

Review

Московская область



«Наш регион — один из лучших с точки зрения условий для инвестиций»

Для того чтобы привлечь инвестора на территорию Московской области, подмосковному руководству приходится конкурировать на международном рынке не только с другими российскими регионами, но и с другими странами. И при этом **Денис Буцаев**, заместитель Председателя Правительства Московской области — министр инвестиций и инноваций Московской области, отмечает, что региону удается составить вполне достойную конкуренцию.

— стратегия —

— Недавно завершилось зарубежное роуд-шоу правительства Московской области. Какие ставились цели?

— Цель наших последних роуд-шоу в Японии, Южной Корее и Сингапуре, как и девяти мероприятий, проведенных ранее, — выйти напрямую к инвесторам, наиболее активным с точки зрения работы на территории Московской области.

В свое время мы проанализировали, из каких стран у нас работает наибольшее количество инвесторов и из каких стран мы имеем наибольшее количество запросов на работу в Московском регионе. Затем сделали для себя так называемый приоритетный перечень мест наших посещений стран и по нему отработали текущий год.

Соответственно, азиатское турне было связано с тем, что в настоящий момент мы видим высокую активность среди южнокорейских компаний, достаточно серьезный интерес со стороны компаний из Японии.

Мы пошли даже на монетарные формы поддержки тех отраслей, которые на территории нашей области считаем привлекательными

Кстати, недавно на территории Подмосковья локализовалась одна из крупнейших японских компаний с автомобильным проектом с объемом инвестиций более 1 млрд руб.

Этим и были вызваны вышеназванные локации в качестве мест проведения нами роуд-шоу, на которых мы рассказываем потенциальным инвесторам, компаниям, заинтересованным в сотрудничестве с Россией, и Московской областью в частности, об инвестиционном потенциале, о том, какие условия у нас созданы, какие налоговые условия и преференции существуют. Объясняем, какие индустриальные и промышленные площадки у нас есть, какие субсидии, меры поддержки монетарного характера мы оказываем. Говорим о том, какие отрасли для региона считаются приоритетными и где, соответственно, выше поддержка, какие в настоящий момент у нас разработаны условия общего характера, направленные на повышение инвестиционной привлекательности региона, как мы оцениваем себя внутри страны, и как страну — внутри конкурентного рынка.

— И каковы результаты этих поездок?

— Могу сказать, что на наших мероприятиях в Японии побывало около 90 компаний-участников, в Корею же был полный аншлаги — более 140 компаний. Корейские компании нам в этом отношении показались более активными с точки зрения первоначального интереса и к Подмосковью региону, и к России в целом.

По результатам каждого роуд-шоу мы составляем список так называемых горячих компаний, то есть таких компаний, которые уже проявили заинтересованность и готовы к переговорам в отношении места размещения своих предприятий и условий размещения. Таких компаний у нас в разных локациях в среднем от 10 до 20.

Кроме того, у нас существует еще более длинный перечень компаний, которые выразили заинтересованность работать у нас, но эта заинтересованность пока на раннем этапе: они еще размышляют о целесообразности локализации, не могут сформулировать объем локализации, и, соответственно, требования к земельным участкам, к инфраструктуре. Такой перечень составляется для отработки в более длительной перспективе — около года. Этот перечень формируется из тех компаний, с которыми мы общались во время роуд-шоу, и их ведет Корпорация развития Московской области на постоянной основе. Работа продолжается со всеми компаниями, но, как я уже сказал, мы делим их на две категории: к первой относим инвесторов, находящихся на высокой степени готовно-



Денис Буцаев: «Малый и средний бизнес в экономике Московской области — один из наиболее стойких сегментов с положительным трендом»

сокий экспортный потенциал Московской области, то наши предложения инвесторам — это уже не просто маркетинговые уловки, а сложившаяся положительная практика. И все это можно увидеть на примере ведущих мировых компаний, локализовавших свое производство на территории нашего региона.

Более 70% предприятий, расположенных на территории Подмосковья и принадлежащих крупным международным брендам, производят продукты не только для рынка России, но и на экспорт.

Поэтому, когда мы разговариваем с зарубежными инвесторами, мы привлекаем их не только возможностью входа на российский рынок, что само по себе уже немало, но и возможностью производить здесь высококачественные продукты по достаточно конкурентоспособной цене с высоким экспортным потенциалом.

— Какие сферы деятельности иностранных инвесторов сегодня считают наиболее интересными для себя?

— Они очень пристально смотрят на все, что связано с электроникой. Обращают внимание на перерабатывающую промышленность, пищевую, на машиностроение, станкостроение, активно входят в сферу услуг. Очень интересуются автопроизводством, но уже с учетом размещения компонентной базы. Я считаю, что в этом отношении потенциал у нас в области достаточно высокий. По всем этим отраслям мы видим конкретные компании, которые приняли решение о локализации, и мы с ними обсуждаем соответствующие проекты.

— Инвесторы из каких стран присутствуют сейчас в Подмосковье?

— Сейчас это, несомненно, Германия, Италия. Видим хорошие тенденции в отношении японских компаний. И хотя компаний из Южной Кореи еще не так много в Подмосковье, среди них наблюдается очень высокая заинтересованность войти на наш рынок. К слову, остаются вполне положительные и ровные отношения к нашему региону со стороны американских компаний — пока они не готовы отказываться от выгодных проектов здесь. Традиционно крепкие отношения у нас с французскими предпринимателями.

сти, у которых решение о локализации принято, и мы обсуждаем с ними уже условия конкретных проектов. Ко второй — потенциальных, но не определившихся с решением инвесторов, и процесс работы с ними — более продолжительный.

— Как вы оцениваете инвестиционный климат в Подмосковье сегодня?

— Я не буду говорить, насколько рынок Московской области привлекателен по сравнению с другими субъектами. Но если говорить в целом, то рейтинги показывают, что наш регион — один из лучших с точки зрения условий для размещения инвестиций.

— По каким критериям?

— И по количеству подготовленных промышленных индустриальных площадок, и по числу особых экономических зон. Мы предоставляем беспрецедентно выгодные налоговые преференции.

Мы пошли даже на монетарные формы поддержки тех отраслей, которые на территории нашей области считаем привлекательными

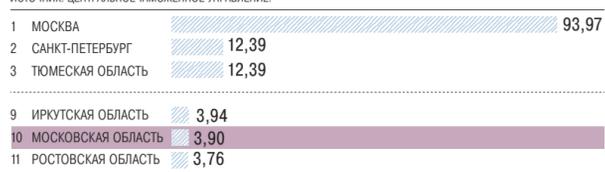
Возьмем, к примеру, гостиничный бизнес. В нем мы сейчас уже компенсируем все расходы, связанные с инфраструктурой: газом, электричеством, водой. В том числе мы готовы рассмотреть и компенсации капитальных затрат на строительные объекты в этой сфере. Подобная программа уже работает у нас в таких направлениях, как переработка молока, производство сыра, в тепличных хозяйствах, промышленности. По нашему мнению, такой подход позволяет в непростых проектах с длительными сроками окупаемости сократить эти сроки, что в итоге повышает привлекательность проекта для бизнеса в целом.

— Какой вывод можно сделать об инвестиционной привлекательности Московской области по результатам проведенных вами зарубежных роуд-шоу?

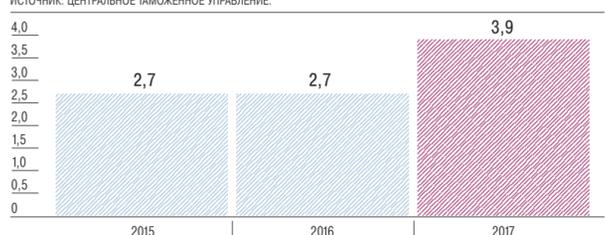
— По результатам общения с зарубежными инвесторами мы сделали вывод, что Россия в целом и Московская область в частности — очень привлекательные рынки для зарубежных инвесторов. И на наш взгляд, этой ситуации надо пользоваться сполна и в самой ближайшей перспективе.

Если сопоставить уровень зарплат, высокую квалификацию рабочей силы, уровни стоимости энергоносителей и инфраструктуры, а также вы-

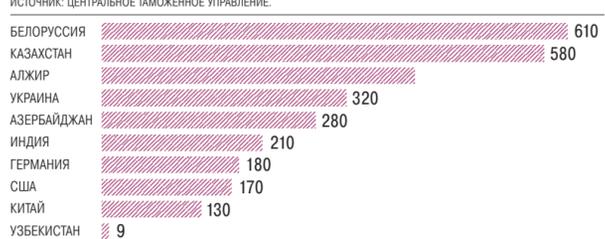
МЕСТО МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЕМУ ЭКСПОРТА В РФ (\$ МЛРД)
ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



ОБЪЕМ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК (ЯНВАРЬ–АВГУСТ, \$ МЛРД)
ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



ОСНОВНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ СБЫТА ДЛЯ ТОВАРОВ, ЭКСПОРТИРУЕМЫХ МО
ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



— Какие основные тенденции в развитии предпринимательства в Подмосковье вы бы отметили?

— Мне кажется, что сейчас рынок стал очень прозрачным и принятие решения инвесторов в пользу локализации и, соответственно, места локализации превратилось из субъективного в очень объективную процедуру, которую можно отследить прямо по шагам. То есть если вы предлагаете инвестору максимально подготовленную площадку с наличием управляющей компании или одного окна, которое позволит инвестору получить все необходимые разрешительные документы без бюрократических проволочек, если вы обеспечиваете инвестору автоматическое присвоение налоговых льгот в случае, если он инвестирует определенное количество денег, если вы ему предлагаете бесплатную подготовку персонала для его предприятия, ну и, соответственно, предлагаете в этом отношении понятные условия работы в регионе с точки зрения взаимодействия с властью — считайте, что вы выиграли.

— В чем состоит особенность работы, которую вы выстраиваете по привлечению зарубежных инвесторов?

— Собственно, все вышеперечисленное мы и делаем, всю эту работу мы ведем с нашими потенциальными инвесторами. Купить инвестора тем, что вы обеспечиваете личный с ним контакт, сейчас уже мало. Инвестору нужны объективные основания для того, чтобы он принял решение в вашу пользу. Поэтому в этом отношении мы, что называется, переходим от слов к делу: показываем ему, какое количество площадок у нас для него есть, что это за площадки, какой уровень развития инфраструктуры, как работают налоговые преференции, как мы можем подготовить для него квалифицированные кадры и далее по списку.

— К российским инвесторам у вас такой же подход?

— Ко всем. У всех инвесторов сейчас очень схожие требования к регионам по условиям работы. И я могу сказать, что условия, которые в настоящий момент инвесторы ожидают от России и Московской области, очень схожи с их ожиданиями и в других локациях. То есть здесь мы конкурируем внутри страны между субъектами РФ, а на международном рынке — с другими странами. Но инвесторы оценивают нас по одним и тем же количественным показателям.

— С какими странами в основном нам приходится конкурировать на международном рынке? Насколько конкурентоспособен Московский регион на международном рынке?

— Это в том числе страны Восточной Европы, Юго-Восточная Азия. Рынок инвестиций — высококонкурентный. Приходится учитывать, что все те параметры, которые стоят перед региональным правительством для того, чтобы привлечь зарубежного инвестора, стоят и перед многими другими странами, работающими в этом направлении. Другими словами, за инвесторами сейчас бегают все: не только в России, но и во всем мире.

По поводу нашей конкурентоспособности могу отметить, что мы достаточно конкурентны практически со всеми локациями, которые присутствуют на рынке. Если сравнивать с азиатскими странами, то на их счет не надо питать больших иллюзий: стоимость рабочей силы там уже достаточно высокая, и она в принципе сопоставима с тем же показателем у нас. Зато энергоснабжение там дороже. Что касается Европы, то, как ни странно, там сейчас активно пересматривают позиции в отношении инвесторов и пытаются создать максимально комфортные условия для их удержания и привлечения новых.

Поэтому в этом отношении вся конкуренция перешла в детали: кто

выдаст разрешение быстрее, качественнее подготовит условия, кто предоставит налоговые преференции в формате, не требующем каких-то отдельных бюрократических процедур, а просто соответствующем заявлению о зачете соответствующих налоговых льгот и так далее.

— Все выглядит довольно гладко. Есть ли сложности на территории Московской области с ведением бизнеса? И что вы предпринимаете для их преодоления?

— Я не считаю это сложностями, скорее задачами, которые нам необходимо решать. Во-первых, надо продолжать вкладывать существенные объемы инвестиций в подготовку инфраструктуры для инвесторов. Это касается электричества, газа, дорог, водоподготовки и водоотведения. Надо понимать, что это действительно очень существенные объемы вложений бюджетных денег. Но это также безусловное требование. Более того, вся инфраструктура должна быть подготовлена уже к тому моменту, когда инвесторы к вам приезжают. Обещания же, что вы создадите ее в случае, если инвестор примет соответствующее решение, уже не работают.

Второй нашей амбициозной задачей я бы назвал подготовку управленческого и среднего технического персонала для работы на высокотехнологических производствах

— Все эти условия созданы в Московской области?

— Отчасти созданы, отчасти нам приходится создавать отдельные программы. На примере компании Mercedes могу рассказать, что мы закупили специально новое оборудование для двух учреждений, которые будут готовить средний технический персонал для этой компании. А саму образовательную программу согласовали с Mercedes таким образом, чтобы в ней учитывались все требования, предъявляемые компанией. Так мы специализировали нашу образовательную программу под нужды инвестора.

— Насколько значительные объемы финансовых средств идут на подготовку необходимой инфраструктуры?

— Если говорить о нашем регионе, то могу сказать, что мы тратим несколько миллиардов рублей ежегодно на создание инфраструктуры, индустриальных площадок и особых экономических зон. И я знаю, что большинство

Сейчас в Московской области в разработке 84 проекта в режиме государственно-частного партнерства, а еще два года назад у нас их было всего около 12

во российских регионах, успешных в привлечении инвестиций, выделяют сопоставимые суммы для создания подобного рода условий.

— А если говорить о малом и среднем бизнесе в Подмосковье, какие условия созданы для его развития и как вы оцениваете основные тенденции?

— Малый и средний бизнесу нас в настоящий момент один из наиболее стойких сегментов с положительным трендом. Здесь мы совершенно точно видим положительный вектор развития, который продолжает уверенный рост независимо от турбулентных условий развития экономики. Этот сегмент не такой большой, как нам хотелось бы, но мы видим, что он остается наиболее быстроприспосабливающимся к изменяющимся условиям и весьма стабильным.

В прошлом году мы запустили программу создания коворкингов в Московской области, начали с высокоурбанизированных территорий, в 2016 году открыли 15 таких центров, в этом году добавим еще 10. Примечательно, что коворкинг — это не просто место, где можно снять рабочее место на определенное время, но и получить услуги по юридическому, бухгалтерскому, секретарскому сопровождению. Мы планируем на базе коворкингов создать систему «одного окна» для малого бизнеса, то есть с любым вопросом можно будет обратиться в коворкинг, где специалисты переведут обращение на нужное ведомство и помогут оперативно решить вопрос.

В части поддержки неизменно популярна финансовая — в этом году по направлениям модернизации и социальному предпринимательству было получено более 370 заявок. Кстати, в этом году впервые прием документов на конкурс на получение субсидии осуществлялся через МФЦ области, что значительно упростило процедуру для предпринимателей. Развивая государственную поддержку малого бизнеса в Московской области,

ОСНОВНЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ, ЭКСПОРТИРУЕМЫЕ МО
ИСТОЧНИК: ЦЕНТРАЛЬНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



в 2018 году рассматриваем возможность создания региональной лизинговой компании. У лизинга тоже есть свои плюсы — это ускоренная амортизация, предприниматели получают возможность приобретения оборудования на более комфортных условиях, чем банковский кредит.

— В прошлом году в Московской области были созданы четыре центра молодежного инновационного творчества центра (ЦМИТ). Недавно вы открыли очередной центр. В чем заключается идея создания таких центров и чем они привлекают для молодежи?

— Это достаточно интересная программа. Четыре центра у нас было, четыре открыли в этом году, и в следующем планируем открыть столько же. В этом отношении у нас есть программа субсидий, которые мы выделяем от региона тому инициатору проекта, который открывает этот центр для обучения молодежи по технико-прикладному или научно-прикладному направлению.

Для меня очевидно, что эффективность этой программы обусловлена тем, что деньгами для создания этого центра регион помогает тому инвестору, который вкладывает свои средства. Соответственно, он будет кровно заинтересован в том, чтобы программа получилась.

Одной из целей инвесторов, или компаний, которые создают ЦМИТы, является демонстрация молодежи, например, уровня развития современных технологий и, возможно, дальнейшего выбора специальности.

Кстати, в Японии и Южной Корее также есть подобные центры, в которых ребята знакомятся с достижениями в высокотехнологических отраслях

еще в период школьного образования. Поэтому практика создания ЦМИТов у нас — это, собственно говоря, повторение мировой тенденции. — Сейчас в российской бизнес-среде набирает популярность схема государственно-частного партнерства. Насколько этот институт развит в Подмосковье? В каких сферах экономики?

— У нас этот институт развивается достаточно интенсивно: подписано 24 соглашения на сумму порядка 35 млрд руб., только за девять месяцев этого года принято 13 частных инициатив на сумму более 60 млрд руб. За последнее время, по нашим оценкам, сам рынок ГЧП сильно увеличился и видоизменился. А самое главное, к нам в этот сегмент пришли крупные инвесторы. Традиционно это сферы ЖКХ, дорожного строительства, здравоохранения. Есть также социальные проекты, но по объемам финансов и количеству проектов их пока немного. Если же говорить о традиционных сферах, то они растут кратно. Например, сейчас в области в разработке 84 проекта в режиме государственно-частного партнерства, а еще два года назад у нас их было всего около 12.

Но был другим не только объем проектов, но и финансовые возможности инвесторов. И не может не радовать, что в основном это российские инвесторы, хотя в то же время мы наблюдаем достаточно высокий уровень заинтересованности со стороны зарубежных финансовых институтов. Мы внедрили принципиально новый механизм межведомственного взаимодействия по сопровождению проектов ГЧП, включающий как представителей правительства региона, так и крупные финансирующие организации — «Проектный офис ГЧП», что позволило значительно сократить время подготовки проектов и увеличить их число в параллельной разработке.

Беседовал
Константин Анохин