**Крупные инвестиции развивают малый бизнес**



**Игорь Бураков,  генеральный директор  Агентства инвестиционного развития Ростовской области:** «При поиске новых драйверов привлечения инвестиций главное — видеть глобальные тренды, не бояться новых идей, использовать наиболее продуктивные из них».



В своё время Ростовская область стала одной из первых, где появилось Агентство инвестиционного развития. Семь лет назад началась системная работа по созданию индустриальных парков, где сегодня работают более 20 компаний-резидентов. Субсидирование инфраструктуры в рамках закона о государственно-частном партнёрстве донской регион также начал одним из первых в РФ. В 2012 году создан ещё один прецедент — постановлением губернатора радикально упрощён порядок перевода земель из одной категории в другую. Теперь в Ростовской области запускать промышленные инвестпроекты в гринфилдах можно на 2–6 месяцев быстрее, чем в других регионах РФ. Региональные и муниципальные власти буквально нянчатся с каждым инвестпроектом, и это ещё один фактор, существенно влияющий на уровень инвестиционной привлекательности.

В 2012 году при участии АИР в Ростовской области стартовало 12 проектов с совокупным объёмом инвестиций $753,68 млн. Агентство не только на треть перевыполнило контрактное задание ($575 млн), но и способствовало приходу инвесторов, проекты которых позволяют донскому региону обзавестись новыми индустриями. Речь идёт о таких проектах как производство промышленных минералов (IMERYS), строительство комплекса по переработке золошлаковых отходов Новочеркасской ГРЭС (Rock Tron Group), строительство завода по производству теплоизоляции из базальтового волокна («ТехноНИКОЛЬ»). В 2012 году отгрузил первую продукцию завод «Гардиан Стекло Ростов» (г. Красный Сулин). Это самый масштабный проект за всю историю американской компании Guardian (объём инвестиций $260 млн, производственная мощность — до 1000 тонн стекла в сутки). Современное производство листового стекла «подталкивает» развитие региональной стройиндустрии и других отраслей.

Ведущие мировые компании по определению наиболее успешны, конкурентоспособны, с большим запасом кризисоустойчивости. У лидеров рынка нет проблем со сбытом, уплатой налогов, выплатой зарплат. Приход крупных инвесторов — это новые рабочие места, весомый вклад в ВРП, бюджеты всех уровней. Соответственно, чем более наполненный и устойчивый бюджет, тем лучше самочувствие локального потребительского рынка, на котором в основном и «завязан» малый бизнес. Одно крупное предприятие даёт работу множеству смежников. К примеру, завод PepsiCo под Азовом, производящий чипсы и снеки, сотрудничает более чем с 10 местными фермерскими хозяйствами, закупая у них ежегодно более 20 тысяч тонн картофеля, местными поставщиками расходных материалов (ГСМ, спецодежда), с компаниями, оказывающими услуги по ремонту и обслуживанию зданий, оборудования и т. п. Прописавшийся в регионе крупноформатный ритейл также открывает новые возможности для малого бизнеса, в первую очередь — переработчиков продукции донского АПК, грузоперевозчиков и т. п.

По интегральным показателям Ростовская область — одно из лучших мест в России и Европе для размещения новых заводов и фабрик, удачная локация для крупных девелоперских проектов. Подтверждение тому и плюс для инвестиционной привлекательности региона — донские проекты мировых брендов — как индустриальных (Coca-Cola, Praxair, Air Products, Sucden, Valmont), так и в сфере девелопмента и ритейла (Auchan, IKEA, Leroy Merlin, Castorama, Real и т. п.).

Пример глобальных лидеров показателен для компаний, которые ещё только намереваются инвестировать, выбирают между регионами и странами. Выбор этот широк, и нужно проявлять активность, работать на опережение.

*Валерия ЯКИМОВА*
 *Опубликовано в журнале «SvoeDelo» № 2/30, апрель 2013*

