

«МЫ ОБРЕЧЕНЫ БЫТЬ ЛИДЕРАМИ» СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ИЗВЕСТНАЯ В РОССИИ И МИРЕ КАК Сильный промышленный регион, меняет свое позиционирование. Губернатор Александр Мишарин рассказал корреспонденту GUIDE Марии Плюсниной, каким он видит дальнейшее развитие области, а также описал ее сильные и слабые стороны в ключевых экономических отраслях.

GUIDE: В чем, на ваш взгляд, уникальность Свердловской области?

АЛЕКСАНДР МИШАРИН: Я считаю, что Средний Урал — это территория колоссальных возможностей. Это в равной мере касается и сферы промышленного производства, и транспортно-логистической инфраструктуры, и научно-технического сообщества, и межкультурного взаимодействия. В известном смысле, мы обречены быть лидерами, поскольку наша ресурсная база, географическое положение, интеллектуальный потенциал не имеют аналогов в России. Мы должны не просто использовать задел, который был создан во времена СССР в виде крупнейших промышленных предприятий и профильных научно-технических институтов, а обеспечить их глубокую модернизацию, запустить механизмы реиндустриализации в экономике региона. Мы хотим позиционировать Средний Урал как локомотив инновационного развития современной России. Второй год подряд в регионе проходит международная выставка промышленности и инноваций «Иннопром», Екатеринбург претендует на проведение «Экспо-2020». Мы стали узнаваемы в мире. Теперь этот успех следует закрепить и продолжить работу по формированию нового имиджа региона.

G: В последнее время вы часто говорите о том, что в Свердловскую область необходимо привлекать больше инвестиций. Каких показателей необходимо достичь?

А.М.: Инвестиции сегодня важны как воздух. От этого зависит успешное развитие регионов и всей России в целом. Мы поставили себе задачу — увеличить объем инвестиций к 2015 году до 600 млрд рублей. Это составит около 35% к планируемому валовому региональному продукту (ВРП). Это показатель, достаточный для развития, в СССР, кстати, был на уровне 40%. Сегодня у нас норма инвестиций составляет пока около 25%. Мы говорим о необходимости масштабной реиндустриализации страны, о формировании качественно новой промышленной базы, об увеличении доли инновационной продукции в общем объеме производства. При недостаточном количестве инвестиций в реальный и инфраструктурный секторы экономики это осуществить нельзя. По крайней мере, я таких примеров не знаю.

G: Ставка сделана на российские или на иностранные инвестиции?

А.М.: Скажу откровенно — мы заинтересованы в любых, в том числе иностранных, инвестициях. В рамках особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Титановой долины» мы уже ведем переговоры с рядом иностранных инвесторов. Но это не единственный пример. В Полевском будет построен завод по производству сухих строительных смесей компании «Сен-Гобен Строительная Продукция Рус». К концу 2011 года, когда завод будет запущен, инвестиции в него составят 611 млн рублей.

G: Какие механизмы вы считаете наиболее эффективными для привлечения инвесторов?



«НУЖНО ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОДВИЖЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ БРЕНДОВ, СВЯЗАННЫХ С ПРОДУКЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО УРАЛА»

А.М.: Прежде всего, это налоговые льготы и господдержка в период становления вновь созданных организаций. Так, в регионе установлена льготная ставка по налогу на прибыль в размере 13,5% для вновь созданных на территории области организаций, а также от налога на имущество освобождены организации, которые вводят в эксплуатацию железнодорожные вагоны. А резиденты «Титановой долины», объемом капитальных вложений которой в первые три года составил не менее 3 млн евро, будут освобождены от таможенных пошлин и НДС на ввозимые иностранные товары, от налога на имущество, землю, транспорт в течение 10 лет, будут иметь пониженную ставку налога на прибыль. Причем резиденты будут застрахованы от неблагоприятного изменения законодательства РФ о налогах и сборах.

G: А как вы контролируете эффективность налоговых льгот?

А.М.: Все налоговые льготы преследуют социальные или экономические цели. Например, от уплаты нало-

га на имущество освобожден Екатеринбургский метрополитен. У этой льготы низкая бюджетная эффективность, но именно она позволяет сдерживать рост платы за проезд в метро. Есть и инвестиционные льготы, о которых я уже говорил. Так, ОАО «Вторая грузовая компания» в 2010 году пользовалось пониженной ставкой налога на прибыль и льготой по налогу на имущество организаций, а в 2011 году оно перечисляет в бюджет области более 1 млрд рублей. Мы также настаивали на предоставлении налоговых преференций предприятиям гостиничного комплекса. Чтобы в нашей области прошли матчи Чемпионата мира по футболу 2018 года, необходимо, чтобы инфраструктура Екатеринбурга соответствовала требованиям УЕФА. К числу таких требований относится наличие гостиниц повышенного уровня комфорта. Построить и реконструировать гостиницы нужно в короткий срок. С учетом значительного объема необходимых для этого инвестиций, а также длительного срока окупаемости гостиниц было при-

нято решение простимулировать инвесторов путем предоставления льготы по налогу на имущество организаций, но исключительно тех организаций, основным видом деятельности которых является гостиничный бизнес. Потери бюджета в данном случае будут компенсированы увеличением поступлений по НДФЛ за счет создания новых рабочих мест в самих гостиницах, а также поступлением налогов от организаций смежных отраслей.

G: Как вы оцениваете рынок недвижимости в Свердловской области и его тенденции?

А.М.: С каждым годом жилья в Свердловской области строится все больше. Так, в 2010 году было введено 1,77 млн кв. метров жилья. В этом году мы планируем выйти на цифру в 2 млн кв. метров. Эти результаты свидетельствуют, что рынок недвижимости находится на подъеме. В целом, за январь-сентябрь 2011 года объем сделок на первичном рынке жилья вырос почти на 75%. На вторичном рынке этот показатель составил около 30-32%. Возросли объемы предоставления ипотечных кредитов. Это свидетельствует о восстановлении доходов населения. Что касается текущей ситуации, то по концу года всегда наблюдается повышенный спрос на новое жилье. Разумеется, это отражается и на ценах. Прогнозируется, что максимальное увеличение стоимости квадратного метра в 2011 году не превысит 8-11% по сравнению с 2010 годом. В целом, к концу сентября текущего года цены на первичном рынке жилья по типовым квартирам выросли по сравнению с прошлым годом на 2,9% (51 083 руб. за квадратный метр).

G: Какие сильные стороны свердловских застройщиков вы можете выделить?

А.М.: Во-первых, свердловские застройщики плотно взаимодействуют с предприятиями коммунального сектора (МУП «Водоканал», ОАО «ТГК-9», ОАО «ЕЭСК»). Это важно, потому что во многом от качества подведения коммунальных сетей и их подключения к новым объектам строительства зависит успешная их эксплуатация. Во-вторых, многие застройщики создают на территории области собственные производства строительных материалов. Они выпускают продукцию на порядок дешевле, а по качеству она ни в чем не уступает российским и зарубежным аналогам. Помимо прочего, строители в крупном сегменте выполняют весь спектр услуг в сфере недвижимости — от строительства объекта до продажи готовых квартир.

G: Если говорить о потребительском рынке, чем сильны местные торговые бренды?

А.М.: Мы находимся в парадоксальной ситуации — мощнейший промышленный регион известен в первую очередь торговыми марками продуктов питания. Такие уральские бренды, как концерн «Калина», торговые сети «Монетка», «Купец», «Кировский», «Золотое яблоко», известны и за пределами области, а в отдельных случаях — за пределами страны. При этом, например, бренд Mirex (производство CD-R, со-→

В РЕГИОНЕ УСТАНОВЛЕНА ЛЬГОТНАЯ СТАВКА ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В РАЗМЕРЕ 13,5% ДЛЯ ВНОВЬ СОЗДАННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ



МНЕНИЕ

