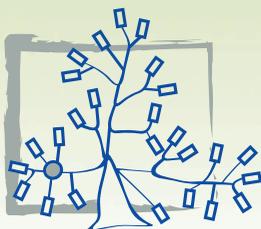


# Агентство



АИР

АГЕНТСТВО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



donland.ru,  
07.07.2005

## Два партнерства стали партнерами

мерческое партнерство «Ростовская инвестиционная корпорация» заключили соглашение о сотрудничестве.

Предмет соглашения — совместная деятельность по привлечению инвестиций, реализации и сопровождению проектов, значимых для Ростовской области и города Ростова-на-Дону. Два партнерства договорились обмениваться информацией об инвесторах, совместно готовить проекты и вести переговоры с потенциальными инвесторами, организовывать

мероприятия.

Кроме этого, обе стороны взяли на себя и обязательства. В частности, **Агентство инвестиционного развития** готово содействовать в подготовке предложений внешним инвесторам для привлечения их к осуществлению проектов, реализуемых корпорацией. А она, в свою очередь, обязуется информировать своего партнера об инвестиционных проектах, перспективных инвестиционных площадках Ростова-на-Дону. ■

► Некоммерческое партнерство «**Агентство инвестиционного развития**» Ростовской области и неком-

## ВРЕМЯ НОВОСТЕЙ

«Время новостей»,  
11.07.2005

## Агент вливания

**Дмитрий Козак возглавил кавказский поход за инвестициями.**

те с полномочным представителем Президента Дмитрием Козаком объявили о создании некоммерческого партнерства «Агентство Инвестиций и Развития Юга России». Новая структура займется привлечением на юг частных инвестиций и перекройкой федеральных целевых программ, реализуемых в округе. Нечто похожее — проект акционирования Кавказа — примерно 180 лет назад предлагал великий драматург и высокопоставленный чиновник царской адми-

нистрации Александр Грибоедов.

Г-н Козак, возглавивший наблюдательный совет партнерства, заявил: «Агентство должно до конца года выдать согласованные предложения, как и что может сделать государство, чтобы придать динамику экономическому развитию юга России».

По словам полпреда, сейчас в портфеле южнороссийских регионов более двухсот беспорно привлекательных инвестиционных

► В минувшую пятницу в Нальчике южнороссийские губернаторы вмес-

проектов, которые необходимо продвигать и предлагать инвесторам. Кроме того, агентство займется борьбой с административными барьерами, мешающими бизнесу развиваться на юге России. В свою очередь, руководители регионов юга России, которые зачастую сами и создают дополнительные бюрократические барьеры, в присутствии полпреда дружно пообещали эту борьбу всячески поддержать.

В округе уже есть пример того, что привлечением инвесторов от имени региона занимаются не чиновники, а уполномоченная профессиональная структура. Первыми на подобный эксперимент отважились власти Ростовской области. В результате за полгода **ростовскому Агентству инвестиционного развития** удалось сформировать портфель проектов и программ на общую сумму более \$300 млн. Большинство проектов планируется реализовать в ближайшие три года. Причем львиная доля этих инвестиций придет на Дон от внешних инвесторов, которые обычно больше других страдают от всевозможных региональных барьеров, попыток навязать различные обременения в качестве платы за освоение территории. Агентство сопровождает инвестиционные проекты в регионе совершенно бесплатно, его расходы компенсирует бюджет, а главным отчетным показателем работы такой структуры является количество привлекаемых на Дон инвестиций. С помощью агентства в Ростовскую область сейчас заходят такие компании, как французский Auchan, британская Kingfisher, германская OBI,



Губернатор Ростовской области Владимир Чуб, полпред Президента РФ в ЮФО Дмитрий Козак (слева направо).

один из крупнейших российских молочных холдингов «Юнимилк», крупный российский импортер макаронных изделий компания «ИнфоЛинк» и многие другие.

В свое время создать **Агентство инвестиционного развития** администрации Ростовской области посоветовало Национальное Агентство Прямых Инвестиций (НАПИ), которое уже на протяжении пяти лет занимается вопросами инвестиционного регионального развития. Возможно, в том числе этим объясняется, что на пост генерального директора Агентства Инвестиций и Развития Юга России приглашен Игорь Вдовин, до последнего времени занимавший кресло председателя правления НАПИ. В свою очередь, совет директоров агентства возглавил председатель Координационного совета предпринимательских союзов России Александр Шохин.

По словам Дмитрия Козака, бюджетоориентированная инвестиционная политика регионов Южного фе-

дерального округа в значительной степени себя исчерпала. Поэтому, говорит полпред, приоритетом экономического развития округа является инвестиционная политика, ориентированная на привлечение инвестиций из внебюджетных источников для осуществления на территории регионов ЮФО крупных проектов и программ. Причем в первую очередь это касается северокавказских республик, где сейчас инвестирует в основном государство, к тому же крайне неэффективно.

Привлечь частные инвестиции в такие регионы, как, например, Дагестан, задача невероятно сложная. Почему — понятно. Однако, как заявил в Нальчике Дмитрий Козак, он не сомневается, что властям уже в ближайшее время удастся остановить волну терактов в Дагестане и навести в республике порядок. Этот порядок и станет первым необходимым, хотя и недостаточным условием для инвестиций. ■

Лариса НИКИТИНА, Ростов-на-Дону



donland.ru,  
08.07.2005;  
investmarket.ru,  
12.07.2005

## В ЮФО создано Агентство Инвестиций и Развития

► В Южном федеральном округе создано Агентство Инвестиций и Развития Юга России. Решение принято 8 июля в Нальчике на совместном заседании Совета глав субъектов ЮФО и ассоциации экономического сотрудничества «Северный Кавказ».

Вопрос о необходимости такой структуры ставился уже давно. В настоящее время эффективность подобных агентств в вопросах привле-

чения инвестиций подтверждается деятельностью **Агентства инвестиционного развития** в Ростовской области. Это был первый пример на юге России, когда исполнительная власть поделилась своими полномочиями с профессиональной структурой. Результаты работы некоммерческого партнерства подтвердили правильность сделанного выбора.

Идея создания «окружного» агентства на юге России полностью поддерживается федеральным центром.

В Южном федеральном округе сконцентрированы уникальные производственные ресурсы, модернизация которых сдерживается недостатком инвестиционных ресурсов. «Бюджетоориентированная инвестиционная политика регионов ЮФО в значительной степени себя исчерпала, — заявляет полномочный представитель Президента РФ в Южном федеральном округе Дмитрий Козак. — Приоритетом экономического развития округа является инвестиционная политика, ориентированная на привлечение инвестиций из внебюджетных источников для осуществления на территории регионов ЮФО крупных инвестиционных проектов и программ».

Деятельность Агентства Инвестиций и Развития будет направлена на создание в округе условий, благоприятных для размещения инвестиций, и продвижение регионов ЮФО в международном инвестиционном сообществе. Агентство займется профессиональным сопровождением и обслуживанием потенциальных инвесторов с тем, чтобы каждая инвестиционная идея была реализована, а не увязла в столкновении с административными трудностями.

С участием агентства в округе будет создана передовая инвестиционная инфраструктура — промышленные и технологические парки, центры обслуживания инвесторов. Помимо промышленных объектов агентство будет вести поиски источников финансирования для развития инфраструктуры, ключевых для жизнеобеспечения населения округа.

Агентство Инвестиций и Развития Юга России является независимой профессиональной организацией. Учредителями агентства выступили все субъекты округа, а также общественные организации — Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей) (РСПП), «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия». На общем собрании учредителей председателем наблюдательного совета Агентства Инвестиций и Развития ЮФО избран полномочный представитель Президента РФ в ЮФО Дмитрий Козак. Председателем совета директоров агентства избран председатель Координационного совета предпринимательских союзов России Александр Шохин, а генеральным директором агентства — Игорь Вдовин. До избрания на эту должность он являлся председателем правления Национального Агентства Прямых Инвестиций.

Национальное Агентство Пря-

мых Инвестиций (НАПИ) выступило инициатором создания Агентства Инвестиций и Развития Юга России. В течение 5 лет НАПИ занимается вопросами инвестиционного регионального развития, помогая российским регионам оптимизировать управление инвестиционными процессами, создать современную инвестиционную инфраструктуру и выйти на международные рынки инвестиций. Методики НАПИ основаны на лучших отработанных международных технологиях инвестиционного развития и продвижения. Совместно с администрацией Ростовской области НАПИ реализовало первый в ЮФО опыт создания современной инвестиционной инфраструктуры — привлечение к активизации инвестиционных процессов на донской земле **Агентства инвестиционного развития**.

Ожидается, что деятельность Агентства Инвестиций и Развития Юга России позволит повысить инвестиционную привлекательность округа, привлечь средства для создания современных производств и увеличить количество рабочих мест. А это, в свою очередь, положительно скажется на укреплении социальной сферы — росте денежных доходов населения и его платежеспособном спросе. ■

## (Город N:)

«Город N»,  
3–9 августа 2005 г.

► В Ростовской области создается департамент территориального развития, архитектуры и градостроительства, который будет работать по принципу «одного окна». Предполагается, что новая структура, подчиняющаяся непосред-

## Окно для инвесторов

**венно заместителю губернатора Юрию Андриади, будет заниматься сопровождением крупных инвестиционных проектов.**

Главной целью, которую преследуют власти, является ускорение работы с инвестором: сопровождение инвестиционных проектов стоимостью свыше 150 миллионов рублей и контролирование сроков прохождения проектов стоимостью от 50 до 100 миллионов, оперативный поиск площадей, оформление технической документации и земельных участков, размещение средств и пр. Как отметил в разговоре с корреспондентом N заместитель министра строительства, архитектуры и ЖКХ Игорь Далаксакуашвили, основной причиной создания департамента стало увеличение объема инвес-

тиций в экономику Ростовской области. В регион постоянно приходят крупные инвесторы, «одно окно» призвано взять на себя заботы по обеспечению быстрого прохождения проектов.

По словам замминистра, сейчас идет активная подготовка к началу работы департамента, изучается опыт других регионов, где уже действует «одно окно» (в том числе опыт Москвы, Белгородской области, Чувашии, Краснодарского края). Существует подобная служба и в Ростове. Она курирует вопросы оформления недвижимости, строительства и землеотвода. Функции регионального «одного окна», как сообщил Игорь Далаксакуашвили, будут значительно шире, чем городского.



Замминистра строительства, архитектуры и ЖКХ Ростовской области Игорь Далаксакушвили.



Исполнительный директор Агентства инвестиционного развития Игорь Бураков.

Стоит напомнить, что с прошлого года на Дону действует специально созданное **Агентство инвестиционного развития (АИР)**, уполномоченное властями привлекать в область инвесторов и в некоторых случаях сопровождать инвестиционные проекты.

— В одних случаях мы сопровождаем инвестиционные проекты, в других — ограничиваемся лишь привлечением инвесторов. Но на все нас не хватает. Некоторые из проектов реализуются в те-

чение нескольких лет. Если мы будем заниматься только ими, у нас не хватит времени на все остальное. Предполагается, что в большинстве случаев мы будем приводить в область инвестора, поможем определиться с участком, а потом будем отдавать его новому департаменту, который в ежедневном режиме будет решать все технические вопросы. Такая схема уже обсуждалась с областными властями. Вообще же, сопровождение проектов — обширная сфера, где

места хватит всем, — рассказывает исполнительный директор **АИР** Игорь Бураков.

В Ростовской области ориентировочно служба «одного окна» начнет действовать с середины сентября. Непосредственно перед запуском проекта ожидается подписание соглашения о взаимодействии между федеральными, областными и муниципальными органами власти, участвующими в процессе согласования инвестиционных проектов. ■

Татьяна Сербина



## ИнВестиционный спецназ

► Директор недавно созданного **Агентства Инвестиций и Развития (АИР)** Юга России Игорь Вдовин уверен, что знает, как привлечь инвесторов на юг. 23 сентября в Москве он даже попытается убедить в этом всех глав регионов ЮФО, которые соберутся обсудить комплекс мер по обеспечению экономического роста

в Северо-Кавказском регионе. Это будет вторая попытка Вдовина.

Как уже писал «ЮР», первая презентация г-ном Вдовиным своих идей и наработок перед главами субъектов ЮФО в Нальчике вызвала много вопросов. Впрочем, это не помешало удачливому бизнесмену Вдовину создать при поддержке

полпредства Агентство Инвестиций и Развития Юга России.

«ЮР» попытался выяснить, как г-н Вдовин собирается воплощать свои идеи на практике.

— В разных регионах России периодически создаются агентства, подобные вашему, которые не достигают успеха. Почему вы уверены, что у вас получится?

— Во-первых, есть позитивный опыт. Донские власти уже признали эффективной деятельность созданного в Ростове АИР. Во-вторых, для успешной деятельности такого рода необходимы поддержка властей и достаточный для осуществления деятельности бюджет. Все это сегодня у нас есть. Фактически мы стали своеобразным инвестиционным спецназом полпредства ЮФО. Назвать, кто конкретно дает деньги под проект, я пока не готов.

— Специалисты Счетной палаты РФ высказали мнение о том,

что многие субъекты ЮФО не имеют экономической базы для развития. Как вы относитесь к подобному утверждению?

— Соглашусь лишь с тем, что некоторые регионы имеют серьезные экономические проблемы. Все субъекты ЮФО в смысле привлекательности для инвесторов я бы разделил на три условные группы. Первая группа — это области и края округа. Эти территории имеют серьезный потенциал, развитые отрасли экономики и внятную инвестиционную политику. И как результат, инвесторы демонстрируют интерес, на эти территории уже вошли или входят крупнейшие ритейлы и торговые бренды.

Третья группа — это Чечня, Ингушетия и Дагестан. Инвестиции на этих территориях возможны только в точечном режиме управления единичными проектами.

Все остальные территории ЮФО занимают некое среднее положение.

Туда, как и в третью группу, приход серьезных зарубежных инвестиций в краткосрочной перспективе мы не планируем.

— Можно ли выделить специфические региональные риски ЮФО и как они соотносятся с общероссийскими показателями?

— В первой пятерке субъектов ЮФО, о которых я говорил, эти показатели риска, на мой взгляд, даже ниже, чем в целом по стране, в прочих же субъектах намного выше, конкретные цифры мне не хотелось бы называть.

— Что, на ваш взгляд, сдерживает приход инвестиций?

— Прежде всего, это административные барьеры. Наиболее благоприятно в этом смысле выглядят Ростов и Краснодар. В Ростове пришли к выводу, что целесообразнее создавать инфраструктуру сопровождения инвестиций, направили средства на создание АИР и, кажется, довольны результатом. А в Краснодаре многие крупные проекты реализуются при непосредственной поддержке губернатора.

— Но если инвестиционные проекты реализуются только при личном вмешательстве губернатора, вряд ли можно считать инвестиционный климат в регионе благоприятным?

— Ну, пока с подачи губернатора продвигаются крупные проекты, в дальнейшем, возможно, процесс сдвинется, и пойдут средние и малые.

К тому же помимо бюрократических барьеров на местах существует противодействие местного бизнеса, который сопротивляется приходу новых бизнес-структур.

— Вы станете бороться с местными бизнес-элитами?

— Так поступили бы только непрофессионалы. Мы же умеем договариваться, находить общие интересы. Ни в одной агрессивной сделке мы участвовать не будем.

— Как вы относитесь к такой форме привлечения финансовых средств в регионы, как инвестиционные форумы?

— Инвестиционные форумы — это просто беда какая-то. В последнее время проходят чуть ли не каждый месяц. А кроме того, я считаю, что в регионе должно быть только одно крупное и профессионально подготовленное мероприятие окружного масштаба. ■



Директор Агентства Инвестиции и Развития Юга России Игорь Вдовин.

«ПРАЙМ-ТАСС»,  
23.11.2005

## Инвестиции в экономику Ростовской области возросли в январе—октябре на 9,1 процента — до 36,6 миллиарда рублей



Министр экономики Ростовской области Виктор Дерябкин.

► Объем инвестиций в экономику Ростовской области вырос в январе—октябре 2005 г. по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. на 9,1% — до 36,6 млрд руб. Об этом сообщил заместитель Губернатора — министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области Виктор Дерябкин в среду на пресс-конференции.

По его словам, рост инвестиций наблюдался в сельском хозяйстве — на 37,3%, производстве пищевых продуктов, включая напитки и табак, — на 30,1%, металлургическом производстве — в 3,4 раза, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — на 47,4%, операциях с недвижимостью — на 16,4% и строительстве — на 36,2%.

В то же время инвестиции сократились в текстильном и швейном производстве — на 39,6%, химическом производстве — на 43,7%,

оптовой и розничной торговле — на 45,8%, транспорте и связи — на 17,9%.

Заместитель губернатора подтвердил ранее высказанный им прогноз о том, что область достигнет по итогам 2005 г. прогнозного показателя объема инвестиций в размере более 54 млрд руб. против фактического 47,8 млрд руб. по итогам 2004 г., при этом рост составит 13 проц. Ожидается, что наиболее крупный прирост инвестиций обеспечат в 2005 г. ООО «Ростовский электрометаллургический завод», ОАО

«Стройфарфор» (оба — Шахты), ОАО «Таганрогский металлургический завод» (входит в Трубную металлургическую компанию), Волгодонская АЭС, ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов» и ООО «Евродон» (строящийся комплекс по выращиванию и переработке индюшатины).

Замгубернатора подчеркнул активность областного **Агентства инвестиционного развития (АИР)**, образованного в августе 2004 г. и работающего по поручению администрации, в привлечении в область крупных инвесторов. ■

«Интерфакс-Юг»,  
25.11.2005

## АИР ЮФО начало формирование агентств инвестразвития во всех субъектах округа

► Агентство Инвестиций и Развития (АИР) Южного федерального округа (ЮФО) начало работу по формированию АИР в субъектах округа, сообщил заместитель руководителя АИР ЮФО Анатолий Бровка на форуме «Транс-Экспо-2005», завершившем в пятницу свою работу в Ростове-на-Дону.

— Задача нашего агентства, гло-

бальная стратегия — сформировать такие агентства в субъектах ЮФО, — сказал А. Бровка.

Он напомнил, что создание Агентства Инвестиций и Развития ЮФО было инициировано полпредом Президента РФ в ЮФО Дмитрием Козаком для активизации инвестиционной деятельности предприятий юга России, оказания им методо-

логической и консультативной помощи в бизнес-планировании, поиске и привлечении инвесторов, а в конечном итоге — для более успешного экономического развития регионов.

При этом был учтен успешный опыт годовой работы **Агентства ин-**

**вестиционного развития** Ростовской области, благодаря которому в настоящее время в инвестиционную деятельность в регионе вовлечено более 60 компаний, отметил заместитель руководителя окружного агентства.

По его словам, в ближайшие дни

АИР будет зарегистрировано в Волгоградской области, ведется работа и в других субъектах округа.

— Есть очень много хороших, перспективных проектов, структуры АИР должны их системно объединять и помогать их успешной реализации, — сказал А. Бровка. ■

**Коммерсант** 

«Коммерсантъ-Юг»,  
30.11.2005

## Инвестиционная привлекательность области растет

зультатов возможно только при динамичном развитии экономики области и создании на ее территории благоприятного климата для привлечения инвестиций. Как подчеркнул господин Дерябкин, сегодня одной из основных задач, поставленных его ведомством, является именно поиск инвесторов. В этом направлении есть хорошие результаты. «До конца нынешнего года общая сумма инвестиций, вложенных в различные отрасли экономики, по прогнозам специалистов, составит 54 млрд руб.», — пообещал господин Дерябкин. По его словам, в работе по привлечению средств в экономику Дона положительную роль играет **Агентство инвестиционного развития** области (АИР). Благодаря совместной работе администрации и агентства, сегодня специалистами рассматривается целый ряд проектов на общую сумму до \$ 1 млрд. А за 9 месяцев нынешнего года уже получено \$ 318,5 млн иностранных инвестиций, это самый большой показатель за всю историю Ростовской области.

Наиболее крупные денежные вложения были сделаны в ООО «РЭМЗ», ООО «Стройфарфор», ОАО «Тагмет», Волгодонскую АЭС, Новошахтинский завод нефтепродуктов, ООО «Евродон». Буквально на днях в Батайске началось строительство Национального логистического парка. Введение в эксплуатацию такого комплекса, по словам министра, даст дополнительные возможности выходом товаропроизводителям выходить на российские и зарубежные рын-

ки. А Ростовская область подтвердит свой имидж центра распределения товарных потоков по всему Южному округу. Проект стал результатом совместной целенаправленной работы консорциума «РосЕвроГрупп», администрации Ростовской области, мэрии Батайска и **АИР**. Объем планируемых инвестиций в строительство всех трех очередей — свыше 1 млрд рублей. «Мы целенаправленно работаем с каждым инвестором. И сейчас рассматриваем возможность каким-то образом снизить цену «входного билета» для инвесторов, участвующих в реализации наиболее значимых для области проектов», — сообщил господин Дерябкин.

Министр заявил, что вложения в экономику Дона будут идти и в следующем году. Этому способствует улучшающийся из года в год инвестиционный климат в области. В ноябре в Москве прошел ежегодный региональный инвестиционный конгресс. Организаторами мероприятия выступили журнал «Эксперт», рейтинговое агентство «Эксперт РА» и группа Всемирного банка при поддержке Министерства регионального развития России. В рамках конгресса состоялось награждение победителей в номинациях рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов «Эксперт РА» в 2005 году. В основной номинации «За минимальный инвестиционный риск в 2004–2005 гг.» Ростовская область заняла шестое место, а в дополнительной номинации «За минимальный экономический риск инвестирования» — второе место... ■

► В пресс-центре информационного агентства «Интерфакс-Юг» заместитель главы администрации (Губернатора) Ростовской области — министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Виктор Дерябкин провел пресс-конференцию с донскими журналистами. Он рассказал о предварительных итогах социально-экономического развития области за 2005 год и ознакомил с перспективами работы министерства на следующий год.

Эти итоги, по словам Виктора Дерябкина, говорят о том, что большинство ведущих отраслей экономики развиваются очень динамично. Так, за январь—сентябрь текущего года прирост валового регионального продукта составил 9,8% к уровню 2004 года. «А в конце года мы рассчитываем получить 282,1 млрд руб. ВРП, что на 8,4% больше, чем в 2004 году», — заявил министр. При этом треть суммарного оборота области приходится на предприятия промышленности. Удвоения ВРП в Ростовской области ожидают уже к 2008 году, в то время как на федеральном уровне к такому показателю планируется прийти только в 2010 году.

Достижение намеченных ре-



 **ЮЖНЫЙ БИЗНЕС**

«Южный бизнес»,  
30.11.2005

## Субъекты федерации участвуют в семинаре по проблемам привлечения инвестиций

а также московским отделением Всемирного банка. Мероприятие прошло в рамках образовательной программы по инвестиционному менеджменту для руководителей субъектов ЮФО и предшественников регионального бизнеса.

**Агентство инвестиционного развития** Ростовской области было приглашено на семинар в качестве единственной специализированной независимой структуры в Южном федеральном округе, обладающей реальным опытом привлечения инвесторов, сообщает пресс-служба агентства.

Ростовские коллеги поделились

с остальными участниками семинара принципами построения работы с инвесторами и поведали о проблемах, с которыми, по опыту донского агентства, сталкиваются инвесторы. Одной из таких проблем специалисты считают слишком дорогие технические условия, без выполнения которых нельзя реализовать проект. С целью повышения привлекательности региона для инвесторов администрация Ростовской области ищет схемы снижения стоимости создания инфраструктуры. Один из обсуждаемых вариантов — долевое участие бюджета в обеспечении соответствующих технических условий. ■

▶ В Сочи прошел семинар, посвященный «Анализу инвестиционных проектов и организации финансирования», инициированный Агентством Инвестиций и Развития Южного федерального округа,



donland.ru,  
30.11.2005

► В Сочи прошел семинар «Анализ инвестиционных проектов и организация финансирования». Это мероприятие — начало образовательной программы по инвестиционному менеджменту для руководителей субъектов ЮФО и представителей бизнеса.

Организаторами семинара вы-

## Ростовская область делится опытом с соседями

ступили Агентство Инвестиций и Развития Южного федерального округа и московское отделение Всемирного банка.

**Агентство инвестиционного развития** Ростовской области было приглашено на семинар в качестве единственной специализированной независимой структуры в Южном федеральном округе, обладающей реальным опытом привлечения инвесторов.

Речь шла об общих принципах построения работы и о конкретных наиболее острых проблемах, с которыми, как показывает деятельность донского агентства, сталкиваются

инвесторы. Одна из таких проблем, например, — инфраструктурные ограничения или, проще говоря, слишком дорогие техусловия, без выполнения которых нельзя реализовать проект. Администрация Ростовской области начала поиск возможных схем снижения для инвесторов стоимости создания инфраструктуры. Один из обсуждаемых вариантов — долевое участие бюджета в этом деле.

Таким образом, Ростовская область вплотную подошла к комплексному и системному решению проблем, которые возникают на пути инвесторов. ■



«Торгово-промышленные вести»,  
30.11.2005

► Объем инвестиций в экономику области за 10 месяцев 2005 г. составил 36,6 млрд руб. Впервые иностранных инвестиций удалось привлечь \$ 318,5 млн только за 9 месяцев этого года, что на 74,3% больше уровня аналогичного периода предыдущего года. Всего по итогам года минэкономики планирует привлечь более 54 млрд руб. инвестиций.

Министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области Виктор Дерябкин рассказал жур-

## Ответ за экономику

налистам об экономических итогах развития Ростовской области в агентстве «Интерфакс-Юг».

Рост основных показателей отмечался в большинстве ведущих отраслей экономики и социальной сферы области. Прирост валового регионального продукта (ВРП) составил за 9 месяцев 9,8% к уровню 2004 года. В целом по итогам 2005 года предполагается получить 282,1 млрд руб. ВРП, что на 8,4% больше прошлогоднего.

Треть суммарного оборота области обеспечили промышленные предприятия, которые наращивают объемы производства уже в течение семи лет. В январе—октябре 2005 г. предприятия промышленности выпустили товаров и оказали услуг на 16,6% больше, чем год назад, в то время как в целом по России — на 3,7%. Более высокими темпами росло производство на предприятиях обрабатывающих производств — на 19,6%.

Общий объем инвестиций за 10 месяцев 2005 г. составил 36,6 млрд руб., или 109,1% к прошлому году.

Рост инвестиций произошел в таких отраслях, как сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, строительство, металлургическое производство, а вот падение — в текстильной и швейной промышленности, химической, машиностроении, торговле, транспорте.

Наибольший прирост инвестиций смогут обеспечить такие предприятия, как ООО «Ростовский электрометаллургический завод», ОАО «Стройфарфор», ОАО «Тагмет», Волгодонская АЭС, ОАО «Новошахтинский завод нефтепродуктов», ООО «Евродон».

Уже год в регионе работает **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области, которое, согласно договору, должно обеспечить приток инвестиций в сумме \$ 310 млн в год. По оценке министра экономики, **АИР** сработало удовлетворительно.

Достигнута договоренность о реализации нескольких проектов. Так, планируется произвести модернизацию ОАО «БКМПО» американским

собственником; создать предприятие по производству ковровых изделий турецкой компанией «Меринос», построить птицекомплекс по выращиванию и переработке мяса индейки российско-израильской компанией ООО «Евродон»; осуществить строительство двух супермаркетов и одного базового

гипермаркета французской компанией «Ашан», логистического центра — французской компанией «ФМ Ложистик», крупного торгового центра — шведской компанией ООО «ИКЕА МОС».

Так, в день пресс-конференции состоялась закладка камня в строительстве Национального логистичес-

кого парка в Батайске. Стоимость первой очереди проекта — 490 млн рублей. Несколько инвестиционных проектов находится в стадии обсуждения, так как процесс принятия решений инвестором занимает в среднем 7–8 месяцев.

<...> ■

Наталья Бурдыкова

# 100%

«Журнал-клуб 100%»,  
№ 7, сентябрь 2005 г.

## Иван Stanisлавов: «У нас нет таких сфер, которые не нуждались бы в модернизации, а значит, и в инвестициях»

► Процесс привлечения внешних, в том числе иностранных, инвестиций в область, безусловно, главный в донской экономике. Курс

на активизацию работы с внешним капиталом был заявлен губернскими властями еще несколько лет назад, однако в последний год интенсивность переговоров набрала обороты. Направление

работы с инвесторами в областной администрации курирует Вице-губернатор Иван Stanisлавов, с которым корреспондент «100%» беседует о приоритетах в работе с внешними инвесторами.



Вице-губернатор Ростовской области Иван Stanisлавов (слева).

— Иван Антонович, в последний год Ростовская область стала все чаще рассматриваться мировыми и национальными компаниями как площадка для размещения своих торговых объектов и производств. В какой момент возникла необходимость привлечения в область внешних инвесторов? Какую схему работы с ними предполагалось использовать на начальном этапе? Брался ли за основу чей-то конкретный опыт?

— Проблема привлечения инвестиций возникла сразу, как только мы начали отказываться от чрезмерной роли государства в экономике. Во времена плановой экономики даже сам термин «инвестиции» не употреблялся. Я первый раз услышал это слово в конце восьмидесятих годов от секретаря Центрального Комитета партии Владимира Долгих: он произнес его на одном из совещаний. Тогда я плохо представлял, что такое инвестиции.

С начала рыночных преобразований мы испробовали много разных вариантов, но в основном они сводились к администрированию.

Проводили совещания, конференции... Два-три года назад мы окончательно поняли, что наши действия результата не приносят. Возник вопрос: как нам изменить ситуацию? Изучили опыт соседей. Поехали в Москву, Санкт-Петербург, посмотрели их нормативную базу и пришли к выводу, что примера, который однозначно можно было положить в основу нашей деятельности, мы пока не нашли. Я не говорю, что его нет: может, мы его не заметили или не поняли. Можно было брать отдельные моменты из тактики и стратегии разных регионов, но готового варианта не было.

Тогда решили пойти нестандартным путем: объявили конкурс, предложив банкам, консалтинговым фирмам, которые профессионально занимаются привлечением инвестиций, разработать инвестиционную стратегию области. В результате появился большой документ — «Концепция повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области». Даны рецепты решения основных проблем. Мне эта концепция симпатична тем, что позволяет отказать от административных мер воздействия на процесс привлече-

ния инвестиций. В основу концепции положен рыночный принцип. В работе с инвесторами предлагается отталкиваться от приоритетов, которые существуют в области. Нам нужно иметь постоянно пополняемый банк инвестиционных предложений, иметь в запасе минимум полторы-две тысячи площадок под строительство. Нужно постоянно изучать ситуацию на действующих предприятиях, поскольку не только привлекаем инвесторов для строительства новых объектов, но и приглашаем их вкладывать деньги в действующие предприятия.

— Сначала планировалось, что привлечением инвестиций займется Ростовская ассоциация инвесторов.

— Когда мы создавали ассоциацию инвесторов, у нас были сомнения по поводу ее жизнеспособности. Это скорее клубная структура, и не более того. Собирали инвесторов для того, чтобы привлекать других инвесторов, бесперспективно. Нам нужна была структура, которая могла бы взять на себя блок функций, которыми мы с ней готовы поделиться. Сейчас нам кажется, что мы нашли такую структуру.

— Очевидно, вы имеете в виду АИР. Вы считаете, что уже можно оценить эффективность этой структуры?

— Сложно давать оценки после столь короткого срока работы. Любой инвестиционный проект занимает месяцы и годы. Тем более что на въезде в Ростовскую область инвесторы не толпятся. Процесс убеждения инвестора тяжел. Нужно показать, что именно в Ростовской области он получит наибольшие преференции со стороны государства, что здесь его с улыбкой встретят, разместят в хорошей гостинице, накормят хорошей ухой. Нужно убедить, что здесь лучшие кадры, которые он может не найти в Китае, Узбекистане и т. д. Нужно показать, что сырье здесь рядом, есть хорошая транспортная инфраструктура, великолепные банки... Инвестор — тем более иностранец — должен увидеть эти преимущества, пощупать их руками. Ведь это не просто люди, имеющие деньги, которые нужно куда-то вложить. Они занимаются этим делом планоно. Мы, например, в ближайшее время готовимся подписать соглашение с крупной тор-

говой компанией, с которой ведем переговоры более двух лет. Мы все, начиная с губернатора и заканчивая министерством экономики, нацелены на то, чтобы удовлетворить просьбы и запросы этой фирмы. А они просто выбирают: может, в Рязани, а может, в Казани... Конечно, говорить о результатах деятельности АИР сегодня, когда прошло меньше года, рано. Сначала мы этого не учли и говорили: «Пройдет год, и АИР нам принесет 300 млн долларов инвестиций». Нет. Может быть, агентство уже принесло не 300 млн, а 500, но эти инвестиции еще никак себя не проявили. Это произойдет через год-два.

— Сегодня в область пытается зайти больше десятка крупных иностранных компаний. Чем отличаются принципы работы с иностранцами от работы с местными предпринимателями?

— Схема работы с иностранными инвесторами серьезно отличается от работы с нашими компаниями. У нас быстрее происходит процесс созревания проекта, поскольку единый менталитет. У людей, которые приезжают с Запада, иной подход к делу. Они проводят гораздо большую аналитическую работу на стадии принятия решения.

И они, конечно, правы. Потому что, когда решение принято, проект продвигается уже гораздо быстрее. У нас же часто бывает наоборот: сегодня решили, что завтра строим, начинаем строить — вспоминаем про документацию. В результате проект тянется очень долго.

— Уровень подготовительной работы — это главная проблема в работе с западным инвестором?

— Не могу сказать, что главная, но очень важная. Наш инвестор, как правило, приходит уже с готовым решением и говорит: «Мне надо вот это и вот здесь». И мы начинаем думать, как это сделать. А когда приходит западный инвестор, он говорит: «Вы предложите нам 3–4 варианта, а мы подумаем».

— То есть иностранцы провоцируют на то, чтобы область сама выступала с предложениями?

— Конечно. Я думаю, что это правильный подход. Сейчас Ростов переживает бум строительства гипермаркетов, супермаркетов. Как минимум десять крупных ритейлеров сегодня хотят построить в го-

роде свои объекты. Каждому из них мы предлагаем 3–4 площадки.

А они выбирают.

— А в какие сферы донской экономики нужно звать инвесторов?

— У нас нет таких сфер, которые не нуждаются в модернизации, а значит, в инвестициях. Даже сельхозмашиностроению и энергетическому машиностроению, которыми всегда славилась область, состязаться с зарубежной продукцией чрезвычайно трудно. А в ряде случаев наша техника при сравнении не имеет преимуществ. Сегодня можно говорить о тех, кто сумел хотя бы чего-то достичь в ходе модернизации. Например, в пищевой перерабатывающей промышленности, кроме маслозаводов, никто не может похвастать большими достижениями.

Другое дело, что в некоторые сферы экономики инвестор не придет, потому что там место занято. Впрочем, это должен решить сам инвестор. Для области же эффективнее всего были бы вложения в перерабатывающую промышленность. Это самое слабое звено в нашей экономике. Не имея современной крупной перерабатывающей пищевой промышленности, мы не можем брать от аграрного сектора всего того, что могли бы взять. У нас отстает животноводство, потому что мы не можем перерабатывать свинину, говядину, молоко, которые производятся в области. В первую очередь мы заинтересованы в приходе инвесторов в сферу пищевой перерабатывающей промышленности.

— А пытались иностранцы зайти в те сферы, в которых донской бизнес традиционно силен? Какова в таких ситуациях позиция администрации?

— Если инвестору экономически выгодно разместить свое производство здесь, мы будем приветствовать его инициативу. На многие наши крупные предприятия пришел капитал из-за пределов Ростовской области. На «Ростсельмаше» работает «Новое Содружество», на НЭВЗе — Трансмашхолдинг, на «Тагмете» — ТМК, на БКМПО — американская Alcoa. Эти предприятия сегодня стабильно развиваются. После прихода новых хозяев там стали выпускать более современную продукцию, больше платить налогов в бюджет. Почему же этот процесс не приветствовать?



Вице-губернатор Ростовской области Иван Станиславов.

Я больше скажу: есть масса примеров, когда наши доморощенные бизнесмены, которых мы на руках носим, которые имеют наработанные контакты с руководителями всех уровней, в вопросе уплаты налогов ведут себя не всегда корректно. В отличие от компаний, которые сюда приходят и не имеют подобных возможностей. Так что мы приветствуем любых инвесторов и любые инвестиции, если они в ладах с законом.

— В каких сферах донского бизнеса западные компании будут играть со временем определяющую роль?

— В торговле. А также в производстве пива и алюминия.

— На первый взгляд, основные

инвестиции сегодня в торговлю и делаются. Чем это объясняется?

— Деньги вкладываются туда, куда их вкладывать выгодно. Почему растут розничные сети? Потому что на них есть спрос. Поднялся уровень жизни, и ростовчане покупают больше, чем они могли себе позволить раньше. Во-вторых, люди уже хотят покупать красивый товар в красивом магазине. Ну и наконец, мы встречаем все компании, которые к нам обращаются, и пытаемся удовлетворить их запросы и интересы. Наше законодательство позволяет им получать больше преференций, чем в других регионах. Когда их все устраивает, они остаются здесь.

В промышленности все сложнее. Там главную роль в принятии реше-

ния для создания производства играют другие факторы. Важны наличие сырья, логистика, наличие подготовленных кадров и стоимость рабочей силы. Около года назад у меня была встреча с крупным производителем текстиля. Он принимал решение о строительстве фабрики и колебался между Узбекистаном и Ростовской областью. Здесь оказался лучше климат, лучшая инфраструктура, больше кадров, мы пообещали большую поддержку... Но хлопок в Узбекистане. Инвестор решил строить там, поскольку вопрос сырья оказывал наибольшее влияние на рентабельность проекта.

В производство невозможно такое же массовое привлечение инвесторов, как в торговлю. Но у нас есть прогресс и в этой сфере. В Шахтах строится электрометаллургический завод, уже определена площадка и начинается строительство в Ростове турецкой ковровой фабрики, строится нефтеперерабатывающий завод и т. д. Большие средства планируются вложить в действующие производства — «Тагмет», БКМПО, НЭВЗ, «Ростсельмаш» и другие.

— В этом году область наметила привлечь 54 млрд рублей инвестиций. На основании каких расчетов планируется необходимая сумма?

— Существуют различные методики расчета. В основном они привязываются к валовому региональному продукту (ВРП). Инвестиции должны составлять 25–30% ВРП, чтобы основные фонды предприятий своевременно обновлялись. Если ВРП — 200 млрд рублей, то инвестиции должны быть на уровне

60–70 млрд рублей. Затем мы берем данные предыдущих лет, смотрим, какие проекты находятся уже в проработке, анализируем планы на строительство жилья и инфраструктуры. Если, складывая все это, мы получаем необходимые нам объемы инвестиций, ситуация нормальная. Если же мы оказываемся далеки от этих расчетов, то мы ставим перед собой дополнительные задачи.

— Инвесторы говорят, что при принятии решения о размещении своих объектов на той или иной территории учитывают наличие квалифицированных кадров и качественной инфраструктуры. В некоторых сферах эти факторы вообще оказываются определяющими. Например, есть планы привлечь сюда крупную сеть отелей. Но состояние аэропорта, городской навигации, уровень благоустройства города могут отпугнуть серьезных игроков. Если же предположить, что внутренний туризм в области все-таки будет развиваться, то эта проблема встает еще острее. Что делается в этих направлениях?

— В сфере развития внутреннего туризма и отельного бизнеса похватать пока нечем. Есть большие красивые проекты. Для каких-то пока не можем найти инвестора, где-то еще не подошли к началу реализации. Есть проект бизнес-центра, который строится сейчас рядом с «Дон-Плаза», проект гольф-клуба, который мог бы притянуть к себе и жилищное строительство, и отель. Но целевая программа развития этих сфер пока в стадии разработки.

— Но правильно ли я понимаю механизм благоустройства: определенные площадки должны отдаваться бизнесу, который будет здесь реализовывать свои проекты?

— Конечно. А дороги, транспортные развязки — это дело государства. Например, мы вместе с IKEA решали, каким образом, построив торговый комплекс, обеспечить дополнительный ежедневный выезд из Ростова тысячам человек, которые будут посещать этот торговый центр. Ведь сегодня еще комплекса нет, а выехать из города и въехать в него со стороны Новочеркасска — это проблема. Нам нужно срочно реконструировать эту «горловину». IKEA будет строить комплекс, а мы за областные и федеральные деньги должны расширить три километра федеральной дороги до торгового комплекса, расширить въездное кольцо, а также построить новую дорогу мимо рынка «Алмаз», чтобы в Ростов можно было въехать еще и другим путем. Это большая работа, которая будет стоить около 150 млн рублей. А когда мы это сделаем, нужно будет приниматься за пешеходный переход.

А через пять лет и эта развязка не справится с тем количеством машин, которое прогнозируется, и нужно будет строить развязку в несколько уровней. Это все большие затраты, которые потребовались для нормального функционирования частной фирмы. Бизнес нас стимулирует к развитию инфраструктуры. А мы должны заранее готовить инфраструктуру, чтобы привлекать бизнес. ■

Владимир Козлов



«Южный Регион —РБК»,  
03.12.2005;  
donland.ru,  
05.12.2005

## Интервью генерального директора Агентства инвестиционного развития Ростовской области В. И. Викулова телеканалу

► — Какие отрасли наиболее привлекательны, перспективны?

— На самом деле инвесторы сами определяют, выбирают отрасли, в которые они вкладывают. Мы видим, что на сегодняшний день они более активны в ритейле. Ритейл в Ростове, в Ростовской области —

быстро развивающаяся сфера. Это говорит о большой потребительской способности населения. Мы видим качественный показатель роста уровня жизни и, как следствие, потребительского рынка. За ритейлом вполне закономерно следует рождение логистических центров.



Генеральный директор Агентства Инвестиционного Развития Вадим Викулов.

Помимо недавней закладки камня Национального логистического парка в Батайске, ознаменовавшей старт строительства этого объекта, мы ведем еще, по крайней мере, два похожих проекта, которые будут реализованы в ближайшие год-два.

Безусловно, перспективны девелоперские проекты. Мы все видим, что происходит в Ростове. Это настоящий строительный бум, это строительство не только жилья, это строительство бизнес-комплексов, конгресс-центров, жилья высокого класса, торгово-развлекательных комплексов. Безусловно, это тоже ориентировано на потребительский рынок.

Но, помимо всего прочего, есть проекты, которые связаны с промышленным потенциалом области, ее ресурсами. Прежде всего с агропромышленным комплексом. Это переработка сельхозпродукции, возрождение животноводческих комплексов. Это подъем индустрии,

тенденция импортозамещения. Россия импортирует очень большое количество мяса, только свинины около 1,5 млн тонн, более 1 млн тонн мяса птицы. Вполне закономерно, что проекты, связанные с импортозамещением мясной продукции, рождаются именно в Ростовской области, где очень мощная кормовая, сырьевая база.

**Агентство инвестиционного развития**, безусловно, ведет проекты и считает чрезвычайно важным привлечение инвестиций в животноводство и перерабатывающую отрасль.

— Какие проекты на сегодняшний день крупнейшие?

— Это проект компании «Юнимилк», который предусматривает около 55 млн евро капиталовложений. И который будет иметь значительные последствия не только социальные, но и последствия именно как кластерный проект. Потому что одновременно будут развиваться и молочное

животноводство, и производство комбикормов, и в целом все отрасли, которые с этим будут связаны.

Это, безусловно, проекты, связанные с производством птицы. Мы считаем, что очень интересный проект компании «Евродон». Очень смелый проект. В России на сегодняшний день вряд ли найдется проект именно такого масштаба и уровня смелости. Потому что он предусматривает выращивание и полную переработку индюшатины. Это, безусловно, большие проекты, с которыми идет «Черкизовский» мясокомбинат. Это «Тавр» (группа «Агроком») по строительству свиноводческих комплексов, это конезавод им. Кирова. Это все достаточно значимые, емкие проекты.

Помимо всего прочего, мы видим перспективы дальнейшего развития масложировой отрасли. Она может продолжать дальше развиваться в качественном смысле. Тогда будет производство не только растительных масел, но и модифицированных жиров.

Мы видим перспективу в развитии таких проектов, как глубокая переработка зерна. С точки зрения агропромышленного комплекса — это основополагающие проекты.

— Какие инвесторы наиболее активны, наши или зарубежные?

— На самом деле большей смелостью отличаются наши инвесторы. Потому что транснациональные компании сегодня больше ориентированы на нашу сырьевую зону. Они скорее выступают на торговых рынках в качестве спекулянтов. Ничего плохого в этом нет. Хотя, безусловно, это не цель региона — обеспечить вывоз производимой сельхозпродукции. Регион стремится к тому, чтобы максимальное количество продукции перерабатывалось в Ростовской области. И экспортировалась уже продукция, имеющая высокую добавленную стоимость.

— Инвесторы столкнулись с проблемой — некачественной и дорогой инфраструктурой. Как решить эту проблему?

— На самом деле инвесторы, когда выбирают тот или иной регион, чтобы реализовать свой проект, смотрят на множество параметров. Прежде всего, зрелость потребительского рынка. Это, наверное, является самым главным с точки зрения прихода инвестора. Вторым

является все-таки наличие сырьевой базы. Это для предприятий, которые занимаются переработкой либо торговыми операциями.

Локализация проекта, географическое положение с точки зрения его доступности к торговым путям — это дороги, реки, моря, порты и т.д. — тоже является очень важным фактором.

Но когда инвестор уже почти определился с выбором региона, безусловно, он рассматривает такой фактор, как стоимость «входного билета». Стоимость «входного билета», помимо прочих факторов, определяется стоимостью инфраструктурных обременений. Исторически сложилось, что основные стройки в Ростовской области заканчивались в середине семидесятых, может быть, даже в начале семидесятых. И инфраструктура (это сети, коммуникации) отвечала требованиям того времени. Сегодня, когда мы говорим о проектах, видим, что инвестор вынужден решать зачастую вопросы, связанные именно с техническими условиями, то есть с созданием бесперебойного электропитания, обновлением или строительством систем водоснабжения, канализации, подводом газа и т.д. У нас не хватает площадок, которые имеют это все. Так или иначе, все проекты в большей или меньшей степени обременяются инфраструктурными последствиями, которые ложатся определенным грузом на бюджет проекта.

Очень важно, что сегодня администрация Ростовской области прекрасно понимает и активно включается в этот процесс. Сегодня, когда мы обсуждаем вхождение инвестора с тем или иным проектом, мы решаем, насколько можем быть полезными с точки зрения согласования технических условий. Зачастую бюджет Ростовской области готов участвовать. Губернатор предложил достаточно смелый шаг, я считаю, что для инвесторов это очень и очень важный сигнал со стороны Ростовской области о том, что область готова будет ограничить нагрузку на инвестора в пределах 15 процентов от сметной стоимости проекта. И что касается отдельных проектов, где даже 15 процентов будут являться значительной нагрузкой, этот процент может быть даже и ниже. Безусловно, это чрезвычайно важный фактор. Но под понятием

«входного билета» нужно понимать еще и какие-то другие критерии, потому что это стоимость земли, это последующие платежи, которые вынужден будет внести инвестор. Или могут быть платежи, которые он вынужден будет делать на этапе согласований. Не нужно забывать, что помимо монополистов и муниципальных организаций, таких как «Водоканал», в любом российском регионе есть еще пожарники, экологи, органы технического надзора. И каждый из этих федеральных органов и организаций будет выставлять свои требования. Они могут быть достаточно незначительными и понятными, например, система пожаротушения, а может быть, пожарные решат, что им нужно построить новое пожарное депо или административный корпус. Я не говорю о коррупции. Это касается тех дополнительных технических требований, которые федеральные органы могут предъявлять инвестору не только на этапе рождения проекта, но и на этапе работы предприятия. Эти факторы в целом, безусловно, инвесторами рассматриваются. И здесь чрезвычайно важна активность администрации. Насколько региональная администрация способна влиять на эти процессы, способна уберечь инвестора от дополнительной финансовой нагрузки как на этапе вхождения, так и на этапе деятельности предприятия.

— Как позиционируется Ростовская область?

— Ростовская область позиционируется, на мой взгляд, как динамично развивающийся ре-

гион с большим потенциалом. Сами темпы роста экономики, безусловно, это подчеркивают. Это область, которая только вошла в этап реализации своих возможностей. Те темпы роста, которые мы видим сегодня, будут продолжаться в будущем.

Если говорить о позиционировании по отраслевому признаку, безусловно, это область, которая связана с сельхозпроизводством и переработкой сельхозпродукции. Область, которая способна не только поднять свою промышленность применительно к той сырьевой зоне, которая существует: карьеры, залежи и т.д., но и организовать производство подъемно-транспортного оборудования, стройматериалов, автомобилей. То есть это регион, который может реализовать любые проекты практически в любых отраслях.

— Можно назвать Ростовскую область житницей России?

— Можно назвать Россию житницей мира, потому что участие российского зерна на мировом рынке уже достигает 12 процентов. Я думаю, что на самом деле Россия — это маркетмейкер. Именно Россия определяет ценовую политику мира с точки зрения производства продовольственной пшеницы и вообще зерновых культур. Но если говорить о Ростовской области, то более 50 процентов экспорта зерновых России делает Ростовская область, более 60 процентов экспорта растительных масел делает Ростовская область. Поэтому я думаю, что это житница России и, наверное, житница мира. ■



# REGNUM

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

«РЕГNUM»,  
6.12.2005

► **Некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития» (АИР) Ростовской области за год своей деятельности подготовило проектов на 440 млн долларов. Об этом на пресс-конференции в Ростове-на-Дону заявил гендиректор НП «Агентство инвестиционного развития» Ростовской области Вадим Викулов, передает корреспондент ИА REGNUM.**

В пресс-конференции, посвященной подведению итогов года работы АИР, участвовали гендиректор НП «Агентство инвестиционного развития» Ростовской области Вадим Викулов и исполнительный директор Игорь Бураков.

Проще всего агентству развивать в Ростовской области проекты, влияющие на потребительский спрос: ритейлерские и девелоперские проекты, строительство жилых комплексов в Ростове-на-Дону.

## АИР Ростовской области продолжит борьбу за создание в регионе свободных экономических зон

Из реальных проектов, уже осуществляющихся на Дону, был назван проект, реализуемый компанией «Масленица» (входит в группу компаний «Астон») и компанией «Юнимилк» по строительству крупного молкомбината под Азовом стоимостью 55 млн долларов.

Уже в 2006 году в Ростовскую область придет компания «Талосто», с которой достигнуты договоренности о строительстве завода общей стоимостью 10–12 млн долларов. Первая очередь завода связана с производством мороженого, вторая — замороженных полуфабрикатов.

Административные барьеры, по словам представителей АИР, в Ростовской области не являются решающим фактором, мешающим приходу инвестора. Более существенный фактор — стоимость «входного билета» зависит от технических условий. При этом сети Ростовской области, как считают эксперты АИР, отличаются недостаточной мощностью и высокой степенью изношенности.

По мнению представителей АИР, имеет смысл заниматься не только локализацией инвесторов, но и созданием промышленных зон, на территории которых будут располагаться несколько инвесторов: так им проще будет разделить и удешевить

для каждого инвестора затраты на техническое сопровождение проектов — от энергетики до проведения коммуникаций. Сейчас именно высокие затраты на техническое сопровождение проектов в основном влияют на «цену входа» инвестора в регион. Особенно сложным являются отношения с энергетиками.

Среди проектов, которыми занимается АИР, — привлечение японских банков к ипотечному строительству в области. АИР также занимался подготовкой проекта по шахтерским территориям РО для участия в тендере, проведенном МЭРТом, по созданию «свободных экономических зон». Несмотря на неудачу, работа над участием ростовских проектов в подобном конкурсе будет продолжена. Позиция МЭРТа, по мнению представителей АИР, сводилась к тому, что тендер выиграли готовые проекты, реализация которых и без победы в конкурсе состоялась. В случае с шахтерскими территориями проект более сложный и требует поддержки не только на региональном уровне (такую поддержку в области закон РО «О приоритетном развитии шахтерских территорий» дает), но и на федеральном. Недостаточно проявило себя в данном случае и лобби Ростовской области в Госдуме. ■

«Южный регион»,  
06.12.2005

► Инвестиционный портфель **Агентства инвестиционного развития**

## Инвестиционный портфель АИР составляет более \$ 1,5 млрд

(АИР) Ростовской области составляет более 1,5 млрд долларов. Об этом на пресс-конференции заявил гендиректор АИР Вадим Викулов.

По его словам, большинство проектов в области находятся еще в стадии переговоров, и не все из них будут обязательно реализованы. «Прошли согласования и являются реальными проекты на общую сумму \$ 440 млн», — добавил Вадим Викулов.

В Ростовской области, по мнению Викулова, для инвесторов наиболее привлекательными являются проек-

ты, ориентированные на потребительский спрос и девелопмент. Например, в этом году уже приняты решения о строительстве в Ростове гипермаркетов «Ашан», «Касторама», конгресс-центра, логистического терминала и молочного комбината. Вместе с тем руководитель АИР отметил, что не все инвесторы готовы начинать проекты «с нуля». «Они хотят приобрести уже готовые активы, стоимость которых зачастую завышена. В результате инвесторы уходят в другие регионы», — сказал Вадим Викулов. ■

# REGNUM

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

«РЕГNUM»,  
06.12.2005

## Агентство инвестиционного развития по Южному ФО помогает в создании подразделений в регионах

ренции в Ростове-на-Дону гендиректор НП «**Агентство инвестиционного развития**» Ростовской области Вадим Викулов, передает корреспондент ИА REGNUM. В основном, тиражируют наш опыт, добавил гендиректор.

В свое время окружная структура помогла и Ростовскому **АИР** в организации работы — документами, методиками и т.д. На сегодня, по информации Викулова, процесс создания агентств или подобных им структур идет в Волгоградской области (там, по некоторым сведениям, АИР уже зарегистрирован), в Астрахани.

В Краснодарском крае пошли другим путем: там губернатор решил, что сопровождением инвестиционных проектов должны заниматься чиновники из специально созданного отдела сопровождения инвестпроектов. По мнению Викулова, с этим можно поспорить: бюрократические структуры являются более инертными.

Но в целом выбор формы структуры по привлечению инвестиций в регион должен решаться руководителем субъекта самостоятельно, нельзя обязать регион идти по тому или иному пути. ■

▶ Агентство инвестиционного развития по ЮФО, которое возглавляет Александр Шохин, оказывает методическую помощь по созданию аналогичных структур по привлечению инвестиций в регионах юга России. Об этом сообщил на пресс-конфе-

# АНН NEWS

«Агентство национальных новостей»,  
06.12.2005

## Ростовская область намерена повысить привлекательность для инвесторов

ции во вторник генеральный директор **Агентства инвестиционного развития** Ростовской области Вадим Викулов, основным фактором, сдерживающим развитие инвестиционного процесса в области, является высокая цена для иностранных и внутренних инвесторов так называемого «входного билета». То есть, солидная величина дополнительных расходов, которые должны понести компании-инвесторы в начале реализации своих проектов на Дону.

В первую очередь это связано с отсутствием в Ростовской области готовых производственных

площадок — зданий, сооружений, цехов с подведенными коммуникациями, на которых инвестор мог бы без излишних затрат развернуть новое производство.

Выход из положения в Агентстве видят в создании промзон, объединяющих сразу несколько инвестиционных проектов. В этом случае стоимость технических условий будет разделена между всеми участниками.

Проблемой «входного билета» озабочены и в администрации области. Губернатор Владимир Чуб поручил минэкономике области выработать предложения, как ограничить стоимость инвестиционного вхождения в область хотя бы до 15% от стоимости проекта.

На конференции было сообщено, что в настоящее время портфель инвестиционных проектов, находящихся на стадии переговоров, составляет \$ 1,5 млрд. Стоимость состоявшихся инвестиционных проектов оценивается в \$ 440 млн. ■

Андрей Крюков

▶ Администрация Ростовской области принимает меры для снижения расходов инвесторов на реализацию новых проектов в области.

Как сообщил на пресс-конферен-



## Ростовское Агентство инвестиционного развития сформировало портфель инвестпроектов на более чем 1,5 млрд долларов

► Ростовское НП «Агентство инвестиционного развития» (АИР), действующее с сентября 2004 г., сформировало к настоящему времени портфель инвестиционных проектов для реализации в Ростовской области на сумму свыше 1,5 млрд долларов. Об этом сообщил генеральный директор агентства Вадим Викулов во вторник на пресс-конференции.

По его словам, в структуре портфеля общая стоимость проектов, по которым инвесторы приняли решение о локализации производств

в области и вложении в них средств, составляет около 440 млн долл., по остальным проектам инвесторы изучают предложения, сделанные им агентством. В соответствии с поручением обл администрации, как сообщалось ранее, АИР должно было привлечь инвестиции с октября 2004 г. по октябрь 2005 г. на общую сумму как минимум 310 млн дол.

В числе наиболее крупных реализуемых инвестпроектов, привлеченных агентством в область, В. Викулов назвал строительство в селе Новоалександровка (Азовский район) группой компаний «Юнимилк» крупнейшего в области молкомбината (объем инвестиций — свыше 55 млн долл., в том числе в 1-ю очередь мощностью переработки сырого молока до 200 т в сутки — 30 млн долл.). Предполагается, что строи-

тельство комбината начнется в феврале-марте 2006 г.

Кроме того, консорциум «РосЕвроГрупп» при содействии АИР приступил к строительству в г. Батайске (город-спутник Ростова-на-Дону) национального логистического парка «НЛК-Батайск» общей стоимостью 40 млн долл., международные ритейлерские сети Auchan и Castorama приняли решение о строительстве в 2006 г. в Ростове-на-Дону гипермаркетов.

В настоящее время АИР ведет переговоры о строительстве в Ростовской области макаронной фабрики для выпуска продукции из твердых сортов пшеницы (потенциальный инвестор — компания Varilla, Италия), производстве стеновых панелей (Louisiana Pacific, США), строительстве завода по переработ-



23 ноября 2005 г. Площадь будущего логистического терминала — 50 тыс. кв. метров.

ке зерна («БМ», Казахстан), инвестициях в мясное животноводство (УК «Русский уголь»), а также с крупнейшими мировыми производителями алюминиевой банки о локализации ее производства в области.

По оценке В. Викулова, в Ростовской области нет административных барьеров, но фактором, затрудняющим приток инвестиций в нее, является высокая стоимость «входного билета» — инвестиционных площадок и технических условий строительства, что требует от инвестора дополнительных затрат капитала. В частности, в области практически нет площадок с подведенными ком-

муникациями. В качестве одного из путей решения проблемы руководитель **АИР** назвал предложение губернатора Ростовской области Владимира Чуба о снижении инфраструктурной нагрузки на инвесторов, чтобы их затраты на эту часть проекта не превышали 15 процентов его общей стоимости. Кроме того, В. Викулов считает необходимым создавать в области промышленные зоны, в которых затраты на инфраструктуру будут поделены между несколькими инвесторами.

НП «**Агентство инвестиционного развития**» образовано в августе 2004 г. Учредителями высту-

пили НП «Национальное Агентство Прямых Инвестиций» (НАПИ, Москва), Ростовский областной фонд социальных проектов, Ростовская международная ассоциация инвесторов (РМАИ), ТПП Ростовской области (все — Ростов). В соответствии с законом «Об инвестициях в Ростовской области», принятым в октябре 2004 г., администрация Ростовской области делегировала **АИР** полномочия по привлечению инвестиций, формированию предложений для потенциальных инвесторов и сопровождению инвесторов и их проектов на территории Ростовской области. ■

**интерфакс-ЮГ**  
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

«Интерфакс-Юг»,  
06.12.2005

## Агентство инвестразвития Ростовской области привлекло инвесторов для реализации проектов на сумму \$ 440 млн

Инвестиционный портфель **АИР** в настоящее время состоит из проектов на общую сумму \$ 1,5 млрд. «Портфель включает в себя проекты, которые пока еще находятся в стадии переговоров и изучения тех предложений, которые **АИР** сделало инвесторам», — сказал он.

Так, например, в настоящее время **АИР** ведет поиск инвестора для реализации проекта строительства завода по производству алюминиевых банок. Переговоры ведутся с крупнейшими мировыми компаниями, специализирующимися на производстве подобной продукции, отметил В. Викулов. Он также сообщил, что **АИР** занимается проектами, связанными с мясопереработкой. «Мы делали предложения таким компаниям, как «Агроком», «Черкизовский» мясокомбинат и «Смитфилд», и я думаю, что в ближайшие год-два на ростовском мясном рынке мы увидим появление, по крайней мере, четырех игроков, в числе которых я также назвал бы компанию «Русский уголь», стремящуюся диверсифицировать свой бизнес», — сказал гендиректор **АИР**.

Кроме того, как сообщил на пресс-конференции исполнительный директор **АИР** Игорь Бураков, агентство в настоящее время ведет

переговоры с компанией «БМ» (Казахстан) о строительстве завода по комплексной переработке зерна. «Это одна из крупнейших в СНГ компаний в этой отрасли. Буквально вчера мы с ее представителями говорили о критериях площадки, которую им необходимо подобрать для строительства», — сказал он, отметив, что «БМ» может начать строительство осенью следующего года.

В числе перспективных проектов **АИР** — строительство на территории области компанией «Луизиана Пасифик» завода по производству OSB-плит. ««Луизиана Пасифик» — крупнейший в мире производитель данной продукции с годовым оборотом около \$ 3 млрд. Визит в Ростовскую область ее представители запланировали на март следующего года», — сказал И. Бураков.

**Агентство инвестиционного развития** Ростовской области было создано в августе прошлого года с целью привлечения инвесторов на территорию области и оказания им консультационной поддержки при реализации инвестиционных проектов. В сентябре 2004 года **АИР** получило официальные полномочия по осуществлению данной деятельности, подписав 5-летний контракт с администрацией области. ■

► **Агентство инвестиционного развития Ростовской области (АИР)** с начала своей работы в сентябре 2004 года привлекло инвесторов для реализации проектов на общую сумму \$ 440 млн, сообщил генеральный директор **АИР** Вадим Викулов на пресс-конференции во вторник в пресс-центре агентства «Интерфакс-Юг» в Ростове-на-Дону.

Как сказал В. Викулов, 440 млн долл. — общая стоимость проектов, которые точно будут реализованы на территории области в ближайшем будущем в виде строительства новых предприятий и модернизации действующих производств.

В частности, он назвал проекты строительства в Ростове-на-Дону гипермаркетов «Касторама» и «Ашан», завода по производству молочных продуктов компании «Юнимилк» в Азовском районе, логистического комплекса концерна «РосЕвроГрупп» в Батайске.



«Дон-ТР»,  
07.12.2005;  
«Торгово-промышленные вести»,  
14.12.2005

▶ **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области с момента своего основания привлекло инвесторов для реализации проектов на сумму 440 миллионов долларов. Об этом на пресс-конференции заявил генеральный директор компании Вадим Викулов.

Напомним, агентство было создано в августе 2004 года с целью привлечения в регион инвесторов и оказания им консультационной поддержки при реализации проектов, а в сентябре агентство получило официальные полномочия, подписав пятилетний контракт с администрацией Ростовской области.

Задача, поставленная донскими властями перед агентством, — привлечь в первый год деятельности 310 миллионов долларов. Результат превзошел ожидания — 440 миллионов долларов за год и три месяца работы. Такова общая стоимость проектов, которые, по словам Вадима Викулова, будут реализованы на Дону.

В ближайшем будущем будут построены новые предприятия, модернизированы действующие производства. Имена инвесторов и бренды широко известны: «Ашан», чей гипермаркет будет построен в Ростове, «Касторама» начнет свою работу в регионе в 2006 году, компания «Юнимилк», которая начала строительство в Азовском районе завода по производству молочных продуктов, концерн «РосЕвроГрупп» заложил первый камень в строительство логистического центра в Батайске. Это лишь часть проектов, стартовавших в Ростовской области с подачи агентства. В копилке агентства, точнее, в инвестиционном портфеле,

## Агентство инвестиционного развития привлекло в Ростовскую область 440 миллионов долларов

находятся проекты на полтора миллиарда долларов.

«Например, в настоящее время мы ведем поиск инвестора для реализации проекта строительства завода по производству алюминиевых банок. Переговоры ведутся с крупнейшими мировыми компаниями, специализирующимися на производстве подобной продукции. В Ростовской области два крупных производителя пива — «Эфес» и «Балтика». Кроме того, такая тара необходима для газированных напитков, овощных консервов», — заявил Вадим Викулов, генеральный директор агентства.

Кстати, проект по размещению производства алюминиевых банок был включен в заявку Ростовской области на участие в конкурсе по созданию особых экономических зон. Привлечение инвесторов в сельхозпереработку — приоритетное направление для агентства. В ближайшие год-два на ростовском мясном рынке появится как минимум 4 новых игрока, в том числе и компания «Русский уголь», которая пытается диверсифи-

цировать свой бизнес. Сегодня агентство ведет переговоры с инвесторами — компанией «Агроком», мясокомбинатом «Черкизовский» и «Смитфилдом». На днях прошли переговоры с известной на рынке СНГ и России компанией «БМ» о строительстве завода по комплексной переработке зерна. «Это одна из крупнейших в СНГ компаний в этой отрасли. Мы с ее представителями говорили о критериях площадки, которую им необходимо подобрать для строительства. «БМ» может начать строительство осенью следующего года», — заметил Игорь Бураков, исполнительный директор агентства.

В числе перспективных для области проектов — строительство завода по производству OSB-плит. Инвестор проекта — крупнейший в мире производитель этого вида продукции — компания «Луизиана Пасифик». Ее представители планируют посетить Ростовскую область в марте 2006 года. По словам Вадима Викулова, агентство привлекает инвесторов в те сферы, в которые требуются инвестиции. ■



Генеральный директор АИР Вадим Викулов отчитался об успехах

# 440 млн долларов

**Агентство инвестиционного развития Ростовской области с момента своего основания привлекло инвесторов для реализации**



«РИА новости ЮГ»,  
07.12.2005

► За год работы **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области привлекло 440 миллионов долларов инвестиций в экономику Дона, сообщил на прошедшей во вторник пресс-конференции гендиректор **Агентства инвестиционного развития** Ростовской области

## Агентство инвестиционного развития Ростовской области привлекло 440 млн долларов инвестиций в экономику Дона

Вадим Викулов.

— В Ростовской области агентство занимается реализацией проектов по строительству крупных торговых сетей, логистических и бизнес-центров, — рассказал он.

Что касается национальных проектов, добавил Викулов, агентство активно работает по привлечению американских компаний, которые производят плиты для каркасно-деревянных домов.

— Другой интересный проект — ипотека. Мы проводили переговоры с японскими банками с точки зрения применения у нас того опыта, который уже есть на Дальнем Востоке, —

рассказал гендиректор **Агентства инвестиционного развития**.

— Маловероятно, что с текущими ставками российских банков ипотека имеет смысл, нужны низкие ставки, не больше 7 процентов годовых, только тогда это может оказаться интересным и привлекательным для потребителя, — пояснил он.

**Агентству инвестиционного развития** с сентября прошлого года администрацией Ростовской области делегированы полномочия по привлечению в область инвестиций, напомнил Викулов. ■

Сергей Рудковский



donland.ru,  
16.12.2005

► **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области приняло участие в семинаре-презентации инвестиционных возможностей регионов Южного федерального округа. Мероприятие проходило в Москве и было организовано Агентством Инвестиций и Развития Южного федерального округа и японской организацией по развитию внешней торговли «ДЖЕТРО».

В презентации с японской стороны приняли участие представители 12 компаний, таких, как Hitachi LTD, Mitsubishi Corporation, Mitsui,

## Деловые контакты с японским бизнесом

Marubeni Corporation, Itochu, Yamaha, японский центр MIRBIS, Ассоциация по торговле со странами СНГ («РОТОБО»), представители которой не так давно посещали Ростовскую область.

Японские бизнесмены получили информацию о состоянии экономики регионов округа, ведущих отраслях и направлениях, привлекательных для инвесторов. Были представлены конкретные проекты в сфере транспортной инфраструктуры, нефтегазовой и пищевой промышленности, рекреации.

Японской стороне предоставили данные об инвестиционном потенциале Ростовской области, конкурентных преимуществах региона, приоритетных направлениях развития инвестиционной деятельности: автомобилестроении, пищевой переработке, строительстве, рынке ипотечных кредитов.

Состоялись деловые контакты с представителями японских компаний, работающих в приоритет-

ных и перспективных для области сферах (Mitsubishi Corporation, Itochu).

Японские участники проявили интерес не только к отраслям, в которых Япония традиционно специализируется, — автомобилестроительной и химической, но и, например, к виноделию, производству мяса птицы, туристическому комплексу. В частности, возможностями Ростовской области в птицеводстве и виноделии заинтересовались представители корпорации RES LLC, с которыми **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области будет вести более детальные переговоры.

Перед регионом стоит задача в ближайшее время конкретизировать информацию о своем потенциале, описать потребности и предоставить эти данные представителям японских фирм, которые, в свою очередь, готовы предоставить информацию о своих инвестиционных планах и возможностях. ■

*Yugmedia.ru*  
Медиагруппа «ЮЖНЫЙ РЕГИОН»

«Югмедиа»,  
16.12.2005

► Японская корпорация RES LLC заинтересовалась возможностями Ростовской области в птицеводстве и виноделии. Как сообщает пресс-служба **Агентства инвестиционного развития** области, в настоящее время перед регионом стоит задача конкретизировать информацию о своем потенциале, описать потребности и предоставить эти данные японцам.

Таков итог прошедшего в Москве семинара-презентации инвестиционных возможностей регионов ЮФО, который был организован Агентством Инвестиций и Развития ЮФО и японской организацией по развитию внешней торговли «ДЖЕТРО».

В презентации с японской стороны приняли участие представители 12 компаний, таких, как Hitachi LTD, Mitsubishi Corporation, Mitsui, Marubeni Corporation, Itochu, Yamaha, японский центр MIRBIS, Ассоциация по торговле со странами СНГ

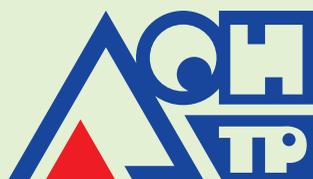
## Японцы заинтересовались донским птицеводством и виноделием



(«РОТОБО»), представители которой не так давно посещали Ростовскую область.

Японские бизнесмены получили информацию о состоянии экономики регионов округа, ведущих отраслях

и направлениях, привлекательных для инвесторов. Были представлены конкретные проекты в сфере транспортной инфраструктуры, нефтегазовой и пищевой промышленности, рекреации. ■



«Дон-ТР»,  
07.12.2005

## Более 60 предприятий из шахтерских городов и районов обратились за поддержкой к власти

► Наблюдательный совет по приоритетному развитию шахтерских территорий подвел итоги за второй год действия соответствующего областного закона. В связи с внесенными в документ изменениями министерство промышленности, энергетики и природных ресурсов

Ростовской области подготовило изменения в порядок предоставления региональной поддержки предприятиям.

За полтора года действия закона в областную администрацию для заключения договоров о региональной поддержке обратились представите-

ли более 60 предприятий из шахтерских городов и районов. По данным областного минпромэнерго, предприятия, соглашения с которыми были заключены, значительно улучшили показатели своей деятельности. Выросли выручка от реализации продукции, заработная плата и количество работников. Обновляется и расширяется каталог инвестиционных площадок в шахтерских территориях. Ведется строительство завода нефтепродуктов в Новошахтинске и металлургического предприятия в Шахтах. К тому же **Агентство ин-**

**вестиционного развития** области рассматривает варианты размещения в шахтерских территориях производственных мощностей целого ряда зарубежных и российских компаний.

Однако в 2005 году ни один из инвестпроектов так и не удалось окончательно закрепить в этой части Ростовской области. Но на следующий год, как заявляют в агентстве, таких проектов будет порядка десяти. Способствовать этому должна и реализация задумок по созданию логистического центра в Гуково. Впрочем,

в минпромэнерго изучают возможность и улучшения транспортного обеспечения других территорий.

— Много работы провели по реализации проекта железной дороги. Она серьезно бы улучшила инвестиционный климат. Но от «РЖД» мы получили отказ. Мы все равно продолжим работу в направлении снижения стоимости проекта и поднятия интереса у «РЖД» к данному проекту, — заявил Владимир Бартедьев, заместитель министра промышленности, энергетики и природных ресурсов Ростовской области. ■

## (Город N:)

«Город N»,  
14–20 декабря 2005 г.

# Владимир Чуб: «Мы поддерживаем дела, а не имена»

вышения уровня жизни мы сможем решить, только создавая условия для тех людей, которые в состоянии не только обеспечить себя, но и платить зарплату и налоги, то есть освобождая бизнес от бюрократических препон.

Главная задача экономической политики администрации — это, на мой взгляд, рациональное распределение бюджетных средств. Конечно, мы должны уметь зарабатывать, а для этого и более активно привлекать инвестиции. Но я не согласен с тем, что привлечение инвестиций — это сегодня главная задача экономической политики. Скорее одна из наиболее важных. К нам приходят западные инвесторы, которые строят свой бизнес «вбелую», они никому не намерены давать взятки. И для любого региона это своеобразный индикатор: смогут ли такие компании здесь работать? У нас уже действует «МЕТРО», работает «Алкоа», достигнуты договоренности о строительстве с IKEA. С ними работать не просто, но подход их мне импонирует. Они приходят сюда делать бизнес, участвуют деньгами в создании инфраструктуры, но и от власти требуют участия, и прежде всего в вопросах многочисленных согласований, землеотводов и т. п. Для работы с внешними инвесторами, как вы знаете,

было создано **Агентство инвестиционного развития**. Там работают бизнесмены. Им легче найти общий язык с такими же бизнесменами, стремящимися в Ростовскую область, выявить преграды, стоящие на пути реализации того или иного проекта.

### О местных и пришлых

— Хотел бы поспорить с критикой, которую замечаю в газете «Город N», по поводу того, что областная администрация сегодня отдает предпочтение сторонним инвесторам. Был период, когда мы действительно должны были развиваться, опираясь в основном на те силы, которые были в регионе. Хотя и тогда мы находили общий язык с внешними инвесторами, например, с такими, как «Балтика». Но в определенный момент стало понятно, что для решения масштабных задач, стоящих перед областью, возможностей местного бизнеса недостаточно, и мы активизировали работу по привлечению денег извне. При этом мы поддерживаем дела, а не имена.

Мы при прочих равных условиях, конечно, отдаем предпочтение местным предпринимателям, но сегодня не так-то просто разобраться, кто местный, а кто нет. Вот пишут, например, о «Югтранзитсервисе»

► 16 декабря в областной администрации состоялась встреча губернатора Владимира Чуба с главными редакторами областных СМИ. Губернатор разъяснил руководителям изданий суть социальной и экономической политики областной власти и заявил о потребности в общественном обсуждении предполагаемых управленческих действий.

### О качестве жизни и инвестициях

— Мы наблюдаем, что рост доходов населения отстает от темпов роста промышленности. И мы будем обсуждать эту проблему с руководителями предприятий. Зарплаты должны расти, но при сохранении конкурентоспособности донских производителей. На Западе эти проблемы с успехом решают профсоюзы, и там уровень зарплат традиционно высок. В восточных странах они значительно ниже, и мы не можем не учитывать этого. Проблему по-

как о донской компании. Насколько я знаю, гендиректору Подольскому там принадлежит всего 30% акций, а остальное — у москвичей. Тогда непонятно, почему это местное предприятие. Кстати, спасибо газетам, узнал о том, что «Югтранзитсервис» строит в Таганроге мазутный терминал. Допускаю, что этот проект может быть весьма экономически выгоден, но я дал поручение провести проверку обоснованности выдачи разрешительных документов на это строительство, и прежде всего нужно проанализировать экологическую безопасность этого терминала. Многие фирмы, воспринимаемые нами как местные, таковыми не являются, а есть федеральные компании, которые лично я воспринимаю как донские. Например, тех бизнесменов, которые сегодня развивают НЭВЗ или «Ростсельмаш».



Губернатор Ростовской области Владимир Чуб.

### О сельском хозяйстве

— Моя личная точка зрения на перспективу развития села — нужно делать ставку на развитие крупных животноводческих и птицеводческих производств. Сегодня область производит достаточно много зерна, но цена на него невысока. Связано это во многом с нестабильностью как внешнего, так и внутреннего рынков. Да, мы научились экспортировать зерно, у нас работает уже четыре транснациональных зерновых компании. Но их деятельность никак не сказывается на росте цен. Очевидно, что нужно формировать внутренний спрос на пшеницу, и прежде всего

фуражную, которой у нас выращивается большая часть. Такими потребителями могут стать птицеводческие хозяйства и животноводы. Мы заявили, что окажем максимально возможное содействие тем, кто решит строить свинокомплексы. Современный мясокомбинат области крайне нужен, потому что существующие, как правило, связаны с колбасными цехами и не соответствуют требованиям. Надежды связываем и с переработкой молока. Вы знаете, что мы оказываем поддержку проекту «Юнимилка», помогая им в решении инфраструктурных проблем. Когда заводы заработают, и у крупных хозяйств, и у подворий

появятся дополнительные стимулы к разведению скота. А область готова оказывать помощь в закупке, например, молоковозов, холодильного и другого оборудования, необходимого для этих целей. Развитие сельского хозяйства объявлено Президентом одним из национальных проектов. Мы сегодня образовали четыре рабочих группы, готовящих предложения по участию области в соответствующих национальных проектах, и были бы заинтересованы в публичном обсуждении таких предложений. Пользуясь случаем, хотел бы вас попросить поучаствовать в этом процессе. ■

Записал Сергей Строителей



ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
**Молот**

«Молот»,  
20.12.2005

## Главный вопрос

► В прошлую пятницу (16.12.05) состоялась встреча донского губернатора с главными редакторами ведущих ростовских СМИ. Владимир Федорович вошел в зал, где собрались приглашенные, в точно назначенное время. Поздоровавшись со всеми за руку, выразил удовлетворение, что встретиться наконец удалось — основные итоги года уже подведены, и можно накануне праздника немного расслабиться. Позднее, в ходе бесе-

ды, оговорившись, поправился: «Я уже мыслю категориями бюджета 2006-го». Диалог власти и общества, интересы которого представляли редакторы, начался с ответа на вопрос газеты «Молот».

### О зарплате и качестве жизни

Надеюсь, что озвучила первому лицу области вопрос, который интересует многих наших читателей: почему показатели качества жизни населения области не соответству-

ют темпам экономического роста, за счет чего можно их улучшить и какова в этом роль донских властей? Какой аспект в борьбе с бедностью приоритетен — социальный или экономический?

Губернатор подчеркнул, что важен и тот и другой. Если говорить об экономической составляющей — это зарплата и возможность трудиться. Что касается социальной части — это безусловное повышение пенсий, окладов в бюджетной сфере, помощь тем, кто не может работать.

<...> «Но корень зла я бы искал все-таки в заработной плате. По стоимости энергоносителей и других товаров мы приближаемся к мировым ценам, но уровень оплаты труда в разы меньше, чем в развитых странах, где ведется интенсивная работа профсоюзов, отстаивающих интересы работников. Мы еще не нашли эффективного взаимодействия с предпринимателями, сейчас работаем по адекватному повышению оплаты труда в соответствии с соблюдением конкурентоспособности выпускаемой продукции. Существуют скрытые схемы, которые позволяют платить зарплату в конвертах, без отчислений в социальные фонды, что косвенно все равно отражается на семье работника, члены которой получают пенсию или пособие».

<...>

### О деньгах и бизнесе

Тема развития бизнеса была продолжена в ответе на вопрос «Города N» о приоритетных направлениях привлечения инвестиций. Губернатор высказался за содействие предпринимателям, привлекающим деньги в свой бизнес, устранение бюрократических препон и чиновничьего произвола. Отметил, что в регион стали приходить фирмы, такие, как «МЕТРО», «ИКА», которые по определению не дают взятку, вчистую платят налоги, — и это является лучшей характеристикой региона для других инвесторов. Рассказал о новом подходе в работе с инвесторами, которые предложили нашим чиновникам самим заняться согласованием вопросов коммуникаций и строительства в соответствующих инстанциях. «Они сделали такое предложение: мы даем параметры, сколько надо газа, тепла, воды, вы показываете смету, мы за это платим. Предложение мне

не просто понравилось — я новое для себя открыл». Оценил эффективность работы **Агентства инвестиционного развития**, которое объясняет чиновникам, в чем препоны, а инвесторам — в чем их интересы на донской земле. «Им верят больше, потому что они разговаривают с предпринимателями на одном языке. Это показал первый год работы, когда мы по инвестиционной привлекательности резко поднялись вверх».

Есть направления, где привлечение инвестиций в большей степени зависит от областной власти, — это федеральные вложения в строительство федеральных автомобильных дорог, шлюзов, второго блока АЭС, ремонт взлетно-посадочной полосы аэропорта, с малым бизнесом должны работать муниципалитеты. По поводу предпочтений донскими властями внешних инвесторов губернатор сказал: «Я сторонник того, чтобы при прочих равных условиях давать преимущества своим, но когда у наших денег не хватает, приглашаем других — жить собакой на сене уже невозможно. Многие наши уже давно московские, а московские — уже много лет как наши. НЭВЗ, «Ростсельмаш» без Москвы не поднялись бы. СМИ представляют «Югтранзитсервис» как нашу компанию, но у Подольского — 30%, а у москвичей — 70% акций компании, наши сами интегрируются в столичные структуры, чтобы увеличить свой бизнес, и это правильно. Говорить «свой — не свой» можно только в сфере малого бизнеса».

<...>

### О зерне, мясе и молоке

Редактора газеты «Крестьянин» интересовало, как относится первое лицо области к опасениям крестьян по поводу больших денег, выделенных на национальный проект развития АПК, дойдут ли они до производителей, фермерских, личных подсобных хозяйств?

Чтобы эти справедливые опасения не оправдались, губернатор предложил создать общественные консультативные и контрольные структуры, чтобы больший круг людей мог понимать происходящее, участвовать, возражать, критиковать, противиться если тем или иным изменениям, если они будут проводиться неправильно, — «от ошибок никто не застрахован, а корысть

всегда имеет место быть».

Говоря о проблемах сельского хозяйства, Владимир Чуб сказал: «У нас почти не осталось земли, не разделенной на паи. Я надеюсь, что в следующем году закончим работу по выделению паев в натуре, на то, что программа коснется прежде всего ипотеки земли, залога земли, кредитования. Для нас большой урожай — большая беда с точки зрения падения стоимости продукции. Ориентация на цены внешнего рынка не оправдалась».

Есть два подхода, которые дискутируются: либо регулировать пошлины по продаже, либо перерабатывать зерно здесь. Для подсолнечника у нас созданы мощности, а для зерна — нет, потому что очень слабо развито животноводство». Выход донским властям видится в создании крупных комплексов по переработке мяса и молока, что повлечет за собой создание комплексов по выращиванию крупного рогатого скота, свиней и птицы, заинтересует крестьянско-фермерские и личные хозяйства, и, как следствие, появится спрос на зерно, поднимутся цены на внутреннем рынке.

Сегодня не секрет, что 70–75% молока производится в личных подсобных хозяйствах. Администрация Ростовской области заключила соглашение с компанией «Юнимилк», планирующей строительство крупного молокозавода в Азовском районе, и сейчас решает вопросы доставки молока от населения, приобретения молоковозов и охладителей, чтобы у крестьян был стимул содержать крупный рогатый скот, производить молока больше.

<...>

Многие проблемы требуют публичного обсуждения, для этого губернатор предложил создать в газетах дискуссионные рубрики. «Мы должны организовать общественное обсуждение перед принятием решений и прислушиваться к мнению большинства», — заявил он.

<...>

Встреча первого лица области закончилась обещанием проводить подобные беседы регулярно. «Мне остро не хватает реакции на решения, вы помогайте нам их принимать», — сказал донской губернатор, прощаясь. ■

Лидия Ртицева,  
главный редактор газеты «Молот»

**Вечерний  
Ростов**

ГОРОДСКАЯ ГАЗЕТА

«Вечерний Ростов»,  
21.12.2005 г.

## Областная власть всегда поддержит всех желающих работать и рожать детей!

К такому выводу пришли руководители ведущих средств массовой информации Дона, которые были приглашены на встречу с губернатором Ростовской области В. Ф. Чубом.

► Вчера «Вечерний Ростов» уже сообщал, что, отвечая на вопросы главных редакторов и подводя итоги уходящего года, В. Ф. Чуб отправной точкой своего выступления сделал проблемы экономического характера. Те самые, что касаются жизни каждого из нас. Например, за счет чего можно улучшить благосостояние и качество жизни ростовчан? Какие инструменты для этого более эффективны — рыночные или административные? Какова роль областной власти в механизме роста зарплат горожан и жителей сельской местности?

В. Ф. Чуб назвал заработную плату «инструментом экономики». «Надо дать возможность трудиться тому, кто может это делать. А нам вместе с предпринимателями нужно работать над адекватным повышением заработной платы при безусловном соблюдении конкурентоспособности продукции», — подчеркнул В. Ф. Чуб.

<...>

### А как к нам на Дон привлечь инвестиции?

— Привлечение инвестиций на Дон я бы тоже разделил на несколько составляющих, — продолжил отвечать на вопросы главных редакторов Владимир Федорович Чуб. — Первая — содействие предпринимателям. Препоны здесь я вижу в бюрократии и чиновничьем произволе. Есть ряд фирм, приход которых в тот или иной регион оказывает положительное влияние на весь регион. Все знают, что эти фирмы не дают взятки, работа-



Губернатор Ростовской области Владимир Чуб.

демонстрировал первый год работы в этом направлении. По инвестиционной привлекательности мы резко поднялись вверх!» — констатировал губернатор.

Привлечение инвестиций, безусловно, должно интересно власть, особенно если это касается стратегически важных проектов. Таких, к примеру, как строительство автомобильных дорог, шлюзов, второго блока Волгодонской АЭС, ремонта взлетно-посадочной полосы Ростовского аэропорта, а так-

ют «чисто», платят налоги. С ними не всегда просто, но уже то, что они работают у нас, свидетельствует о том, что область способна на многое. Это уже определенная нам характеристика!

Другая схема — создание инвестиционного агентства. «Мы привлекаем специалистов, которые четко понимают, в чем наши преимущества, а в чем могут быть сложности для бизнеса в части прибыли и доходности. Таким специалистам верят больше, чем нам, и это наглядно про-

же вопросы, связанные с РАО «ЕЭС» и «Газпромом». Это или прямые государственные инвестиции, или инвестиции акционерных обществ, контрольный пакет которых находится у государства. Придут ли деньги, необходимые для решения тех или иных вопросов, зависит и от позиции администрации.

Третья составляющая касается федеральных проектов. Сегодня рассматриваются уже те социальные проекты, которые имеют межрегиональное значение...

## Многие московские уже давно наши!

— Средства массовой информации зачастую критикуют администрацию за то, что мы оказываем предпочтение внешним инвесторам. Да, раньше мы давали преимущества своим инвесторам, а москвичам и представителям других городов предоставляли их в меньшей степени. Когда же мы видим, что у наших денег не хватает, понимаем: жить, как собака на сене, невозможно!

— Я такой же сторонник, как и вы, давать при прочих равных условиях преимущества своим, — был откровенен с журналистами губернатор Ростовской области. — Но многие наши — давно московские. Или многие московские уже много лет как наши. Возьмем Новочеркасский электровозостроительный завод, «Ростсельмаш» — без Москвы мы никогда бы не подняли их! Хотя есть и определенные сложности, в частности, с тем, каким образом взимать налоги. Решение принимается по каждой проблемной ситуации...

## Где и так хорошо, «зона» не нужна!

В ответ на вопрос о перспективах создания свободной экономической зоны на Дону (а именно в Таганроге) Владимир Федорович обозначил следующую свою позицию.

— Не так давно на встрече в Кисловодске я говорил Герману Грефу: «Я не очень согласен с вашей политикой — зачем вы делаете зоны там, где и так хорошо жилось? Зоны создают там, где есть проблемы и где надо загрузить людей. Зачем свободная зона в Подмосковье?! Я пони-

маю, что это делается под определенными инвесторами. Но они бы туда и так пришли! Знаменитую Кремлевскую долину в США создали ведь не в Нью-Йорке и не в Вашингтоне!»

В свое время я занимался проблемой свободных экономических зон, — продолжил свою мысль В. Ф. Чуб. — Туда, где они появлялись, выезжал, чтобы ознакомиться с их работой. Зона создается для того, чтобы туда пришли новые производства. И там, где есть проблема у государства. Герман Греф со мной согласился и сказал, что это только первый этап. Я сказал, что на второй нельзя идти таким путем. Иначе тогда надо делать свободную экономическую зону, например, «Красная площадь»!

<...>

## Рыбу, мясо и птицу на стол ростовчан!

Озабочена ли администрация Ростовской области вопросом воспроизводства рыбных запасов?

Конечно, да! Хотя администрация не дает лицензий ни на лов рыбы, ни на лов раков. Рыбозаводы тоже не в сфере полномочий областных властей. Однако областная власть помогает специалистам и в разведении рыбы, и в контроле за ресурсами. А действенная мера защиты рыбных запасов от браконьеров — в создании природных парков.

— Администрация внимательно наблюдает за строительством осетрового завода в районе Семикаракорска, — сообщил В. Ф. Чуб. — Первая очередь в этом году закончена. Ведем разговор о дополнительном разведении там частичковых пород рыб. Сей-

час решается вопрос с выделением 140 миллионов рублей на приведение в порядок существующих рыбных заводов, их реконструкцию. Надо не только строить новое, но и приводить в порядок то, что имеем.

Несмотря на то что это федеральные проблемы, мы в рамках своей компетенции стараемся влиять на ситуацию, хотя по-настоящему эта работа в рыбной отрасли активизировалась только за последние полгода. Очень не хочется быть на своей территории в гостях...

Говоря о задачах снабжения области продовольствием, надо вспомнить и о проблемах крестьянско-фермерских, личных подсобных хозяйств, — продолжил В. Ф. Чуб. — Приоритет область отдает развитию крупных комплексов по выращиванию свинины и птицы. Но птица и свинина — это скороспелое мясо. А как обстоит дело с мясокомбинатами? Мясокомбинат в Ростове никакой. Считайте, его нет! — заявил губернатор.

И пояснил: «Большинство мясокомбинатов области связаны с колбасным производством, и к тому же старые. Новый комбинат надо строить! Когда мы увидим того бизнесмена, кому нужно мясо, то будем ему помогать, и на него станут работать и крупные комплексы, и личные подсобные хозяйства. Мясо, как и рыба и птица, всегда должны быть на столе ростовчан. Тогда и уровень цен можно будет держать. Если у нас на Дону появится развитая мясо-птицеперерабатывающая промышленность, настоящие промышленные комплексы, Ростов не будет зависеть от капризов рынка!»

<...> ■

ГАЗЕТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Наше* **ВРЕМЯ**

«Наше время»,  
22.12.2005

## Простая наука — услышать друг друга

► Около двух часов отвечал на вопросы редакторов ведущих СМИ области губернатор Владимир Федорович Чуб. О политике и экономике, инвесторах и национальных проектах, зарплатах и льготах, охране природы и о том, как сделать жизнь лучше, — темы для разговора были

разные. А вопросы мы старались задавать те, что волнуют и интересуют наших читателей.

От чего зависит качество нашей с вами жизни? Вот говорят: экономический рост, промышленный потенциал, ВВП... А нам-то что с того? Как все это увязывается с жизнью рядового человека? Ведь нельзя

сказать, что все у нас уже живуг замечательно.

— Да, показатели уровня жизни отстают от экономических. Как преодолеть этот разрыв? Прежде всего надо поднимать зарплату и обеспечивать людям возможность работать и зарабатывать. Тем, кто может. Кто не может — обеспечивать социальную помощь. Повышать пенсии, объем выплат, поддерживать нуждающихся. Безусловно, надо повышать зарплату бюджетников — врачей, учителей, медиков. Должно быть как — работает человек, хорошо зарабатывает и помогает своим престарелым родственникам.

Еще один важный момент — развитие малого бизнеса. Дайте человеку спокойно развивать свое дело, обеспечивать себя и свою семью. Создает человек себе достаток — так не мешайте ему! К сожалению, рогаток и препон на пути такого человека ставят еще много... Вот с этим будем продолжать борьбу.

— Владимир Федорович, считаете ли вы привлечение инвестиций главным направлением в работе по развитию экономики?

— Не главным, но одним из основных. И здесь я бы выделил несколько составляющих.

Во-первых, это помощь предпринимателям, которые вкладывают деньги в развитие своего бизнеса. А помощь эта — как раз в том, чтобы снимать бюрократические барьеры, прекращать чиновничий произвол на всех уровнях власти. Создание нормальных, комфортных условий для развития бизнеса в регионе, когда сюда выгодно будет вкладывать средства, — тоже важный момент. И здесь мы серьезные шаги уже предприняли. К нам пришел целый ряд «знаковых» фирм — за ними пойдут и другие, потому что знают: эти фирмы работают честно, платят налоги и не дают взятку. Значит — здесь можно нормально работать! Мне лично импонирует подход, который продемонстрировала IKEA. Все согласования, коммуникации, привязку к местности они на себя



Губернатор Ростовской области Владимир Чуб.

не берут. Мы должны просчитать все эти затраты, составить смету расходов — если они ее принимают, то проплачивают. Со своими чиновниками мы будем сами разбираться, кто, что и сколько согласовывает. Разумно? Разумно!

Думаю, что мы правильно сделали, создав **Агентство инвестиционного развития**, — уже первый год его работы позволил области резко подняться в рейтинге инвестиционной привлекательности. Это не чиновничья структура, они говорят с предпринимателями на одном языке, быстрее и лучше понимают друг друга.

Привлечение инвестиций во многом зависит и от властей. Например, федеральные проекты, которые работают на территории области. То же строительство и ремонт федеральных трасс, строительство атомной, ремонт полосы аэропорта, Кочетовский шлюз. Программы «Газпрома», РАО «ЕЭС» по вводу новых мощностей — здесь ведь есть и социальная составляющая, и резерв для развития промышленности, работы предприятий. Интересные проекты по созданию федеральных межвузовского центра, медицинского комплекса — это все своеобразные инвестиции в нашу область.

Нас иногда критикуют — мол, поддерживаете сторонних инвесто-

ров, не наших, а пришлых. Да не персоналии мы поддерживаем, а дело! На начальных этапах поддерживали мы наших, но с течением времени и изменением масштабов инвестирования средств у наших стало не хватать. Поэтому мы приветствуем всех, кто готов на нормальных условиях в область вкладывать деньги. И потом — уже достаточно сложно отличить «наших» от «ненаших». Вот, например «Югтранзитсервис» — наши? Да там 70% акций — московские. А такие москвичи, как на НЭВЗе или на «Ростсельмаше», давно уже стали «нашими»...

— Владимир Федорович, сейчас по примеру Ростова города области, в частности Таганрог, заговорили о путях и перспективах дальнейшего развития. Какой путь, по-вашему, можно назвать оптимальным: развитие как промышленного центра, центра туристического или научно-внедренческого?

— Нельзя развивать что-то одно в ущерб другому. Вряд ли рационально будет говорить о Таганроге как о чисто промышленном городе — это не тот случай. Нельзя забывать о культурном наследии, об истории города и великих людях, чьи имена с ним связаны. Но выбирать направление только туристическое тоже неправильно. Я вижу будущее Таганрога скорее как технико-внедренческой зоны, с интеллектуальным мощным потенциалом, с достойной базой и в то же время с сохраненными памятниками и туристическими маршрутами.

— Крестьяне опасаются: дойдут ли до села те деньги, что предназначены президентом для национального проекта поддержки АПК?

— Хорошо, что такие опасения есть. Гарантией того, что деньги дойдут по назначению, являются общественный интерес и контроль за процессом. Большой круг людей должен знать, для чего конкретно выделяются деньги. Надо советоваться с народом, обсуждать, что стоит сделать в первую очередь, что особенно важно. У нас ведь как бывает: вырастим большой урожай — начинаются большие проблемы. Много зерна — падают цены. А для самостоятельной переработки зерна мощности не созданы. Дальше — слабое животноводство, следовательно, низкая потребность на месте в фуражном зерне. Вырас-

тил скотину — куда ее сдать? Мясокомбинаты у нас — нулевые: опять упираемся в переработку. То же — по молоку: до 70–75% производят в личных подсобных хозяйствах, а со сдачей — проблемы. Я считаю, что во главу угла надо ставить развитие переработки. Плюс создание крупных откормочных комплексов. Это даст гарантированный спрос на фураж. Повысятся цены на зерно. Мясопереработка будет диктовать новые условия для селекции,

для подбора пород. Выгодно будет производить не просто мясо, а высококачественное мясо. Вот и мощные стимулы для развития села. Мы всячески будем поддерживать тех, кто готов строить мясопереработку, будем субсидировать ставки, чтобы запустить этот механизм. Вообще, считаю необходимым программы по развитию села очень широко обсуждать с народом. Подготовлен проект постановления по вопросу приобретения молоковозов и ола-

дителей молока — мы на эти цели выделяем областные деньги. А я хочу предложить этот проект для народного обсуждения: как люди считают, мы правильно собираемся действовать?

Мне вообще очень важно знать обратную реакцию на наши решения. И здесь как раз и могут помочь средства массовой информации. Диалог власти и народа сегодня — остро необходимая вещь... ■

Вера Южанская

ГАЗЕТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Наше **Время**

«Наше время»,  
22.12.2005

## Инвестора надо бережно «окучивать»

закладывает сад или виноградник. До сбора плодов здесь, понятно, далеко. Ну а если уж продолжить сравнения, то каждого инвестора надо любовно и бережно «окучивать».

Среди стартовавших на Дону с подачи **АИР** проектов — строительство в Ростове гипермаркета компании «Ашан», логистического центра в Батайске концерна «РосЕвроГрупп», завода молочных продуктов компании «Юнимилк» в Азовском районе.

Агентство достаточно далеко продвинулось в таком проекте, как производство алюминиевой банки. Совершенно очевидно, что такой формат упаковки будет востребован в Ростове и области прежде всего потому, что у нас есть два крупнейших производителя пива — компании «Балтика-Дон» и «Эфес». Впрочем, алюминиевая банка широко используется и для консервирования других продуктов. Вот почему этот проект был включен в заявку Ростовской области на участие в конкурсе по созданию особых экономических зон.

Одно из приоритетных для донского агентства направлений — привлечение инвесторов в сектор переработки сельхозпродуктов. В ближайшие год-два, например, на мясном рынке Ростовской области появится как минимум четыре новых игрока. Среди них — «Агроком», «Смитфилд», а также компания «Русский уголь», которая пытается диверсифицировать свой бизнес.

Буквально на днях руководство **АИР** провело переговоры с известной на рынке СНГ и России компанией «БМ» о строительстве завода по комплексной переработке зерна.

В числе перспективных для экономики нашей области проектов — строительство завода по производству OSB-плит для каркасных деревянных домов (инвестор проекта — крупнейший производитель этого вида продукции компания «Луизиана Пасифик»), а также цементного завода.

По словам Вадима Викулова, агентство привлекает инвесторов в те сферы, в которых на региональном уровне еще нет лидеров и где без инвестиций просто не обойтись.

В ходе пресс-конференции говорили и о том, что тормозит приход инвесторов на Дон. В первую очередь это инфраструктурные ограничения или, проще говоря, слишком дорогие техусловия, без выполнения которых нельзя реализовать сколько-нибудь серьезный инвестиционный проект. Ну, а когда «входной билет» дорог, инвестор охотнее всего идет туда, где заплатит за него меньше...

Сейчас в администрации Ростовской области идет поиск возможных схем снижения для инвесторов стоимости создания инфраструктуры. Один из обсуждаемых вариантов — долевое участие бюджета в этом деле. ■

Олег Гришенков

► За год с небольшим с момента своего основания **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области привлекло для реализации в регионе различных бизнес-проектов около 440 млн долларов. Об этом заявил на пресс-конференции генеральный директор компании Вадим Викулов.

Сегодня в инвестиционном портфеле **АИР**, предусматривающем, в частности, строительство на Дону новых предприятий и модернизацию действующих производств, лежат проекты общей стоимостью 1,5 млрд долларов. Одни из них находятся на стадии консультаций и переговоров с потенциальными инвесторами, другие — уже в процессе исследования тех предложений, которые были сделаны...

И понятно. Есть инвестиции, которые дают быструю отдачу, а в иных случаях отдачу придется ждать годами.

Это как в земледелии. Посеяли, скажем, яровые, и через несколько месяцев — вот он, ваш урожай. Совсем другое дело, если вы, допустим,

## Из интервью заместителя губернатора — министра экономики торговли, международных и внешнеэкономических связей области В. Е. Дерябкина.

— А как скажется недавно повышение кредитного рейтинга области на инвестиционном климате и на других характеристиках донской экономики?

— Повышение кредитного рейтинга области — это результат кропотливой работы и грамотной экономической политики областных властей в проведении государственных реформ. Рейтинг А+ с позитивными перспективами означает, что Ростовская область отнесена к категории заемщиков с высоким уровнем надежности.

Высокий рейтинг области определяется ее экономическим потенциалом и развитой транспортной инфраструктурой, а также высоким инвестиционным потенциалом, низким уровнем долговой нагрузки, профицитным исполнением бюджета, качественным управлением финансами, хорошей кредитной историей и информационной открытостью.

Кстати сказать, на проходившем в Москве в ноябре ежегодном региональном инвестиционном конгрессе рейтинговый консорциум «Эксперт РА — АК&М» в рамках рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов присвоил Ростовской области шестое место в основной номинации — «За минимальный инвестиционный риск в 2004–2005 годах» и второе — в дополнительной номинации — «За минимальный экономический риск инвестирования».

# В. Дерябкин: «Донская экономика: реалии, проблемы, прогнозы»

Надеюсь, что такая оценка позволит нам еще более активно привлекать средства инвесторов и различных кредитных организаций для осуществления наиболее значимых для области проектов, особенно в социальной сфере.

Будем работать и над тем, чтобы получить объективную экспертную оценку международных рейтинговых агентств, к мнению которых с доверием относятся зарубежные инвесторы.

— Как, по вашему мнению, отражаются рейтинговые оценки на инвестиционной составляющей

экономики? Ведь поступление инвестиций было и остается вопросом вопросов...

— Я уже отчасти ответил на этот вопрос. Судите сами, как можно оценить инвестиционный климат, если динамика поступления вложений в экономику области имеет ярко выраженный знак «плюс»... Только за последние два года объем иностранных инвестиций увеличился вдвое.

Динамика показателей инвестиционной деятельности по итогам девяти месяцев позитивная, рост составил 109,2 процента, и по результатам года должен быть прогнозный



ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА

АКТУАЛЬНО



О хозяйственном комплексе Ростовской области нередко говорят как о фундаменте экономики всего Юга России. Более того, ряд специалистов считает донскую экономику своего рода полигоном, где проходят обкатку многие важные для всей страны экономические модели. Очевидно, что донское хозяйство — это действительно уникальное сочетание сфер и отраслей, совершенно разных по величине и формам собственности предприятий. Сюда сегодня стремится как отечественный, так и зарубежный капитал. На Дону возникают новые производства... Как управлять этим сложнейшим организмом? Как прогнозировать его развитие, активно помогая росту и предотвращая возможные сбои? Об этом на страницах нашего журнала размышляет заместитель Губернатора — министр экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей области Виктор Ефимович ДЕРЯБКИН.

Дмитрий Иванов

## ДОНСКАЯ ЭКОНОМИКА: РЕАЛИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПРОГНОЗЫ

— Каково, на Ваш взгляд, место донской экономики в экономической структуре Южного региона?

— Я бы сказал, что это позиция лидера. Со всеми вытекающими из этого факта преимуществами и обязательствами. Ростовская область — одна из базовых областей в системе развития межрегиональных связей в стране.

На донские предприятия приходится более четверти объемов промышленной продукции всего Южного федерального округа. Многие наши предприятия — это объекты общероссийского масштаба, производящие уникальную продукцию.

На донских предприятиях выпускаются все производимые в стране магистральные электровозы, промышленные швейные машины, преобладающая часть российских зерноуборочных комбайнов. Ведущее место занимает вертолетостроение. Вообще, потенциал донской «оборонки» с полным правом можно считать уникальным.

Наш мощнейший резерв — малое предпринимательство. Действительно, это и основа среднего класса, и залог общественно-экономической стабильности. Считаю, что роль малого бизнеса на Дону понята правильно. И совсем неслучайно область сегодня входит в семерку российских регионов, успешно развивающих малое предпринимательство. Совет Федерации Федерального Собрания

региональной законодательной базы для малого и среднего бизнеса.

Мы можем и должны опираться, прежде всего, на собственный потенциал. Весь вопрос — на какой основе? Сейчас, когда эффект от импортозамещения в значительной степени снижается, обеспечить рост конкурентоспособности экономики можно только за счет внедрения в практику достижений научно-технического прогресса и развития инновационного бизнеса. Вот почему в нашей области все активнее предпринимаются шаги к дальнейшему улучшению предпринимательского климата и созданию условий для инновационной деятельности предприятий и науки. Разработаны концепция инновационной политики Ростовской области на 2003-2006 годы и целе-

показатель более 54 миллиардов рублей инвестиций. В целом же объем инвестиций в Ростовской области растет уже на протяжении шести последних лет.

Если присмотреться к отраслевой структуре инвестиций, то можно обнаружить, что наибольший объем здесь составляют вложения в жилищно-коммунальное хозяйство (21,7 процента), промышленность (20,3 процента) и транспорт (13,7 процента). То есть достаточно заметные инвестиции поступают в экономически значимые сферы. Еще аграрный сектор предстоит подтянуть сюда...

Хочу отметить, что рост объема инвестиций на Дону начался практически сразу же после того, как в 1998 году был принят областной закон «О поддержке инвестиционной деятельности на территории Ростовской области». В числе первых донской край начал формировать региональную нормативно-правовую базу, направленную прежде всего на создание благоприятной среды для развития конкурентоспособного бизнеса. Позже была определена и закреплена в соответствующем документе стратегия привлечения инвестиций в Ростовскую область. Кстати, не все еще субъекты федерации разработали подобную стратегию... У нас же четко определены цели и задачи инвестиционного развития области, намечены необходимые объемы инвестиционных ресурсов, выделены преференции, которые область может предложить потенциальным инвесторам.

Приоритетным направлением в

работе глав муниципальных образований должно стать создание условий для прихода инвесторов. Мы стремимся к более высоким темпам развития, понимая, что это даст нам возможность более эффективно решать социальные задачи. Но развитие должно быть подготовленным. Нужны четкие планы и действия в каждом муниципальном образовании. Сегодня этого нет, большинство муниципальных образований не может эффективно использовать свой потенциал, нет грамотного анализа и оперативных действий. Большинство проектов связано с развитием жилищного строительства и торгово-логистической инфраструктуры. Это те проекты, которые изначально имеют высокую рентабельность и привлекательность для инвесторов. Мы же стремимся позиционировать себя как регион, где реализуются высокотехнологичные промышленные инвестиционные проекты.

Верным шагом, по нашему мнению, стало привлечение к инвестиционной деятельности профессионалов — **Агентства инвестиционного развития**. Это, собственно, инструмент реализации концепции. Относительно новый для России, но распространенный во многих странах мира.

Конечно, итоги его работы подводить рано, но сейчас, по прошествии первого года работы агентства, можно сказать, что шаг год назад был сделан в верном направлении.

На сегодня заключено 48 соглашений по сотрудничеству с муниципальными образованиями, налаже-

но взаимодействие с отраслевыми министерствами, появились новые инвесторы в области. Однако на пути инвесторов, кроме уже известных барьеров, самой большой проблемой оказались инфраструктурные ограничения. А именно слишком дорогие технические условия, которые выдают естественные монополии под новые проекты. Фактически из этого складывается стоимость «входного билета» для инвестора на ту или иную территорию. Не столько на преодоление всевозможных согласований и административных барьеров, сколько на оплату технических условий. Там, где ниже эти расходы, туда и идут инвесторы.

Скажем, куда бы сегодня ни пыталось «приземлять» агентство тот или иной проект — в Ростов, Батайск, Азовский район, — можно сразу гарантированно предсказать, что у «Ростовэнерго» там обязательно будет дефицит мощностей и появится серьезная смета на возможность подключения. А если не дефицит мощностей, то обязательно выявится страшная изношенность инфраструктуры, в которую опять же монополии предложат вложиться инвестору.

В настоящее время губернатором области В. Ф. Чубом поставлена задача проработать вопрос об оптимальной величине нагрузки на инвестора при создании инфраструктуры и участии администрации области, администраций муниципальных образований в софинансировании этих затрат при реализации особо значимых инвестиционных проектов. ■



«Ваш капитал Юг»,  
декабрь 2005 г.

## Кредитный рейтинг Дона: все выше и выше...

За 10 месяцев 2005 г. в регионе побывала вся «большая восьмерка», некоторые — даже по два раза.

► Рейтинговый консорциум «Эксперт РА — АК&М» пересмотрел кредитный рейтинг, присвоенный Ростовской области в сентябре

2004 г. Новая оценка по национальной шкале — А+ с позитивными перспективами.

Донской регион отнесен к катего-

рии заемщиков, имеющих высокий уровень надежности. В краткосрочной перспективе риск несвоевременного выполнения обязательств администрацией обязательств низок, вероятность реструктуризации долга или его части минимальна.

Как выяснил «ВК», «Эксперт РА — АК&М» учел высокий экономический и инвестиционный потенциал РО, исполнение бюджета, высокое качество управления финансами, хорошую кредитную историю, развитую транспортную инфраструктуру, позитивную динамику ключевых индикаторов, низкий уровень долгой нагрузки, информационную открытость.

Если в 1999 г. в экономику РО было привлечено 11,1 млрд руб., то в 2004 г. — 47,8 млрд, а за девять месяцев 2005 г. — 36,6 млрд. По сравнению с прошлым годом рост инвестиций в сельском хозяйстве составил 37,3%, в производстве пищевых продуктов — 30,1%, в производстве и распределении

электроэнергии, газа и воды — 47,4%, в операциях с недвижимым имуществом — 16,4%, в строительстве — 36,2%, в металлургическом производстве — 3,4 раза...

На пресс-конференции в ИА «Интерфакс-Юг» министр экономики РО Виктор Дерябкин рассказал, что только за десять месяцев 2005 г. область посетили 12 зарубежных делегаций во главе с послами.

— Была вся «восьмерка», некоторые — даже по два раза... Мы будем делать все для того, чтобы наши предприятия выходили на внешний рынок, а иностранные инвесторы — как можно быстрее приходили в те наши сегменты, в которых мы значительно отстали от других стран.

Заявлено, что по итогам нынешнего года вливания в донскую экономику превысят запланированные 54 млрд руб. В числе предприятий, которые обеспечат наибольший прирост, — Шахтинский электрометаллургический завод, Новошахтинский

завод нефтепродуктов, «Тагмет», Волгодонская АЭС, ООО «Евродон», ОАО «Стройфарфор».

В 2005 г. РО участвовала в конкурсе на создание особых экономических зон: технико-внедренческого типа — в Таганроге и промышленно-производственной — в Красносулинском районе. Всего в Министерство экономического развития и торговли РФ было подано 72 заявки из 47 субъектов. После оглашения итогов выяснилось, что Дон в число победителей не попал. Но драматизировать Виктор Дерябкин не склонен: «Теперь у нас есть опыт подготовки к таким мероприятиям. Будем участвовать в следующем году».

В 2006 г. РО намерена получить кредитный рейтинг уже международного рейтингового агентства. Скорее всего, сообщил министр, контракт будет заключен с Moody's. Предварительные переговоры проведены.

**Артем Соколов**

## Комментарии

### **Игорь Мирошник,**

советник — партнер Ростовской международной ассоциации инвесторов, сотрудник сетевого холдинга «Вэбплан-групп»:

— Главнейшим фактором, который повлиял на повышение кредитного рейтинга РО, на мой взгляд, является прежде всего доверие со стороны инвесторов. А оно напрямую зависит от преодоления административных барьеров, которые, без сомнения, имеют место. Часто нежелание чиновников идти на компромисс или создавать дополнительную головную боль, беря на себя ответственные решения, рождает непреодолимые препятствия совершенно на голом месте. Попытки проталкивать и лоббировать ведомственные проекты в ущерб более важным и экономически выгодным не могут остаться для инвестора незамеченными, что также не способствует доверию и стабильности в данном вопросе.

Еще один существенный фактор — крайне низкое качество подготовки проектов. Соискатели инвестиций, к сожалению, сами рубят сук, на котором сидят, — прекрасные проекты летят в корзину, а общий рейтинг области — вниз. Причины — нежелание вкладываться в подготовку, объясняющееся, правда, зачастую отсутствием на это средств. И здесь возможно оказание помощи государства, банков и частных структур. Естественно, для тех, кто действительно нуждается в ней, необходимо проведение различных экспертиз, позволяющих определить перспективность проекта, или поиск пути повышения такой перспективности. А это тоже деньги, и немалые. Вопрос: кто готов их вкладывать и на каких условиях?

### **Игорь Бураков,**

исполнительный директор **Агентства инвестиционно-го развития РО:**

— Рост донской экономики, положительные тенденции в ее развитии, причем даже в таких еще недавно суперпроблемных отраслях,

как, например, углепром, открытость региона для инвестиций, активное содействие инвесторам. Как следствие — увеличение ресурсной мощи местного бюджета. Вкупе с высокой бюджетной дисциплиной, осторожным, консервативным отношением к масштабам регионального долга — все это, естественно, влечет за собой рост кредитного рейтинга РО.

Масштаб проблемы административных барьеров, считаю, сильно преувеличен. Опыт работы, например, нашего агентства показывает, что сейчас главный барьер на пути развития индустриального бизнеса — это инфраструктурные ограничения, слишком дорогие технологии, которые выдают инвесторам естественные монополии. Фактически сегодня стоимость вхождения той или иной компании в регион зачастую равна цене технологий: монополисты понуждают инвесторов тратить на модернизацию собственных мощностей, магистральных сетей и таким образом, по сути, повышают свою капитализацию за чужой счет. Перечень технологий и, соответственно, их общая стоимость — всегда спорный вопрос, где докопаться до истины чрезвычайно сложно. Аргументированно спорить с монополиями может только тот, кто дотошно знает текущее состояние их хозяйства, то есть сами монополисты...

Удастся системно решать проблему технологий — экономика региона получит дополнительный толчок к развитию, нам будет легче бороться с конкурентами за размещение именно в РО современных производств. Быстрее станет развиваться и бизнес местных компаний. Возможно, в этой связи стоит предусмотреть создание в ростовской агломерации новой промзоны, где бы бюджет и монополии смогли вместе обеспечить соответствующую инфраструктуру и запас мощностей; разработать проекты развития и решения инфраструктурных проблем существующих в Ростове Северо-Западной и Зареченской промзон. Чем больше на Дону будет возникать новых производств, тем полнее окажется местный бюджет и, как следствие, быстрее будет расти кредитный рейтинг региона. ■

# На «МАПИКе» ИНВЕСТИЦИЙ

новые рынки сбыта, определить тенденции развития и т.д.

С каждым разом организаторы выставки — компания REED MIDEM — отмечает возрастающее количество российских участников. Присутствие россиян на выставке вполне оправданно. Ведь на MAPIС предоставляется уникальная возможность не только для зондирования зарубежных рынков, но и для привлечения инвесторов в российские регионы.

В этом году в Каннах побывали и представители нашего региона в лице специалистов **Агентства инвестиционного развития (АИР)** Ростовской области. О том, как проходила работа на выставке и какие теперь нас ждут перспективы, мы попросили рассказать исполнительного директора **АИР** Игоря Буракова.

— Вы в первый раз были на этой выставке?

— Да, но собственно **Агентство инвестиционного развития** Ростовской области существует всего чуть больше года, и в прошлом году нам просто еще не с чем было туда ехать.

— Сейчас ситуация была уже другой?

— Самое главное — мы знали, зачем туда едем. MAPIС — это выставка, где собираются крупнейшие мировые девелоперы и ритейлеры. В основном, конечно, из Европы, хотя достаточно много было и компаний, представляющих арабские страны, США. В этом году, по словам тех, кто бывает на MAPIС регулярно, в Канны съехалось рекордное количество российских компаний, потому что интерес к нашей стране сегодня достаточно высок. Так вот, мы туда ехали, преследуя сразу несколько целей. Во-первых, мы хотим привести в Ростовскую область крупные торговые сети. Во-вторых, завязать контакты с крупными девелоперами. В-третьих, наладить хорошие взаимоотношения с крупными консалтинговыми компаниями, которые выступают в роли маркетмейкеров, формируя мнения о локальных рын-

ках недвижимости, о перспективах их развития.

— То есть во многом от них зависит, захотят крупные торговые сети прийти в наш регион или нет?

— Безусловно. Зачастую важно даже не что конкретно они думают о рынке коммерческой недвижимости в Ростовской области, а то, что они вообще о нем думают и говорят. Это серьезный фактор, способствующий привлечению в регион инвестиций.

— О каких игроках прежде всего идет речь?

— Частично это сети, которые мы уже привели в Ростовскую область или которые придут сюда в самом ближайшем будущем. Среди них «Ашан» и «Леруа Мерлен» (они собираются открываться в 2007 году), Kingfisher (Castorama), OBI, «Мосмарт», холдинг «Марта», Real («Метрогрупп») и некоторые другие, например IKEA, которая уже начинает работы по строительству своего торгового центра в пригороде Ростова. Они присутствовали на MAPIС, но мы с ними переговоры не вели, поскольку уже можно считать, что эти компании — в Ростовской области. Нас больше интересовали те, кого в Ростовской области еще нет. Это, например, подразделения METRO Group — Saturn и Media Markt, являющиеся одними из крупнейших европейских торговцев бытовой электроникой.

— Что-то я об этой марке ничего не слышал.

— Ни Saturn, ни Media Markt в России пока нет, METRO Group только сейчас определяется, какая из этих двух марок отправится завоевывать российский рынок электроники. Мы же боремся за то, чтобы крупные торговые сети, обращая внимание на нашу страну, одновременно с Москвой начинали работать и в Ростове. Я думаю, вероятны прецеденты, когда некоторые известные компании сначала придут в Ростов, а потом уже пойдут дальше по России. Это не только мое мнение. Конечно, рано или поздно тот же «Ашан» пришел в Ростовскую

► При словах «Франция, Канны...» вы наверняка тут же продолжите «...кинофестиваль». И сразу станет понятно, что вы никак не связаны с торговой недвижимостью. Все дело в том, что для большинства обывателей Канны — это место раздачи кинозвездам золотых пальмовых ветвей, а для ритейлеров и девелоперов всего мира — город, в котором ежегодно в канун зимы проходит самая крупная европейская выставка недвижимости MAPIС.

MAPIС традиционно проходит в знаменитом каннском Дворце фестивалей. Всего на три ноябрьских дня со всех уголков земли сюда приезжают девелоперы торговых центров, управляющие компании, консультанты по недвижимости, операторы ритейла, институциональные инвесторы, архитекторы, представители городских властей, банков, сервисных компаний, сетевых розничных магазинов, гипер- и супермаркетов и т.д. Это самая значительная в Европе специализированная выставка торговой недвижимости.

С тех пор как в 1995 году на первый MAPIС приехали 1604 участника из 32 стран мира, выставка превратилась в главное место встречи с новыми партнерами. Наверное, исходя в первую очередь из масштабов выставки, участие в ней считается показателем развития той или иной компании. Если ты представлен на MAPIС, значит, ты чего-то стоишь. Но не только это привлекает профессионалов на выставку. MAPIС позволяет приобщиться к достижениям в сфере торговой и коммерческой недвижимости, сформировать перспективные деловые связи, открыть



область, но для региона имеет значение, сделают это французы сейчас или, допустим, спустя пять лет. Ведь регион — это акционер, который первым получает свои дивиденды от любого инвестиционного проекта на своей территории. Прибыли может еще не быть, реальные акционеры могут еще ничего не получать, а региону уже платятся налоги, увеличивающие местный бюджет. И в этой ситуации чем раньше будет реализован проект, тем больше денег получит бюджет. Сроки всегда имеют значение. К примеру, удвоение российского ВВП неизбежно. Но если это случится через 10 лет — это серьезный успех, прорыв, возможность в перспективе выбиться в лидеры мировой экономики, а если через 30 — то вполне заурядная вещь, означающая, что страна застряла на дальних подступах к авангарду ведущих экономических держав.

Безусловно, существует сложившаяся схема экспансии ритейлерских сетей и девелоперов: сначала компания выходит на рынок столицы государства, потом идет по наиболее перспективным городам-миллионникам и т.д. В начале 1990-х мировые сети в первую очередь ринулись именно в Москву и Питер. На сегодняшний день тот дефицит цивилизованных торговых, офисных площадей, который существовал в столицах, уже во многом покрыт. А значит, и потенциал доходности там стал ниже. Поэтому игроки, которые только сейчас выходят на рынок

нашей страны, возможно, предпочтут не «толкаться» в столице, а сразу перейти к еще не таким «занятым» городам-миллионникам, в том числе и к Ростову. Даже не только к Ростову, но к близлежащим к нему городам Ростовской области — Таганрогу, Батайску, Новочеркасску, Азову. Ведь в этих городах до сих пор нет ни одного гипермаркета. Тот, кто придет сюда первым, снимет все сливки. В Ростове игроки бьются, чтобы вокруг гипермаркета был ареал 100–200 тысяч жителей. А рядом находятся незанятые города, где жителей ровно столько или больше. Сейчас, кстати, уже несколько инвесторов в сфере ритейла, которых мы ведем, рассматривают перспективу выхода не только в Ростов, но и в близлежащие города.

— Интересно, как проходила работа на выставке? Понятно, как презентуются товары, но как презентуются области, регионы, страны?

— Отличие этой выставки от большинства других в том, что на ней не бывает случайных людей. Только специалисты и профессионалы. Нельзя просто купить билет в кассах и пройти к стендам, как обычно. Аккредитация на посещение и участие делается заранее и стоит свыше 1000 евро на одного человека. Но при этом огромный зал Дворца фестивалей был заполнен до отказа топ-менеджерами компаний с миллиардными оборотами. В этой обстановке мы и работали.

Привезли с собой баннеры и буклеты, представляющие наиболее

перспективные сегменты донского рынка недвижимости, в которых региону нужны сильные партнеры. Мы не стали особо тратить на стенд, поскольку самое главное было иметь статус экспонента. Кроме того, потенциальным инвесторам мы хотели донести весьма лаконичное сообщение: в России есть перспективный регион, в котором работает организация, помогающая инвесторам выйти на местный рынок, максимально быстро пройти административные согласования. Другими словами, обеспечит комфортный вход — не через забор, а через открытую дверь. У нас, собственно, такой баннер и был: открытая дверь и слоган «Easy way to Russia» — «Удобный путь в Россию».

— В смысле, Ростовская область — удобная дверь для выхода на российский рынок?

— Именно так. Кстати, если говорить о стендах регионов, а не компаний, то их было совсем немного, и нам автоматически оказалось гарантировано повышенное внимание. К тому же компания регионов-экспонентов подобралась совсем неплохая: Ростовская и Московская области, стенд, представляющий Рим, со слоганом «Invest to Rome!», Барселона и экспозиция французского Лиона. Вот, пожалуй, и все.

Мы предполагали, что нам в основном придется ходить по чужим стендам, завязывая партнерские отношения. Однако поток посетителей нашего стенда оказался неожиданно большим.

— Реальные договоренности есть с какими-то новыми партнерами после выставки?

— Конечно. В ближайшее время мы подписываем соглашения с более чем 15 крупными российскими и мировыми компаниями, например с такими, как Dawnya Day International Limited, RIGroup, «Гроссмарт», Centrum Group Hakan Karlsson AB, консультантами COLLIERS INTERNATIONAL и Jones Lang LaSalle, «Седьмой континент» и другие.

Для нас очень важно сотрудничество с несколькими серьезными консалтинговыми компаниями, которые если не делают погоду на рынке, то, по крайней мере, серьезно на нее влияют. Эта работа будет продуктивной с точки зрения оповещения широкого круга потенци-

альных инвесторов о возможностях региона. Взять, допустим, немецких или, к примеру, польских девелоперов, которые знают, как развиваются концептуальные поселки вокруг Москвы, и считают, что поучаствовать в этом процессе — весьма перспективно. В то же время они не подозревают, что в Ростове подобный бизнес таит еще больший потенциал доходности и ликвидности, поскольку такая инфраструктура вокруг донской столицы еще только проектируется при довольно высоком неудовлетворенном спросе. Здесь вообще поле непаханое, ниши не заняты. И как раз консалтинговые компании становятся тем посредником, который проверяет и доводит эту информацию до потенциальных инвесторов.

Зачастую инвесторам достаточно узнать текущие ставки аренды на недвижимость, чтобы оценить, насколько перспективным и неосвоенным является тот или иной сегмент регионального рынка. К примеру, высокие ставки аренды на офисные помещения в Ростове — одновременно и показатель растущей местной экономики, и серьезнейшего дефицита офисов. У нас в городе пока нет бизнес-центров класса А, В (они только строятся). Большинство фирм арендуют офисные помещения самого низкого класса С. Как правило, это бывшие советские административные здания и проектные институты. При этом средняя ставка аренды в центре города — 20–50 долларов за кв. м в месяц. Есть прецеденты, когда в престижных районах города в еще строящихся офис-центрах класса В договоры с будущими арендаторами подписывают, исходя из арендной ставки 100 долларов в месяц за кв. м.

— Немало.

— Немало даже по московским меркам. Москвичей наши цены на аренду офисов если не поражают, то удивляют точно. Мы, к примеру, ведем совместный проект московской компании «РосЕвроДевелопмент» и ростовского «Интуриста», которые весной следующего года на Большой Садовой в развитие существующего отеля «Дон-Плаза» начнут строить офисный центр класса А или даже А+ площадью 20000 кв. м. Место — лучше не придумаешь, классность — очень высокая, но даже там бизнес-план считается

исходя из гораздо более щадящих ставок аренды, чем существуют сегодня в Ростове.

Объективно высокая цена аренды — это индикатор того, что существует дефицит, что в это направление выгодно инвестировать. Оценки разных экспертов сходятся на том, что Ростов в ближайшие два-три года без проблем «съест» минимум 350000 кв. м офисных помещений. А некоторые говорят и о 700000 кв. м. Для потенциальных инвесторов этот сегмент рынка является очень перспективным.

— Может, подскажите, куда еще выгодно инвестировать средства?

— Если говорить о рынке коммерческой недвижимости, то, к примеру, в строительство отелей. Получив статус столицы Южного федерального округа, Ростов стал постоянным центром проведения деловых, культурных, конгрессных, научных и прочих мероприятий, что дополнительно повысило спрос на гостиничные услуги. О дефиците комфортных отелей свидетельствуют текущие цены, когда стоимость номера в гостинице до «3 звезд» сегодня колеблется в пределах от 80 до 200 \$. Это очень высокие цены, учитывая то качество, которое предлагается. При этом периодически случается стопроцентная наполняемость отелей. У гостиниц «Дон-Плаза», «Ростов» и ряда других регулярно возникают проблемы с наличием свободных мест — все занято. Это говорит о том, что спрос значительно превышает предложение.

Этим летом мы общались с гостиничной сетью Marriott, которая заинтересовалась нашим городом. Для исследования ростовского гостиничного рынка они наняли ирландскую консалтинговую компанию Horwath. Так вот эти консультанты пришли к однозначному выводу, что в Ростове пора появиться одному-двум отелям международных цепочек, классом не ниже «четырёх звезд». Рынок к этому готов, и данные проекты окупятся даже при более низких ценах, чем те, которые существуют сейчас. Крупные игроки понимают: важно быть первым, чтобы «застолбить» лучшее место на карте Ростова и получить дополнительные дивиденды первопроходца.

То же самое касается загородных

поселков, которые только-только начинают появляться у нас. По сути, на сегодняшний день есть только один такой концептуальный поселок — это Солнечный, между Ростовом и Батайском. В то же время существует возможность создать несколько таких поселков на удалении всего 5–10 километров от города. Административно это уже не Ростов, а Батайск, Азовский район, Аксайский, Мясниковский район. Москва уже давно идет по пути строительства загородных жилых комплексов, и там уже что-то новое возвести ближе 70 километров — весьма проблематично.

— Вы знаете, я как раз живу в районе поселка Солнечный и могу сказать, что такой вид жилья будет востребован только когда будут налажены нормальные пути сообщения между поселками и Ростовом-на-Дону. Сегодня между Ростовом и Батайском в часы пик регулярно образуются большие автомобильные пробки.

— Деловая активность между Батайском, Азовом, Аксаем и Ростовом действительно сильно возросла. Отсюда и пробки. Но помимо Ворошиловского будет строиться еще один мост через Дон — в районе проспекта Сиверса.

Но я хочу сказать о другом. В Ростове будут и суперотели, и крупные бизнес-центры, и концептуальные загородные поселки. Вопрос — в скорости их появления. Можно ждать лучшей жизни двадцать лет, а можно — прямо сейчас. Мы все равно придем к этому, но важно, как быстро и с кем наш город пройдет этот путь.

Мы поехали на MAPIC как раз для того, чтобы пройти его как можно быстрее и с сильными, профессиональными игроками, лидерами в своих сегментах рынка. Это прямая выгода для всех нас. Если объекты появятся, предположим, не через три года, а сейчас, то скорее произойдут качественные изменения к лучшему. Во-первых, в бюджет области раньше поступят налоги. Во-вторых, на те же офисные помещения ставки аренды станут более адекватными и комфортными за счет увеличения предложения, а значит, быстрее будет развиваться бизнес, на который снизится чрезмерная сегодняшняя «арендная» нагрузка. В-третьих, российские,

европейские, мировые бренды добавляют привлекательности в имидж региона. Список плюсов можно продолжить.

Конечно, можно, сложа руки, подождать какое-то время, когда крупные международные сети сами придут в Ростов. Но к тому времени все самые перспективные и интересные места наверняка будут застроены не очень профессиональными и эффективными компаниями.

— Такие случаи частенько можно наблюдать в Москве, когда вполне крепкие, но морально устаревшие капитальные застройки сносятся и на их месте возникают центры развлечений, торговли или гостиничные комплексы.

— В Москве было достаточно ошибок. И Питер делал такие промахи. А в итоге все это приводило к удорожанию новых построек, затягиванию сроков строительства, дополнительным неудобствам. Лучше сразу все делать максимально хорошо и качественно, с заделом на будущее. Тогда это будет работать в течение длительного времени, оставаясь актуальным. А для этого нужно сотрудничать с передовыми российскими и мировыми компаниями.

— А проблем с местными игроками на рынке не возникает? Ведь, по сути, вы привлекаете в область их конкурентов, которые крупнее,

сильнее и опытнее. Например, работает IKEA, и отомрут сразу десятки местных магазинов мебели и товаров для дома.

— В природе, наверное, не бывает процессов, которые характеризуются исключительно плюсами. Ну нет в мире ничего абсолютно положительного. Поэтому нужно просто посмотреть, чего больше — плюсов или минусов, — и принять решение.

Если приходят гипермаркеты, то из-за этого отмирают мелкооптовые рынки. Что здесь плохого? Какое-то количество людей теряет работу, потому что в гипермаркете обслуживающего персонала меньше, чем на рынке. Но, с другой стороны, нужно понимать, что большинство продавцов на таких рынках работало с неучтенными наличными деньгами. Это та часть торговли, которая находится «в тени» и очень слабо платит налоги. Если кассовые аппараты и есть, то пробиваются не все чеки, или вообще кассовый аппарат — липовый. Сразу возникает почва для криминала, коррупции, поскольку проверяющие на что-то закрывают глаза отнюдь не бесплатно.

В гипермаркете этих болезней нет. Там вся выручка «белая». Как следствие, гипермаркеты платят в бюджет принципиально большие суммы налогов, чем рынки. Соот-

ветственно, у бюджета возникают новые возможности в том числе в сфере социальной политики, помощи малоимущим. Одновременно чем богаче местный бюджет, тем богаче регион, тем больше рабочих мест он может предложить, в том числе и тем, кто потеряет работу на рынках. Ведь на рынках так много людей работало не от хорошей жизни, а оттого, что останавливались заводы и фабрики, на производствах сокращался персонал. Сейчас в регионе наблюдается обратный процесс, и, как следствие, ощущается дефицит квалифицированных кадров.

Ну и потом еще один немаловажный плюс: в гипермаркете вы делаете покупки в хорошем, красивом помещении. Там четко работает санитарная служба и есть серьезные гарантии, что вы не купите просроченный или бракованный товар. Плюс все максимально удобно и автоматизировано. Правда, некоторые местные производители могут сказать, что мелкооптовые рынки брали их продукцию, а гипермаркеты отказываются. Но, с другой стороны, это стимул «подтянуть» уровень своего товара: сделать хорошую упаковку, улучшить качество, обеспечить соответствие другим цивилизованным стандартам — и пробиться на полки гипермаркетов. Причем в этом случае перед производителем открываются перспективы завоевания не только локального, но, вполне может так случиться, и глобального рынка.

— То есть не португальская картошка будет продаваться в ростовских гипермаркетах, а наша — в португальских?

— Возможно и так, хотя у нас все-таки в первую очередь больше шансов вытеснить португальский картофель с российских полок, а уж потом искать возможности идти «добивать» его непосредственно в Португалию. Нужно только изучить необходимые стандарты, принять их и обеспечить соответствие им товара. Ведь эти стандарты рождаются не от фантазии, а от желания построить максимально эффективную систему. Хорошая упаковка, наличие штрих-кода и т.д. Под все эти требования вполне можно приспособиться. Глупо ведь идти против или становиться поперек мировых рыночных трендов. ■



«Южный репортер»,  
26.12.2005

► **Социально-экономические достижения территорий ЮФО, возможно, только в будущем станут главными критериями работы их глав. Тем не менее в целом уходящий год явил устойчивые тенденции развития экономики юга, хотя многие из проблем остались нерешенными.**

<...>

#### Самые громкие обещания

Наиболее громко и неожиданно свои экономические инициативы продвигали в этом году в Краснодарском крае. Краевые власти поспешили заявить о том, что в регионе устранены все административные барьеры на пути бизнеса. Правда, сами же собственные выводы и опровергли, объявив в конце года беспрецедентную по замыслу борьбу с незаконным строительством.

Между тем эксперты до сих пор недоумевают: если все административные барьеры действительно устранены, почему предприниматели предпочитают легализовывать строительство через суд? Некоторые наблюдатели считают, что столь массовый характер это явление приобрело в крае именно в результате чрезмерных бюрократических препон, и назвали широко объявленную «бескомпромиссную войну» вредной риторикой властей.

Впрочем, показательная борьба

## Подведение итогов года

со всевозможными угрозами экономической безопасности Кубани в этом году стала своеобразным стилем местных властей. Помимо войны с незаконным строительством край отметился громкими декларациями о борьбе с преднамеренными банкротствами, незаконным захватом земель, рейдерством и так далее. Заявленное по большей части, правда, так и осталось на уровне деклараций.

А на днях вице-губернатор Кубани Александр Ремезков вновь потряс воображение специалистов, заявив, что в течение 3 лет край сможет обеспечить жильем всех нуждающихся.

#### Энергетический тормоз

На днях председатель правления РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс был вынужден признать: прогнозы энергопотребления на юге России оказались ошибочными, и в регионе сегодня ощущается реальный дефицит электроэнергии. Правда, серьезные проблемы на юге не только с электроэнергией. Недостаточная мощность и протяженность сетей электро-, газо- и водоснабжения в ЮФО в этом году считалась самым серьезным сдерживающим фактором для экономического развития. Нередко предприятиям в регионе приходится самим создавать и поддерживать необходимые коммуникации.

Соответственно, инфраструктурные расходы на реализацию инвестиционных проектов на юге гораздо выше, чем, к примеру, в Центральном округе, считает Вадим Викулов, руководитель **Агентства инвестиционного развития** Ростовской области. А потому понятно, какую территорию предпочтет инвестор при прочих равных условиях.

Монополисты обещают ситуацию в ближайшей перспективе из-

менить. И «Газпром», и РАО «ЕЭС» на будущий год заявили повышенные обязательства по развитию сетей, в том числе и в ЮФО.

Первые результаты уже видны. Так, в округе уже введены в строй блок Краснодарской ТЭЦ, новый блок Новочеркасской ГРЭС, Сочинская электростанция.

Но в республиках Северного Кавказа (кроме Дагестана) ситуация с энергоснабжением осложняется проблемой хронических неплатежей, которую региональные власти за год так и не смогли сдвинуть с мертвой точки. Поэтому, как подчеркнул Анатолий Чубайс, привлечение инвестиций в строительство новых электросетей в республиках остается под вопросом.

#### Больше доходов, хороших и разных

Все без исключения субъекты Южного округа в 2005 году оставались дотационными или высокодотационными. Таковыми они останутся и в будущем году. Эксперты убеждены, что при существующем принципе распределения доходов по уровням бюджетной системы финансовая зависимость южных территорий от центра сохранится.

Размер собственных доходов в региональных бюджетах не покрывает расходы территорий и колеблется в самом широком диапазоне — от 15 до 85 процентов. Хотя потенциал для роста доходов у них огромный — доля теневой экономики на юге, по оценкам Росстата, составляет от 30 до 60 процентов. Так, к примеру, Краснодарскому краю в этом году удалось привлечь на свои курорты рекордное число туристов, поступления же в краевой бюджет выросли незначительно, поскольку большая часть всей отрасли работает «в тени». ■

Галина Саценко