает запрос высшей школе, исследовательским институтам, структурам, которые трансформируют науку в реальные технологии и т. д. Наша задача — заполнить пустоту и сократить разрыв между фундаментальной наукой и бизнесом, между нашей страной и коллегами по «Большой восьмерке».

У Москвы есть несколько форматов поддержки инновационного движения — есть коворкинг-центры, которые существуют для молодых предпринимателей, где можно очень быстро и удобно арендовать стол и стул; есть инкубаторы, есть акселераторы. Также есть технопарки, которые предоставляют в основном офисные или лабораторные площадки

начинающим инновационным компаниям. Наш формат более крупный. Мы находимся на территории бывшего завода «Москвич», у нас огромное количество индустриальных площадей и задан акцент на привлечение сюда уже работающих инновационных предприятий, как российских, так и международных, которые ведут свою деятельность на территории России. Мы готовы принять уже действующий бизнес, который расширяется, бизнесы, которые объединяются в одной локации... Для нас прежде всего важен инновационный характер деятельности и технологичность этих объектов. А также поскольку мы хоть и находимся в промзоне, но в черте города, поэтому есть ограничения — какого рода предприятия мы можем размещать: они не должны наносить урон экологии. В таком подходе, собственно, и заключается трансформация старой промзоны в новую, когда на площади 200 тыс м² (которая раньше была одной сборочной линией завода АЗЛК) мы сейчас можем разместить 30 или 50 современных компаний.

— Основная цель вашего предприятия — создать атмосферу, которая привлечет инновационные фирмы. Вы ведете «селекцию» и рассматриваете варианты. В связи с этим у меня появился такой вопрос: по какому принципу вы будете отделять предприятия, как определить, кто более инновационный? К примеру, почему компания Powerful LED оказалась вам подходящей? Корейская компания, которая имеет довольно развитую сеть своих представительств от Азербайджана до Украины, Грузии и т. д. И теперь вот еще и в Технополисе. Как вы определили, что эта компания инновационная?

Л. А.: Вопрос селекции, конечно же, сложный. У нас нет четкой законодательной базы, которая позволяла бы нам сказать: да, вот это инновационная компания. Лучше «Википедии» никто еще не придумал определения инновационности. Я считаю, что любая компания, которая придумывает новые продукты, развивает себя, внутренние процессы, трансформирует технологии, она по определению является инновационной. Это может быть производитель, услуга... В отборе резидентов, конечно же, все равно присутствует некий субъективный элемент, но для нас, как Технополиса, задачу облегчило Правительство Москвы: у нас есть понятие статусного резидента, которое присваивает Межведомственная комиссия Правительства Москвы субъекту инновационной деятельности в соответствии с задачами города. Потенциальный резидент предоставляет бизнес-план, описывает, какого

рода деятельность будет вести, какие новые рабочие места будет здесь создавать. Последнее — очень важно, потому что мы хотим удержать и нарастить тот технологический потенциал, который в Москве был и остается достаточно сильным, путем создания дополнительного спроса на инженерные места. Есть некий список отраслей, который Москва выделила для себя в приоритетные. Но это не означает, что компания из другого сектора не может нами рассматриваться.

Компания Powerful LED относится к сфере новых энергоэффективных технологий, она выпускает новый продукт, который на нашем рынке не имеет аналогов. Эта компания имеет 20-летний контракт с Технополисом. Такой договор может получить только та компания, которая собирается получить статус резидента, поскольку наши договоры одобряются Правительством Москвы. И так как мы являемся городским имуществом, процедура заключения договора — это конкурс. Таким образом, мы одобряем целевое назначение площади, которую сдаем в аренду. Москва посчитала, что сдать площадь в аренду под производство светодиодной продукции — это достаточно перспективно/многообещающе.

— Ваша задача — создать атмосферу: чтобы всем было здесь хорошо и т. д. Наверняка у вас есть какие-то механизмы, рычаги — например, налоговые послабления... То есть вы предоставляете какие-то льготы. И вот возникает вопрос: действуя от лица Москвы, помимо договора аренды вы должны предоставить потенциальным резидентам контракт с Москвой на получение этих льгот?

Л. А.: Не совсем так. Когда компания получает статус резидента, у нее конечно, есть законодательно прописанные преференции. Но мы стремимся создать наиболее удобную инфраструктуру, и не только физическую, но и сервисную.

Что касается физической инфраструктуры — у нас фактически имеется готовое здание, внутри которого компания может установить собственное производство. Понятно, что это гораздо выгоднее, чем строительство нового объекта «в чистом поле» (не нужно оформлять права на землю, согласовывать строительный проект и т. д.). Мы бесплатно выдаем техусловия нашим резидентам. Мы отлично энергообеспечены, то есть нам в наследство досталась вся мощность АЗЛК. Компаниям не надо платить за подключение, только за потребление, это для Москвы уникальная ситуация. Мы за неделю можем подключить мощность до 1 МВт, у нас все распределительные установки, все энергохозяйство работает на оборудовании Schneider Electric. Между прочим, у нас работает замечательный человек, который был лучшим главным энергетиком еще на АЗЛК, — советник генерального директора Бернер Михаил Самуилович. Он, что называется, с закрытыми глазами может соединить нужные провода. Конечно, все обновлено, не подумайте, что сети сохранились еще со времен завода «Москвич».

А другой компонент — сервисная инфраструктура. У нас есть логистический центр,

Основные преимущества размещения производства в Технополисе «Москва»:

- доступ к одному из крупнейших мировых рынков;
- доступ к высокопрофессиональным кадрам, первоклассной инфраструктуре, финансовым и другим институтам, обеспеченный расположением в Москве;
- отсутствие основных барьеров для размещения производства (кадастровая регистрация, получение разрешения на строительство, технических условий);
- значительные доступные энергетические мощности;
- широкий выбор потенциальных партнеров;
- специальный налоговый и таможенный режим;
- поддержка Правительства Москвы;
- прозрачность и безопасность инвестиций.

сейчас заканчиваем его строительство. То есть наши резиденты могут получить профессиональные логистические услуги. У нас есть проект строительства «чистых комнат» для кластеров микроэлектроники и биотехнологий, и через несколько месяцев у нас закрывается въезд транспорта в корпус вообще. Там будет разрешено движение только электрокаров. На нашей территории размещается специализированный научно-инновационный таможенный пост и склад временного хранения. Таможенный пост работает только с высоко наукоемкими технологическими грузами, что нашим резидентам позволяет сократить время на процедуру таможенного оформления. Недавно мы завершили сделку по приобретению бывших административных зданий АЗЛК, то есть в целом вскоре резидент сможет взять у нас производственную площадку, складские помещения и офис. Совместно с офисом мы создаем элементарно необходимую бытовую инфраструктуру (пункты питания, фитнес-центр, аптека, магазинчики, кафетерии, зона свободного общения, бизнес-центр коллективного пользования и т. д.). Только что открылся современный Конгресс-центр «Технополис» для проведения мероприятий — от корпоративного до федерального уровня. Планируем запустить ряд аутсорсинговых услуг, от бухгалтерских вплоть до подбора персонала (мы собираемся наладить взаимоотношения с вузами в плане рекрутинга и подготовки молодых специалистов для производств). Планируем запустить совместную программу с МЭИ, в рамках которой будем приглашать к нам на практику выпускников и студентов старших курсов в наше энергохозяйство и обучать работе либо для себя, либо для резидентов. Фактически спрос на такие кадры уже имеется среди них и обоюдный интерес у учебного заведения тоже.

— Получается, что вы создаете «город в городе»?

Л. А.: Именно так! И наш проект, я считаю, делает колоссальный вклад в развитие окружающего пространства. Окружающая инфраструктура будет вынужденно развиваться вместе с нами. Есть решение о развитии транспортно-пересадочного узла на ст. м. «Текстильщики» и т. д.

— Город продолжает финансировать ваш проект. И, наверно, пока еще сделано не более половины капиталовложений. Есть ли у вас какие-либо ожидания по срокам окупаемости и по доходности?

Л. А.: Мы, естественно, живем за счет бюджетных инвестиций. И, в то же время, безусловно, у нас есть ожидания по окупаемости, план по созданию рабочих мест, по налоговым отчислениям (Москва предоставляет на определенный период налоговые льготы, но затем ожидает за счет развития бизнеса возврата потери средств за счет льгот). Но и нельзя наш проект назвать исключительно коммерческим. Для коммерческого частного предприятия вопрос возврата инвестиций крайне важен, ибо у них есть четкие ожидания по сроку окупаемости, и эти ожидания отличаются от ожиданий города. По определению город инвестирует в те проекты, в которые не инвестируют частные инвесторы. То есть частному инвестору окупаемость нужна за несколько лет, а город может стерпеть окупаемость и в 15, чтобы происходило развитие определенных отраслей. К примеру, один из наших резидентов — холдинговая компания «Композит», наш «якорь» в кластере новых материалов, которая производит углепластик. Они формируют новую отрасль! Они только-только начинают работать, и у них фактически ограничен рынок сбыта. Чтобы такую компанию поддержать, чтобы получить новую отрасль в стране, надо подождать. Наша задача не сиюминутная прибыль, а предоставление наиболее благоприятных условий для развития новых производств, технологий, продуктов, необходимых для города.

— Все, что вы рассказали, безусловно, будет интересно предприятиям типа холдинга «Композит». Давайте все же подведем итог сказанному и еще раз поясним, почему выгодно стремиться стать вашим резидентом.

Л. А.: Компании, получившие статус резидента Технополиса, приобретают льготу по налогу на прибыль в главной муниципальной части (15,5% вместо 20%); автоматически встают в реестр организаций, экспортирующих или импортирующих научно-техническую и инновационную продукцию и, соответственно, могут через него осуществлять растаможивание; могут подавать заявку в Правительство Москвы на субсидирование ставки по кредиту в сумме ставки рефинансирования по кредиту на развитие своего проекта.

— Фирма Powerful LED, которая занимается производством и разработкой светодиодной светотехники, сейчас находится в стадии получения статуса резидента. Что же вам показалось привлекательным в Технополисе?



Д. С.: Когда мы искали место для создания российского подразделения и строили планы по выходу на рынок энергосберегающего светодиодного освещения, мы узнали о существовании проекта Технополис «Москва». И когда я сюда приехал, сразу понял, что это для нашей бизнес-структуры, в первую очередь для компании, подходит идеально. Лейла уже об этом говорила — не нужно покупать землю и т. д. Когда вкладываются инвестиции, особо актуальной становится поговорка «время — деньги». И возможность построить свое производство в уже готовом корпусе существенно сокращает время «замороженных» денег (к примеру, если залить фундамент на улице, около года он должен просто устояться). Здесь, благодаря уже готовому помещению и содействию Технополиса в подготовке и оформлении документов, мы были готовы заняться производством через три с половиной месяца. Российский рынок заинтересовал нас тем, что во время президентства Дмитрия Медведева начался активный процесс движения к переходу на энергосберегающее освещение. У нас есть «лицевой продукт» (LED-панели), который помог нам стать кандидатами в резиденты. Пока наши товары имеют все же высокую стоимость для внутреннего рынка, но чем скорее с технологией выйти на рынок, тем быстрее начнется удешевление — за счет объемов и многих других экономических факторов. К примеру, наша компания производит в Корее свои LED-мониторы. Когда мы только начинали их выпуск, стоимость 1 м² достигала нескольких тысяч долларов. Сейчас она упала до \$150–200.

Это долгосрочные вложения, и прийти сразу с большими инвестициями для компании было рискованно. Сейчас наш проект со всем оборудованием обойдется в \$12–15 млн, мы хотим закрепиться на рынке и уже начинаем производство светодиодных светильников по нашей собственной

технологии, в России аналогов у них нет. Мы завезли оборудование, которое наносит на акрил матрицу, это запатентованная наша технология. Большое количество материалов мы привезли из Кореи, поэтому цена изделий пока высока. Мы очень плотно здесь работаем над локализацией, поскольку таможенные барьеры являются большим препятствием и на себестоимости сказываются очень сильно. Кстати, мы уже отметили удобство специализированного таможенного поста в Технополисе. LED-панели мы пока решили сделать экспорт-ориентированными, поскольку в России, по сравнению с Западом и азиатскими странами, электроэнергия относительно недорогая и нет острой необходимости переходить с традиционного на светодиодное освещение. А для внутреннего рынка мы привезли светодиодные лампочки и расширяем их линейку до 32 позиций. По моим наблюдениям, пока аналогичными нашим по определенным параметрам на рынке являются только лампочки Philips.

— В России изданы ФЗ, ограничивающие употребление ламп накаливания, есть постановления, но заменить нечем. И вам, конечно же, надо думать о том, чтобы наполнить этот рынок. Вот Лейла от вас ждет продукт, который будет продаваться в соседнем магазине, и она сможет сказать — вот это сделано у нас в Технополисе.

Д. С.: Конечно, так и будет. Уже сейчас наши лампочки (бытовые, с цоколем E27 и E14) конкурентоспособны. Мы используем светодиоды Nichia, LG, Samsung и т. д. Сами мы производством светодиодов не занимаемся, нужны колоссальные инвестиции. Но в будущем все возможно.

Л. А.: Вот опять же для нас это интересный вариант, мы стараемся с нашими уже действительными резидентами работать по созданию именно кластеров. В случае, о котором мы говорим, — это комплексное развитие отрасли. Дмитрий упомянул, что они светодиоды не производят. Значит, теперь наша задача привести сюда производителей светодиодов.

Д. С.: Я уверен, что за продукцию, которую мы производим, ни мне, ни администрации Технополиса стыдно не будет. К примеру, наши лампочки, как их включили, так и работают уже 5 лет. Так что тут надо осторожно подходить к выбору производителя светодиодов. В Технополисе мы сделали очень компактное производство, сейчас достраиваем вторую часть, чтобы помимо бытового и промышленного освещения заняться световой рекламой. Изначально мы этого не планировали, но узнали, что в Москве был принят новый регламент по рекламе, и решили, что это перспективное направление. Доставили все необходимое для производства, набираем отдельную команду сотрудников.

Л. А.: Кстати, еще один бонус, который мы стараемся давать нашим резидентам, — возможность использовать Технополис как тестовую площадку для продукции. Например, надеюсь, что мы сейчас договоримся с Дмитрием, что в освещении нового здания будет использоваться продукция Powerful LED.

— «Композит» будет делать опоры, Powerful LED — уличные и офисные светильники, вот и готов некий кластер...

Д. С.: Мы уже пытаемся взаимодействовать со здешними резидентами. Пока в Технополисе достраиваются офисные помещения, мы снимаем бизнес-центр с «Крокус Нанозлектроникой» (они на 3-м, мы на 4-м этаже). Мы были у них, но пока в профилях мы расходимся. Конечно, будут появляться новые резиденты, и все мы заинтересованы в «кооперации» — зачем откуда-то возить компоненты, если все здесь, под боком.

Л. А.: Стратегия развития Технополиса «Москва» очень гибкая и динамичная. Она диктуется во многом потребностями наших резидентов. Когда приходят компании-производители, занятые в определенных секторах, они дают нам те знания, которых у нас не было. Они сами подсказывают, что им нужно. К примеру, изначально весь комплекс «чистых комнат» мы планировали сделать под микроэлектронику. А затем вдруг появилась компания, которая занимается биофармацевтикой, и сказала, что им тоже нужны «чистые комнаты», а те, которые уже есть у нас, им не совсем подходят. В результате возник проект деления «чистых комнат» на два кластера. Мы их разнесли на два этажа, и они оказались колоссально востребованы. Мы их все уже раздали (хотя еще и не достроили).

— Какие еще предприятия вы планируете увидеть у себя в качестве резидентов? Какие интересные предложения еще есть?

Л. А.: У нас есть целевые сектора, с которыми мы работаем направленно, мы понимаем их бизнес-логику, либо они у нас уже есть, либо мы видим перспективу для развития каких-то сегментов российского рынка. То есть мы провели анализ и выделили сектора, с которыми мы направленно работаем. Но это не означает, что мы отсекаем какие-то иные сегменты. То есть для целенаправленной работы мы выбрали пять секторов: нанокompозитные новые материалы, микроэлектроника и микрооптика, биофармацевтика и медицинские технологии/оборудование, высокотехнологичное высокомаржинальное производство (обычно это высокоточное машиностроение, ориентированное на проекты локализации, — к примеру, это могут быть поставщики измерительных приборов для Газпрома, которым компания выставила требование, что эти компоненты должны быть произведены в России, или это может затрагивать локализацию в автопроме), инфраструктура для ИТ-коммуникаций (у нас запланировано 12,5 тыс. м² под ЦОД с мощностью до 20 МВт). И, прежде всего, мы будем рады видеть представителей «смежных» отраслей. Мы готовы построить виварий, биологические лаборатории и т. д. Еще год назад у нас не было потенциальных резидентов с 20-летними договорами, а сейчас мы подписали уже 14 таких договоров, еще пять находятся в процессе согласования. Все они должны будут стать резидентами. Не иметь статус резидента разрешено только сервисным организациям — общепиту, типографии и т. п., так что Технополис активно заселяется и приглашает к сотрудничеству заинтересованных владельцев малого и среднего бизнеса, основная деятельность которых — инновации, высокотехнологичные разработки и производство. ●