Максим Стеблов, КИП "Мастер": "Для России индустриальные парки - это и есть инновация"

Еще семь лет назад Камский индустриальный парк "Мастер" был единственным в своем роде успешным проектом в России, да и сегодня, надо отметить, таких успешных не так много. А тем временем, КИП "Мастер" не только расширяет объемы производства, но и географию присутствия. В настоящее время решается вопрос о строительстве еще одной площадки под Ярославлем. О задачах и планах предприятия интернет-порталу TatCenter.ru рассказал его руководитель Максим Стеблов.

- Максим Георгиевич, Камский индустриальный парк был образован в 2004 году, и вот уже почти семь лет Вы являетесь его бессменным руководителем. Какие цели ставили перед парком его учредители при создании?

- Учредитель КИП "Мастер" - КАМАЗ - ставил на тот момент главную задачу -задействовать пустующие производственные площади, а также наладить производство компонентов для собственных нужд. Эти задачи повлекли за собой создание новых компаний, а значит - новых рабочих мест.

- Все ли намеченное на первую "пятилетку" удалось реализовать?

- Я думаю, что удалось реализовать даже больше, чем изначально намечалось. Когда развивался первый этап парка, было не очень понятно, удастся ли все задуманное. Это был венчурный проект, но он в своем развитии превзошел возлагаемые на него ожидания. Сегодня достигнуты значительные успехи: у нас в управлении находится порядка 310 тысяч кв.метров, из них около 60 тысяч – это офисная площадь, остальное –производственная. На территории парка свою деятельность осуществляют 160 различных предприятий. Суммарная численность рабочих около 2300 человек.

В 2010 году (хотя его и называли посткризисным, но экономика России и Татарстана не в полной мере оправилась от кризисных явлений) суммарный оборот наших резидентов составил 7,3 млрд. рублей. К счастью, за кризис мы не потеряли ни одного резидента.

- Какими видами деятельности занимаются резиденты парка?

- Деятельность приблизительно половины предприятий связана с автопромом – производство и поставка комплектующих. Остальные пятьдесят процентов никак не связаны с КАМАЗом. Они осуществляют свою деятельность на рынке, предлагая широкий спектр услуг, начиная от химчистки, заканчивая производством стеклопакетов для пластиковых рам и системами управления для гидроэлектростанций.

- Можно ли сказать, таким образом, что Ваш парк является связующим звеном между малым и крупным бизнесом?

- Несомненно, причем это было заложено изначально в идеологию Камского индустриального

парка "Мастер". С самого начала был выпущен приказ генерального директора КАМАЗа Сергея Когогина, в котором оговаривались квоты тем резидентам, которые начнут свою деятельность в рамках КИП "Мастер". Эти резиденты были признаны приоритетными партнерами КАМАЗа, на которых распространился ряд преференций. Среди основных преференций то, что КАМАЗ, во-первых, гарантирует им заказ в определенных объемах, удовлетворение параметров "цена-качество", и, во-вторых – предоставление возможности реализации автокомпонентов, производимых резидентами на российском и мировом рынке. Эти две преференции стали основной ключевой позицией.

- Что получил город Набережные Челны от открытия КИП "Мастер"?

- Совершенно очевидно, что город заинтересован в создании новых рабочих мест, сокращении безработицы, развитии успешного бизнеса, получение налога с предпринимателей, а значит пополнения бюджета на региональном уровне. Кроме того, КАМАЗ заинтересован в производстве автокомпонентов. Несомненным плюсом является и то, что все поставщики работают в непосредственной территориальной близости, что позволяет их контролировать и аудировать.

Инновации и индустриальные парки – это немного разные вещи

- Является ли КИП "Мастер" площадкой для инноваций?

- Все-таки инновации и индустриальные парки это немного разные вещи. В индустриальные парки приходят, чтобы заниматься производством. Вот если бизнесу нужны какие-то инновации, например, чтобы занять свою нишу, это одно дело. Индустриальный же парк, как структура, с инновациями не работает. За исключением того факта, что сами индустриальные парки для России – это и есть инновация. Если десять лет назад никто еще не знал, что это такое, как они работают, то сейчас создаются уже целые Ассоциации индустриальных парков.

- Вы сказали, что парк не занимается инновациями, но сами в 2006 году стали победителем республиканского конкурса "Руководитель года" в номинации "За достижения в инновационной деятельности"…

- О, это как раз и было в связи с тем, что в тот момент сам индустриальный парк являлся инновацией. Ну не было таких парков, да и сейчас, если честно, уверенно функционирующих индустриальных парков в стране может быть два или три. Есть некоторые в проектном состоянии, но успешных - по пальцам одной руки можно пересчитать. А в 2006 году мы были вообще единственные.

- Получается, что ориентироваться было не на что?

- Только на зарубежный опыт.

- Какие сегодня планы развития имеются на Вашем предприятии?

- Поскольку индустриальный парк – это площадка для развития малых и средних бизнесов, то основная наша задача создание и расширение инфраструктуры для привлечения новых резидентов. Дополнительно мы предоставляем много услуг, в том числе поддерживая взаимоотношения наших резидентов и КАМАЗа, помогая иностранным партнерам войти в бизнес. Но первоочередная задача – расширение самого индустриального парка, в связи с чем, уже принято решение о передаче нам еще одного производственного корпуса площадью 1000

кв. метров. Кроме того, идет плотная работа с руководством Ярославской области о строительстве аналогичного индустриального парка у них. Сейчас уже готовится необходимая документация для того, чтобы получить финансирование из губернского и федерального бюджета на его строительство. Таким образом, еще одна наша задача на ближайшие год-два – расширение географии.

Последствия землетрясения в Японии на нас никак не отразились

- Наверно мало кто остался в стороне от волнений, связанных с событиями, произошедшими в Японии. Как, по-вашему, каким образом они отразились на российской экономике, нашем автопроме?

- Наше предприятие, честно скажу, не почувствовало никаких последствий. Есть у нас партнеры, работающие с японскими автопроизводителями, насколько я знаю, и у них все более-менее благополучно. Пока я могу сказать точно, никаких проблем, связанных с японскими событиями мы не испытали.

- Еще один немаловажный вопрос, возникший в минувшем году – повышение цен на металл. Удалось ли добиться компромисса?

- Я считаю, что эти процессы должно регулировать государство. Если оно хочет, чтобы развивалось металлопотребляющие отрасли, значит, оно должно контролировать ту вакханалию, которую устраивают металлурги. Поскольку у нас предприятия все-таки не очень большие, и те из них, которые работают с металлом, в чистом виде его не закупают, а приобретают в виде заготовок, то вопросы регулирования цен с металлургами ложатся на КАМАЗ. Он, как один большой потребитель, договаривается с ними, но, к сожалению, я не располагаю информацией, к каким решениям пришли обе стороны.

Виктория Осинина