

Игорь Бураков, генеральный директор Агентства инвестиционного развития Ростовской области:

«Добиться, чтобы Ростовскую область называли «российским Сингапуром»



В числе конкурентных преимуществ Ростовской области есть объективные: география, мягкий климат, равнинный рельеф и т.п. Но есть и субъективные. Область не бездействует в ожидании инвесторов, а активно убеждает их приходить в регион, стараясь создавать наилучшие условия и исполнять все обещания. Достаточно весомое портфолио позитивных историй реализации инвестпроектов на Дону — одна из приобретенных особенностей региона. Рекомендации капитанов глобального бизнеса способствуют приходу других таких же крупных игроков. Сегодня во всем мире наблюдается волна новой индустриализации. Ростовская область может оседлать эту волну и стать одной из важных площадок, где этот тренд будет успешно воплощен в новые заводы и фабрики, убежден Игорь Бураков.

— В последние годы руководители абсолютно всех российских регионов говорят о необходимости привлечения инвестиций, но далеко не все могут похвастать конкретными примерами привлечения крупных инвесторов, известных брендов. Что особенного предлагает инвесторам Ростовская область?

— О важности привлечения инвестиций говорят руководители не только абсолютно всех регионов, но и всех стран. Все прекрасно понимают: инвестиции — первое звено в цепочке, за которым следует рост экономики, бюджетных возможностей, уровня жизни. В этом смысле Ростовская область ничем не отличается от США, Канады, Китая, Нигерии или, к примеру, Иркутской области.

Но дальше крайне важно, чтобы декларации о важности и приоритетности привлечения инвестиций последовательно подтверждались практическими шагами. И здесь уже Ростовская область выгодно отличается от многих регионов и

стран. Нет ни одного сколько-нибудь крупного реального проекта, которому бы региональное правительство, наше агентство, муниципалитеты не уделили внимания в режиме «чем помочь, как быстрее стартовать».

Можно долго спорить о своевременности, степени адекватности, эффективности, продуктивности такого внимания, но то, что Ростовская область активна в данном направлении, бесспорно: это отмечают и наши конкуренты в борьбе за инвестиции, и крупные иностранные компании, которые часто являются объективным индикатором инвестиционной успешности региона.

Вообще, если вы хотите разобраться с тем, следует ли регион провозглашенному приоритету, разделите его практические действия на две графы — те, что способствуют привлечению инвестиций, и те, что мешают. Если графа с «минусом» окажется в явном меньшинстве, значит, область не просто, как и все, заявляет о важности привлечения инвестиций, а содержательно этим занимается. В целом, если регион проверяет свои решения через

парадигму полезности/вреда инвестиционному климату, вопросам привлечения инвестиций, — уже признак прагматичной работы в этом направлении.

Например, в июне донской губернатор Василий Голубев подписал постановление, радикально упрощающее в Ростовской области процедуру перевода земель из категории сельскохозяйственных в категорию промышленных. Мы сравнили наш новый порядок с действующими практиками других российских регионов и увидели, что наш — самый передовой и дебюрократизированный. Теперь проекты строительства новых заводов и фабрик будут стартовать в Ростовской области на несколько месяцев быстрее, чем в других территориях. Момент весьма существенный, ведь крупные промышленные проекты сегодня размещаются в основном в пригородах, на землях сельхозназначения. Это мировой тренд, и Ростовская область — не исключение.

Нам в помощь — и глобальные тренды, в частности волна новой индустриализации. Во всем мире этот тренд набирает силу, и для



Сейчас у агентства в активной работе 37 проектов, общий объем инвестиций по которым может достигнуть \$1,953 млрд. В этом портфеле есть масса примеров совершенно новых для донской экономики индустрий — производства промышленных минералов, изоляции из базальтового волокна, оросительных систем, сахара...

Дона он не менее актуален, чем для Западной Европы или США, которые стремятся вернуть свои производственные активы из Юго-Восточной Азии, возобновляют строительство заводов и фабрик. На наш взгляд, после распада СССР индустриальный потенциал Ростовской области только вырос. К примеру, наш регион постепенно перетягивает на себя определенные функции соседних промышленно развитых Донецкой и Луганской областей ныне суверенной Украины. Когда инвесторы смотрят на Россию с точки зрения пригодности той или иной территории под размещение новых производств, Ростовская область — объективно в первых рядах, в числе четырех-пяти российских регионов, наилучших для локализации несырьевых производств. Однако для успеха требуется много составляющих, при этом одним

из ключевых становится вопрос издержек. Если мы хотим стать новым индустриальным центром, по крайней мере на юге России, у нас должны быть налоги, тарифы, расходы на бюрократию, контролеров, строительство — ниже, чем у конкурентов. Конечно, здесь далеко не все зависит от региональной власти, большая часть инструментов и рычагов сконцентрирована в Федерации. Но на локальном фронте борьбы с издержками объективно пора переходить в наступление, тем более что в России в целом фон здесь неблагоприятный, и у Ростовской области есть шанс позитивно выделиться.

— *Агентство инвестиционного развития Ростовской области было создано одним из первых в России. При участии АИРа на Дону стартовали проекты с*

общим объемом заявленных инвестиций порядка \$4 млрд. Ваш опыт берут на вооружение многие регионы. Какова «кухня» привлечения инвесторов, на каком языке вы с ними говорите, какие аргументы приводите, чтобы переговоры завершались подписанием соглашения о реализации очередного инвестпроекта?

— Мы говорим на русском, английском, иногда — на французском, реже — на немецком языке. А если собрать воедино все аргументы, получится список из нескольких тысяч позиций. Но главное, что в самом начале любых переговоров мы быстро проясняем стартовую позицию: наши интересы и интересы потенциальных инвесторов совпадают почти на сто процентов. Успешный старт проекта в Ростовской области — одновременно и наша миссия, и цель компании-инвестора.

Безусловно, у нас есть секретная формула, в строгом соответствии с которой мы работаем. Мы ее изобрели. Эта формула состоит всего из трех элементов, и мы ее оберегаем не менее строго, чем Соса-Сола рецепт своего знаменитого напитка.

Важно также уметь синтезировать составляющие для этой формулы и понимать, что не бывает абсолютно похожих инвестпроектов: каждый по своему уникален, уникальны те трудности, которые приходится преодолевать по ходу реализации проекта, и те решения, которые мы находим на пути к успеху.

Требуется ежедневная мобилизация большой доли креатива. Между тем многие аналогичные инвестиционные агентства слишком заиклены на шаблонах: копируют наше название, штатную численность, юридическую форму, даже средний возраст сотрудников. Когда к нам приезжают перенимать опыт из других регионов и даже стран, нам жутко лестно, и мы с удовольствием делимся всеми премудростями, отвечаем на любые вопросы, раскрываем почти все карты (слово «почти», возможно, здесь ключевое).

Но мне это чем-то напоминает визит к Джоан Роулинг с просьбой поделиться опытом написания «Гарри Поттера». Можно легко выяснить, на какой бумаге и на каком компьютере она делала записи, какие буквы использовала, какой был план работ и т.д., но написать второго «Гарри Поттера» и заработать на нем свой миллиард долларов, как Джоан Роулинг, пожалуй, невозможно.

Всякий раз, встречаясь с новым инвестором, мы вживаемся в его «шкуру», смотрим на Ростовскую область его глазами, стараемся «пропустить через себя» его запросы, страхи, нужды, устремления. Каждый раз мы сталкиваемся с новой действительностью и каждый раз должны по-новому придумывать, как сделать так, чтобы компания, мало что знающая не только о Ростовской области, но и о России, вдруг появилась на Дону и начала строить здесь завод.



И даже если компания в итоге выберет другой регион и страну, мы всегда сможем сказать друг другу «спасибо» за взаимовыгодный обмен компетенциями. В короткое время мы набираемся знаний о самых разных сегментах рынка от самых лучших учителей — мировых отраслевых лидеров, и это помогает в движении по другим проектам в поисках новых инвесторов. Другая важная составляющая успеха ростовского агентства — модель взаимоотношений с региональным правительством, последовательность, доверие и практическая, а не декларируемая помощь областных властей. В то же время мы сами очень внимательно следим за опытом коллег из других регионов и стран и стараемся быстро внедрить те подсмотренные инновации, которые считаем продуктивными. Конкуренция однозначно растет.

— Список компаний, локализовавших на Дону свои проекты при участии АИР, — внушительный. Приход каких брендов — отечественных и зарубежных — для вас является особенно важным?

— Не из соображений дипломатии, а совершенно искренне говорю: нам дорог каждый проект и каждый инвестор. Конечно, ценно, когда удается привести глобального или национального лидера, новую индустрию, поскольку в этом случае возникает



много положительных побочных эффектов. То есть мультипликатор здесь явно больше единицы. Из всемирно известных компаний, инвестирующих в Ростовскую область, формируется своего рода авторитетное жюри, которое по собственному донскому опыту судит об инвестиционной привлекательности и инвестиционном климате региона. Свои оценки это жюри транслирует другим представителям глобального бизнеса, и такое «сарфанное радио» — лучшая реклама. Нам важно, чтобы жюри было как можно более представительным — и по количеству, и по влиятельности. Один из первых вопросов, который задают потенциальные инвесторы: кто из иностранных

компаний уже работает в регионе, какие их проекты реализованы? Брендковые компании выполняют очень важную роль индикатора: в этой территории можно делать бизнес, здесь все легитимно, здесь здоровая деловая среда...

Пытаясь оценивать коррумпированность локальной бюрократии, я бы всегда обращал внимание на то, какое количество крупных иностранных компаний присутствует в регионе, в первую очередь американских и западноевропейских, поскольку они относятся к любым проявлениям коррупции особенно нетерпимо.

— Как менялся с годами инвестиционный портфель агентства

— количественно и качественно?

Как менялись инвестиционные приоритеты по отраслям?

— У нас нет раз и навсегда заданных отраслевых приоритетов: экономика и рынок — живой, подвижный организм, где перемены происходят не то что каждый день, а ежесекундно. И если хочешь быть успешным — надо быть гибким.

Взять наш опыт: несколько лет назад трудно было предположить, что Ростовская область станет одним из крупнейших в стране производителем чипсов или флоат-стекла. Между тем завод Frito Lay Manufacturing (PepsiCo) в Азове уже выпускает чипсы, в том числе из донского картофеля, а американская Guardian в конце сентября в Красном Сулине запустит свой самый большой стекольный завод в мире.

Сейчас у агентства в активной работе 37 проектов, общий объем инвестиций по которым может достигнуть \$1,953 млрд. В этом портфеле есть масса примеров совершенно новых для донской экономики индустрий: производства промышленных минералов, изоляции из базальтового волокна, оросительных систем, сахара... Кстати, к созданию первого на Дону сахарного производства Ростовская область подошла как никогда близко. Вместе с региональным минсельхозпродом мы сейчас обсуждаем предметный план такого проекта с профильными компаниями, глобальными лидерами этого рынка, внимания которых добивались последние два года. Кроме того, до конца 2012 года у нас стартуют сразу два проекта — американской и французской компаний, — уникальных тем, что это



У нас есть секретная формула, в строгом соответствии с которой мы работаем. Эта формула состоит всего из трех элементов, и мы ее оберегаем не менее строго, чем Coca-Cola рецепт своего знаменитого напитка.

их первые инвестиции не только в Ростовскую область, но и в Россию вообще.

В портфеле агентства есть проекты и в сфере энергетики, логистики, девелопмента, ритейла, здравоохранения.

— Как вы сегодня строите работу с потенциальными инвесторами? Чему вас научила первая волна мирового финансового кризиса? Прислушиваетесь ли вы к прогнозам экспертов относительно вероятности второй волны?

— Нынешнее лето нас удивило неожиданной активностью инвесторов, у нас встречи и переговоры — почти каждый день. И это на фоне того, что в России в целом идет спад темпов прироста инвестиций, глобальные рынки ведут себя нервно, все копят ликвидность на случай новой волны кризиса. А в Ростовской области, наоборот, зафиксирован рост объема инвестиций и высокий интерес зарубежных, российских компаний к предложениям локализовать проекты на Дону. Если компания направляет менеджерский десант в регион — значит, всерьез изучает наши предложения.

Кризисы — неизбежное явление.

Когда на рынках становится неспокойно, возрастает ценность времени. Чем больше проектов мы успеем запустить, тем больше у нас будет задел на кризисное время, тем легче мы его переживем. Благодаря новым инвестпроектам, отраслевая структура донской экономики становится разнообразнее и устойчивее к любым потрясениям.

— Что в перспективных планах АИРа?

— Например, добиться, чтобы Ростовскую область называли «российским Сингапуром». Чем не миссия для АИРа?.. Ростовская область — действительно регион грандиозных возможностей. Начиная работу семь лет назад, мы придумали логотип агентства — он повторяет контуры области и напоминает крону дерева, на каждой ветви которого, то есть в каждом муниципалитете, мы должны вырастить новые инвестиционные проекты. Сегодня мы привели проекты в 15 донских муниципалитетов, в некоторых реализуется сразу по три-пять. Ближайшая цель — вырастить инвестпроекты на новых ветвях. **B**