

ИНТЕРВЬЮ

## «Москве опасно остаться городом без промышленности»: Максим Решетников — об экономике столицы

Министр экономики Москвы рассказал The Village о том, на чём будет зарабатывать город

ANNA SOKOLOVA, СЕГОДНЯ 1099 1



— Но арендаторы на льготных ставках часто просто пересдавали помещения и не вели там бизнес сами.

— Да, они были неэффективными. Благодаря административному ресурсу они это помещение получили, а сейчас мы хотим выравнять все условия. То же самое — с торговлей в подземных переходах.

— Почему вы в очередной раз оттуда всё сносите?

— Не сносим, а делаем реновацию и даём возможность предпринимателям заключить договоры напрямую с городом. Ту маржу, которая оставалась в руках посредников, мы пытаемся вытащить в городской бюджет. Эти изменения выгодны всем: с одной стороны, эти деньги идут на развитие городских программ, а с другой — на аукционе цены могут даже снизиться, что плюс для бизнеса.

— Теперь продавцам нужно платить ещё и торговый сбор.

— Он введён по той же причине. У нас есть патентная система, мы внедряем её уже три года. Сейчас большая часть индивидуальных предпринимателей, занятых в нестационарной торговле, пользуется патентами. Другие пока не понимают, зачем они. На упрощённой системе налогообложения можно платить налог в 15 % от прибыли. Доходы контролируются, прямо сказать, плохо. Расходы подгоняются под доходы, и 15 % с нуля — это ноль. Увидев эту ситуацию, мы поняли, что если бежать и контролировать финансовую отчётность у малых предпринимателей, то наши издержки будут на порядок больше налоговых поступлений. Возникла идея торгового сбора как минимального фиксированного платежа. И размер его установили ровно на уровне патента.

— Можно выбрать либо патент, либо торговый сбор?

— Да, и сам по себе торговый сбор вычитается из других налогов, на прибыль и упрощёнки. Если предприниматель честно платил налоги, увеличения налоговой нагрузки не произойдёт.

— То есть Москва не бежит за каждым торговцем, но при этом увеличивает свои доходы?

— Да, это некая альтернатива ужесточению налогового администрирования, она призвана выравнять условия конкуренции. Это неправильно, когда один предприниматель честно платит, а другой фабрикует нулевую отчётность.



В последние годы бюджет Москвы практически не растёт — сказываются новые правила оплаты налогов для нефтяных компаний, которые теперь достаются не только столице. Недостающие деньги Москва пытается найти у местных предпринимателей: вводит торговые сборы, пересматривает контракты на аренду помещений и продаёт непрофильные активы. Министр экономики столицы в интервью The Village рассказал, на что живёт Москва, на ком город планирует зарабатывать, а кого поддерживать.

— Как сейчас устроена экономика Москвы?

— Экономика — это ответ на вопрос, как ограниченные ресурсы наилучшим образом направить на удовлетворение безграничных потребностей. Экономика города состоит из многих экономик: это и полутратриллионный бюджет всего города, и бюджеты госучреждений (у нас 550 тысяч заняты в бюджетной сфере), это и личные бюджеты горожан, и бюджеты компаний. Вопрос в том, как скоординировать все эти бюджеты, чтобы максимизировать общественное благо. За сотни лет человечество сформировало базовые принципы: это частная собственность, свобода предпринимательства и рыночное ценообразование. Везде есть госсектор и монополии, но три принципа должны соблюдаться. Если мы посмотрим на городскую политику, мы увидим, что в последние годы мы работаем над их укреплением. Мы проводим приватизацию, избавляемся от активов, которые городу не нужны. За последние три года мы продали имущества более чем на 10 миллиардов долларов. Сейчас мы даём предпринимателям возможность выкупа арендуемых ими помещений. Так мы расширяем свободу предпринимательства.

— Но при этом вы повышаете арендную плату и вводите торговый сбор.

— Пересмотр аренды и налоги — это выравнивание условий конкуренции. Налоги могут быть высокими или низкими, но важно, чтобы они были равными. То же касается и аренды. Раньше получалось, что есть два ресторана. Один сидит на льготной ставке в 5 500 рублей, а другой рядом платит 25 тысяч. Кто более эффективный?



— Критики этой системы говорят, что Москве просто не нужны небольшие магазины.

— Нет. Москва, наоборот, поддерживает малый бизнес. Например, под новый налог о кадастровой стоимости мы подвели помещения от 2 тысяч квадратных метров. Магазины, которые работают в пристроенных помещениях, этот налог платят по старой схеме. Мы дали вычет в 300 квадратных метров реально работающему бизнесу. С точки зрения налогов на имущество мы делаем упор на крупных девелоперов и рантье. Многие говорят, что налог на имущество возрос и это плохо для бизнеса. Я всегда задаю вопрос: мы на чьей стороне? На стороне тех, кто работает и платит за аренду? Если да, то мы всё сделали правильно, потому что из-за повышения налога на имущество арендные ставки уже упали.

— Почему?

— Потому что собственник не может себе позволить простой помещения: налог-то надо платить. Есть объект — его не скроешь. Мы убрали лазейку, которой пользовались крупные компании, мимикрируя под малый бизнес, дробя объекты. Сейчас хочешь не хочешь, а платить надо. Это ещё совпало с большим вводом объектов: на рынке есть избыток коммерческой недвижимости, и собственники вынуждены снижать ставки. Но люди, которые их арендуют и работают, берут на себя основной предпринимательский риск. Какой риск во владении объектом?

— На сколько снизились арендные ставки?

— Зависит от того, в какой валюте считать. В долларах — примерно на 25 %. Рантье стало сложнее. Срок окупаемости объектов был пять-семь лет. Нигде нет таких сроков. Там 15 лет — построились и окупайте. Да, там деньги дешевле, но зачем со всех москвичей собирать деньги, чтобы окупить финансовые потребности крупных инвесторов? Мы исходим из того, что сейчас происходят здоровые явления. Может, для инвесторов это новые условия, им надо привыкнуть к новым срокам окупаемости. Но для города это полезно. Сейчас сложный период, но ситуация нормализуется, и на следующем витке мы увидим развитие бизнеса.

К тому же за последние четыре года Москва слезла с нефтяной иглы. Если в 2011 году 16 % от доходов бюджетов формировалось за счёт нефтегазовых компаний, то сейчас — 6 %. Это произошло из-за того, что поменялся территориальный принцип уплаты налогов. Но мы создаём устойчивую базу для бюджета: вводим налоги на недвижимость от рыночной стоимости, зарабатываем деньги на рекламе, ввели торговый сбор, патенты с мигрантов. Те же мигранты всегда платили, только деньги доставались посредникам. Сейчас система — все деньги в бюджет, на развитие города. У нас в работе примерно 15 таких проектов.

Помимо доходов, мы плотно работаем с расходами, у нас «обезжиренный» бюджет. Мы ввели жёсткий контроль максимальных (начальных) цен контрактов. Сняли маржу исполнителей. В процессе конкурса цены и так падают, но мы их с самого начала делаем ниже. У нас прозрачные торги и аукционы. Мы всё покупаем и продаём на одной площадке — это хорошо с точки зрения защиты от коррупции. Мы срезали неэффективные дотации предприятиям ЖКХ. Много всего сделали и сильно ужались по расходам. В 2012–2014 годы доходы бюджета выросли на 4,7 % — у нас за это время инфляция была 18 %. Но при этом мы выполняем социальные обязательства и продолжаем инвестировать.



ИГОРЬ  
МОСКАЛЕНКО  
директор по  
развитию магазина  
«Русские валенки»

## Как торговый сбор влияет на бизнес

Особенность в том, что мало кто знает (даже не все бухгалтеры смогли точно разобраться), как его рассчитать. Слишком много факторов влияют на конечную сумму налога: кто ты, чем занимаешься, насколько большая у тебя площадь, какие налоги ты платишь, чем и где торгуешь. Как и во всех налогах, ты сам подаёшь декларацию: мол, «у меня есть торговый зал, он вот такого размера, и вот столько, согласно вашему закону, я должен вам отдать».

Сумма, казалось бы, не очень большая (у нас получилось 40 тысяч рублей), но конкретно для нашего бизнеса она неприятна тем, что не зависит от того, сколько мы зарабатываем. Решающую роль играет только размер площади. Так как «Русские валенки» — бизнес сезонный, то летом ежемесячные отчисления по этому сбору становятся гораздо чувствительней. Однако если налог будет вычитаться из ежеквартальных налогов (пока даже это не ясно), то тема торгового сбора будет совсем незаметна.

— Кого хотите поддерживать, а с кого собирать деньги?

— Москве в ближайшие годы предстоит манёвр. Последние 15 лет в городе развивалась торговля. При этом промышленная составляющая под давлением офисной, торговой и жилой застройки сжималась. Нам надо возродить интерес к инвестициям в промышленность, у нас уже есть практика открытия технопарков, технополисов. Уже в первом чтении Мосгордумой принят наш закон по поддержке инвестпроектов. Промышленность надо максимально освободить от налогов, особенно новые предприятия.

— Какие льготы планируется дать?

— Мы говорим про льготы по налогам на прибыль, землю, имущество, платежам за землю, обеспечение инфраструктурой. Есть новые инструменты типа офсетных контрактов, усиления адресной работы с инвесторами. Нужно вернуть в город промышленность. Плюс гарантируем защиту инвесторам от некоммерческих, так называемых фантомных рисков типа национализации. Общаясь с иностранными инвесторами, мы поняли, что для них такие гарантии крайне важны. Мы готовы идти навстречу.

— Но речь не идёт о больших производствах?

— Да, речь идёт о малых и средних предприятиях, но несколько в ином их понимании. Вообще, образ малого предприятия ассоциируется с торговым павильоном или бытовыми услугами. Но во всей Европе, Германии или Италии это небольшие семейные предприятия: одно делает холодильники, другое — комплектующие. За счёт того, что там высока концентрация этих компаний, они друг у друга всё заказывают, а потом собирают продукцию, как конструктор Lego.

— Я жила в Италии и понимаю, почему там так много небольших компаний. Там нет промышленных гигантов, при этом уровень безработицы 30 %. У нас проще устроиться офис-менеджером, чем начать свой бизнес.

— Но сейчас крупные компании входят в режим экономии, им надо повышать бюджетную эффективность, а значит, тёплых мест будет всё меньше, повысится предложение рабочей силы и появятся активные люди, которые захотят открыть бизнес. Для наших промышленных гигантов это проблема. В Европе все берут компетенцию — к примеру, инжиниринг и продажи — и на ней сосредотачиваются, остальное они отдают на аутсорсинг. В Москве лучшая концентрация офисов крупных компаний и есть возможность создать среду субподрядчиков. Инновационный бизнес чувствителен к концентрации: городская среда, инфраструктура, креативный класс, которому важно, куда выйти, который не всегда работает в офисе.



АНДРЕЙ МЕДВЕДЕВ  
генеральный  
директор компании  
«Промышленные  
силовые машины»

## Можно ли что-то производить в столице

Размещение средних промышленных предприятий в городе имеет смысл, только если такие предприятия встроены в цепочки поставок крупным производителям. То есть рынок сбыта таких предприятий должен находиться непосредственно в столице. Ещё одно условие — максимальная автоматизация производства и минимальное использование человеческого труда. Можно было бы разместить в московских технопарках высокотехнологичные производства автокомплектующих для поставок, например, на конвейер «Автофрамоса», также расположенного в Москве. Думаю, есть перспективы и для производства торгового оборудования, пищевых производств. Во всех случаях выгода от нахождения непосредственно рядом с рынками сбыта должна перекрывать потери от самого дорогого в стране персонала.

Что касается бизнеса «ПСМ», я бы не стал переносить его в Москву. Затраты на персонал будут, на мой взгляд, в четыре раза выше, чем в Ярославле. К тому же территориально наш рынок сбыта — в основном регионы, а не столица. Так что с точки зрения логистики, плюсов столичного расположения тоже нет.



— Если в 2009 году были меры поддержки для предпринимателей и тех, кто вообще хочет начать бизнес, то сейчас вы хотите сконцентрироваться на производстве?

— Наша задача — поддержать определённого профиля производства: будут технопарки и промышленные парки. Мы видим на практике, что они заполнены, они стали центрами притяжения. В условиях перехода на кадастр значимость налоговых льгот возрастает, а там нулевая ставка аренды. Мы хотим стимулировать промышленный девелопмент: приходи в промзону, реконструируй цеха и сдавай в аренду под производства. Мы установим критерии: сталелитейная промышленность нам не нужна — экологические критерии должны быть жёсткие, зарплата должна быть высокая, чтобы у нас не создавались сборочные производства, для которых надо завозить мигрантов. Но производства Москве нужны. И манёвр в том, чтобы, с одной стороны, выравнять налогообложение для торговли и офисов, чтобы в московский бюджет приходили не только нефтяные деньги (буквально сыпались, и можно было ничего не делать). С другой стороны, важно, чтобы мы развивали и возвращали долги реальному сектору.

В первую очередь речь идёт о малых и средних компаниях. Мы будем работать и с крупными инвесторами. В Италии недавно мы встречались с крупным производителем. Он говорит, что производство в России — отличная тема: из-за курсовых разниц эффективность производства выросла в разы, только подрядчики не успевают. Я говорю: «Что вы мучаетесь? Давайте создадим у нас бизнес-парк ваших подрядчиков, они могут поставлять продукцию и на другие заводы. Вот наши условия, налоговые льготы». Разговор был очень предметный, заинтересованность большая.

— Но сейчас иностранные инвестиции — это и политический вопрос. Из Калужской области ушли некоторые западные автопроизводители.

— Не скажу про Калугу, но вообще это не политическая история: из-за падения спроса компании что-то начали сокращать. Мы должны делать сбалансированную структуру. Автомобили — продукт для внутреннего рынка. Можно добавить фармацевтику для госзаказа и компании для внешнего рынка. Надо делать сбалансированную экономику, а не складывать яйца в одну корзину.

### Прибыль московских компаний

Операции с недвижимостью	+ 199,5 миллиарда рублей
Транспорт	+ 63 миллиарда рублей
Связь	+ 59 миллиардов рублей
Розничная торговля	+ 35,8 миллиарда рублей
Строительство	+ 10,3 миллиарда рублей
Финансы	- 14,9 миллиарда рублей
Производство	- 53 миллиарда рублей

источник: данные Мосгорстата за 2014 год

— В последние 20 лет из-за разницы зарплат жители соседних регионов стали уезжать на заработки в Москву, вокруг столицы образовалось «кольцо смерти».

— Это, наоборот, «кольцо жизни»: из Москвы выносятся производства, которые требуют много места; компании, которые не могут обеспечить высокие зарплаты. Логистические терминалы тоже вынесены. Эти компании становятся центрами притяжения в других городах. Московская земля — ресурс дорогой. Вынос производства туда, они платят нормальные зарплаты и налоги. Это нормальные агломерационные эффекты. Мы просто хотим всё и сразу, а законы экономики работают медленно, но неотвратимо.

— Когда я рассказываю итальянцам, что в Москве зарплаты в четыре раза выше, мне говорят, что если бы у них так было, все бы поехали в Рим.

— Но в Москве и стоимость жизни выше. Если посмотреть тенденции последних десяти лет, разрыв доходов сокращается. Развитые рыночные экономики изначально жили в этих условиях. Это ещё связано с нефтяными доходами. Теперь система стала справедливее, часть денег стала попадать в регионы, где они зарабатываются.

— Но если вы приведёте предприятия в Москву, люди снова сюда поедут.

— Они здесь есть. Кто-то ушёл в клерки, надо их переориентировать. Выпускники инженерных вузов пойдут работать по специальности, а не менеджерами по продажам. Система постепенно будет выправлять перекосы. Надо поддержать и где-то ускорить этот процесс. Москве опасно остаться городом без промышленности — городом жилья, театров, госструктур. А где реальный сектор? Кто создаёт эту добавленную стоимость?



— Когда москвичи увидят первые результаты поворота в сторону промышленности?

— Сейчас в технопарках активно идёт развитие. Это длительный процесс, от идеи до запуска проходит два-три года. Осенью станет больше информации об интересе инвесторов, новых проектах. Параллельно мы готовим московское законодательство, работаем с федеральными властями по офсетным контрактам. Ситуация работает на нас: доходность других проектов снизилась, а тут есть интерес и льготы. Мы исходим из того, что в сентябре база будет создана. Критерии понятны, процедуры понятны.

— Сколько компаний готово открыть производство в Москве?

— У нас разные департаменты ведут переговоры, в нашем — порядка пяти крупных проектов.

— Правила игры не поменяются?

— Нет, мы прописываем законы на десять лет. Но всё требует постоянной доводки. Главное, чтобы сами предприниматели активно двигались. Кризис — время возможностей, на переломах закладываются компании, которые потом вырвутся вперёд.

— Ещё была идея создания финансового центра в Рублёво-Архангельском. Что теперь с ним происходит?

— Финансовый центр невозможен без регуляторики — уже много сделано по улучшению законодательной базы и очистке банков. Я уверен, что без сильных финансов и доступного кредита ничего не будет. Мы в последние годы развивались за счёт конвертации внешних заимствований — сейчас этого источника нет. Но это не значит, что всё остановилось: идёт нормальный прирост выручки. Надо это трансформировать в инвестиции под нормальный процент — вот наша задача. Что бы мы с налогами ни делали, любое снижение налогов не компенсирует высокие процентные ставки.

— Что с Москвой случилось в кризис?

— На паузу поставлена реализация девелоперских проектов. При нынешней стоимости денег инвестиции в офисный, торговый и жилой сектор не очень эффективны.

Снижается стоимость аренды, многие предприниматели говорят, что столкнулись с проблемами падения спроса. Но если раньше была надежда на рост, то сейчас все переоценивают перспективы и закрывают неэффективные точки. Пока у нас налог на прибыль показывает неплохой рост, налог на доходы физлиц на 6 % вырос, зарплаты растут хоть не на 8–11 %, а на 5 %. Проблемы мы увидели раньше, готовиться к кризису стали заранее. Мы последние три года не привыкли обсуждать, куда направить дополнительные доходы. Мы пояса затянули и пока не видим повода расслабиться.