**Леонид Геннадиевич Перхов, пожалуйста. -**

- Доброе утро, Игорь Петрович, доброе утро! Коллеги нас попросили сегодня уместиться в 10 минут. Что я и сделаю. У меня доклад структурирован на 3 блока. Это то, что я обещал сделать ровно год назад, и что удалось сделать. Второй блок - планы на следующий год, и третий блок - аналитика, т.е. те выводы, которые можно сделать из того процесса привлечения инвестиций, который мы все вместе …(***00:20)*** развития губернаторы занимаемся. Выводов, по сути три, это, забегу вперед. Вывод номер один. Считаю, что по цифрам вы это увидите. Все вместе мы научились привлекать инвестиции. В то же самое время, когда мы будем смотреть на портфель инвестиционных проектов, мы увидим, что у нас от суммы всех заявок, подписанных с КРДВ, плюс субсидии, у нас на данный момент реализовано 23-30 %% проектов. С одной стороны это хорошо, потому, что если взять срок строительства проекта 5 лет, то это примерно как раз те проекты начинают строиться. С другой стороны означает, что у нас сейчас вал задач, которые перед нами стоят на следующие 2-3 года, они связаны с тем, чтобы эти проекты были действительно реализованы. Поэтому... Я буду в конце делать предложения по тому, что можно улучшить, чтоб по **…**(***00:55***) проекты реализовывались, потому, что это является главной конечной целью агентства привлечения инвестиций. И также хочу упомянуть, что в принципе ту работу, которую АПИ делает, считаю делает неплохо. У нас порядка 20-30 персонала качественного, квалифицированного перешло или работать к инвесторам или в регионы, как в частности…

- Леонид Геннадиевич, Вы, честно говоря, извините за замечание, но честно говоря, то, что у Вас написано, понятнее и быстрее, чем то, что Вы говорите. Видно, что сделали, что не сделали на… Можно комментарии короче. У Вас хорошая презентация, можно по ней идти. Ну, конечно… А Вам вообще не видно? Так. Безобразие. Что делать? Что делать будем? Сидеть? Спиной повернуться? Смешно. Не-не. Пожалуйста. Пожалуйста. Как удобно. Может быть, действительно, поменяемся местами. Ага. Я переживу. Я переживу. Давайте, давайте, действительно смотрим презентацию. Я, в принципе, вижу там, но, у кого не позволяет зрение, пожалуйста, поворачивайтесь…

- Смотрите, 6 показателей стояло привлечено, обещали привлечь 500 миллиардов, привлекли 900 миллиардов. А из них 150 миллиардов должны были стать резидентами. Стало 245 …

- Можно сразу вот там где выполнили, - мы ж все пока читать умеем…

- Игорь, не выполнены 2 показателя…

- Коллегия повернулась, вот не выполнено…

- Не выполнено 2…

- Напомните концепцию. Восточный куб, - это что мы хотим?

- Мы хотели сделать аналог Валдайского куба на Дальнем Востоке. Чтобы у нас отраслевые изменения приходили не от нас, а от обсуждения в течении года в каждой отраслевой сессии. Мы хотели с Вами, чтобы на ***…(02:51)*** руководители вот этих отраслевых групп докладывали президенту. Какие изменения необходимы в каждой отрасли. А мы в итоге э-э… Доклад так и не получился. Получилась встреча с общественностью. Но всю работу в течении года мы делали. Встречались…

- Ну просто здесь есть, здесь есть сложности межстрановые. Они, во первых, не все друг друга любят, в Азии, а во вторых каждая страна суверенна, и посадить вместе, скажем, китайцев и японцев, малазийцев и корейцев, будет сложновато. Поэтому давайте еще раз подумаем. Я бы пока этого не инкриминировал как что-то не сделанное. Но мне кажется, что здесь над форматом надо подумать еще. Продолжайте, пожалуйста.

- С точки зрения международки все показатели выполнены. Что не сделано,- я обещал взять на работу более 100 стажеров, я рассказывал, что это достаточно эффективная программа, когда мы берем молодежь , но, в итоге, пропустили через систему АПИ 80 стажеров и 10 из них стали постоянными сотрудниками. Мы эту работу на следующий год усилим и расширим с учетом новых регионов.

Дальше, на следующем слайде я положил знаковые проекты по каждой отрасли, а потом по каждой отрасли расскажу, - что сделано, а что не сделано.

По нефтегазохимии. У нас бум в этом году был по СПГ, малотоннажного СПГ пошли первые поставки СПГ из Якутии в Монголию. У нас ЕСН договорилось по ***ВТЭ-ку (04:14)*** и по транспорту с японцами, т.е. проект идет вперед. И у нас привлечен новый инвестор на СПГ на Сахалине, во второй завод, который есть.

По рыболовству. Мы сопровождали примерно 50% тех, кто заявлялся на крабы, на недавних аукционах. Более того, вместе со Сбербанком удалось создать, по сути уникальный новый продукт, когда там есть за счет ***мезонинового (04:36)***) финансирования по сути действующим бизнесом игроки входили и оплачивали квоты, и считаем, что эта совместная работа с министерством, то, что у нас строится сейчас более 10 миллиардов рублей заказ на краболовные верфи Дальнего Востока. У нас более 10 новых инвесторов в агрокультуру в этом году и, как Вы помните, полтора года назад мы в ручном режиме на майские праздники завозили молодь, когда через таможню. Так вот в этом году мы собрали первый урожай морского гребешка – 3000 тонн. У нас по сути объем удвоен добычи гребешка, искусственно разведенного на Дальнем Востоке в этом году.

Следующий слайд. По промышленности. Вы всегда ставили нам задачу развивать ***ТОР (05:17)*** Комсомольск, что мы и делаем. У нас более 10 новых инвесторов в ***ТОР (05:21)*** подписали соглашение о резидентстве. Также ту задачу, которую Вы мне ставили в Комсомольске на Амуре. Заполнить корпус новый, который построил КРДВ. Эта задача тоже выполнена. У нас полностью этот корпус заявками обеспечен. Второй знаковый проект – это проект Владивостока, это компания ***Лэйч (05:38)***, мы с ними встречались несколько раз. Мы в декабре, как Вы знаете, подписали с ними обязывающее соглашение, по которому во Владивостоке будет размещен индустриальный комплекс по локализации корейских запчастей. Считаю, что это первый такой знаковый проект, помимо ***Мазгосолерс (05:50),*** в области высокого передела, который будет на Дальнем Востоке.

По недвижимости. Понятно, что, с точки зрения недвижимости, это больше работа губернаторов, потому что все упирается в предоставление им участков. Но я считаю, что у нас есть знаковый проект, о котором вчера Александр Александрович говорил, это по сути тот проект, когда ПИК заявился, как Вы помните, по Забайкалью по своему проекту, Вы попросили Гордеева сделать город будущего. Эта работа сделана. Вы знаете, что ПИК выбрал 4 площадки на Дальнем Востоке, а объем планируемого строительства это соответственно 3,8 миллиона. Это позволяет нам решить задачу по целевой программе на 40% по вводу всего жилья на Дальнем Востоке. Считаем, я потом буду говорить, фокусом является приход вот таких больших системных подрядчиков, выделение к ним больших участков земли, инфраструктуры, по сути не уход от точечной застройки, которая тоже у нас, естественно, идет, потому что мы поддерживаем всех инвесторов, такие большие новые города нового типа.

По логистике. У нас 3 хороших новости. У нас «Магнит» начал планировать проектирование своего распределительного центра во Владивостоке. А я много раз говорил, что у нас по оценкам на где-то 20% выше средний чек в магазинах для обычных граждан по сравнению с Центральной частью России. Естественно, способ снижения этого - это заход больших сетей, коих у нас 3 больших – «Х5», «Магнит» и «Дикси». Соответственно «Магнит» первым пошел в этот регион. Считаем, что это очень правильно, потому что изначально все переговоры велись и обычно эти компании любят идти слева направо. Т.е. там где они уже есть, регионы присутствия, такими темпами во Владивосток они бы дошли лет через 5. В деле «Магнит». «Магнит» строится здесь и это приведет к существенному снижению логистических затрат. Второе. Игорь Петрович с Вами будет запрашивать глава «Макдональдс» встречу, считаю, что это тоже такой знаковый проект, понятно, что есть и «Бургер Кинг» и «КФСи» сейчас на Дальнем Востоке, но считаю, что «Макдональдс» это такой некий тест. То, что эти компании заходят не по франшизе, как все остальные, а именно заходят своими магазинами и то, что они решили заходить на Дальний Восток, они выбрали сейчас города Благовещенск, Хабаровск, Владивосток. Вот считаю, что это определенный показатель доверия иностранных инвесторов к Дальнему Востоку.

И, по туризму, естественно, туристический поток растет. Я тут буду больше говорить. У нас ***«Хонка» (08:09)*** начала строительство на Камчатке своего комплекса. Большой инвестор из Гонконга будет развивать большой туристический кластер. Уже больше тысячи туристов ввел. Ну и все, что связано с ***«Хаятами» (08:18)***, понятно, что это задача решения в общем была. Помогали по мере сил.

И по медицине. Это у нас, Вы знаете, первое концессионное соглашение по Якутску. Это совместная работа. Это работа регионами. У нас только развитие ***НАС (08:32)***. Первые пациенты пошли в клинику «Мать и дитя», о которой я отчитывался в прошлом году. Началось строительство Центра ядерной медицины. Я считаю, что это хорошо и плохо. Потому что у нас сейчас, если посмотреть. Я об этом тоже буду говорить в секции медицины. У нас сейчас практически каждый регион планирует Центр ядерной медицины. Нам несомненно необходимо уже придти к какой-то системной работе, потому что каждый из них в бизнес планы закладывает…

- Уже сделано…

- …в соседних регионах.

У нас ***«Меданта» (08:58)*** очень активно двигается по Бурятии. Это вот тот инвестор, с которым мы встречались, который Владимиру Владимировичу дал обещание открыть индийскую клинику. Он ведет все регистрационные процедуры не дожидаясь, так сказать, нас. И по ОПЕКу, там написано, это паллиативная помощь.

Если можно больше деталей. Можно еще доложить? На лесной отрасли. Считаю, что цель, которую мы сейчас ставим на ближайшие 3 года. Вы увидите – я целюсь и пишу на 3 года и на следующий год. Это увеличить долю переработки древесины на Дальнем Востоке с 24%, которые сейчас, до 50%. Считаю, что результаты есть. Это совместная работа МинВостока, нас, КРДВ. Цифры по этому году сами за себя говорят. Идея с введением пошлин и стимулированием переработки работает. У нас за прошлый год по Дальнему Востоку пиломатериалов увеличилось на 12%, фанеры на 34%, ***пилет (09:48)*** на 20%, бумаги на 30%, а мебели на 8% производства. Это при всем том, что те, кто в отрасли работает, знают, что в этом году рекордно низкие цены на древесные материалы по всему миру. Считаю, что это результат совместной работы. Я обещал заниматься ***Киджикей (10:04)***, корейцами ***Севамарсом (10:06)***, ЦБК «Chine Paper» и написать, привлечь еще один ЦБК.

И последнее. Я обещал перевести кластер ***«Сейфунхэ» (10:14)*** на территорию Дальнего Востока. Что из этого сделано. ***Киджикей (10:18)*** из дальнего Приморья перешел к Александру Михайловичу Осипову. Соответственно, к сожалению, у нас сорвался проект с корейцами. Вместо него мы нашли японцев ***эрекс в «Эндсмайл и алмаз» (10:31)***. 3 компании. Поменяли инвестора. Вместо «Chine Paper» это другая государственная центральная компания центрального подчинения ***Сисиюай (10:39)***, а по кластеру подобрали участки. Теперь вопрос политической воли. Я хотел этот вопрос выносить на межкомиссию с китайцами, которую Вы будете проводить 27 числа. И понятно, что происходило как только пошлины ввели, заградительные, тут же начались все попытки лесозаготовителей продавить откат к старым правилам. Мы, естественно, в этот момент пытались им помочь и выход этот в производство ***пилета (11:04)***. Относительно некапиталоемкое производство. Хороший современный завод стоит 20 миллионов долларов. По всем расчетам окупается за 2-3 года. ***РФП (11:11)*** такой успешно запустил в прошлом году. Бизнес очень привлекательный. Со сбытом мы помогаем. Вот компания Эрэкс (11:19) это большая государственная компания японская у которой 3 станции есть в Японии, они ищут поставщиков. Поэтому обращаюсь к губернаторам – у кого есть желание, их в принципе обвезли по всем вашим регионам. Если кого забыли – милости просим. Важно, что в этом году об этом Олег Николаевич отчитывался, были первые торги на бирже Санкт-Петербургской «Владивосток и лес». Этот проект тоже 2 года назад стали затаскивать мы. Приоритет на следующий год. Их очень просто посчитать. Нам нужно заниматься ЦБК. У нас появился еще один ЦБК, который у Александра Михайловича, который таки не очень является хорошим примером, когда я ж говорю ты был там тысячу километров от Читы, стоит в поле оборудование, оно смонтировано, без крыши, отменили погранпереход, вот у нас задача этот ЦБК привлечь российского инвестора, потому что без российского инвестора границу не откроют, а мы этого инвестора пришли. Я в целях конфиденциальности не буду говорить кто это. Это большая группа промышленная. Они почти договорились. Потому что понятно с каждым месяцем переговорные позиции китайцев слабеют, а русских возрастают. Наша задача этот проект реанимировать, чтобы он начал строиться в следующем году. Запустить проект «Chine Paper» он же теперь Сисиюай и закончить работу с кластерами. Это приоритет на следующий год.

По горнорудной отрасли. Это следующий слайд. Здесь задача двойная. Первая – увеличивать степень переработки, т.е. больше делать инвестиционных проектов ГОКов и, соответственно, повышать изученность. Мы обещали сделать геологоразведочную компании. К сожалению здесь эту цель я не достиг, мы ее не сделали, юниорную компанию. А вторая стратегическая цель это, по сути, большого доминирования китайских инвесторов сделать некую диверсификацию, привлечь инвесторов из другой страны. Потому что понятно, что проекты геологоразведочные и геологодобыточные они тяжелые, потому что население их воспринимает их хуже всего. Денег много, а эффект для экосистемы региона зачастую не такой большой. Здесь стратегически мы начали работать с индусами. Об этой работе Вы знаете. Весь год мы возили делегации и у нас, я готов доложить с честью, что у нас 4 новые компании начали поставку в Индию, и та сделка, которая Вы знаете по РГу нас теперь перейдет, собственник, будет другой собственник, опять же не буду его называть, скорей всего сделка будет с индусами по покупке доли в этом месторождении и, соответственно, порту. Поэтому у нас будет новый большой стратегический инвестор с другой стороны, что считаю крайне важным.

Нефтегазохимия. Вчера задавали вопрос Орлову о том, занимаемся ли мы пластырями или нет. Это вопрос, скорее, ко мне, потому что действительно я обещал ими заниматься. Здесь в чем объективная проблема? В том, что отрасль очень концентрированная, все друг друга знают и все те, кто должны производить пленки из полиэтилена и этилена, они знают график строительства Сибура. А Сибур только относительно недавно, - месяц или два назад, принял окончательное ***… (14:14)*** решение о строительстве. Поэтому, естественно, это приоритет на следующий год. Потому что, стройки идут медленно. У нас очень большой бум мелкотоннажного СПГ. Я Вам об этом потом отдельно доложу. Есть идея. Об этом вчера говорил господин Лемаренко. О том, чтобы сделать единую дальневосточную программу газификации на СПГ. Техники и всех регионов связать через программы Газпром.

По недвижимости. Про ПИК я уже сказал. Вторая задача, которая у нас стояла – это остров Большой Уссурийский. Игорь Петрович, мы готовы. Вот китайцы нам доложат через две недели, что они тоже готовы. Поэтому надо определиться по дамбе, из чьего бюджета финансируется и инвесторы в очереди стоят. Соглашения подписаны. Готовы двигаться вперед.

По электроэнергетике. Три темы – большие, приоритетные - на следующий год. Это нам, считаю, настало время заниматься…

- Извините, не определились еще, нет?

- А китайцы определились…

- По дамбе, по дамбе. Не определились?

- По источникам финансирования. Я нет.

- Сергей Александрович?

- Давали поручение по проработке. У нас было совещание под Вашим руководством и Кардавыкин вопросом занимается уже. Соответственно, после того как, Игорь Петрович, было поручение проработать под обязывающее соглашение инвесторов. Поэтому, как только китайская сторона говорит Ok, наши говорят Ok, Леонид Геннадиевич показывает какие инвесторы какие суммы вносят. КРДВ смотрит, соответственно, какие деньги на это необходимы. Связываем, докладываем Вам и поехали. Такая договоренность.

- Надо ехать. Если Леонид Геннадиевич говорит, что все***готовы (15:55)*** Смотрите, там же масса возможностей. Действительно, Вы правы. Можно через КРДВ это сделать. Можно это сделать, на самом деле, через ФРДВ. А? Алексей Алексеевич, не спите, проснитесь, будьте с нами.

- Я думал, как раз о возможностях этой…()

- Можно, можно. Потому что он может потом продать эти участки. Т.е. тут масса возможностей. Замкните схему до конца финансов. Три недели, максимум, на эту работу. Дальше прошу.

- По электроэнергетике, ЖКХ. Так вот. Три мысли. Первая – настало время заниматься инфраструктурой с Росводоканалами. Это концессионная история и, Вы помните, у нас Альфа приезжала , делала презентацию во Владивостоке. Второе – это все, что связано с мусоросжиганием. Мы выбрали, естественно, мусорных операторов. Но обращу внимание, что есть очень высокие технологии, у нас есть хорошие проекты с Якутией по сжиганию мусора, но в последнюю нашу поездку в Японию есть проекты, которые просто совершенно другие с точки зрения экологии. В Японии есть технологии, когда вот скидывают весь мусор, а из него получаются удобрения. Пока своими глазами не увидишь – не поверишь. Поэтому у нас экспертизы есть, скорее проекты должны делать регионы, но, считаю, что, если, централизованно мы займемся мусором в этом году – это важно. Потому что люди, естественно, платят, ну платежи за уборку мусора. Мы должны отчитаться как этот мусор утилизируется.

Третий блок. Это промышленность. Как я сказал, Комсомольск-на-Амуре, он уже доложил и по ***Эл Эйч (17:22)*** тоже я доложил. Нам надо сделать, чтобы этот проект случился. Наша задача на ***ВЭФе (17:26)*** заложить, при руководителях двух стран, первый камень. Вот. Все возможности для этого есть.

Сельское хозяйство. Вы более, чем кто либо, погружены во всю проблематику. Логика очень простая. Открыть рынок, что сделано по молоку. В частности заключить долгосрочный контракт и собрать банкземли и привлечь инвесторов. По всем направлениям есть очень достойные результаты. Пошли молоко, первые поставки. Группа, которую создал ***Сковка (17:48))***, она работает хорошо, уже пошли тоже первые поставки из Амурской области. Сои. По этому направлению осталось доделать, дожать историю с банком земли. Плюс всех информирую, что, действительно, программы Минсельхоз пересматривает. Очень неактивно, что очень слабое место, мы заявляемся по мелиорации. И логика в том, что у регионов есть обязанность софинансировать мелиорацию. А Минсельхоз официально уведомил, что с Нового года новая программа мелиорации, где софинансирование регионов не нужно. Поэтому нам надо брать руки в ноги и писать все заявки на мелиорацию. Самая главная задача, тем более Игорь Петрович, Вы помните Владимир Владимирович сказал, что идею эту поддержим.

По рыболовству аквакультуры. По крабам я рассказал. Все знают, особенно губернаторы, у которых есть выход к морю. Задачи на следующий год. Они очень простые. У нас все равно по Дальнему Востоку перерабатывается 22% рыбы. Во всех нормальных странах перерабатывается 50% рыбы. И белка у нас сейчас извлекается 69%. Во всем мире извлекают 97%. Поэтому нам нужно искать новые объекты для инвестиций. Это касается и других видов продукции, как креветки, там ламинарии, ракушки и так же касается строительства заводов по комплексной переработки в муку продукции. Плюс идеи «где ловишь, там и чинись». Если мы этот принцип введем, то у нас будут загружены верфи, потому что нам нужно думать о том, когда вот 10 миллиардов построится краболовов, что будут делать эти сверхоснащенные верфи. По сути мы должны их, а это мы считали с бизнесменами, они по сути за это время только окупят свои вложения. Ну и там заработают минимальную рентабельность. Поэтому новыми объектами это задача обеспечить загрузку всех этих верфей.

Медицина и социальная сфера. Проблематика понятна. Тот, на Дальнем Востоке, платежеспособный спрос, который есть, уезжает лечиться в Азию или в Москву. А тот, не платежеспособный спрос, который есть, расположен в географически удаленных территориях. Поэтому приоритетов два. Это больше роль государства, т.е программа ГЧП с участием субсидий. Это вот та программа, которую мы с Александром Александровичем разработали на этот год. Я говорил по ***… (19:58)***, впереди ядерные центры. Ну и вторая задача. Нам президент дал поручение кластер создать на острове Русский. Мы должны это сделать. Заполнить инвесторов

Наверное, перед тем как я перейду к аналитике, хочу сказать последнее по логистике. Это 18-й слайд. Смотрите, мы сделали большую работу, Игорь Петрович, проблематика тоже понятна…

- Уважаемые коллеги, просьба обращать внимание, что по регламенту на выступление выделяется 10 минут. Просьба соблюдать регламент и обратный отсчет вы видите на стене. Спасибо.

- Хорошо. По логистике есть идея строить… Мы с корейцами обошли все порты. Порты слишком маленькие. Акционеры не договороспособны пока у них есть возможность переваливать уголь. Есть идея построить новый порт. Сделать его межгосударственным проектом между Россией, Кореей, Китаем.

Ну и, наверное, по Арктике доложит Крутиков Александр Викторович. Самое главное, наверное, это аналитика, 23-й слайд. График привлечения АПИ – 24-й. По прежнему у нас на 2 страны – Россию и Китай приходится 80% инвестиций, следующий слайд, график справа. И, по прежнему, те же 80% приходятся на 3 отрасли – рыболовство, горнорудка и логистика. Следующий слайд.По регионам, как распределены привлечение инвестиций АПИ. А самый главный слайд – 26-й. Это. Он сложно нарисован, но по сути это динамика заявок ВТОР. Слайд сделан совместно с КРДВ по трем блокам. Справа – проще всего. Это большие проекты, которые так называемые мегапроекты самостоятельные, такие как Газпром, Сибур. Видно, что они, там у них был пик 17-18 год, а также в этом году это Сибур. Т.е. они появляются, исчезают. Т.е. есть такой блок, который мы улучшаем. Есть, вот то, что регионы. Это второй блок. Видно, что когда создавались ТОРы, регионы заявили очень много проектов, те, видимо, которые у них были, ну, которые они знали. И второй пик 53, это который в этом году это, естественно, связано с тем, что 2 новых региона пришло. Т.е. мы видим, что регионы как заходят в ТОР, они дают все проекты, которые есть и потом как бы есть некая полка. Есть некая полка постоянно растущая, тех, которые приходят в КРДВ, которых привлекает КРДВ, вот этот пик 794 связан с тем, что это по сути мы создали ТОР и потом все об этом узнали и мы их привлекли, т.е по сути я считаю, что блок регионы со ***… (22:26)*** КРДВ мы более менее вышли на некую базу тех инвесторов, которые были уже на Дальнем Востоке. Т.е. я считаю, что мы их там…, проникли в них процентов на 80. Все наши ТОРы знают. Все всё понимают. Возникает слева блок, которых мы затаскиваем из-за границы, прежде всего. Это вот и есть мой вывод, что по сути у нас в нашу систему входит много инвесторов, которые не знают как делать бизнес в России. Т.е. те вот, которые регионы заявили, те, которые сами приходят, они более адаптированы к нашим реалиям. Поэтому фокус на следующий год для всей большой системы привлечения инвестиций это по сути как сделать так, чтобы проекты реализовывались более качественно. Я хочу ***… (23:11)*** следующее. Вот важный рейтинг он отличается от того рейтинга, который мы смотрели вчера, потому что он не накопленным итогом. Важный рейтинг – это фактические цифры, статистические цифры, три простых показателя: инвестиции в основной капитал, темпы роста инвестиций в основной капитал, индекс промышленного производства. Понятно, есть средний показатель. У нас 3 региона в минусовой зоне по индексу промышленного производства. Всего 2 года сравнивается. Это не…Это я считаю чуть более информативно. У нас там три региона: Камчатка, Хабаровск, Сахалинская область. Сахалинская область понятно почему. Потому что добыча падает. Вот. Но. Понятно, что мы все должны быть выше РФ. Потому что мы говорим. ..Красное – это обозначает ниже Российской федерации. Если мы говорим об опережающем развитии, то это должно быть всегда выше Российской… Выше того показателя, который по Российской федерации есть. Мы задумались. По Вашему поручению сделали аналитику на следующем слайде. А что нам мешает привлекать инвестиции? Вот это интересное упражнение. Я попрошу у Вас дополнительно одну минуту, чтобы показать что… Я докладывал год назад, что мешает. Что мы планировали сделать и что мы сделали. И видно, что мы сделали практически 70%. Первая проблема с проектами на Дальнем Востоке – это недостаточная актуальность информации. Она просто недоступна для внешних инвесторов. А мы предложили создавать единые базы данных, чем занимается Олег Олегович. Мы решили финансировать сторонних подрядчиков, чтобы эту информацию собирать. ОБИ заказала большую работу, в частности по Хабаровску, по актуализации, по лесу. Приняли первый этап. Мы решили организовать биржевую торговлю. Это пункт 3. Как я сказал, первые торговли, торги прошли. И вручную заводить крупных инвесторов, что мы делаем совместно с ***… (24:47)*** развития мы и каждый раз. Второй блок. Это устойчивая экосистема бизнеса. Местного. Понятно, что наши инвесторы иностранные, так называемые новые, заходят в те отрасли, которые наиболее прибыльные: лес, рыбу, порты. Понятно, что они более прибыльные. Поэтому там уже есть российский местный локальный инвестор. Они, естественно, конкуренцию не хотят. А это избиратели, это голоса. Поэтому проблема в том, что вот именно в этих отраслях мы встречаем сопротивление. Плюс вторая проблема в том, что за три года мы практически со всеми крупными инвесторами переговорили зарубежными и у нас есть каждый инвестор из каждой страны в каждой отрасли. Это очень важная мысль. Это означает, что сколько б я ни заходил и не рассказывал в Корее как хорошо делать бизнес в лесу на Дальнем Востоке, все, что сделает инвестор после того, как я выйду, он позвонит тому инвестору, который там работает и спросит: «То, что говорил Леонид, это правда или нет?». Поэтому, может быть это несправедливо, но у на с один неуспешный проект по своему, как бы, эффекту, перевешивает пять успешных из этой страны. Нам прийдется с каждым из них как бы носиться как на руках. Мы предлагали несколько вещей. К сожалению сделали не все. Мы предлагали сопровождение крупных проектов сделать персональным ***…(25:48)*** губернаторов, внести в их мотивационную базу. Было предложение кандидатур, отвечающих за экономику вице-губернаторов, назначать по согласованиюс ***Минвостокразвития (25:58)***. Мы предлагали создать такой Совет инвесторов Дальнего Востока. Право голоса по сумме практических инвестиций, который бы ежегодно оценивал работу региональных властей. Это все не сделано. Тем не менее, то, что предлагали одно … (26:12) для инвесторов на Дальнем Востоке, считаю сделанным. Мы работаем как одна команда … (26:15) РДВ и региональное АПИ. Мы даже в АПИ создали отдельный блок работы с регионами. И второе – консолидация региональных поступлений. Мы хотели на целевой фонд развития инфраструктуры регионов. Это по сути наша единая субсидия.

И последние две. Еще два проекта. Это проекты не банкового качества, то, что мы говорили у проекта много нет финансирования. Для этого нужен был фонд венчурный, который будет сегодня докладывать, он создан. Ну и, соответственно, низкая емкость внутреннего рынка. Понятно, как я говорил. Часто инвесторов заводим. Они смотрят. Мы их убеждаем, по сути как делать бизнес в России и они в итоге идут и покупают гостиничную сеть в Москве, где больше рынок внутренний. Соответственно здесь ручная работа и, соответственно, переговоры на международном уровне. Чем мы с вами постоянно занимаемся.

Наверное, самое главное и последнее на сегодня – это моя мысль прошлого года. Она не поменялась, что ТОРы теряют свою конкурентоспособность наши. Мы знаем, что в Москве очень активно двигаются в технополисе Москва. Там налоговая нагрузка, мы посчитали на весь срок проекта, на 25% ниже, чем в ТОР. Уже готовы корпуса, там аутсорсинг. Приходишь, тебе и бухгалтера дадут и уборщицу дадут. По сути минимальные затраты. Ну и по устаревшим нормам проектирования мы тоже говорили, предлагали сделать версию ТОР-2.0. Благо поручение, послание президента федеральному собранию позволяет это делать. Он, вы помните, он отдельно уделил внимание инвесторов. Наша ***денежную(27:36)*** оговорка действует на 10 лет, а он предложил для крупных проектов 20 лет денежную оговорку. Считаю, что мы должны сыграть на опережение и внести новый пакет изменений в закон о ТОРах. Ну и все наши идеи надо доделать, - по международному арбитражу, саморегулированию бизнес общества (суд равных), ну и можем на базе АПИ сделать такое аля тоже Центр внести представителей бизнеса как это сделано среди ***…(28:01)*** во всем мире. У меня все.

- Спасибо. Вопросы, предложения, пожалуйста.

- Игорь Петрович, пожелание просто. Сельскохозяйственный и лесной потенциал один из главных у нас. Но там информации, вот я полностью подтверждаю, никакой нет. Мы сами не профинансируем. Поэтому просили бы закладывать финансирование. Мы, помните, Приморью помогали для того, чтобы сельхозпроекты реализовывать. Сформировать этот пул земель и потом выделить инвесторов и вот Леонид Геннадиевич, я полностью присоединяюсь, Амазарский ЦБК, в который почти 30 миллиардов рублей вложили и, что он стоит… просто репутацию он такую. Спасибо большое.

- Все правильно, им надо заниматься. Пожалуйста.

- А можно открыть тот слайд, где в разрезе регионов привлечены инвестиции?

- Ну, сколько вы привлекли, сколько мы работали?

- Ну, я не об этом. Я просто хочу… Да, вот этот слайд. Да.

- Нет. Следующий. Или вот. Предыдущий. Да.

- Вот он. Да. Можно прокомментировать? Правильно я понял, что вот территория, которая, которая вот здесь описана, работали с Вами настолько успешно, насколько они получили ресурсы. Вот, например, Приморье работает эффективно и поэтому получил триллион, а Сахалин вообще с Вами не работает, поэтому ничего не получил.

- Ответ: нет. Есть два фактора. Первое – то, что у меня есть бюджет и я должен, естественно, идти туда, где легко и прощ,е эффективнее за доллар вложенных денег…

- Давайте по другому, давайте я за Вас отвечу…

- Это важный вопрос…

- Смотрите. Здесь вот. Я все равно хотел прокомментировать и то, что до этого докладывал Леонид Геннадиевич. Вот он говорил, там из Приморского края ушла компания в Забайкалье. Вы знаете мы будем исходить из свободы конкуренции условий, которые создают в том числе региональные команды. Вот подыгрывать не будем никому. Что касается того куда идут инвесторы. Они идут в зависимости: а) От условий, т.е. кому то нужен лес, кому то нужны запасы тех или иных полезных ископаемых, кому то порт, логистика. Т.е. они идут в зависимости от своего профиля, да? Заявляются. И второй, конечно, важный фактор – это, извиняюсь, доброжелательность со стороны чиновников. Ваших, наших. Вот, собственно, все. Поэтому Приморье, ну вот. Олег Николаевич, не будем дискутировать, там уж простите меня, грешного, за оценку. Я не уверен, что в Приморье сейчас уж самая эффективная команда работает в экономическом блоке. Но совокупность условий, которое Приморье может предложить. Мы ж не зря говорили о столице и президент это решение не зря принял. Дело в том, что просто Приморье это ключевая точка, это ворота России на Дальнем Востоке. И это сильно подыгрывает. Ну, если Вы упретесь, если Вы будете работать с АПИ вместе, конечно, можно объем инвестиций существенно повысить, но они не на точке распределения, они работают с инвестором исходя из того, что инвестор говорит: «А я хочу работать…». Они предлагают, могут предлагать регионам, а инвестор может уже и придти с регионом, сказать: «А я хочу работать там». Т.е. это не они распределители. На него обижаться не надо. Вот такая история.

- Игорь Петрович, мне уж точно на Леонида обижаться нельзя, значит, по многим причинам. Я вообще не про обиды. Скажу просто. Что мне понравилось в его докладе. Во-первых красной линией прозвучала мысль, что мы – единая команда. Это важный момент. Это не было повторено много раз. Ну просто вот между строк это звучит. Потому что мы все имеем особенность, которую не имеют те, кто живет в европейской части Российской федерации. А раз мы единая команда, то ну понятно, что там конкурентная среда тоже существует. Но тем не менее у нас есть много объединяющих вещей и то, что было предложено, что должен быть центр. Возле Вас центр с которым мы постоянно работаем и то, что было предложено ***Шкипяй (32:37***) губернатором и, чтобы были вот эти ну вот сетевая инвестиционная команда, чтобы я понимал, что и как происходит. Вот это вот хорошее предложение и мне этого очень не хватает. Я себя чувствую одиноким в этом процессе. Ну, абсолютно одиноким. Т.е. я думаю так: я сам по себе должен все это сделать, найти и прочее. А если бы у меня, допустим, хотя бы информационный поток был, тот, который я услышал сегодня. Например, год назад. То я бы за этот год сделал бы намного больше. Я сам сейчас ищу все в буквальном смысле слова.

- Да, сейчас. Одну секундочку. Первое. Ну просто мы ж напротив друг друга сидим. Не случайно собрались. Да? Время тратим. Приглашайте. Они же мобильные ребята. Они приедут. Вместе обсудите как работать. Это первое. Второе. Нам, конечно, нужно повышать уровень обмена информацией. Об этом я тоже вчера говорил. А в остальном налаживайте взаимодействие. Пожалуйста, Сергей Васильевич.

- Игорь Петрович. Я не понимаю в общем то. Не могу понять, значит, вопроса Валерия Игоревича. Он переживает, значит, и как то его задела, может быть, эта презентация. У нас вообще нету на этой слайде. Вообще. Я хочу понять, значит, в чем мы настолько плохие (реплика из зала: «Серьезный вопрос!»), готовы учиться, значит, прислать приглашение. Но, по моему чрезвычайные меры надо принимать сегодня по Магаданской области и дело чести, значит, товарищу Петухову в Ки Пи Ай прошу записать и готов сам с таким Ки Пи Аем, что, если, значит, не будет подвижки по Магаданской области в этом году, то год прошел зря. Потому что нас вообще, значит, нет на этой диаграмме. Забыли. Я все время говорил, обратил внимание на тех поездках в которых мы были совместно, в том числе за рубежом, Магаданская область вообще не воспринимается, ее нет. Ни по полезным ископаемым, ни по остальным объектам. А, кстати, я вот просто обратил внимание, очень хорошая информация по «Магниту». Магадану, вот мы говорили про цены, катастрофически не хватает, катастрофически. Я понимаю там есть чье и какое сопротивление. Но если б туда зашла федеральная сеть со своими правилами, к нам зашла. Значит мы бы уронили цены, значит, по картельному сговору между местными поставщиками, значит, на пользу людям. Есть темы, которые, значит, я готов, вот, садиться, особенно приглашать, лучше вы к нам, на Колыму. Значит, внезапно так приехали, посмотрели, сделали программу и мы перед вами будем отчитываться за ее выполнение.

- Справедливое замечание. Леонид Геннадиевич, не обижайте Магадан и Еврейскую область, кстати.

- Абсолютно соглашусь с Вами. Потому что трижды были у меня и даже не отразили. А? Это ужас какой то, это антисемитизм Юрий Петрович.

- Да, антисемитизм. Я согласен.

- Первые инвестиции к нам.

- Хорошо, коллеги. Еще вопросы, предложения.

- Я предлагаю с учетом вчерашнего обсуждения по ипотеке мы не затронули тематику, связанную с ИЖС. ***…(36:09)*** нужно строить, нам нужны домокомплекты. Я предлагаю, вот сейчас губернаторы напротив. Леонид этой темой занимался очень плотно. Всех, в принципе, тех людей, которые на рынке могут быть полезны, знает. Давайте вместе объединимся и себе поставим на 20-й год совместную задачу, что мы людям предложим. Потому что с февраля месяца банкиры запустят продукт о кредитовании «ЖС на гектаре». Соответственно нам нужно предложить им домокомплекты. Давайте вместе подумаем и это сделаем. Это первое. И Леонид сказал, а в государственном частном партнерстве мы этот проект делали вместе и, я помню, Якутия его первая предложила, это по детскому оздоровительному лагерю «Медвежонок». Вместе его собрали и через единую субсидию профинансировали. Я тогда к Юрию Петровичу пришел, согласовал эту историю. Мы четырех человек добавили в АПИ. Я хочу, коллеги, обратить внимание на что. Это позволило нам в рамках единой субсидии за 50% того, чтобы мы строили бы с вами за 100%, когда мы что-то финансируем социальное, построить объект. И он у вас будет реализовываться. Людям же неважно за какую часть денег он построен. Самое главное, чтобы была доступность и возможность им воспользоваться. Исходя из этого мы договорились с Юрием Петровичем о том, что там, где будет частное государственное партнерство, это идет в приоритете. Это я к чему? Потому что вы зачастую ставите вопрос и у нас есть листы ожидания будущих объектов, которыми вы бы хотели воспользоваться в рамках единой субсидии. И это справедливо. Объекты ГЧП идут без очереди. Т.е. потому что они условно не требуют 100% государственного участия. Исходя из этого просьба, пожалуйста, обратите на это внимание. Я думаю, это будет полезно. У нас пока всего два таких проекта. А человека – четыре. Соответственно мы хотели бы, чтобы этих проектов было больше. Это раз. И вопрос. Не вопрос, а пример. Также в докладе прозвучала тематика по группе ПИК. Мы с ними познакомились на Восточном экономическом форуме с Гордеевым благодаря тем, что начали реализовываться по проекту Бурятии. Алексей Самойлович их привел тогда с этим проектом. Мы обсуждали, получили поддержку. Ими занимаемся. И когда познакомились с Сергеем Гордеевым, он сказал: «Я готов строить. У меня есть заводы для того, чтобы строить будущие дома». И он спросил, как раз вот про закрытость информации,: «А что у вас есть?». Мы собрали у всех регионов будущую стройку, мы собрали госпрограммы и отдали ему, собирались и показали о том, что, какая потребность у нас есть по квадратным метрам. И это его заинтересовало и в первую очередь, он я помню, Олегу Николаевичу звонил на Сахалин и он поехал к Вам. Искать площадки и в принципе его сегодня уже, точнее вчера в своих докладах упоминали о том, что у Вас это свершится. Я к чему? Давайте это как пример возьмем. Сбор информации, объединение в одно позволяет затаскивать нам инвесторов, потому что, когда они видят нас по крупицам, для них это мелко. А когда немножко есть на Сахалине, есть в Приморье – это некий другой объем и позволяющий охватывать им всё. Единый центр. Это тоже я считаю надо нам учесть в будущем своем, в своей работе на будущий период. Спасибо.

- В этой связи, Юрий Петрович, может быть на самом деле рассмотреть как супер заказ для строительства на Дальнем Востоке и по Северному морскому пути в городах. Вот эти вот модульные домостроения, значит, подготовить бизнес план исходя из этого. Решения пока не принимать. А сделать бизнес план и посмотреть во что обходится. Потому что то, что делается на конвейере, всегда дешевле, чем строится в поле.

- Если Вы сможете выделить заказ. Понимаете в чем дело. Если Вы сможете выделить заказ и дать возможность его как-то объединить, упаковать. Будет здорово.

- Вот я бы просто такой сценарий посчитал бы и показал Вам. Если Вы позволите.

- Не возражаю. Коллеги посмотрят. Это интересно. Только от Вас инициатива должна быть. Пожалуйста, еще что? Олег Петрович.

- Я бы что хотел сказать? Вот то, что мы говорим о критерии оценки деятельности операторов, эффективности их. Давайте мы тогда тоже разобъем это. Стройка начата или не начата. По тем проектам, которые есть. Эти показатели тоже важны и нужны. Обратная оценка действий. И потом, то, что касается стройки, то, может быть, посмотреть и поручить ***… (40:20)*** потребность в жилье, особенно, там, допустим, для нашего региона, для южных регионов, северных поменьше. Она огромная, и свободных земель у нас нет. Надо посмотреть. В то же время…

- А кто сказал, что нет в ТОРе строительства? Как вида деятельности? Олег Николаевич, ограничений нет. Найдете инвестора – мы поймем, что это отдельный большой проект. Велкам. Мы сделаем…

- И второй вопрос. Я хотел бы с тем, чтобы расширить возможности, может быть там по прямой принять отдельный закон. У нас сегодня есть земли у некоторых инвесторов, по 100, по 500 га. В свое время были взяты в силу разных причин. На которых ни стройки нет, ни мы зайти туда не можем. Может их в ТОР обратить?

- Вы сейчас говорите об изъятии земель у людей, которые ими не пользуются? Да, поизучаем. Только это точно касается не только Приморья. Если что-то подобное делать – это всегда сложно. Такая конфискация. Но можно. Я считаю, что в интересах страны можно и этим заниматься.

- Ну и по строительному. Чтобы там тоже была инфраструктура за счет средств регионального и государственного капитала. Потому что мы не прорвем эту ситуацию.

- Юрий Петрович, смотришь, какие деньги тратятся на единую субсидию и национальные проекты. Сразу возникает желание спросить – а почему не локализовать отдельные производства хотя бы на нашей территории? Ведь если сделать общий заказ со всех субьектов, то добавленная стоимость…

- Это возможно вполне. Пожалуйста.

- Юрий Петрович. Я хотел, во-первых, поблагодарить Леонида Геннадиевича за конструктивную работу. Такая живая структура. Во-вторых я вчера в докладе говорил и благодарил вас за помощь в развитии энергосетевого хозяйства города Свободного, оно уже в финальной стадии работ находится. Но при этом еще 2 проекта у нас не обеспечены энергетикой. Это предмостовая зона с соответствующим ТОРом и перспективами роста. И «Золотая миля». И там и там цена вопроса примерно по 800 млн рублей. Это исходя из тех заданий, которые нам ДРСК сформировал на подключение. Эти вопросы не решены. Здесь мы понимаем, что если не будет соответствующим образом, опережающим образом подготовлена инфраструктура, то развитие, естественно, задержится. Вот все, что я хотел сказать.

- Прошу вас.

- Небольшая ремарка. Олег Николаевич. По Матерчинскому мы даже в ***… (43:11)*** отнесли стройку как вид деятельности. Он разрешенный и там можно строить соответствующее жилье. Безусловно я в своем докладе буду коротко говорить, но тогда просто анонсирую о том, что мы прекрасно понимаем, что комплексная площадка, которая у нас застраивается, где строятся предприятия. Они нуждаются в том, чтобы привлекать туда людей, а люди… (пауза 43:38 – 43:49)

- Вы говорите правильные вещи. Только понимаете в чем дело? Я считаю, что инициаторами здесь должны быть вы, а не мы. Потому что мы сейчас выйдем на вас и скажем: «Давайте там построим, я не знаю, в районе Снеговой пади, вот столько то метров». А вы нам скажете: «Да не там надо. И не так». Зачем? Вы должны. Вы знаете свою территорию. Вы скажете: «Вот там жилой район. Столько то гектар. Столько то домов. Вот водовод, который надо тянуть, вот канализация, вот энергия. Давайте поделимся расходами». Не вопрос. Но от вас ждем предложений. Коллеги, давайте будем завершать, а то мы вчера не уложились в график и у нас есть вполне такие же риски на сегодня. 30-й слайд, поставьте, пожалуйста. Ну, пока ставят слайд, что я хочу сказать. Прежде всего мне представляется, что Агентство Привлечения Инвестиций работает хорошо. Мы с ними проводим много встреч с инвесторами. В России, за рубежом. И толк от их работы точно есть для экономики. Да, какие-то проекты в процессе строительства, какие-то уже сданы, какие-то еще разрабатывают проектно-сметную документацию, но главное вот этот поток инвестиций, он идет и он, к тому же, еще увеличивается. Значит ли это, что сделано всё? Вне всякого сомнения не значит. Мне вообще кажется, что в определенной мере мы сливки собрали. Т.е. мы немножко открыли ворота на Дальний Восток и те, кто хотел работать, кто вдруг увидел, что, слава богу, нас там и ждут, они, в общем, и пришли. А дальше предстоит изменение, предстоит более трудная, более системная, но, пожалуй, даже более важная работа. Вот вы задеваете тему строительства. Я сразу сказал: «Правильно задеваете». Но, что у нас сейчас только в строительство привлечь инвестиции? У нас целый ряд направлений, где мы обладаем конкурентными преимуществами или где мы более нуждаемся в инвестициях, технологиях. Вот такое целевое привлечение инвестиций. Об этом надо подумать, Леонид Геннадиевич. Т.е. мы сейчас работаем по странам. Собираемся все, приехали, рассказали о том, что мы предлагаем, какие режимы. Ну, в общем, кого-то загребли. В сухом остатке кто-то к нам пришел. Но точно также можно делать сессии отраслевые. За рубежом ли. В России ли. Да тут больше скорее в России. Но я уверяю вас, что если мы сейчас поставим вопросы, например, связанные, например, с переработкой леса или, согласен с Александром Александровичем, те же самые вопросы по домокомплектам. Но предложим не только на лес, но и рынок сбыта, поддержку. Т.е. это прийдется сложнее упаковывать.Так скажем ассортимент предложений должен быть шире. Но это надо делать. У нас есть вопросы, связанные с критическими технологиями для промышленности. Об этом надо думать. Т.е. потихонечку надо от сбора общего вала, не прекращая его. Я прекрасно понимаю, что командует инвестициями инвестор. Он прийдет туда, куда захочет. Но тем не менее надо пытаться выгребать и по тем направлениям, которые имеют отдельные значения для Дальнего Востока, для страны. По поводу вот того, что здесь написали по регионам, По ФКП губернаторов привлечение инвестиций войдет по определению. Это мы договорились вчера и тут я не думаю, что могут быть какие-то рассуждения. Наверное, все таки, не сопровождение крупных проектов. Нам, на самом деле, все равно. Привлечет губернатор один крупный или 150 мелких. Главное, чтобы эти инвестиции к нам шли. Точно также я считаю неправильным согласовывать вице-губернаторов. Не в этом проблема. Мы можем и об этом договориться. Можем даже это как-то там нормативно, законодательно принять. А зачем? Вы хотите на себя взять ответственность за привлечение инвестиций в регионах. Эта ответственность в любом случае на губернаторе. Пусть губернаторы сами думают о том, насколько эффективна их экономическая служба, как у них работают замы губернатора по экономике. Это их ответственность. А вот, так сказать, основы конкуренции мы оставим. Ну вот мне представляется как-то так. Собственно говоря, об основном сказал. 32-й слайд еще поставьте, пожалуйста. По поводу потери конкурентоспособности. Думаю, что вы правы. Ничего вечно совершенного в мире не существует. И когда мы вышли с законом о территориях опережающего развития 5 лет назад, ситуация была другая. Вокруг нас народ не спит. Она изменилась. Давайте сделаем очень просто. Вот, Александр Александрович, Сергей Александрович, вы отвечаете за то, чтобы представить предложения по совершенствованию. Это будет трудно. Это опять будет бой, но куда ж мы денемся. Будем воевать. Подумайте над сроками. Это надо сделать. Спасибо большое. Выступающий у нас Аслан Султанович Кануков. Пожалуйста.

- Доброе утро, уважаемый Юрий Петрович! Александр Александрович, уважаемые коллеги. В государственной программе социально-экономического развития Дальневосточного федерального округа закреплены 4 показателя, которые отражают эффективность государственной политики по развитию ТОР и СПГ. Данные показатели лежат в основе корпоративной Ки Пи Ай, корпорации развития Дальнего Востока. И, хотелось бы подтвердить то, что говорил Леонид Геннадиевич, на самом деле мы работаем единой командой.

- Аслан Султанович, смотрите. Так не пойдет. Мы, конечно, работаем одной командой. Об этом и сегодня говорили. И я вчера первое, что сказал в выступлении. Но у каждого должен быть свой кусок ответственности. Когда Леонид Геннадиевич докладывает, что он отвечает за привлечение инвестиций, я с этим соглашусь. Потому что я процесс знаю. Я в нем участвую. И эти наши уважаемые замечательные инвесторы. Когда в день по 20 компаний прогоняешь. Я знаю как это происходит. С каждым проектом работаешь. Не с вами, с ними. А на вас все таки. И в результате этих проектов получаются высокопроизводительные рабочие места и так далее. Вы в этом процессе участвуете. Вы правы. Но, может быть, какая-то часть ваших коэффициентов эффективности и должна быть завязана на это. Но только основное у вас другое. Основное, за что вы отвечаете, в моем понимании, это строительство инфраструктуры. Своевременное обеспечение инвесторов объектами инфраструктуры. И здесь у нас дела не так хороши, как хотелось бы. Вот давайте об этом поговорим лучше.

- Хорошо, Юрий Петрович. Я остановлюсь на проблемных вопросах. В любом случае, Юрий Петрович, мы занимаемся сопровождением резидентов после подписания соглашения.

- Смотрите. Мы же только говорили. Коллеги нам сказали. Мы с ними согласились, что обеспечение в СПВ земельными участками, не совсем правильная история. Поэтому ночью мы пишем, что регионы не обеспечили резидентов. Они и не будут обеспечивать их. Мы закон внесли о том, чтобы выделение внеконкурсного земельных участков в СПВ не было. В ТОРе было, а в СПВ не было. Здесь все грамотные. Я не буду объяснять почему. Если будут вопросы, - расскажу.

- Юрий Петрович, тут нужно принимать принципиальное решение.

- Мы приняли проект закона.

- Этого недостаточно, Юрий Петрович. Дело в том, что у нас 1051 резидент. Это мы решим вопрос на перспективу. А вот что делать с теми резидентами, которые у нас сейчас есть. Если мы сейчас не примем решения – 377 соглашений будут расторгнуты в этом году. Поэтому я хочу выйти с предложением для того, чтобы разрешить отчет исполнять резидентам СПВ делать не с даты подписания соглашения, а с даты предоставления земельных участков. Это как раз выровняет ситуацию у тех, которые будут в перспективе, и у тех, которые сейчас есть. И одновременно сработаем в регионах. Мы, когда на вашей площадке встречались с Олегом Николаевичем, приняли решение встречаться ежеквартально.

- Смотрите. Ну давайте тогда я все-таки буду объяснять. Я думал, что понятно. Но давайте буду объяснять. Здесь же все очень просто. Когда приходит большой инвестор. Говорит: «Я хочу построить завод, я хочу построить, я там не знаю, ферму, еще что-то», то, конечно, мы должны заниматься тем, чтобы предоставлять ему земельный участок. Как правило, этот земельный участок предоставляется вне территории городских поселений, где земля, ну пока на Дальнем Востоке, слава богу, есть. Свободный порт Владивосток у нас относится непосредственно к территории городов. Когда человек в городе говорит: «А я вот резидент СПВ, поэтому дайте мне все вне конкурса», с какой стати? Я не знаю сколько вот в этих ваших 61-м проценте тех людей, которые… Мы ж об этом говорили уже. Тех людей, которые заявились то в качестве резидентов для того, чтобы этот участок получить, а потом его перепродать и расторговать. Мы в эту игру играть не будем. Это не правильное решение. Мы вносим закон и его изменяем. Это не зона риска. Это чистка такая. Если 61% у нас висит людей, которые просто хотели участки получить, значит они нам не нужны. Значит мы этот 61% потеряем. Ничего страшного не произойдет. Если людям реально нужен земельный участок, если это реально бизнес новый, еще что-то, пожалуйста. Это через конкурс делается. Но пойдите в Москве, вот возьмите кусочек земли для того, чтобы что-то построить. Скажите, я вот там резидент, не знаю, АБВГД. Дайте мне земельный участок. Я даже затрудняюсь сказать, что вам Собянин ответит. А чем отличается Владивосток? Только по стоимости земли и еще поконкурировать пожестче. Пожалуйста, дальше.

- Юрий Петрович, мы обещали отказаться от отказа президента инвесторам. Могу сказать, что у нас сократилось количество отказов. Вообще перестали отказывать заявкам. Мы перенаправляем заявки на доработку с рекомендац до до иями, помогаем устранять инвесторам все замечания. У нас количество отказов сократилось со 108 до 47. Это от 12% от всех заявок до 5%. В этом году мы планируем довести до 4%. Что касается сроков заключения соглашений, мы сократили в два раза практически за отчетный год и планируем довести срок рассмотрения заявки и подписания соглашения до 15 дней. Сервис, который мы внедрили в корпорации – подача заявки в электронном виде. Сейчас, если это происходит 10-12 дней. 111 заявок уже было подано. Мы планируем 90% всех заявок в 20-м году сделать в электронном виде. Формирование бизнес-планов также вместе с заявкой планируем довести до этого показателя – 90%. Создали личные кабинеты в тестовой эксплуатации, 1239. Будем стопроцентно охватывать всех резидентов. Новый сервис, который мы ввели, это выдача согласия на залог прав аренды земли в ТОР. Семи резидентам мы выдали данное согласие, которые позволили им привлечь 17 млрд рублей. Мы создали аутсорсинговую услугу, Call-центр. Круглосуточно он работает. В Роспатенте за два месяца зарегистрировали товарный логотип ***… (57:14)*** СПВ, который будет помогать резидентам продвигать продукцию и также показывать результаты федеральной политики по резидентам. Потому что кроме инвесторов, регионов и нас пока мало кто знает об этом. По автоматизации. Получение технических условий тоже в электронный сервис мы хотим перевести. Вот мы затронули сегодня те здания, которые были построены в Комсомольске. Мы их там будем тиражировать это направление. С двумя резидентами уже подписали соглашение. Одно здание будет сдано в аренду. Сейчас переговоры ведутся с УАК ВСК для того, чтобы в рамках локализации производства еще привлечь резидентов. В этом году мы закроем. Хотел бы отметить по организации предоставления партнерских услуг. Здесь можно на самом деле по двум направлениям. Вот Олег Геннадиевич отметил, что можно предоставлять бухгалтерские услуги самостоятельно. Мы считаем это дорого, юридические услуги если мы будем самостоятельно делать. Мы пошли по другому пути. Мы привлекли партнеров. 16 банков подписали с нами соглашение. Которые будут на льготной приоритетной основе оказывать услуги нашим резидентам. Эта услуга очень актуальна будет. Тем более после выхода постановления правительства, которое вышло недавно, по компенсации процентных ставок по привлеченным кредитам. Совместно это даст хороший результат. Кроме того мы подписали соглашение с юридическими консалтинговыми компаниями, которые в этом направлении будут работать. Что касается земельных участков. Большая работа корпорацией ведется в этом направлении. Все резиденты обеспечены земельными участками, 100%, предоставлено 585 нарастающим итогом на отчетную дату. В текущем году мы планируем обеспечить 185 резидентов, 655 земельных участков. Вы затрагивали, Юрий Петрович, на последних январских слушаниях необходимость развития инвестиционных площадок. Вот результаты на текущий момент. Сейчас есть определенные проблемы при согласовании расширения ТОР как в Минфине России, так и в аппарате. Есть позиция, что надо расширять ТОР при наличии конкретных резидентов. Мы с этим не согласны. Будем выходить с инициативой утвердить ГОСТ специально по аналогии с Минпромом. Есть индустриальные парки Минпромовские. Мы хотим утвердить ГОСТ по индустриальным паркам в ТОРах и еще с дополнительными опциями с точки зрения свободных таможенных преференций. По поводу инфраструктуры. Из 141 мероприятия или объекта, которые финансируются за счет средств федерального бюджета, по итогам отчетного периода нарастающим итогом завершено 33. Но это не полная картина. Потому что у нас больше проектов в стадии 100%-й строительной готовности, четыре подстанции, объекты теплоснабжения в Большом Камне и другие. Мы здесь хотели бы сказать, что есть проблемные. Самые главные проблемы у нас были это в Хабаровске. ТОР Хабаровского Михайловский. ТОР Надеждинское, Большой Камень.