**Директор АИР Дона: Мы ставим не на иностранцев, а на глобальных лидеров**

13.05.2013 17:32 [Бизнес](http://rostov.dk.ru/news/business) Источник: Деловой Квартал



Фото: "Деловой квартал"

Количество иностранных компаний, затевающих на Дону свои инвестиционные проекты, множится чуть ли не ежедневно. Радоваться или тревожиться этой тенденции?

Об этом «Деловой квартал» расспросил генерального  директора Агентства инвестиционного развития  [Ростовской области](http://www.dk.ru/wiki/rostovskaya-oblast) [Игоря Буракова](http://rostov.dk.ru/wiki/igor-burakov).

Агентство инвестиционного развития Ростовской области ([АИР](http://rostov.dk.ru/wiki/air)) начало работу в 2004 году, одним из первых в [России](http://www.dk.ru/wiki/rossiya). Коллеги из других регионов, где аналогичные агентства создавались позже, регулярно обращались и продолжают обращаться в АИР за опытом. При участии Агентства в Ростовской области за последние годы стартовали проекты с совокупным объемом заявленных инвестиций свыше $ 4,8 млрд, в том числе – проекты таких компаний как Coca-Cola, PepsiCo, Guardian, IMERYS, Valmont, ТехноНИКОЛЬ, Auchan, Castorama и другие.

**Дружба народов**

По мнению г-на Буракова, регион открыт для старта производств как местных компаний, так и зарубежных, а АИР делает ставку на отраслевых лидеров, среди которых чаще всего оказываются иностранные компании.

**Судя по количеству стартовавших на Дону проектов ведущих мировых компаний, в Ростовской области наблюдается настоящая экспансия иностранных инвесторов: Alcoa, Guardian, Alstom, Coca Cola,** [**PepsiCo**](http://www.dk.ru/wiki/pepsico)**,** [**Praxair**](http://rostov.dk.ru/wiki/praxair) **и другие. Именно эти компании задают сегодня вектор развития донской экономики?**

— Роль иностранных инвесторов, конечно, возрастает, но, полагаю, еще очень нескоро их вклад в валовый региональный продукт (ВРП) можно будет назвать определяющим. Отличительная особенность донской экономики — ее высокая степень диверсификации: у нас 80% валового регионального продукта делают примерно 3 тыс. компаний, а не 2-3 или 10, как в некоторых регионах.

То, чего в России еще только собираются добиться — снизить зависимость экономики от десятка крупнейших, как правило, сырьевых компаний, — в Ростовской области уже сложилось де факто. Поэтому донская экономика в гораздо меньшей степени зависит от самочувствия одной или нескольких компаний: если в ряде отраслей дела по какой то причине в текущий момент идут хуже, то на Дону обязательно найдутся отрасли, где в это же время, наоборот, наблюдается подъем. При такой диверсифицированной структуре экономики существенным вклад иностранных инвесторов станет тогда, когда у нас появятся не десятки, а сотни их заводов.

Впрочем, привлекая инвесторов в Ростовскую область, донское правительство не разделяет их на иностранных и российских. Мы одинаково дружелюбны в отношении и тех, и других: и зарубежным, и локальным компаниям мы готовы одинаково помогать со стартом их проектов на Дону. То, что в Ростовской области сегодня значительную часть новых заводов и фабрик строят, ввели в эксплуатацию, проектируют или модернизируют именно иностранные компании, объясняется вовсе не тем, что мы отдаем какое то предпочтение иностранному капиталу. Просто мы сознательно делаем ставку на глобальных лидеров отраслей, конкретных сегментов рынка. И такими лидерами чаще всего оказываются иностранные, точнее транснациональные компании. Считая какое то направление перспективным, мы в первую очередь делаем предложение компании, которая является глобальным игроком № 1 на данном рынке, если с нею переговоры заходят в тупик, идем к компании № 2, потом к компании № 3 и т. д. Так вот, в мире сейчас совсем немного отраслей, где в первой десятке глобальных лидеров удается обнаружить отечественный бизнес.

**Что дает региону присутствие мировых отраслевых лидеров?**

— Они являются сосредоточением передовых технологий, компетенций, что предопределяет успешность их донских проектов. Если они строят на Дону новый завод, то, как правило, на момент пуска он, с точки зрения технологий, оказывается самым передовым в мире. Эти компании хорошо себя чувствуют в любой точке экономического цикла, независимо от того, растет экономика или падает. Собственно, поэтому они и лидеры рынка. У таких компаний не бывает задолженностей по зарплатам, налогам, более того, они, как правило, платят зарплаты существенно выше среднего, никогда не пользуются «зарплатами в конвертах».

Ставка на лидеров абсолютно рациональна, и именно она сегодня приносит региональной экономике наибольшие дивиденды. К тому же, как правило, речь идет о создании совершенно новых для Ростовской области индустрий, выпуске продуктов, которые прежде на Дону не производились. А это означает абсолютную прибавку и к донскому ВРП, и к донскому бюджету. Компании не вытесняют с локального рынка существующие производства, а приходят в совершенно не освоенные на региональном уровне ниши.

Отраслевыми лидерами выступают не только иностранные, но и российские компании — например, корпорация «ТехноНИКОЛЬ» сегодня начала в Красносулинском индустриальном парке проект стоимостью 3 млрд рублей. Речь идет о заводе, выпускающем минеральную изоляцию из базальтового волокна. Сегодня «[ТехноНИКОЛЬ](http://rostov.dk.ru/wiki/tekhnonikol%22%20%5Co%20%22%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%9D%D0%98%D0%9A%D0%9E%D0%9B%D0%AC)» в своем сегменте рынка компания № 1 не только в России, но и во всей [Восточной Европе](http://www.dk.ru/wiki/vostochnaya-evropa). Ее годовая выручка приблизилась к 60 млрд рублей, компания имеет заводы уже не только в России, но и в других странах, и давно фактически превратилась в транснациональную. К слову, донские компании тоже порой выступают в качестве отраслевых лидеров, по крайней мере на национальном рынке, или вырастают в них: «Глория Джинс», «Роствертол», «[Ростсельмаш](http://rostov.dk.ru/wiki/rostselmash)», [НЭВЗ](http://rostov.dk.ru/wiki/nevz), «Красный котельщик», «[Юг Руси](http://rostov.dk.ru/wiki/yug-rusi)», «[Астон](http://www.dk.ru/wiki/aston%22%20%5Co%20%22%D0%90%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD)», «[Группа Агроком](http://rostov.dk.ru/wiki/agrokom)»…

Вообще чем дальше, тем условнее становится разделение компаний на иностранные и национальные. Мы все больше интегрируемся в глобальную экономику, наши компании превращаются в транснациональные, ведут успешную экспансию на рынки других стран, без этого сегодня уже мало в каких секторах возможно развиваться. У ведущих донских компаний появляются иностранные акционеры. Вы вот назвали Alstom, который пришел на НЭВЗ, или компанию Alcoa, пришедшую на Белокалитвинский металлургический комбинат. Границы стираются все больше.

**Интересно, а кого вы записываете в донские транснационалы?**

— Та же «Глория Джинс» имеет производственные активы, помимо России, например, на [Украине](http://www.dk.ru/wiki/ukraina). Если не ошибаюсь, присутствует в Китае и [Бразилии](http://www.dk.ru/wiki/braziliya). Собственники «Ростсельмаша» докупили в Северной Америке производителя тракторов Buhler Industries Inc. и строят все таки, как мне кажется, глобальную компанию, для которой Россия — ключевой, но далеко не единственный рынок. «Атлантис Пак», который сегодня контролируется «Группой Агроком», объективно доминирует сейчас на российском рынке и в этой связи вполне естественно видит основные перспективы роста на рынках внешних, намереваясь превратиться в компанию, имеющую производства сразу в нескольких странах, поближе к своим новым потребителям.

**Что сулит региону такая глобализация?**

— В глобализации возможно найти массу минусов, но интегральный вектор, на мой взгляд, все таки позитивный. Человечество в целом выиграет от глобализации, разделение труда между странами станет более рациональным, каждый сосредоточится на выпуске тех продуктов, которые объективно и субъективно выгоднее производить именно в данной точке планеты. При этом, конечно, совершенно не отменяется суверенная задача претендовать на как можно больший спектр продуктов и отраслей, на те сферы, где генерируется наибольшая добавленная стоимость. И в этом смысле приход иностранных инвесторов, транснациональных компаний в Ростовскую область, как мне кажется, только усиливает наши позиции в глобальной конкуренции. И потом, иностранными эти компании являются только по своим конечным бенефициарам. В Ростовской области они регистрируют компании по российскому законодательству, являются резидентами, живут по российским и донским законам, платят здесь в местные бюджеты налог на имущество, налог на землю, подоходный налог. Да, центр прибыли у этих компаний может находиться в другой юрисдикции, но это вовсе необязательно. С другой стороны, локальные компании тоже порой выводят свой центр прибыли за пределы России, туда, где минимальные фискальные издержки.

Кстати, ничто нам не мешает создать такой деловой и инвестиционный климат, чтобы те же транснациональные компании в качестве своего центра прибыли выбирали Ростовскую область. От этого, к слову, выиграет и локальный бизнес, в том числе малый. Вообще, приход иностранных инвесторов носит еще и позитивный институциональный аспект. В подавляющем большинстве эти компании нетерпимо относятся к коррупции, реализуют только легитимные алгоритмы действий. И бюрократия, сложившиеся деловые обычаи не могут на это не реагировать — приход в регион ведущих мировых брендов с инвестициями неизбежно оказывает цивилизующее, прогрессивное воздействие на деловой и инвестиционный климат. Неслучайно наличие большого числа иностранных инвесторов часто считается индикатором благоприятного инвестиционного климата. И то, что ведущие мировые компании сегодня начинают свои проекты в Ростовской области — сигнал, безусловно, позитивный.

**Проблемы одни для всех**

Конкуренция с другими регионами за выгодные контракты предопределяет необходимость снижения операционных издержек, считает г н Бураков. Они ощутимы как для местных инвесторов, так и для зарубежных.

**Мы с вами обсуждаем экспансию иностранных инвесторов в Ростовскую область, и вы в то же время говорите, что парадигма «иностранные/российские инвесторы» устаревает?**

— Точнее, уже недостаточно адекватно описывает складывающуюся реальность. Возьмите ту же «Балтику», у которой в Ростове большой завод. Если мы сегодня проведем опрос, то большинство людей уверено, что это российская компания, ведущий национальный игрок на пивном рынке. И действительно, компания имеет российские корни, она создавалась отечественными предпринимателями. И сейчас остается ведущим российским маркетмейкером на рынке пива, контролируя примерно 37%. Но сегодня «Балтика» принадлежит датской Carlsberg Group. То есть, если смотреть на конечных бенефициаров, компания — иностранная. Но с точки зрения роли ростовского завода «Балтики» в донской экономике, реализации инвестиционных проектов это обстоятельство не имеет решающего значения.

Даже такие, казалось бы, исконно отечественные донские заводы, как «[Тагмет](http://rostov.dk.ru/wiki/tagmet%22%20%5Co%20%22%D0%A2%D0%B0%D0%B3%D0%BC%D0%B5%D1%82)» и «Красный котельщик», на рубеже XIX XX веков были построены бельгийскими капиталистами, а основным их акционером был бельгиец Альберт Нев. С тех пор собственники этих заводов многократно менялись, сегодня они принадлежат российскому капиталу. Не исключено, что когда то там снова может появиться капитал иностранный — в этом смысле мир становится все более подвижным. Главное, что это сегодня ведущие донские заводы, вклад которых в экономику [Таганрога](http://www.dk.ru/wiki/taganrog) и области трудно переоценить. На разных этапах разные акционеры этих предприятий не только получали прибыль от заводов, но и постоянно инвестировали в них. Например, сейчас на «Тагмете» завершается масштабный инвестиционный проект, речь идет фактически о создании нового современнейшего производства на площадке существующего завода. И чей вклад в развитие «Тагмета» более ценен — нынешних российских инвесторов или бельгийских столетней давности — вопрос подлинно риторический.

**Если вернуться к теме донского инвестиционного климата, с какими проблемами сталкиваются зарубежные компании, пришедшие в Ростовскую область? Административные проблемы, налоговое бремя, инженерные коммуникации, рынки сбыта?**

— Я бы здесь снова не классифицировал проблемы по принципу «отдельно — для иностранных инвесторов, отдельно — для российских». Пожалуй, они общие и для российских, и для иностранных инвесторов. Повторюсь, в Ростовской области нет двух разных подходов к отечественным и зарубежным инвесторам. И двух различных редакций областного закона об инвестициях, для внешнего и внутреннего пользования, у нас тоже, к счастью, нет.

Мне кажется, главная проблема сейчас — это уровень издержек. Мы сегодня позиционируем Ростовскую область как индустриальное сердце юга России. И имеем в пользу этого массу экономических, исторических, географических, демографических и прочих оснований. Если помните, в прошлом году на сочинском инвестиционном форуме мы даже свою экспозицию под этим слоганом презентовали. У нас есть значительное количество объективных и субъективных преимуществ, которые делают Ростовскую область одной из самых выгодных в России или даже в Восточной Европе территорий для размещения новых заводов и фабрик. Собственно, мы каждый раз стараемся это аргументированно доказать, зазывая на Дон очередной индустриальный бренд. При этом у нас достаточно сильных конкурентов как в России, так и в Восточной Европе. А есть еще [Турция](http://www.dk.ru/wiki/turciya), Юго Восточная Азия. Чтобы Ростовская область могла успешно с ними конкурировать мы должны, по крайней мере, не уступать им по операционным издержкам. Еще лучше, если у нас эти издержки окажутся ниже.

**Каковы ключевые составляющие этих издержек?**

— Речь, прежде всего, о налоговой нагрузке на бизнес, стоимости коммунальных ресурсов, административной нагрузке (суровость требований и нормативов; количество проверок и издержки, связанные с их проведением, и т. д.), соотношении стоимости человеческого капитала и производительности труда, влиянии профсоюзов и о многом другом, вплоть до того, как много надо тратить заводам средств на очистку крыши от снега зимой или обеспечение его теплом/холодом зимой/летом. Очевидно, что в последние годы издержки российских заводов и фабрик растут опережающими темпами, то есть мы по издержкам становимся менее конкурентоспособными. У нас быстрее инфляции дорожает электричество, сравнявшись по цене, например, с [США](http://www.dk.ru/wiki/ssha), в то время как в 90 х было в несколько раз дешевле, чем в Америке. Еще более высокими темпами растет цена газа. В кризис 2008-2009 гг. был сломан российский тренд снижения налогового бремени: налоги перестали снижать, и наоборот, даже увеличили в самом чувствительном для заводов и фабрик компоненте — на фонд оплаты труда.

Для Ростовской области критично оставаться привлекательной для индустриальных инвесторов в том числе, или даже прежде всего, по издержкам. Это важно как для внешних инвесторов, то есть тех, кто может к нам прийти, так и для существующих заводов и фабрик, которые теряют в конкурентоспособности по мере роста издержек, и как следствие снижают объемы выпуска, масштабы своих инвестиционных планов по модернизации и развитию.

Возможно, пришло время разрабатывать и реализовывать комплекс мер, которые позволят, по крайней мере, сдержать рост этих издержек. В идеале электричество, вода, газ хотя бы на копейку у нас должны быть дешевле, чем у прямых конкурентов, причем не только российских, но и иностранных. При этом очевидно, что здесь нет простых, линейных решений. Нельзя просто волевым решением завтра снизить тарифы, допустим, на электричество, и тем самым одновременно недоинвестировать отрасль и послезавтра столкнуться с проблемами надежности функционирования сетевого хозяйства. Необходимо искать и находить сбалансированные решения.

Конечно, многие вопросы, влияющие на издержки, регулируются на федеральном уровне. Та же реформа электроэнергетики так и не была завершена, и главная текущая ее характеристика — крайняя непоследовательность. В России до сих пор не ликвидировано так называемое перекрестное субсидирование, и предприятия продолжают дотировать тарифы населению, проигрывая свои позиции на рынке тем конкурентам, кто не сталкивается с перекрестным субсидированием или ощущает его в меньших масштабах. И т.д. и т.п.

В то же время на региональном уровне остается набор полномочий, возможностей, позволяющих предпринять некую совокупность шагов, которые позитивно отразятся на проблеме издержек. Это жизненно необходимо сделать, чтобы и дальше оставаться одним из лучших в России мест для размещения новых фабрик и заводов.

Автор: Виктория Морозова

