

анова руководство края предложило вернуться к вопросу по очистке русел рек. Очистка позволит дополнительно осваивать труднодоступные территории, вывозить лес в центральную часть, где есть переработка.

Отдельная история в лесопереработке связана с весовыми габаритами лесовозов. Сейчас есть ограничения по общей массе и массе на ось. На федеральном уровне обсуждается предложение, чтобы оставить только массу на ось. Это позволит сделать вывоз леса больше без дополнительной нагрузки на дорогу. В противном случае лесодобывающие компании будут вынуждены дополнительно покупать автопарк лесовозов. Это приведет к удорожанию себестоимости и, соответственно, снижению рентабельности бизнеса.

Еще одна точка роста — сельское хозяйство. Основная проблема — земли сельскохозяйственного назначения не используются и процедура их вовлечения в оборот крайне сложна. Здесь действует такое правило: землю можно изъять у нерадивого собственника только по истечении трех лет с момента всех формальных уведомлений. Но если за это время происходит перерегистрация прав собственности с одного ООО на другое, эта процедура начинается заново.

Сейчас министерство сельского хозяйства формирует группу участков, пригодных для вовлечения в оборот. Если у нас появляются новые земли для выращивания корма и разведения крупного рогатого скота, это позволит фермерам производить дополнительный объем молока.

ВГ: IT-отрасль входит в число драйверов?

М.К.: Точка роста, конечно, IT-отрасль. Она по-своему уникально развивается. Здесь не действуют традиционные экономические правила, что ты должен взять бухгалтера, финансового директора. В принципе, один человек может написать программный код и стать миллионером.

Что делается по этому направлению? Во-первых, Агентство инвестиционного развития сформировало блок по развитию национальных технологических инициатив таких проектов. Это самые перспективные проекты, профессии будущего и прочее. «Напылесосили» примерно 70 компаний, воронка была. Из них выбрали около 40 компаний. Наша задача — помочь им структурировать заявки в различные венчурные фонды, которые есть на федеральном уровне: ФРИИ, РВК. И в хорошем смысле пролоббировать заявки, чтобы они получили финансирование своих проектов.

Кроме того, на экспортном форуме на заводе Шпагина будет открыта «Точка кипения». Это тот элемент необходимой инфраструктуры, без которого в целом платформа НТИ отказывается работать с регионами. Потому что они понимают, что это центр притяжения светлых и неординарных умов, которые могут придумать что-то новое, что-то прорывное, что станет двигателем прогресса для экономики РФ. Им нужно определенное, свое комфортное пространство. Со свободным доступом, где они могут встречаться для того, чтобы делать все «брейнштормы» и прочее.

ВГ: IT, лес, сельское хозяйство, что-то еще? Может, туризм?

М.К.: Этих отраслей больше. Сейчас активно развивается машиностроительный кластер. Туризм тоже, да. Потому что Пермский край не обделен уникальными природными эффектами. И самая главная задача — сделать хорошие маршруты, точки доступа. Но это уже не моя «кафедра».

ВГ: Еще один повод для критики со стороны ваших оппонентов — краевые власти стали много организовывать бизнес-миссии, в том числе и зарубежних. Они приносят пользу?

М.К.: Я хочу сказать им только одно: под лежачий камень вода никогда не потечет. Более того, мы на этих выставках встречаем такие города, как, например, Москва. Даже Москва приезжает на выставки в Ганновер, в Арабские Эмираты и показывает свои возможности. Да, подчеркну, эти бизнес-миссии не приносят немедленного эффекта. Только приехал на выставку, и сразу же

уехал с многомиллиардными контрактами — такого нет. Всегда есть определенный отложенный эффект между проведением мероприятий и выходом на заключение сделок.

Минэк же не просто берет горстку чиновников, едет в какую-нибудь хорошую страну и рассказывает, как хорошо в Пермском крае. Мы едем в первую очередь с бизнесом, делаем это для бизнеса. Например, в прошлом году ездили в Ганновер на выставку, взяли на себя расходы по представлению компаний. Для чего? У компаний и так получается приличный объем расходов: перелет, проживание, визы. Таким образом, власти помогают вывести их на приоритетные экспортные рынки.

В итоге «Краснокамская игрушка» на днях отправила пробную партию аж в Канаду. Более того, они получили сертификацию по всему Евросоюзу и сейчас планируют первую партию отгружать туда. Это примеры того, как часть пермских компаний нашли себе новых стратегических партнеров с помощью созданных нами условий.

Но не все зависит от нас. Успех зависит и от самой компании: как она будет себя представлять, как она будет себя продавать. Поэтому мы начали «прокачивать» компании на предмет, как стать лучше. Для этого недавно запустили проект регионального экспортного акселератора: он оценивает экспортную стратегию перспектив выхода компании на тот или иной рынок и помогает установить нужные контакты.

ВГ: Пермский экспортный форум — это следующий шаг стратегии?

М.К.: Да. На пермскую площадку привозим всех интересных, которые так или иначе связаны с экспортом. Это федеральные ведомства: Минобрразования, Минэкономразвития, Минпромторг. Российский экспортный центр, другие регионы, зарубежные покупатели.

Для последних в этом году готовим отдельную выставочную программу, в ходе которой они смогут провести B2B-встречи с пермскими предприятиями.

Экспортный форум интересен тем, кто уже продает за рубеж. У них есть предметные вопросы к федеральным ведомствам. Но он интересен и для тех, кто только думает начать заниматься экспортом: для таких будут организованы образовательные семинары.

По итогам форума рассчитываем, что мероприятие повысит число участников экспортной деятельности в Пермском крае. Считаем, что делать это надо. Мы постоянно в контакте с участниками наших бизнес-миссий. Если им где-то понадобится наше скромное чиновничье плечо, мы его всегда подставляем.

ВГ: Какую пользу принесло агентство инвестиционного развития?

М.К.: Есть польза финансовая и нефинансовая. В 2018 году объем инвестиционных вложений от проектов, которым присвоен статус приоритетных инвестиционных проектов, составил 34,7 млрд руб. С их реализацией в Пермском крае будет создано 3360 рабочих мест. С каждым проектом заключается совместная дорожная карта — в ней прописаны обязательства как инвестора, так и чиновников, например по предоставлению земельного участка, другим вещам.

Кроме того, агентство помогает инвесторам в поиске и определении наиболее эффективных решений по подключению к инфраструктуре. За первый год работы агентство инвестиционного развития сэкономило инвесторам примерно 120 млн руб. только на техприсоединении. Это четыре годовых бюджета агентства.

Агентство полностью перезагрузило инвестиционный портал края. Его задача — стать неким аналогом сайта «Управляем вместе», но для бизнеса. Чтобы у предпринимателей была в том числе возможность оставить заявку на кредит. Сейчас инвестиционный портал привязали к кредитным отделам Сбербанка — заявки на получение кредита можно оставлять через личный ка-

бинет. Хотим эту историю умножить: электронная заявка на получение кредита будет отправляться сразу в несколько банков. И потом в онлайн-режиме можно отслеживать статус рассмотрения этой заявки и не бегать по городу, не собирать документы, потому что они на 80% стандартизированы у всех банков.

Плюс контрольно-надзорная деятельность вся сгружена в инвестпортале. Чтобы инвестору было проще разобраться, вносишь свой ИНН, и сразу же вся твоя картинка вырисовывается. Тут же можно заявить об административном давлении. По сути, это такая форма срочной связи: «Алло, SOS, нам нужна помощь! Тут какая-то несправедливость». Запрос пишется в очень простой форме. Он направляется на портал и сразу же уполномоченному Анатолию Маховикову. И мы сразу же начинаем разбираться, что случилось. Инвестпортал — это реальная площадка связи между нами и бизнесом.

Много вещей, которые делает агентство, не выходя в публик. Это большой аналитический блок работы: анализ отраслей, перспектив развития. Мы сами определяем отрасли, в которых видим потенциал, находим лидеров этой отрасли. И начинаем их атаковать письмами: «Приезжайте к нам, локализируйте здесь такое производство. Давайте мы здесь сделаем вот это». То есть мы перешли от режима «работы жареной кошки» к целевому поиску инвесторов.

ВГ: Поиск инвесторов для гостиниц в Перми — из этой же стратегии? Но ведь участники говорят, что такого количества отелей высокой звездности не нужно — нет турпотока. Сами вложения не окупятся. Что скажете?

М.К.: Что все ведущие операторы отелей хотят к нам прийти. И сейчас в регионе есть проекты, которые, полагаю, позволят им прийти.

Гостиничный бизнес всегда был тяжело окупаемым. Но за последнее время рубль сильно подешевел, а требования международных операторов завязаны в том числе на определенный объем импортных материалов, которые выросли в цене. Получилась следующая история: в рублевом эквиваленте стоимость создания отеля стала больше. Естественно, всю эту стоимость отельер не может переложить в цену за номер. Поэтому срок окупаемости уходит за горизонт в десять лет, а это отсутствие кредитного плеча.

Какие проекты сейчас выживают? Как правило, связанные с глобальными мероприятиями федерального масштаба: Олимпиада, чемпионат мира. Выделяются огромные средства, строятся оазисы в чистом поле.

Второй возможный вариант, по которому мы пошли, это формирование комплексных объектов, в которых гостиница является одним из элементов бизнеса, но не основным. Тогда экономика проекта становится интересна для кредитных учреждений. Это пример про отель на площадке «Телты», про отель в комплексе компании «Проспект». Мы надеемся, что конкурс по «Телте» состоится и мы получим хороший, качественный объект, которых в Перми не хватает.

Многие знатоки отельного бизнеса говорят, что в целом городу отельные номера не нужны. Но я категорически не согласен с этим. Потому что в целом номерной фонд Перми очень-очень устарел морально и физически. Сейчас последний отель — «Жемчужина», который после реновации станет Holiday Inn. Но это 30 или 40 новых номеров, плюс 60–70 было. На самом деле, если взять только один отель «Урал» — это 400 номеров, которые в нынешнем состоянии прекрасно себя чувствуют. У них нет интереса к реновации и редевелопменту. Мы бы были довольны, если бы на месте «Урала» открылся какой-нибудь «Урал Radisson», это бы действительно закрыло всю нашу потребность в хороших номерах. Но у «Урала» несколько собственников, и они не считают, что редевелопмент необходим.

Сейчас мы начинаем готовиться к проектам 2023 года — 300-летию Перми. Какое ограниче-

ние? Мы не планировали много мероприятий, потому что мало гостиниц. Каждый приезд в Пермь любого высокопоставленного чиновника пока для инфраструктуры Перми очень большая проблема. Наша основная задача — эту проблему к 300-летию города снять. Как только мы поймем, что выполнили эту задачу, выходим на федеральный, международный уровень и говорим: все, в Перми к 2023 году будет вся инфраструктура, можно проводить у нас мероприятия.

Плюс, что греха таить, топ-менеджеры крупных промышленных структур приезжают в Пермь одним днем, потому что дольше оставаться им просто некомфортно. Соответственно, наш промышленный бизнес тоже будет пользоваться этими объектами.

Предполагаю, что часть гостиничного бизнеса, который не найдет в себе силы и возможности модернизироваться, будет терпеть дополнительные лишения. Ведь часть туристического потока перетянут новые отели. Считаем, что появление новых отелей в первую очередь не увеличивает рынок, а повышает его качество.

ВГ: После сворачивания налоговой льготы какие преимущества остались у Пермского края? Чем заманить к нам инвестора?

М.К.: Неправильное суждение, что инвестор ищет ту территорию, где больше налоговых льгот. Сейчас инвесторы в первую очередь смотрят на качество инфраструктуры. Если он находится в этом регионе, то ему должно быть здесь комфортно. Должны быть нормальные гостиницы, бары, рестораны. Бизнесмен не должен приезжать из Москвы и ощущать, что он не на самолете прилетел, а на «машине времени».

У Пермского края есть потенциал, бюджетные возможности, чтобы догнать лидеров этого процесса. В Перми уже начались большие реконструкции улично-дорожной сети.

Второй блок — это прозрачность действий и открытость власти, возможность общения, в том числе и с высшим должностным лицом. Губернатор Максим Решетников находит в своем плотном графике постоянное время для общения с теми инвесторами, которых мы приводим, потому что высшее должностное лицо — это некий гарант на территории.

Третий блок — географический. Плюс нашего региона в том, что если поставить точку в Перми и очертить радиус в 600 км, то 25–30% всей промышленности РФ сосредоточено в этом узле. Что это говорит потенциальному инвестору? Что здесь есть внутренний спрос. Поэтому ты можешь локализовать те или иные производства и вывозить свою продукцию: хочешь — железнодорожным транспортом, хочешь — водным, автомобильным. Инфраструктура постоянно развивается, дороги и логистика становятся лучше.

Четвертое, и, пожалуй, самое главное преимущество — это люди. Важно иметь качественный человеческий капитал. В Пермском крае много вузов, сильное среднее профессиональное образование. В этом году в регионе запущен пилотный проект НОЦ. Ежегодно выпускается примерно 16 тыс. высококвалифицированных студентов. Мы призываем зарубежных инвесторов приводить сюда свои предприятия и понимаем, что для них есть человеческий потенциал, который можно доучить, доспециализировать. И это люди, которые любят Пермь, Пермский край. Они с удовольствием здесь останутся, если здесь будут рабочие места.

Да, сейчас есть миграционный отток, как и у многих субъектов РФ. Многие едут в Москву и Санкт-Петербург, но как человек, который 13 лет жил там, замечу: «Москва не резиновая». Там тоже большие проблемы найти высокооплачиваемую работу. Никто тебя в Москве не ждет. Да, можно найти в Москве работу с большой зарплатой, но и твои затраты вырастут в соответствующей пропорции. Да, там благоустройство лучше пока, но мы, я думаю, догоним.

Беседовал ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ