Review **Московская область**

«Мы создаем беспрецедентные меры поддержки для инвесторов»

Московская область — один из наиболее благоприятных регионов с точки зрения условий для размещения инвестиций, уверен заместитель председателя правительства Московской области—министр инвестиций и инноваций Московской области **Денис Буцаев**. В интервью Review он подвел итоги уходящего года в экономике Подмосковья и заверил в дальнейших шагах по поддержке бизнеса и инвесторов.

— первые лица —

ПРЕСС-СЛУЖБА МИНИСТЕРСТВА ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ МО

— Какие основные итоги 2017 года вы бы могли отметить в инвестиционной сфере Московской области?

— Каждый год мы видим рост практически по всем направлениям: растет число новых проектов, количество новых предприятий, увеличивается общий объем внебюджетных инвестиций, идет развитие малого и среднего бизнеса, государственно-частного партнерства. Это становится возможным благодаря работе над существенными для инвесторов направлениями: снижение административных барьеров, прозрачность механизмов, подготовка инфраструктуры, льготы, открытый диалог и многое другое. Внедряются самые передовые технологии, мы видим высокий спрос на новые технологические разработки, на инновационные решения, нацеленность на экспортную деятельность, кластерное развитие. Подмосковье уже конкурирует не только с другими регионами страны, но и с другими странами.

— Как вы в целом оцениваете инвестиционный климат региона на сегодняшний день?

— Московская область — один из наиболее благоприятных регионов с точки зрения условий для размещения инвестиций, это показывают различные рейтинги. Так, например, по результатам Рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России, составленного Агентством стратегических инициатив, Подмосковье заняло 9-е место, поднявшись по сравнению с прошлым годом на 12 позиций. Мы одни из лидеров по количеству особых экономических зон и подготовленных промышленных площадок. ОЭЗ «Дубна» в этом году признана самой эффективной особой экономической зоной в стране, «Исток» и «Ступино Квадрат» вошли в топ-10. Мы лидеры по числу инфраструктурно подготовленных площадок: 48 действующих индустриальных парков, 12 технопарков. У нас в регионе действуют беспрецедентные налоговые и монетарные формы поддержки инвесторов: гостиничный бизнес, промышленные предприятия, сельское хозяйство. 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. Главным доказательством нашей инвестиционной привлекательности служит то, что к нам приходят крупные международные компании, являющиеся лидерами в своих отраслях, такие как Mercedes, HINO, General Electric, австрийский Backaldrin, есть ряд проектов российских инвесторов с большим объемом инвестиций в новых для них сферах. Рост экономики за последние, достаточно турбулентные годы показывает, что наши предложения актуальны и позволяют бизнесу активно развиваться.

— В 2017 году резко увеличился объем экспорта из региона — с $2,7 млрд в 2016 году до почти $6 млрд в 2017 году. Что именно и какие статьи экспорта обеспечили такой рост?

— В Московской области увеличилось более чем в два раза количество компаний-экспортеров. В 2016 году их было 711, в этом году их — 1627.

Точками притяжения для экспортных компаний в Подмосковье являются особые экономические зоны и индустриальные парки региона. Это территории, которые привлекают новые компании, в том числе для экспортного выхода в страны СНГ, а иногда и Европы.

Точками притяжения для экспортных компаний в Подмосковье являются особые экономические зоны и индустриальные парки региона

Также в текущем году свою несомненную значимость и эффективность доказала наша практика развития прямых партнерских отношений с традиционными зарубежными партнерами: Белоруссией, Казахстаном, Алжиром, Украиной, Азербайджаном, Индией, Германией, США, Китаем, Узбекистаном, что в общем объеме экспорта составило более $3 млрд. В новых проектах мы отметили важную тенденцию: практически все в своих бизнес-планах имеют четкое понимание своей будущей экспортной деятельности. Уверен, что в следующем году объемы экспорта вырастут.

— Львиная доля экспорта региона — это несырьевые товары. Есть ли новые направления в этой структуре, которые в будущем собирается развивать Московская область?

— По направлениям товарного экспорта ведущие позиции на данный момент занимают механическое оборудование, колесные транспортные средства, оптика и медтехника, продовольственные товары и электрическое оборудование. В настоящее время мы ведем работу над ростом поставок продукции тонкой химии: медикаменты и парфюмерия.

Уровень зарплаты в Подмосковье стал сопоставим с азиатскими странами, но по уровню стоимости энергоносителей и инфраструктуры мы более конкурентоспособны

— Как вы оцениваете сотрудничество с иностранными инвесторами, особенно в условиях санкционных ограничений? Насколько такие ограничения сейчас чувствительны с точки зрения привлечения новых инвесторов?

— Благодаря санкциям и курсу рубля Россия стала, наоборот, более привлекательна для зарубежных инвесторов. У них появилась возможность локализации своих производств, которые могут обеспечивать не только российский рынок, но и рынки стран СНГ и другие. Более 70% предприятий крупных международных брендов, расположенных на территории нашего региона, производят продукты в том числе на экспорт.

Уровень зарплаты у нас стал сопоставим с азиатскими странами, но по уровню стоимости энергоносителей и инфраструктуры мы более конкурентоспособны плюс высокий экспортный потенциал Московской области — это то, что привлекает инвесторов.

Если в настоящее время инвестор приходит на российский рынок, то при всех негативных макроэкономических и геополитических условиях он получит уникальную возможность зайти в некоторых сегментах на практически пустой рынок.

Так легко, как сейчас, начать бизнес в Российской Федерации, и в Московской области в частности, не было никогда. И эти обстоятельства не продлятся долго. Грамотные инвесторы понимают, что этой ситуацией надо активно пользоваться, причем в самое ближайшее время.

— Вы недавно вернулись из роуд-шоу по странам Юго-Восточной Азии. Как оцениваете итоги турне? Можно ли ожидать в ближайшее время новых инвесторов в регионе?

— Роуд-шоу в Японии собрало около 90 компаний-участников, в Корее был полный аншлаг — более 140 компаний. Вообще корейские компании нам показались более активными с точки зрения интереса к Подмосковью и к России в целом.

По результатам каждого роуд-шоу мы составляем список компаний, которые уже проявили высокую заинтересованность и готовы к переговорам в отношении места и условий размещения своих предприятий. Таких компаний у нас после каждого роуд-шоу в среднем от 10 до 20.

И есть более обширный список, куда входят компании, высказавшие интерес работать у нас в регионе, но еще размышляющие о целесообразности локализации, то есть они пока не могут сформулировать объем локализации и, соответственно, требования к земельным участкам и инфраструктуре.

Работа ведется со всеми компаниями. С первой группой инвесторов мы обсуждаем уже условия конкретных проектов, а со второй процесс работы более продолжительный — обычно около года.

— Насколько эффективны в принципе, по вашему мнению, такие мероприятия? Какие задачи в первую очередь вы ставите в таких роуд-шоу?

— Цель всех наших роуд-шоу — выйти напрямую к инвесторам, наиболее активным и заинтересованным в работе на нашей территории.

Все страны, которые мы посетили, были выбраны неслучайно. Мы сначала проанализировали, из каких стран на территории региона работает наибольшее количество инвесторов и из каких стран у нас наибольшее количество запросов на работу в Московском регионе. На основе этих данных составили список стран, приоритетных для проведения роуд-шоу.

На мероприятиях мы рассказываем потенциальным инвесторам и компаниям, заинтересованным в сотрудничестве с Подмосковьем, о нашем инвестиционном потенциале, о налоговых льготах и прочих преференциях, существующих в регионе. Представляем наши индустриальные и промышленные площадки, субсидии и меры поддержки монетарного характера, которые мы оказываем. Потенциальные инвесторы узнают, какие отрасли для региона приоритетные и где, соответственно, выше поддержка, какие в настоящий момент у нас разработаны условия общего характера, направленные на повышение инвестиционной привлекательности региона. Отмечу, что в таких поездках мы обязательно представляем «историю успеха» из выбранного региона на территории Подмосковья. Когда французам рассказывает о своем опыте в России президент ведущего ритейлера или японцам — автомобильного концерна, это вызывает доверие. Мы планируем продолжать такие презентации, на следующий год прорабатываем поездки в ряд европейских и азиатских стран, так как потенциал Московской области велик.

— Какие еще меры кроме подобных роуд-шоу принимаются для привлечения в регион иностранных инвесторов?

— Как я уже говорил, мы создаем в регионе беспрецедентные меры поддержки для инвесторов: это и налоговые послабления, и субсидии. Мы готовим площадки для инвесторов, чтобы они могли приходить и начинать создавать свой бизнес, не думая о коммуникациях и инфраструктуре. Плюс непосредственно на площадке они могут найти партнеров или клиентов. Некоторые наши площадки мы развиваем по кластерному типу, например автомобилестроение. Отдельным моментом можно отметить расширение компаний. Например, финские компании, треть иностранных инвестиций которых приходится на Подмосковье, не собираются останавливаться. Германия, Италия, США только наращивают присутствие.

— Как вы оцениваете развитие промышленности в Московской области? Какие отрасли и предприятия наиболее успешны, а в каких, наоборот, есть резервы для развития?

— Московская область представляет собой срез всей экономики страны, за исключением нефтегазового сектора. Преимущество такой диверсификации мы стараемся максимально использовать. В последнее время мы видим рост в сегменте станкостроения, машиностроения, которые еще несколько лет назад относились к «забытым героям». Активно развиваются пищевая промышленность, фармацевтика, производство медицинского оборудования. Высокотехнологичные предприятия появляются практически в каждой отрасли, растет интерес инвесторов к отраслям, таким, например, как робототехника или программирование. Уже открыли восемь, в следующем году появится еще как минимум четыре. Это наш задел на будущее, уверен, что из этих детей обязательно вырастут талантливые ученые и высококвалифицированные специалисты.

— Как вы оцениваете развитие в регионе такого института, как государственно-частное партнерство (ГЧП)?

— Институт ГЧП развивается у нас довольно активно. Мы уделяем большое внимание таким проектам. Мы уже подписали 24 соглашения на сумму порядка 35 млрд руб. Только за девять месяцев текущего года нами принято 13 частных инициатив на сумму более 60 млрд руб. Отрадно, что этот рынок сейчас активно растет и к нам в этот сегмент приходят крупные инвесторы. Традиционные сферы для реализации ГЧП-проектов — ЖКХ, дорожное строительство и здравоохранение, и количество проектов в них растет в разы. Например, сейчас у нас в разработке 84 проекта ГЧП, а еще два года назад их было всего 12. И тогда был другим не только объем проектов, но и финансовые возможности инвесторов.

Радует, что в основном это российские инвесторы, хотя в то же время наблюдается достаточно высокий уровень интереса у зарубежных финансовых институтов.

Чтобы сократить сроки подготовки ГЧП-проектов и увеличить их число в параллельной разработке, мы создали принципиально новый механизм межведомственного взаимодействия по сопровождению таких проектов — «Проектный офис ГЧП». В него входят как представители правительства региона, так и крупных финансирующих организаций.

— Какие меры поддержки существуют для развития в регионе малого и среднего бизнеса (МСБ)? Как продвигается работа по устранению административных барьеров?

— В секторе МСБ мы в последние годы видим устойчивый положительный тренд. Малый и средний бизнес в Московской области продолжает свой уверенный рост независимо от турбулентных условий развития экономики. К сожалению, этот сегмент не такой большой, как нам хотелось бы, но мы видим, что он, во-первых, растет год от года, во-вторых, остается наиболее быстро приспосабливающимся к изменяющимся условиям и весьма стабильным.

Бесспорно, в части поддержки наиболее популярна финансовая — в уходящем году по направлениям модернизации и социального предпринимательства мы получили более 370 заявок на субсидии. Чтобы упростить процедуру подачи документов, мы в этом году впервые принимали документы на конкурс на получение субсидии через МФЦ области. Также у нас существуют налоговый льготы, займы по ставке всего 5%, микрофинансирование, поручительства. На 2018 год рассматриваем возможность создания региональной лизинговой компании как еще одного инструмента поддержки малого бизнеса. У лизинга есть свой существенный плюс — ускоренная амортизация, таким образом, предприниматели получают возможность приобретения оборудования на более комфортных условиях, чем при банковском кредите.

— В Московской области функционируют 3 особые экономические зоны (ОЭЗ) и порядка 50 индустриальных парков. Как вы оцениваете их работу?

— Опять же сошлюсь на рейтинги. Совсем недавно наша ОЭЗ «Дубна» возглавила рейтинг инвестиционной привлекательности особых экономических зон России, подготовленный Ассоциацией кластеров и технопарков РФ, две другие зоны оказались в десятке. Выбор компанией Mercedes нашего индустриального парка «Есипово» тоже говорит о многом. Следовательно, можно констатировать, что наши промышленные площадки вполне успешно функционируют. Они растут, развиваются, наполняются резидентами, мы расширяем существующие и создаем новые. К примеру, сейчас работаем над созданием четвертой особой экономической зоны на территории региона, а «Дубну» увеличиваем на 35 га. Инвестиции в инфраструктуру — наш основной приоритет на данный момент.

— Как планируется развивать в регионе научный потенциал и технологии?

— Задача создать мостик между наукой и бизнесом — одна из ключевых. Мы разрабатываем программу поддержки и развития наших наукоградов, которых у нас 8 из 13 существующих в России. У каждого из них есть своя специализация, но зачастую нет площадок для развития коммерческой составляющей. Например, кластер авиационных технологий в Жуковском как раз призван усилить кооперацию между малыми предприятиями и крупными игроками отрасли, дать стартапам площадку для разработки своих опытных образцов, обеспечить трансфер технологий. Также развиваем аддитивные технологии, там же, в Жуковском, появится центр прототипирования.

Задача создать мостик между наукой и бизнесом — одна из ключевых. Мы разрабатываем программу поддержки и развития наших наукоградов

Мы поощряем молодых ученых и специалистов грантами, субсидируемой ипотекой. Мы создаем центры молодежного инновационного творчества, где прививаем интерес детям к наиболее потенциальным

В 2016 году мы запустили программу создания коворкингов в Московской области, начали с высокоурбанизированных территорий. В прошлом году открыли 15 центров, к концу этого года их будет уже 25 на территории Подмосковья. Мы создаем коворкинги не просто как место, где можно снять рабочую площадь на определенное время — здесь можно получить услуги по юридическому, бухгалтерскому, секретарскому сопровождению. В дальнейшем на базе этих коворкингов планируем создать систему «одного окна» для малого бизнеса. Предприниматель сможет обращаться в коворкинг с любым вопросом, а специалисты переведут обращение на нужное ведомство и помогут оперативно решить вопрос.

Егор Андреев