

М.Р.: В отношении льгот сейчас у нас появился новый механизм – это специнвестконтракты, когда льгота предоставляется на условиях взаимных обязательств. Считаю его более эффективным механизмом в работе с инвесторами. Много значит при работе с инвесторами личный фактор, личная заинтересованность губернатора. Недавно состоялась встреча в правительстве РФ, на которой присутствовали вице-премьер Игорь Шувалов и министр Максим Орешкин, а также принимали участие зарубежные инвесторы. В рамках этой встречи подходили инвесторы, с которыми за время работы в Москве был реализован ряд успешных проектов. Но на стадии переговоров проекты формировались и согласовывались не просто, и приходилось длительное время искать оптимальные решения, которые были бы выгодны всем. Но по прошествии времени практика показала, что те решения, которые были предложены, оказались действительно устойчивыми и оптимальными, так как в них были учтены интересы и города, и бюджета. Инвесторы скорректировали политику, но все равно остались в проектах. Сейчас они, оценивая результативность прошлой работы, говорят: «Давайте что-нибудь в Пермском крае построим, мы готовы работать». Уже сейчас по результатам этой встречи в проработке находится несколько идей, которые, надеюсь, будут реализованы в Пермском крае.

ВГ: Не раскроете эти проекты?

М.Р.: Пока не готов о них говорить. Хочется сначала сделать, а потом рассказать. А то расскажем раньше времени, а проект без видимых причин не сложится.

ВГ: Губернатор Олег Чиркунов заманивал инвесторов льготами, Виктор Басаргин — лоббизмом. Вы эти два инструмента также используете?

М.Р.: И льготы, и лоббирование интересов пермских предприятий — замечательные инструменты, которые помогают промышленности региона двигаться вперед. Но сейчас, повторяюсь, у нас действует новый механизм поддержки бизнеса — это специнвестконтракты. Логика этого механизма иная, нежели простое предоставление льгот. В случае если компании не удалось реализовать проект, край просто не получит того, чего у него и так не было. Главное в этом механизме поддержки — край льготирует новое, чтобы ни в коем случае не потерять действующую налоговую базу.

Отдельно хочу остановиться на лоббировании интересов пермских предприятий. Конечно, отстаивать их нужно. Но это, наверное, не столько лоббизм в привычном понимании этого слова, сколько дополнение федеральной промышленной политики. Не всегда федеральные ведомства видят все аспекты, связанные с заказом авиадвигателей, стыковкой заказов «Газпрома» и пермского мостостроительного комплекса. Поэтому задача губернатора в данном случае — выступить посредником.

Когда территория имеет такой уровень промышленного потенциала, как у Пермского края, — это большая удача. Хорошо, что мы и дальше развиваем край в этом направлении. Сейчас в регионе крепкий директорский корпус, который обращается к нам не в логике «что нам делать?», а в логике

«есть проект — нам нужна поддержка». Так задачи решать можно иногда обычным звонком.

ВГ: Поддерживаете ли вы инициативу совета муниципальных образований, который предложил с 2018 года считать налог на имущество физлиц и компаний от кадастровой стоимости? Владелец крупной торговой недвижимости выражали опасения по поводу этого законопроекта.

М.Р.: Думаю, что первоначальный вариант законопроекта, внесенный советом муниципальных образований, действительно был жестким. Но в том документе, который сейчас принят во втором чтении, я считаю, найден компромисс. Сейчас в нем сделано существенное отступление по ставке, а также введен дополнительный корректирующий коэффициент. Это связано с необходимостью остановить процесс, так сказать, «размежевания» крупных торговых центров на полезные и вспомогательные площади. Как правило, собственников непрофильных площадей: эскалаторов, холлов, переходов, — бывает очень сложно найти впоследствии. Чтобы этот процесс скорректировать, и были введены коэффициенты. Практика покажет, но на сегодня принятые решения кажутся довольно разумными, взвешенными и удачными.

Сегодня основная задача, которая стоит, — отладить процесс администрирования. Сейчас количество добросовестных налогоплательщиков — тех, кто платит налоги, — 25–30%. Когда стали разбираться, выяснилось, что много торгово-офисной недвижимости зарегистрировано на физических лиц, которые вообще ничего не платили. Теперь они будут платить. Таким образом, происходит выравнивание налоговой нагрузки.

Хочу акцентировать внимание: для добросовестного бизнеса либо ничего не меняется, либо налоговая нагрузка даже снижается. Все остальные, кто не платил, у них, соответственно, налоговая нагрузка растет. И это справедливо. Москва и другие субъекты страны проходили такой же путь. Опыт показывает, что процесс адаптации проходит нормально. Главное, чтобы уровень налогообложения был разумным.

ВГ: Один из ваших приоритетных проектов — развитие IT-сферы. «За кадром» ряд пермских IT-компаний высказывали свои опасения, что вслед за вами из Москвы придут крупные «акулы», которые «съедят» рынок госзаказа IT-услуг.

М.Р.: Вы знаете, пока я работал в Москве, IT-компании ожидали, что пермские придут (улыбается). Если серьезно, то необходимо четко понимать, что развитие цифровой экономики и госзаказ в сфере IT — это две разные вещи. Объем сектора «цифровая экономика» в сотни раз больше, чем сфера государственного заказа на IT-системы, особенно в Пермском крае.

Цифровая экономика — это всеобъемлющее понятие, которое включает в себя робототехнику, интернет-доступ к IT-развитию и связанные с этим услуги, вопросы развития сервисов и интернета вещей. Внедрение промышленного интернета — это управление процессами, логистика и так далее. Что касается пермского IT-сектора — это очень серьезная сфера. На сегодня у нас уже есть компании, выросшие до мирового уровня. Поэтому

мы сейчас стоит задача — объединить ряд нишевых IT-компаний в рамках кластера, убедить кооперироваться. Это поможет им сделать мощные, прорывные вещи.

Касательно госзаказа на IT-услуги, я уже акцентировал внимание на том, что, развивая сектор IT и цифровой экономики в крае, мы не должны при этом использовать «дедовские» методы управления. Поэтому органы власти тоже необходимо информатизировать. С одной стороны, все те наработки, которые есть в крае, к примеру в сфере здравоохранения, будем дорабатывать и развивать.

Что касается повышения IT-уровня в госсекторе — здесь уже есть готовое решение. Недавно правительство Москвы передало свои наработки. Они будут доработаны и внедрены в систему управления Пермского края. При этом основная ценность переданных информационных систем — не сэкономленные деньги, а выигранное время, так как на их разработку «с нуля» у нас ушли бы годы.

Важно отметить, что в этом случае мы получаем не информационную систему, а сразу определенный и отлаженный бизнес-процесс, который ею поддерживается. Например, налоговый учет — это сложнейшая система, где нужно состыковать, разложить объекты, разложить на права. А мы берем уже готовые решения, и это позволяет нам сэкономить годы работы и финансовые ресурсы. Такие же процессы идут с региональной системой госзаказа. Сейчас мы взяли московскую систему — лучшую на сегодня в стране, и адаптируем ее под нашу.

ВГ: Что станет ядром для пермского IT-кластера, с вашей точки зрения? Это все-таки будет «Морион»? Нужно ли «айтишников» объединять административно, создавая пермское «Сколково»?

М.Р.: Речь идет скорее о территории концентрации, потому что «айтишники» имеют свою специфику. Один большой сел в офис, второй, третий — и все, там дальше пошла «движуха». Причем речь идет не только о «Морионе». Там же рядом открываются IT-парк. То есть мы начинаем их концентрировать, и это хорошо для отрасли в целом.

Говоря о «Сколково», мне кажется, пытаться создавать с нуля «город-сад» — очень дорого, долго и, как правило, риски не увидеть результат высокие. На данном этапе важно поддерживать существующее, говоря образным языком, «удобрять и сохранять», чтобы не затоптали.

ВГ: На балансе края есть имущество, которое необходимо вовлечь в хозоборот. Как вы относитесь к проектам государственно-частного партнерства?

М.Р.: Как человек, который много занимался инвестпроектами, в том числе в сфере государственно-частного партнерства, могу сказать, что не всегда хозяйствование государства хуже частного бизнеса. Нужно очень аккуратно входить в этот процесс, понимая все риски, и четко просчитывать экономику. Взять, к примеру, сферу энергетики. Привлечение инвесторов, как правило, приводит к росту тарифов и другим неприятным последствиям. Поэтому зачастую проще самим проконтролировать издержки, выбрать тех-

нические решения, занять деньги, сделать и дальше эксплуатировать. И тут, конечно, необходимо хорошее качество государственного управления. Нужно быть уверенным, что команда с этим справится.

ВГ: Какова ваша позиция по пермским промышленным предприятиям, расположенным в центре Перми, на городской территории: лучше перенести производство за город или развиваться на существующей площадке?

М.Р.: В каждом случае по-разному. Нужно понимать, что если предприятие планирует активно инвестировать, то имеет смысл посмотреть другую площадку. Если предприятие просто планирует работать и развиваться на прежнем месте — это его право. В этом вопросе насилия быть не должно.

Очевидно, что затраты на перенос за счет девелопмента окупаются только в том случае, когда рынок «высокий». Сейчас в девелопменте, с моей точки зрения, нет даже минимальной «маржи». И этот вывод подтверждает сложившаяся ситуация на строительном рынке. Много фирм-однодневок, которые за счет демпинга забрали часть прибыли у добросовестных застройщиков, а в итоге либо не справились, либо вывели деньги или украли. В конечном итоге от этой ситуации пострадали все: и люди, не получившие жилье, и добросовестные застройщики, часть из которых сейчас, прямо скажем, на «ладан дышат», и бюджет края.

ВГ: Ваша позиция по ситуации на заводе имени Дзержинского. Были ли проведены переговоры с «Ростехом», и какой результат?

М.Р.: С «Ростехом» действительно состоялись переговоры. Они готовы постепенно интегрировать предприятие в свою структуру. И это логично, так как производственная цепочка предприятия полностью соответствует потребностям «Ростеха». Сейчас, с моей точки зрения, важно решить вопрос с недозагруженностью производства. Поэтому задача инвестиций так или иначе будет стоять на повестке дня. И на сегодня нужно сделать все, чтобы производство осталось в Перми и работало в крае.

Как вы знаете, «Мотовилихинские заводы» уже прошли этот путь и вошли в «Ростех». Стоит отметить, что это было решение корпорации. Конечно, обидно за завод, и в целом ситуация складывается парадоксальная. Владелец предприятия, заказчик и основной налоговый кредитор — это все Российская Федерация. Поэтому сейчас нужно грамотно завершить процедуру банкротства и создать условия для дальнейшего развития завода. И это касается не только «Мотовилихинских заводов». Ключевая задача — создать комфортные условия работы на территории края для всех промышленных предприятий. Со своей стороны, буду стараться всячески помогать в ее решении. И как на федеральном, так и на региональном уровне продвигать интересы промышленных предприятий. Предоставление льгот, необходимая административная поддержка — все, что нужно для развития производства в крае, будет сделано. ■

Беседовал Вячеслав Суханов

КОГДА ТЕРРИТОРИЯ ИМЕЕТ ТАКОЙ
УРОВЕНЬ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПОТЕНЦИАЛА, КАК У ПЕРМСКОГО
КРАЯ, — ЭТО БОЛЬШАЯ УДАЧА

