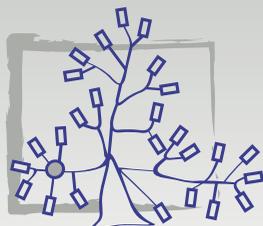


Потенциал



АИР

АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



«ЮФО.RU»; regions.ru; investmarket;
8.11.2004

Агентство инвестиционного развития Ростовской области разрабатывает план работы с шахтерскими территориями

► **Агентство инвестиционного развития Ростовской области** в течение месяца должно разработать типовой договор между **АИР** и муниципалитетами шахтерских терри-

торий. В договоре будут расписаны обязательства агентства по привлечению инвестиций и муниципальных органов по предоставлению различных преференций для инвесторов. Об этом было заявлено сегодня на заседании наблюдательного совета по развитию шахтерских территорий в администрации Ростовской области. Согласно договоренности, представители агентства должны были посетить все шахтерские города Ростовской области и на месте ознакомиться с условиями. Одна-

ко пока подобный визит состоялся только в Белую Калитву. Глава областного Минпромэнерго Сергей Назаров заявил: «Не надо ждать, когда агентство приедет. Надо проявить инициативу и самим искать встречи с теми, кто может помочь привлечь средства». Тем не менее наблюдательный совет постановил, что **АИР** необходимо предоставить на рассмотрение план своей работы с шахтерскими территориями. Следующее заседание состоится в декабре 2004 года. ■



«Город N»,
9–15 марта 2005 г.

«Город-склад» появится в Батайске не раньше осени

► **Нынешней осенью** Национальная логистическая компания (НЛК), входящая в консорциум «РосЕвроГрупп», планирует сдать в эксплуатацию первую очередь (до 20 тыс. кв. м) нового логистического терминала в Батайске.

Пока идет строительство, НЛК подбирает для него будущих клиентов. Желающие уже есть, например компания «Дирол-Кэдберри». Сегодня для ее обслуживания НЛК использует арендованные складские площади на ул. Портовой.

«Город N» уже писал о батайском проекте «РосЕвроГрупп» (№ 593). НЛК намерена построить там крупный логистический терминал площадью 60 тыс. кв. м и стоимостью \$ 45 млн. Сегодня общая площадь складских терминалов НЛК превышает 131 тыс. кв. м. Помимо московского региона компания имеет свои терминалы в Екатеринбурге и Новосибирске. Объект в Батайске должен стать самым большим региональным комплексом НЛК.

Как сообщил корреспонденту N Сергей Раздорский, директор по специальным проектам ростовского **Агентства инвестиционно-го развития**, которое занимается сопровождением данного строительства, сегодня инвестором освоено около \$ 1 млн. В настоящее время НЛК оформляет документы на покупку в собственность участка 10 га под застройку, выкупленного у батайского «Вторчермета» (ранее на него была оформлена аренда сроком 49 лет). На участке ведутся необходимые геологические исследования, изучается возможность подведения коммуникаций. После оформления права собственности на землю, которое должно завершиться в марте, начнутся основные работы по возведению комплекса. Как сообщил г-н Раздорский, один из принципов «РосЕвроГрупп» — не начинать строительства, пока земля не находится в собственности консорциума. Это делается для снижения инвестиционных рисков.

— Строительство первой очереди (до 20 тыс. кв. м) должно начаться в апреле и занять примерно полгода, — прогнозирует Сергей Раздорский. — Ввод в строй второй и третьей очередей, также по 20 тыс. кв. м, займет более короткое время — по 2–3 месяца, поскольку не включает в себя этап бумажного оформления. Более четкие сроки можно будет обозначить после ввода первой очереди объекта. Пока не выстроен новый комплекс, НЛК обслуживает своих клиентов в Ростове на арендованных складах.

С этими временными складами, расположенными на ул. Портовой, НЛК работает уже 5 месяцев. Ее первым донским клиентом стала объединенная компания «Дирол-



Сергей Рубан, директор местного представительства НЛК:
«На арендованных площадях мы пока работаем без стеллажей. А в новом терминале будет использована система многоярусного стеллажного хранения».
Фото Михаила Мальцева.

Кэдберри». С НЛК она работает в нескольких регионах и, пока не выстроен новый терминал, готова размещать продукцию на арендованных площадях. Под контракт с ней НЛК арендовала помещение размером 1500 кв. м.

— В регионе нет складов, удовлетворяющих условиям, которые предъявляют крупные компании с мировым именем. То, что есть на местном рынке, их не устраивает, — отмечает Сергей Рубан, директор местного представительства НЛК. — Мы же подыскиваем более или менее приемлемые варианты, которые можно дотянуть до европейского стандарта, подразумевающего строгий температурный режим, наличие пожарно-охранной сигнализации и многое другое. Сейчас на Портовой мы устанавливаем сигнализацию, меняем окна, ближе к лету обязательно установим там сплит-систему. В ближай-

шие месяцы планируем привлечь новых клиентов и увеличить объем складского хранения в Ростове до 6 тыс. кв. м. Скорее всего, это будут Kraft Foods и строительная компания URSA, готовые работать с нами и на арендованных площадях. Сейчас мы ведем переговоры об аренде складов «Донтабака».

После окончания строительства в Батайске нынешние клиенты с арендованных площадей переедут в более комфортные помещения нового комплекса. Должны появиться и новые клиенты. В числе наиболее вероятных г-н Раздорский назвал Procter & Gamble, Shell, Pepsico, «Эльдорадо». Есть также договоренность с компанией «Атлантис-Пак». Что касается арендованных складов, то НЛК намерена работать с ними и дальше, предлагая их более «дешевым» и менее требовательным клиентам. ■

Андрей Чернов

Московские архитекторы разрабатывают проект жилого комплекса в историческом центре Ростова-на-Дону

► Московские архитекторы разрабатывают проект жилого комплекса, который будет построен в историческом центре Ростова-на-Дону, сообщил руководитель 14-й мастерской «Моспроект-2», вице-президент Союза архитекторов РФ Павел Андреев в среду на пресс-конференции в пресс-центре агентства «Интерфакс-Юг».

— Нас пригласили для того, чтобы мы спроектировали комплекс жилых домов на пересечении улицы Пушкинской и переулка Соборного в Ростове. Там есть площадка, по которой мы сделали несколько проектных предложений. В настоящее время проект существует в нескольких вариантах, — сказал П. Андреев.

Он отметил, что работа с городским управлением архитектуры только начинается.

— С одной стороны, есть потребности городские, с другой стороны, есть потребности инвесторов, с третьей стороны, есть возможности площадки и соответствие действующим нормативам, экономическая привлекательность, экономическая целесообразность. Все это должно быть взвешено, обсуждено, — сказал П. Андреев.

Он отметил, что архитекторы работают по заказу московской компании «РосЕвроДевелопмент».

В свою очередь, присутствующий на пресс-конференции генеральный директор некоммерческого партнерства «Агентство инвестиционного развития» (АИР) Вадим Викулов сообщил, что новый жилой комплекс, проект которого разрабатывают московские архитекторы, не нарушит архитектурный облик города и не затронет архитектурные памятники.



И. Бураков — исполнительный директор Агентства инвестиционного развития, П. Андреев — вице-президент Союза архитекторов РФ, руководитель 14-й мастерской «Моспроекта-2».

— Конкретно эта площадка — зона ветхого и аварийного жилья. Речь не идет, конечно, о домах высокой этажности. Это не свойственно историческому центру города. Есть памятники архитектуры, и, безусловно, не может идти речь о том, чтобы как-то эти архитектурные памятники разрушить, — сказал В. Викулов.

Он добавил, что привлечение архитекторов 14-й мастерской «Моспроект-2» к разработке такого проекта — это начало вливания творческих инвестиций в градостроительство будущего Ростова-на-Дону.

— Нам нужны творческие инициативы для того, чтобы формировать будущее Ростова с точки зрения градостроения, — подчеркнул В. Викулов.

Он также сообщил, что АИР отслеживает ход работ по созданию генерального плана Ростова-на-

Дону, которым занимаются специалисты Института урбанистики Санкт-Петербурга.

— Генплан планируется утвердить только осенью нынешнего года, однако нам необходимо учитывать перспективы, разработанные архитекторами, уже сегодня, — пояснил В. Викулов.

По его словам, представители АИР впервые провели рабочую встречу с разработчиками генплана в середине марта. В ходе встречи специалисты АИР представили на экспертизу архитекторам института урбанистики проект выноса нескольких военных объектов за черту Ростова-на-Дону.

Проект АИР получил положительную оценку в институте урбанистики. В ближайшем будущем эти предложения поступят на рассмотрение в Минобороны РФ, сказал В. Викулов. ■

интерфакс-ЮГ
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

«Интерфакс-ЮГ»,
19.05.2005

Агентство инвестразвития предложило 15 инвесторам участвовать в создании в регионе производства плит OSB

ют, что в РФ завод по производству таких плит построить целесообразно, — сказал И. Бураков.

— Наша задача — чтобы такой завод появился в Ростовской области, — подчеркнул он. — Рассматриваются также и другие регионы, мы ведем борьбу, чтобы завод построили именно у нас.

По его информации, в настоящее время плиты OSB ввозятся в РФ из-за рубежа. Ранее сообщалось, что ОАО «Национальная жилищная корпорация» (НЖК, входит в ФПГ «Национальная резервная корпорация») совместно с ростовским ООО «Ростнефтересурс» планирует построить завод по производству плит OSB для строительства жилых домов с деревянным каркасом в г. Новошахтинск (Ростовская область).

Завод уже спроектирован, с це-

лью создания сырьевой базы планируется посадка тополей, из древесины которых будут изготавливаться плиты. В сутки такой завод сможет производить объем продукции, необходимой для строительства 150 жилых домов площадью 100 кв. м каждый.

Объемы предполагаемых капиталовложений в создание завода OSB в Ростовской области пока не уточняются. Между тем, по мнению экспертов, создание современного завода по производству плит OSB обходится примерно в 60 млн евро. Такой проект окупается в течение нескольких лет. ООО «Ростнефтересурс» занимается строительством деревянных блочно-каркасных жилых домов. В компанию входит завод стройматериалов в г. Батайск и лесоперерабатывающий комплекс, расположенный в Кировской области. ■

► Как сообщил в ходе пресс-конференции И. Бураков, некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития Ростовской области» предложило 15 зарубежным инвесторам принять участие в строительстве в регионе завода по производству плит OSB (плиты из крупноформатной ориентированной древесной стружки).

— Это лидеры в сфере мирового производства плит OSB, некоторые из них, по нашим сведениям, счита-

(Город N:)

«Город N»,
18–24 мая 2005 г.

Въезд для инвесторов

Областные и городские власти взялись за обустройство южного въезда в Ростов. Между Ворошиловским мостом и Батайском выделено 170 гектаров, на которые сейчас приглашаются российские и западные инвесторы.

ставочный центр, торговый центр, создать рекреационную зону. Однако перед этим предстоит осушить болото. Предварительно нужно снять около шести метров илистых отложений и заменить их твердым грунтом.

Новая площадка фигурирует в документах как «градоформирующий комплекс «Южный въезд»». Градоформирующим он назван, видимо, потому, что задает новые очертания Ростову, прибавляя к нему значительное пятно на левобережье Дона. Это пятно тянется от Ворошиловского моста приблизительно до Театральной площади, в ширину — от моста до Гребного канала. Комплекс также затрагивает сравнительно небольшое пространство на правом бере-

гу. Границы «Южного въезда» были утверждены постановлением губернатора в 2003 году, после чего была создана компания «ДИСК» (учредитель — Областной центр жилищного финансирования), которая решением мэра Ростова получила функции управляющей компании по формированию нового градообразующего комплекса. ДИСК фактически контролирует вопросы инфраструктуры, которую планируется создать на левом берегу. Ведь каждый проект подразумевает создание коммуникационных сетей: централизованные инфраструктурные решения должны позволить увязать объекты между собой, тем самым оптимизируя затраты каждого отдельного инвестора.

— Сейчас проходит активная

► В ближайшие годы левый берег Дона может кардинально изменить свой вид. Власти решили развивать южный въезд, который является одним из основных для города. Несколько объектов уже предварительно намечено. В июне будет окончен проект планировки выделенной площадки. Здесь предполагается разместить международный вы-

фаза по формированию комплекса «Южный въезд», — заявил корреспонденту N гендиректор ДИСК Юрий Игнатов. — В июне компания «ПромстройНИИпроект» заканчивает проект планировки обозначенного участка. Наша задача — создать условия для привлечения сюда инвесторов. После окончания проекта состоится его обсуждение в областном Министерстве строительства, на котором будут рассматриваться два весьма важных для этого проекта вопроса. Во-первых, площадка инфраструктурно не подготовлена, создание коммуникаций требует около 300 млн рублей. Область частично могла бы поучаствовать в финансировании этих работ. Во-вторых, будет обсуждаться вопрос о предоставлении льгот инвесторам, готовым участвовать в создании объектов на этом участке.

Другим участником проекта «Южный въезд» является **Агентство инвестиционного развития** области, которое предлагает площадку крупным российским и зарубежным ритейлерам. В частности, по сведениям N, этим местом заинтересовалась компания «Касторама Рус», входящая в британский холдинг «Кингфишер плс». Розничная сеть «Касторамы» специализируется на торговле товарами домашнего обихода и строительными материалами. Торговые центры, которые открывает сеть, представляют собой типовые объекты.

Планируемое освоение площадки на южном въезде Ростова подстегнуло некоторые проекты, которые последние годы находились в замороженном состоянии. Один из них — международный выставочный центр московской компании MAXIMA (подробно см. в прошлом номере «Города N»).

— Для нас очень важно, чтобы проект выставочного комплекса был увязан с перспективой развития южного въезда Ростова, — заявил корреспонденту N гендиректор компании MAXIMA Игорь Найденов. — Неоформленная площадка прямо перед городом очень перспективна. И конечно, эта земля не должна пустовать.

Сдвинулся с места и проект торгового центра «Мегамаг», затеянный в 2001 году московской компанией «Русский сувенир — 2000». Тогда задумывалось создание самого крупного торгового центра в Рос-



На Левбердоне по обе стороны от Ворошиловского моста придется насыпать тысячи тонн земли, на которой затем и будут реализовываться инвестпроекты.

Фото Михаила Мальцева.

тове — площадью 120 тыс. кв. метров. Проект был заморожен после того, как о своих планах в Ростове заявила немецкая компания METRO AG, — москвичи не рискнули тягаться с транснационалами. По сведениям N, концерн «Единство» приобрел 2 гектара той площадки, которую готовили под «Мегамаг», и собирается строить здесь более скромный по масштабам торговый центр. Эта площадка находится прямо напротив комплекса «Южный въезд» — на правой стороне дороги.

А чуть дальше несостоявшегося «Мегамага» агропромышленная группа «Юг Руси» планирует строительство конно-спортивного центра, ядром которого должен стать ипподром международного уровня. Проект этого комплекса уже утвержден архитектурным советом города. Проблема, которая сдерживает начало строительства, одна — работы по подготовке болотистой почвы. По словам директора по коневодству ООО «АгроСоюз Юг Руси» Светланы Кисловой, работы по строительству объектов вряд ли начнутся здесь раньше 2007 года. Однако на объект уже протянут газ (подробнее о проекте «Юга Руси» читайте в майском номере журнала «100%»).

В целом, обозревая сегодня территории левого берега, которые на картах проектировщиков уже выглядят оформленными, достаточно трудно поверить в скорое преобразование местности: смущает болотце. Юрий Игнатов не скрывает, что оп-

ределенность пока есть только с несколькими придорожными объектами, которые могут стать первыми в комплексе «Южный въезд». А вот с рекреационной зоной пока мало что понятно.

Нынешний проект «Южного въезда» будет уже вторым по счету. Первый был разработан творческой мастерской Юрия Трухачева. Он же, кстати, готовил и проект для «Юга Руси». Однако первоначальный вариант не был принят градостроительным советом города: чиновников смутили, например, огромные крылья, которые планировалось поставить по обе стороны дороги. Они смотрелись бы как ворота Южного округа. Другой недостаток этого проекта, по словам Юрия Игнатова, состоял в том, что все объекты в нем были жестко увязаны. Это требовало одновременного грандиозного строительства, которое большинству инвесторов оказалось бы не по плечу. На этот раз проектировщики разделили площадку на зоны, которые могут застраиваться поэтапно и функционировать самостоятельно.

Несмотря на масштабы проекта, отодвигающие на неопределенный срок дату его окончания, сегодня уже очевидно, что на придорожную зону южного въезда в Ростов спрос среди инвесторов есть. Это значит, что как минимум в ближайшие годы для любого путешественника, выезжающего с южной стороны, город будет начинаться несколько раньше. ■

Владимир Козлов

РОСТОВ-НА-ДОНУ Деловой Квартал®

«Деловой квартал»,
июнь 2005 г.

► (Выдержки из материала)

Сервис против кошелька

<...>

Потребители гостиничных услуг считают, что рынок пока не отвечает их запросам, особенно при размещении больших групп предпринимателей.

Член оргкомитета Южной гильдии риэлторов и оценщиков Марина Степанищева: «Рынок гостиничных услуг не отличается у нас большим разнообразием, так как в городе работает всего четыре крупные гостиницы — «Ростов», «Турист», Don-Plaza и «Звезда». На данный момент существует проблема размещения большой группы людей в номерах более-менее одинаковых, доступных по стоимости и с хорошим обслуживанием. А нас либо стоимость устраивает, но предлагается низкий сервис, либо дорого, но сервис на уровне».

По отзывам клиентов, проблем практически не возникает с поселением в дорогие номера с высоким уровнем комфортности. «Мы очень часто занимаемся размещением делегаций. Примерно наполовину это представители крупных компаний из Западной Европы. Останавливаются они в основном в Don-Plaza, потому что на сегодня это лучшая гостиница в городе из крупных. Иногда это «Ростов», там есть специальный бизнес-сектор, который в свое время реконструировали. Если из малых гостиниц, то очень хороший уровень у отеля «Высокий берег» на левом берегу», — рассказывает исполнительный директор НП «Агентство инвестиционного

В ожидании мировых звезд

развития Ростовской области»

Игорь Бураков.

А руководители гостиниц считают, что сложившийся сейчас уровень цен вполне соответствует их затратам на обслуживание клиентов.

Игорь Горин: «Понятие «высокие цены» достаточно относительное: если у моего партнера и друга, генерального директора «Националя» Юрия Подкопаева цена номера начинается с € 150, а у нас с € 50, то это совершенно разные ценовые пороги. Чтобы я мог вкладывать средства в повышение качества услуг, я должен иметь определенный стоимостный порог, дабы рассчитывать в перспективе на возврат этих вложений. Для делового туриста ценовой порог имеет значение, но не первостепенное. Для него главное, чтобы были комфортные условия, чтобы были все обязательные атрибуты — Интернет, конгрессные услуги и т.д. Никто из бизнесменов не рассуждает: если номер стоит € 100, то поеду, а если € 300 — то нет. Его в любом случае ведут сюда потребности бизнеса».

Марина Степанищева отмечает, что таких клиентов пока немного: «По опыту могу сказать, что приемлемой для большинства приезжающих бизнесменов была бы сумма от 600 до 1000 рублей в сутки с человека. Такие номера есть в гостинице «Звезда», но качество обслуживания там неудовлетворительное. Например, в ней может не быть горячей воды. Сейчас запросы приезжающих минимальные: нормальная добротная мебель, чистая постель, вода и прочие стандартные требования. Каких-то дополнительных пожеланий типа доступа в Интернет я не припомню. На второй план цена уходит только у тех, кто приезжает с VIP-запросами. Их разместить очень просто».

<...>

Бренд как украшение города

Одним из преимуществ сети

отелей эксперты называют снижение себестоимости бизнеса, так как расходы на управление и формирование стандартов обслуживания распределяются сразу на несколько отелей. Значит, больше средств можно вложить в развитие. Но главным преимуществом хорошей сети станет все же раскрученный бренд. «Когда человек будет планировать свой визит в Ростов и в списке гостиниц увидит «Ростов», Don-Plaza и MARRIOTT, конечно, он выберет раскрученный мировой бренд», — считает Игорь Горин.

По данным «Делового квартала», свое вхождение на ростовский рынок в настоящее время планирует как минимум четыре крупных международных сети отелей. Это MARRIOTT, «Холидей Инн», ACCOR и «Рэдиссон».

— На прошлой неделе мы контактировали с консультантами компании MARRIOTT. Мы провели с ними целый день, устроили встречи, пообщались на экспертном уровне. Отчет они будут делать несколько недель, но их первое впечатление, что в Ростове рынок уже созрел для крупных сетей. Они вполне здесь могут появиться, при этом некоторые другие крупные сети готовы выходить в Ростов и предлагать более мягкую цену, чем даже действующие цены. Вообще, все наши партнеры по переговорам считают, что это произойдет через год-два, когда сюда зайдет как минимум одна большая сеть. Вопрос только в том, кто это сделает первым, — рассказал Игорь Бураков.

В процессе переговоров мировым сетям предлагают приобрести уже существующие здания с красивыми фасадами в центре Ростова. Считается, что хотя реконструкция этих объектов и требует больших капиталовложений, хорошие фасады и выгодное местоположение компенсируют эти расходы.

<...> ■

Алексей Павловский

(Город N:)«Город N»,
29–5 июля 2005 г.

На Дон зовут производителей алюминиевой банки

► В списке инвестиционных проектов, которые могут быть реализованы на территории области в ближайшие два года, корреспондент N встретил информацию о проработке вопроса строительства завода по производству алюминиевой банки. Инвестиции в него оцениваются в \$ 60 млн. Комментарии по этому проекту N получил в Агентстве инвестиционного развития.

Поначалу идея строительства завода по производству алюминиевой банки показалась довольно странной. В пресс-службе завода «Балтика-Дон» корреспонденту N признались, что о таком проекте они пока не слышали, мало того: ни на одном из донских пивзаводов на сегодняшний день нет линии по розливу пива в жестяные банки.

Разработкой этой бизнес-идеи занимается **Агентство инвестиционного развития**, исполнительный директор которого Игорь Бураков рассказал корреспонденту N о некоторых аспектах данного проекта.

— Сейчас в сегменте напитков в баночной таре наблюдается заметный прирост, поэтому очевидно, что рынок алюминиевой банки будет расширяться, особенно учитывая периодически проводимые рекламные кампании этого вида упаковки, — считает Игорь Бураков. — Конечно, этот капиталоемкий бизнес имеет в России явно выраженный олигополистический характер: на рынке обычно фигурирует всего несколько крупных компаний, которые и делят его между собой. По нашим оценкам, инвестиции в такой завод составят около 60 миллионов долларов — это серьезная сумма, поэтому мы зна-

чительно нацелены на поиск отраслевого инвестора. В данном случае им может стать либо отечественный «Ростар», с которым мы только собираемся начать переговоры, либо британский Rexam, представители которого уже изъявили готовность рассмотреть предложение Ростовской области. Если же эти две компании не проявят интереса к проекту, то существует еще несколько крупных зарубежных производителей (например, CanPack), которых может заинтересовать перспектива строительства завода на юге России.

Сегодня российский рынок алюминиевой упаковки делят два производителя — российская компания «Ростар», входящая в состав «РУСАЛа», с двумя заводами в Московской и Ленинградской областях и британская Rexam с производством в Наро-Фоминске. Основными потребителями их продукции являются пивные компании, однако стоит отметить, что «Балтика» долгое время сотрудничает с польским производителем CanPack и закупает тару для своей линии за рубежом.

— Известно, что «Балтика» активно экспортирует свою продукцию с питерского завода в Израиль,

до 10% в этом объеме занимает баночное пиво, — заметил Игорь Бураков. — В то же время с точки зрения логистики было бы удобнее делать это из Ростовской области, где давно налажены водные коммуникации с Израилем.

Реализация проекта строительства завода по производству алюминиевой банки возможна только с одновременным появлением на юге России разливающих линий, ориентированных на выпуск напитков в банках. Сами эти линии относительно недорогие, и многие компании вполне могут позволить себе профинансировать такие инвестиционные проекты, способствующие расширению собственного ассортимента.

В принципе, развитие этих двух направлений, по мнению агентства, вполне можно увязать. В то же время руководство **Агентства инвестиционного развития** признается, что вероятность появления в ближайшие два-три года в Ростовской области завода по производству алюминиевой банки «все-таки не очень большая, но, тем не менее, она есть, и ее надо отработать». ■

Владимир Колодкин



Закон о приоритетном развитии шахтерских территорий Ростовской области стимулировал инвестиции в крупные производства

► Инвесторы размещают новые крупные производства на шахтерских территориях Ростовской области, используя налоговые и другие льготы, предоставленные хозяйствующим субъектам областным законом о приоритетном развитии этих территорий. Об этом сообщил заместитель губернатора, министр промышленности, энергетики и природных ресурсов Сергей Назаров на пресс-конференции в четверг.

В частности, по его словам, администрация заключила договоры о региональной поддержке с двумя предприятиями, строительство которых начато на шахтерских территориях, — ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» (Новошахтинск, НЗНП) и ООО «Ростовский электрометаллургический завод» (Шахты, РЭМЗ).

Инвестором строительства НЗНП выступает ростовская агропромышленная группа компаний «Юг Руси». Проектная мощность завода — 1,3 млн т нефтепродуктов в год, численность работников — 900. Общая стоимость строительства составляет 5767 млн руб. Согласно проекту, завод строится в несколько очередей — от первичной до глубокой переработки нефти. Первую очередь, которая будет выпускать продукты первичной переработки, планируется ввести в эксплуатацию во 2-м квартале 2006 г. Как сообщалось ранее, АК «Транснефть» (TRNF), в состав которой входит нефтепровод Суходольное — Родионовская, дала согласие на выделение квот нефти, которая будет поступать из нефтепровода по врезке на НЗНП.

Общая стоимость строительства РЭМЗа составит 4679 млн руб. Компания «Русский уголь», как сообщалось ранее, инвестирует в 1-ю очередь этого завода около 120 миллионов долларов, в настоящее время идет проектирование будущего предприятия, часть оборудования для него уже поставлена, остальное изготавливается. РЭМЗ рассчитан на выпуск 730 тыс. т стали в год. Численность персонала — 1 тыс. человек. В соответствии с проектом 1-й этап строительства РЭМЗа завершится в 4-м квартале 2006 г. возведением производственного комплекса для изготовления литой заготовки. Окончание же строительства планируется в 2007 г., когда будет введен в эксплуатацию прокатный стан для выпуска сортового проката. Новый завод будет выпускать металлопрокат на основе перерабатываемого металлолома.

Кроме того, сообщил заместитель губернатора, в Новошахтинске московское ООО «Агат-Трейд» намерено осуществить строительство еще одного нефтеперерабатывающего завода — ООО «Агат-ЮГ», но меньшей, чем НЗНП, мощности (100 тысяч тонн нефтепродуктов на начальном этапе с наращением до проектных 500 тысяч тонн в год) и с подвозом сырья для переработки, без врезки «в трубу». Общая стоимость строительства завода — 1451 миллион рублей.

По оценке С. Назарова, строительство крупных предприятий на шахтерских территориях области решает проблему занятости шахтеров, высвобожденных в ходе реструктуризации угольной отрасли. Заместитель губернатора считает, что область сможет привлечь дополнительные инвестиции на эти территории с помощью областного **Агентства инвестиционного развития (АИР)**, которое заключило

соглашения с некоторыми из них и активно формирует предложения для потенциальных инвесторов. Представители **АИР** также вошли в состав наблюдательного совета по развитию шахтерских территорий, действующего при администрации Ростовской области с июня 2004 г.

Областной закон о приоритетном развитии шахтерских территорий Ростовской области был принят в мае и вступил в силу с 1 июля 2004 г. Налоговые и иные льготы по нему предоставляются на основе договора о региональной поддержке, который предприниматели, открывающие рабочие места на предприятиях, вновь учреждаемых и уже существующих в горняцких городах и поселках, заключают с областной и местными администрациями. В число форм региональной поддержки, определенных законом, вошли льготы по налогам (налог на имущество организаций в отношении вновь создаваемого имущества, освобождение от уплаты транспортного налога, а также снижение на 4 процента пункта ставки налога на прибыль организаций в части сумм налога, зачисляемых в областной бюджет).

Кроме того, закон предоставляет льготы по арендной плате за пользование земельными участками и нежилыми зданиями, строениями, сооружениями и помещениями, находящимися в государственной собственности Ростовской области. Формой региональной поддержки в рамках закона являются также инвестиционные налоговые кредиты и государственные гарантии Ростовской области, бюджетные кредиты. В 2005 г. общий размер налоговых льгот для хозяйствующих субъектов шахтерских территорий, заключивших договоры о региональной поддержке, составит 21,6 млн руб. ■