

РАЗВОРОТ

Главный сбой — многие потенциальные инвесторы просто ничего не знают про Пермский край. Мы регулярно посещаем крупные выставки не только в Москве, но и за рубежом. Там про Пермь, как правило, никто просто не слышал, в отличие от других регионов. Мы обнаружили, к примеру, что на стенде, который развернула на одной из таких выставок Самара, вице-губернатор лично раздавал инвесторам свои визитки. Мы увидели, что Тюмень, презентуя свои проекты, привлекает к этому мэра и вице-мэра города. Когда инвесторы общаются на таком уровне, то в регион заходят очень быстро. Никакие институты содействия не работают так, как прямые контакты с руководителями территорий.

При этом мы ни разу на выставках не встречали серьёзных пермских делегаций, представителей власти и большого количества пермского бизнеса. И это одна из ключевых проблем. Про нас просто не знают. Не знают, что у наших предприятий большой гособоронзаказ, и это позволяет создавать бизнес, связанный с его выполнением.

Вторая глобальная проблема — это земля. Земельные участки в Перми не систематизированы, о них нет подробной информации, никто не знает, где и как её получить. Базы данных появились недавно, системной работы по формированию инвестиционных площадок не было.

Готовых площадок, связанных с землёй, очень мало. Инвесторам очень сложно оценить в нашем регионе потенциальную стоимость коммуникаций для реализации инвестпроектов. Например, у компании «Метро» есть экономическая модель, в которую они закладывают ряд параметров, после чего система автоматически выдаёт заключение, стоит заходить в регион или нет. Так вот, по большинству участков эта компания не может получить данные от ресурсоснабжающих организаций, чтобы просто оценить уровень возможных затрат.

Исключение составляют лишь газовики, которые всегда отвечают чётко. Массу проблем до сих пор создавала компания «Новогор-Прикамье», пока там не нашёлся человек, который стал нам помогать персонально. Пока его не было, мы на 12 писем через месяц получили 12 отписок, в которых не содержалось ровным счётом никакой информации.

Много претензий к власти, потому что инвесторы не понимают, куда им со своими вопросами идти. Зашли к мэру, поговорили — классно! Но у него под рукой нет списка площадок, надо искать структуры, владеющие этой информацией. Инвесторы задают вопрос: «С кем подписывать соглашения, чтобы получить поддержку?» Есть Минпромторг, есть Минэкономразвития, есть Агентство содействия инвестициям, есть Корпорация развития Пермского края, есть профильный департамент. Есть администрация, губернатор. Так куда идти? Путаница полная.

Мы рады, что Агентство содействия инвестициям начало работу, у него появился сайт, интерактивная карта с площадками. В любом случае в крае нужна системная работа по созданию условий, привлекательных для инвесторов.

Инженерная инфраструктура и качество жизни

Когда зашла речь о развитии инженерной инфраструктуры, сетевики в свою очередь пожаловались на отсутствие взаимопонимания в общении как с властью, так и с бизнесом.

Директор филиала ОАО «МРСК Урала» — «Пермэнерго» Олег Жданов в очередной раз посетовал на полное отсутствие документов градпланирования. «Те жалкие документы, которые существуют, не содержат даже половины необходимой информации», — констатировал топ-менеджер. По его словам, сегодня можно найти план поселения на земельном участке под тем или иным кадастровым номером. Но при этом совершенно

Крупные частные банки кредитуют в интересах собственника, региональные банки для крупномасштабных проектов просто малы, а госбанки инвестируют средства только по рекомендации государства

не ясно, как это поселение вписывается в окружающую среду, по каким землям до него можно дойти, где должны быть расположены коммуникации.



Олег Жданов, директор филиала ОАО «МРСК Урала» — «Пермэнерго»: — Культура градпланирования утрачена, остаётся надеяться, что не безвозвратно. Всем ответственным лицам рекомендую посетить музеи, например Ильинского или Осы, где можно посмотреть градостроительные планы территорий, существовавших два столетия тому назад. Там всё чётко обозначено: жилые и торговые дома, рыночные площади и проезды. Всё это когда-то у нас было, но теперь пущено на самотёк.

Ещё одна проблема — согласование отвода земли. Средний срок получения разрешений на строительство составляет 186 дней, а средний срок договора о техприсоединении сегодня — 132 дня. Как мы можем присоединить потребителя за 132 дня, если только разрешение на строительство займёт 186 дней? Ведь присоединение — это такая же стройка, такой же объект инвестиций. Поддержка краевого Законодательного собрания позволила изменить региональное законодательство, чтобы мы всё же могли работать. Но мы понимаем, что по большому счёту это отклонение, которое требует урегулирования.

Взаимная ответственность как инвесторов, так и сетевых компаний тоже является одной из проблем. У компании ИКЕА, скажем, было примерно 15 различных площадок под размещение. Это каждый раз отдельный план, техническое решение, которое не делается путём нажатия кнопки. Поэтому и отвечали на запросы мы небыстро.

Есть вопросы и к власти. Заявленное строительство свинокомплекса в Мулянке, под которое был полностью сделан проект, готовый к торгам, так и не состоя-

лось. Проект группы компаний «ПИК» с застройкой Бахаревки вместе с проектом нашей подстанции тоже «растворился». Мы построили на Иве подстанцию, но где инвесторы?

Наши кредиты — это незагруженные центры питания. Они строились на кредитные деньги, за которые придётся региону отвечать вместе с нами. Правительству должно включить затраты, которые уже понесены, в тариф.

Надо понимать, что сами инвесторы не интересуются такими вещами. Они выбирают место для размещения по другим принципам, а потом нам говорят: «Нельзя ли на нашу площадку «перетящить» центр питания?» Если их планы будут меняться каждый год, никто за ними не угонится. Должен действовать принцип «бери и плати».

Итоги этого разговора подвёл генеральный директор ОАО «СтройПанель-Комплект» Виктор Суетин. «Где тот «папа», который возьмёт за руку нас всех и согласует все наши планы деятельности в регионе, скажет, где и что должно строиться?» — задал он риторический вопрос, на который не ожидал ответа. Поскольку, по его словам, планов просто нет и на протяжении нескольких лет было «не к кому прийти».

Поэтому «Пермэнерго» строит в пустоту свои мощности, администрация не знает, что возводят строительные компании. «Может быть, мы действительно попытаемся согласовать наши планы развития промышленности и строительства, согласуем эти планы в течение этого года и тогда получится согласовать инвестиционные программы на 2017 год и получить адекватный план на техприсоединение?» — с малой долей оптимизма предположил Суетин.

Где взять деньги на инвестпроект?

Деньги в стране вроде бы есть, действует множество институтов, которые заточены на то, чтобы деньги доходили до реального бизнеса. Но это не всегда получается по ряду причин. О них говорил заместитель генерального директора ОАО АКБ «Перминвестбанк» Александр Воронцов, который уверен, что государство тратит на поддержку и развитие бизнеса гигантские деньги — порядка 5 трлн руб. в год.

Кроме того, в государстве создано около 30 институтов развития по разным направлениям, которые финансируют тысячи реальных программ. Но, по мнению банкира, бизнес этим не пользуется (или пользуется в минимальном объёме) прежде всего из-за недостатка информации. Предприниматели предпочитают идти по самому короткому пути — в банки.

Александр Воронцов пояснил, почему этот путь бесперспективен.

Во-первых, это отсутствие у банков «длинных» денег, поскольку основа фондирования банковской системы — вклады населения «до востребования», которые могут быть изъяты в любой момент.

Во-вторых, высокая стоимость ресурсов (вклады — самый дорогостоящий ресурс, существующий в банковской системе).

Кроме того, банки «наелись» инвестиционных проектов в 2008 году, которые тогда «встали повсеместно».

Более того, как только Центробанк начал наводить в своём ведомстве порядок, выяснилось, что вывод активов осуществляется в основном за счёт финансирования несуществующих инвестиционных проектов. Это подвигло регулятора на ввод изменений в нормативные документы. Как пояснил Александр Воронцов, под вновь введённый критерий — «фактор нереальной деятельности» — могут подпасть даже хорошие проекты, вполне реализуемые. Поэтому налицо сложность рефинансирования таких кредитов в ЦБ.

Ещё один немаловажный момент: крупные частные банки кредитуют в интересах собственника, региональные банки для крупномасштабных проектов просто малы, а госбанки инвестируют средства только по рекомендации государства.

Поэтому финансист порекомендовал бизнесу в поисках в первую очередь обращаться к специализированному институту развития по своему направлению.

К вопросу о целеполагании

Уполномоченный по защите прав предпринимателей Вячеслав Белов заметил, что «любая ошибка в целеполагании приводит к движению в обратную сторону». Надо работать в этом направлении не потому, что у нас в регионе низкий рейтинг инвестиционной привлекательности, а повышать уровень инвестиционной привлекательности, вследствие чего краю будет обеспечено высокое место в рейтинге.

«Институтов поддержки в регионе достаточно, надо, чтобы они начали работать эффективно. Один из значимых инструментов — информирование, популяризация этих институтов. Надо просто менять подход», — дал совет омбудсмен.



Вячеслав Белов, уполномоченный по правам предпринимателей в Пермском крае:

— Не надо строить всё на ожиданиях крупного инвестора, да ещё и зарубежного, который придёт с большими деньгами. Нужно максимально структурировать условия, в том числе финансовой поддержки, для конкретного жителя муниципалитета, желающего заниматься бизнесом. Полюбите своих, и чужие к вам потянутся.