

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ



Владимир Козлов

«Ростовская область находится на рубеже»

У временно исполняющего обязанности губернатора Ростовской области Василия Голубева сегодня два приоритета: выход региона на внешнюю деловую аудиторию для привлечения крупного бизнеса и крупных инвестиций, а также активное вовлечение муниципалитетов в работу с инвесторами

В своем инвестиционном послании прошлой осенью вы заявили, что в ближайшие годы область может расти опережающими темпами, несмотря на кризис. Каковы результаты минувшего года?

— В целом нам удастся развиваться опережающими темпами даже в этом году. Данные по семи месяцам 2015 года это подтверждают. Как правило, первое полугодие уже определяет результаты всего года, потому что вторая половина обычно более интенсивна. Очевидно, что наша промышленность и агропромышленный комплекс идут с плюсом. АПК в этом году показывает прирост, несмотря на то что урожай прошлого года был рекордным. Средняя урожайность даже несколько выше прошлогодней. Это значит, что у села будут деньги, они смогут закупать технику, нормально провести осенние полевые работы. У нас есть рост и в продукции животноводства, и в производстве молока. Некоторое снижение имеем по обороту розничной торговли и общепиту.

— А что с инвестициями? Ведь было снижение по результатам первого квартала.

— По результатам полугодия мы в плюсе. Это главное. В прошлом году мы привлекли 262 миллиарда рублей, в этом году заложили 270 миллиардов — очень небольшой рост. Думаю, окончательный тренд будет понятен по результатам девяти месяцев: если мы сохраним плюс, то и год закончим с ростом по инвестициям, потому что четвертый квартал традиционно динамичный. С другой стороны, надо понимать, что это рост инвестиций в рублях, и понятно, почему он произошел. Нужен рост в натуральных показателях.

Задача сегодня не просто получить определенный результат, но и понимать свою среднесрочную перспективу. По результатам девяти месяцев мы будем основательно анализировать состояние «сотни губернаторских проектов». У нас нет пока отказов от их реализации, но есть угроза задержки сроков исполнения.

— За предыдущие два года был внедрен инвестиционный стандарт



Временно исполняющий обязанности губернатора Ростовской области Василий Голубев

Агентства стратегических инициатив. Что дальше?

— Дальнейший фронт работ — реализация этого стандарта. Возьмем наш пилот по сокращению сроков и количества разрешительных процедур при строительстве линейных сооружений инженерной и транспортной инфраструктуры, его мы тоже реализовали совместно с АСИ. Мы ведь начали с внедрения на шести территориях. И многие не верили, что мы можем сократить количество дней, необходимых для прохождения разрешительных процедур, с 340 до 100. Сделать это удалось, но это даже не полдела — начало пути. Теперь этот стандарт надо реализовывать в каждом муниципальном образовании. Если мы это в полном объеме сделаем, то я убежден, что привлекательность региона в целом заметно возрастет. Считаю также, что через год мы должны сделать серьезный анализ того, что работает, а что нет, причем мы не будем делать это самостоятельно, пусть бизнесмены дадут оценку. Например, через нашего уполномоченного по защите предпринимателей. Пусть будет проведен мониторинг обоснованности проверок. Ведь сегодня более 70 организаций могут проверять предприятия. Если они одновременно туда приедут, все остановится — так часто и происходит. Если проверяющие органы приезжают

обоснованно — вопросов нет. Но я не понимаю, зачем проверять представителя АПК, если он получил субсидию от правительства области. Иногда приходят даже до того, как он получил эту субсидию.

— За последний год в регионе прошло два бизнес-форума федерального масштаба — в том числе первый всероссийский форум продовольственной безопасности. Значит ли это, что область стала активнее работать с внешней аудиторией?

— Да, мы находимся на рубеже — на следующем этапе развития область должна определиться с внешними партнерами. Продовольственный форум будет и дальше проходить в Ростовской области, но, скорее всего, раз в два года. Мы хотим показывать не одно и то же, а динамику: перерыв в два года — это хороший срок для того, чтобы это обеспечить. В ближайшее время мы обсудим наши партнерские отношения с Внешэкономбанком, с которым у нас заключено соглашение о комплексном сотрудничестве на 162 миллиарда рублей.

— Область хочет заявить о себе как о регионе для крупных инвесторов?

— Да, это принципиальная задача. У нас есть все для того, чтобы крупный инвестор оценил привлекательность региона. При этом позиция, согласно которой «право первой ночи» у ростовского бизнеса, остается. Но там есть одно усло-

вие: надо уметь качественно работать. Многим ведь кажется, что они умеют.

Как вы знаете, мы начали работу над стратегией развития до 2030 года. Задача — написать документ на каждый день, а не для того, чтобы раз в полгода в него заглянуть. Это очень непростая задача. К тому же реализовать ее можно будет только в случае, если бизнес будет стратегию понимать. Значит, мне нужно, чтобы не я вкладывал в нее основные идеи, а сам бизнес. За год нам надо собрать реальные экспертные мнения по сложным вопросам развития разных отраслей и свести это все в один документ.

— Как вы себе представляете ежедневную систему коммуникаций с бизнесом?

— Прежде всего это система экспертных советов. Я недавно говорил министрам областного правительства: соберите вокруг себя экспертов и не пытайтесь ими руководить — разговаривайте с ними. Не надо создавать общественные советы, чтобы давать им поручения, — у вас для этого есть замы. А эти люди — от земли, их надо выслушать. Это одна тема. Другая — малый и средний бизнес. На первых встречах, я помню, задавал вопросы: что беспокоит? Никто не говорит ни слова! Потому что люди думают: «Если я что-то скажу, меня сразу зафиксируют». Сейчас я вижу, что мы уже разговариваем. Последняя встреча была с кооперативами — люди руки тянут. Этот подход должен внедряться вплоть до уровня главы района.

— Справедливо ли мнение, что регионы в нынешней ситуации вынуждены более решительно, чем федеральный центр, проводить промышленную политику?

— Да, потому что появились на рынке ниши, которые пока не заняты. Мелкие производители долго не могли прорваться в федеральные сети. Раньше брали на полки единицы — сейчас единичные случаи, когда не берут. И наша продукция неплохо смотрится. За один год некоторые переработчики построили новые цеха по переработке — только потому, что им дали возможность активно реализовывать свою продукцию.

— Вы считаете, местные предприятия в полной мере воспользовались ситуацией?

— Давайте будем реалистами. Не могли мы за год развернуть всех в сторону импортозамещения. А что если мы не умеем чего-то делать? Бывает же такое.

— Вы про то, что пармезан так сразу не создать?

— Да. Но там, где ниши для продуктов открылись, налицо рост их производства. Что бы мы ни говорили. Мы стали больше перерабатывать овощей, молока. Увеличилось производство сыров — пусть пока

не твердых или недостаточно твердых. Вот пришла на уже набившую из-за проблем оскомину фабрику «Оптифуд» компания «Белая птица» — она начала производить инкубационное яйцо, которое ранее завозилось. Они будут производить 150 миллионов штук в год — это не решает проблем всей России, но полностью насыщает как минимум Юг России. Первые цеха запущены, до конца года они запустят все цеха, возможно, один из них перейдет на первый квартал следующего года. Это чистое импортозамещение. Нам не хватает тепличных овощей. В области сейчас реализуются четыре проекта, среди них крупнейший — «Донская усадьба», который точно нельзя было реализовать за год. Я считаю, что реальное импортозамещение в очевидном виде состоит примерно в течение трех лет с момента начала реализации этой программы.

— А что содержательно меняется в кластерном развитии? Ведь в Ростовской области уже несколько лет работают индустриальные парки. Для вас это одно и то же?

— Не одно и то же. Индустриальный парк — это территория, а кластер — объединение предприятий, расположенных в области и работающих в одной сфере деятельности. Например, кластер сельскохозяйственного машиностроения — это не только «Ростсельмаш». И правительство области создает условия для того, чтобы производство и сбыт продукции сопровождалось нашими программами поддержки. Мы начали помогать сельхозпредприятиям, чтобы субсидировать покупку сельхозтехники, — и нас поддержало федеральное правительство. Причем наша позиция — помогать именно покупателю техники, а не ее производителю. Потому что производитель может тут же поднять цену и 20 процентов превратить в пять. Кластер — попытка комплексно решить вопросы обеспечения той или иной сферы. Это значит, что правительство области будет создавать дополнительные инструменты поддержки, стимулировать развитие этой отрасли, привлекать федеральные ресурсы.

— Сколько в Ростовской области кластеров?

— Мы называем шесть: кластер машиностроительных технологий, легкой промышленности, вертолетный кластер, инновационного сельхозмашиностроения, биотехнологий, кластер научных технологий «Южное созвездие». Некоторые находятся на достаточно развитом уровне, некоторые еще на стадии становления.

— У региона консервативная бюджетная политика — и в прошлом году говорилось, что область снижает долю заимствований с целью получить новые привлекательные инструменты

бюджетного финансирования. Что сейчас происходит с долгом области? Мы за что-то боремся или просто стараемся меньше тратить?

— Если вы посмотрите бюджетную политику, которая была пятилетку назад, то она была на порядок консервативнее. Помню, как в 2010 году я увидел в области много недостроев. Потому что финансировали кусочками. Строят, например, четыре-пять лет детский садик — вроде и процесс на месте не стоит, и объекта нет. И мне два года подряд приходилось использовать резервный фонд только для того, чтобы достраивать.

Один из ключевых приоритетов следующего пятилетия — максимальное создание условий для увеличения бюджета развития. Это тяжелейшая проблема. Нужно будет пересматривать обоснованность наших социальных обязательств — нужно помогать не всем в равной степени, а нуждающимся, может быть, даже в большей мере, чем сегодня. Мы хотим быть регионом-донором. Но стремясь к этой цели, мы должны понимать, что мы будем зарабатывать больше.

У Ростовской области сегодня долг 30,4 процента от предельной величины, установленной законодательством, — это 27 миллиардов по итогам 2014 года. Среднероссийский показатель — 35,4 процента, средний по Югу России — 72,3. У нас лучший показатель по Югу. У нас действует ряд реализованных соглашений — например, с Минфином на получение бюджетных кредитов под 0,1 процента в размере 2,3 миллиарда, и сейчас мы делаем еще одну заявку. Планируем привлечь кредит в Сбербанке на сумму 7,4 миллиарда рублей, но с Минфином договорились, что мы будем проводить работу по замещению коммерческих кредитов бюджетными. А их можно привлекать только при низком показателе долговой нагрузки.

— А для чего вам бюджет развития нужен — чтобы нынешнюю систему поддержки сохранить или чтобы ввести в нее новые элементы?

— Мне нужны дополнительные средства на капитальные вложения. Вот я только проехал по новой азовской дороге — пятнадцать минут получилось до Ростова. Мне два года назад намекали, что мы, мол, такие объекты быстро не строим — давайте, мол, до 2020 года растянем. А что такое строить этапы? Каждый раз на новый этап будет заходить новый подрядчик, будет строить свою часть, а в результате получится винегрет. А сейчас мы имеем новую зону развития. Новый аэропорт Южный, строительство которого сейчас начато под Новочеркасском, — это тоже новая зона развития. Следующая пятилетка вообще будет основана на заделах, созданных нами сейчас. ■

Ольга Власова

Россия без производства — больная страна

Ничего не производящий народ становится слабым и подверженным внешним манипуляциям

О том, какой должна быть новая промышленная политика в России, а также о пользе санкций «Эксперту» рассказал президент ассоциации «Росагромаш», крупный акционер группы компаний «Новое содружество» **Константин Бабкин**. Под его руководством была разработана и внедрена комплексная программа стратегического развития одного из крупнейших заводов Ростовской области — «Ростсельмаш» (входит в группу компаний «Новое Содружество»).

— *Каковы, с вашей точки зрения, последствия для нашей экономики от введения РФ и Западом обоюдных санкций? Удалось ли в России запустить импортозамещение в том масштабе, как этого хотелось?*

— По большому счету я не вижу, чтобы санкции представляли серьезную проблему для нашей экономики. Если посмотреть на ситуацию в перспективе, то определенная доля конфронтации с Западом характерна для России практически в любой период ее развития. И при царе это было, и при советской власти. Если же говорить конкретно о той отрасли, в которой мы работаем, то сельхозмашиностроения санкции не коснулись. В Евросоюзе было одно обсуждение, хотели отнестись сельхозтехнику к продукции двойного назначения и ограничить поставки в Россию, но потом сами же крупные западные компании жестко воспротивились этому шагу и в итоге — санкций никаких.

С другой стороны, если иметь в виду нашу внутрirosсийскую ситуацию, то новая политическая ситуация дает надежду, что мозги у нашей власти и в обществе прочистятся и будет выстроена более правильная экономическая политика. Мы ведь почти четверть века живем в гайдаровской экономической модели — безудержная вера в добрую невидимую руку рынка, которая все рассудит и все сделает за нас, отрицание необходимости защищать интересы своих производителей, приоритет финансового, банковского сектора над производственным. Четверть века мы



Президент ассоциации «Росагромаш»
Константин Бабкин

живем при диктатуре потребительства и отказа от базовых ценностей, не обращая внимания на то, что происходит с демографией, количеством рабочих мест, развитием промышленности и технологий. Я продолжаю надеяться, что приоритет нашего развития изменится с оголтело-либерального и рыночно-фундаменталистского на более прагматичный, современный тип мышления. В новой политической ситуации, после Крыма, украинских событий, риторика нашего руководства поменялась. Появились такие слова, как развитие сельского хозяйства, импортозамещение, 25 миллионов рабочих мест пытались создать. У нас в сельхозмашиностроении на этой волне правительство разработало программу, по которой крестьянам субсидируют четверть цены приобретаемой российской сельхозтехники и не субсидируют приобретение иностранной техники.

— *И это работает?*

— Очень хорошо работает. В прошлом году, когда она начала реализовываться, была пятнадцатипроцентная субсидия. В результате на фоне падающего миро-

вого рынка машиностроения у нас был рост. В этом году из-за скачков курса рубля ситуация немного сложнее. Весной было падение, но после того, как сумма дотаций была увеличена до 25–30 процентов, отрасль снова в плюсе.

— *Но вот год прошел. И есть ли, по вашему ощущению, какие-то сдвиги?*

— Пока те же самые люди сидят, те же слова говорят, что борьба с инфляцией важнее всего. Но я продолжаю надеяться, что мы все-таки придем к переменам и здесь. Украинские события толкают к этому шагу. Ведь понятно, что страна, которая ничего не производит, в которой люди бездельничают, из-за своей слабости становится предметом вмешательства и манипуляций. Мы со своей стороны пытаемся прикладывать усилия, чтобы сдвинуть ситуацию. Вот провели Московский экономический форум (организаторами выступили МГУ имени Ломоносова, Институт экономики РАН и ассоциация «Росагромаш»). Форум объединил экономистов, которые имеют не обязательно альтернативный гайдаровской группировке, но позитивный взгляд на развитие, правильные приоритеты.

— *А как должна выглядеть эта альтернативная гайдаровской новая концепция?*

— Она предполагает смену приоритетов. Надо перестать ставить во главу угла борьбу с инфляцией, накопление Стабфонда, членство в ВТО и других подобных организациях, которые зависят от западных стран и их союзников. Нужно сделать упор на реальные ценности. К ним я бы отнес развитие несырьевого производства. Если в России невыгодно производить, то это больная Россия. Если мы такой приоритет себе поставим, то сразу станет понятно, что налоги не повышать нужно постоянно, как это делается, а наоборот, радикально снизить. Нужно не задиравать ставку Центробанка, а существенно снизить или обнулить вообще. Инфляция — это просто побочный продукт. Если будет развиваться производство, то инфляция не страшна, она даже полезна. Нужно не ВТО как фетиш иметь (ведь за вступление в нее огромное количество своих интересов слили),

а развивать собственное производство и создавать равные условия конкуренции для наших производителей. Сегодня не все понимают, но наши производители многих товаров: мебели, автомобилей и так далее — находятся в неравном положении по сравнению с западными производителями. Поэтому нам прежде всего нужна защита своих интересов и поддержка экспорта наших товаров, которой сегодня фактически нет. Важно также пересмотреть систему взаимосвязи научных институтов и промышленности. Институты существуют у нас как-то совершенно сами по себе. Например, в сельхозмашиностроении есть десять институтов. Они занимают шесть зданий и получают дотации от государства, но отрасль практически не использует результаты их работы. Мы обращались в ФАНО, в институты с конкретным запросом. А нам говорят: давайте деньги. Причем просят стопроцентную оплату. Но нам тогда проще эти исследования сделать в своих КБ. Вопрос: для чего тогда существуют эти институты?

— Зачем вы купили завод в Канаде? И как соотносится ваш объем производства здесь и там?

— Здесь у нас объем производства — 600 миллионов долларов, а там — 350–400. Купили завод там мы уже давно, в 2008 году. Тогда «Ростсельмаш» производил только комбайны, а чтобы быть интересным потребителю, чтобы более уверенно чувствовать себя на рынке, не так зависеть от колебаний спроса, надо расширять продуктовую линейку, и мы решили производить тракторы. Посчитали, сколько стоит свой трактор с нуля. Потом посмотрели тракторные заводы в России, Украине, СНГ, Европе, по всему миру. Прошли такими расширяющимися кругами (заводов на продажу не так уж много). И канадский завод подошел лучше всего. То есть мы никуда не выносили свое производство. Комбайны, которые производились в России, так и производятся здесь, а там — трактора. Но этот шаг позволит сделать компанию более устойчивой. Иногда бывает в России все плохо, а там хорошо. Сейчас там потяжелее, в России получше. Технологически не могу сказать, что нам это так уж много дало, наши инженеры и так ездят по заводам во всем мире.

— Как складываются ваши отношения с местными властями? Администрация Ростовской области чем-то помогает?

— По моим ощущениям, региональные власти ближе к земле, к своим производителям. Они понимают, что производство — это ключик к богатству региона. И поэтому политику проводят соответствующую. Губернатор у нас ре-

гулярно бывает, всегда в курсе всех проблем и успехов. Вот в июне он вместе с министром промышленности Мантуровым запустил производство нового комбайна. Поддержка эта не только моральная, область, например, субсидирует своим аграриям часть стоимости наших машин.

— Какова доля местных комплектованных в вашей технике, которую вы производите здесь?

— Грубо говоря, четверть комплектующих привозится из-за рубежа, из стоимости комбайна это процентов пятнадцать. Остальное наше.

— А насколько качественна эта техника?

— Два года назад Минпромторг проводил тест надежности и производительности нашей и ведущих зарубежных фирм. Наши выиграли по большинству параметров — производительности, качеству зерна, расходу топлива, стоимости уборки.

— Это не были такие специально собранные машины?

— Да нет, обычные были машины. С другой стороны, зарубежные фирмы тоже были приглашены со своими специалистами и привезли те машины, которые хотели, а не просто снятые с конвейера. Но почему-то результаты исследования были засекречены и до сих пор не опубликованы. Нам сказали, что по условиям контрактов с иностранными фирмами они не могут публиковать результаты без их согласия. Мутная какая-то история. Но проводилась масса других конкурсов: в регионах и на Западе. Очень достойно мы везде выглядели. К тому же четверть всей производимой нами техники экспортируется в тридцать стран мира, в том числе в Германию, США, Канаду. И отзывы тоже нормальные.

— Что вам мешает экспортировать больше?

— Существующая у нас экономическая политика, в рамках которой нам дают кредиты под 18 процентов, в то время как в Канаде — под 1,8 процента. Кроме того, нужны низкие налоги и дешевые ресурсы. Например, мы в Ростове электричество покупаем и в Виннипеге, так вот этой зимой наше было в 2,3 раза дороже, а сейчас еще подорожало. Для увеличения российского несерьевого экспорта нам надо улучшить условия для производства здесь и организовать поддержку экспорта.

— Как вы себе это представляете? Вроде у нас есть структуры, которые должны этим заниматься...

— Структуры-то есть, аналогичные тем, что существуют на Западе, но они не работают совсем. Реальную пользу мы видим только от ЭКСАРА. Под их

страховку заходим на новые рынки. Все поставки в Европу идут под их страховое покрытие. Но одного страхового агентства, даже очень хорошего, мало. Это от силы три процента того, что мы должны делать. Сейчас я вам расскажу, как выглядит наша конкуренция, например в таком простом случае, как Армения. Приезжают туда немцы на выставку, привозят свой комбайн, выставляют его в университете, делают стенд, причем половину расходов на все это им оплатило немецкое государство. Немцы предлагают купить свой комбайн в кредит под четыре процента годовых на десять лет и обещают еще армянам построить у них сервисный центр для этих комбайнов — половину этого сервисного центра также оплатит немецкое государство, а не сам производитель. Кроме того, и посол Германии в Армении, и сама Ангела Меркель, если приедет, — все будут спрашивать у президента Армении, почему он не купит прекрасный немецкий комбайн и так обижает немецких предпринимателей. И тут приезжаем мы, «Ростсельмаш», все делаем за свой счет: и поездку, и стенд — нам ничего государство не оплачивает. Армяне смотрят на наш комбайн, говорят, что комбайн хороший, но стоит столько же. «Нам немцы дают под четыре процента на десять лет, а вы почему?» А я говорю: «Ну 18 процентов годовых и на три года не можем, максимум на год». Можно, конечно, перекредитовываться десять лет, только тогда комбайн подорожает в три раза, а на немецких условиях — всего на 40 процентов. Тут вопрос оказывается исчерпан, и армяне покупают у немцев.

При этом президент Армении лично обращался с письмом к нашему президенту, о том что ему нравится наша техника и он просит организовать поставку в лизинг и гарантирует оплату через государственные компании. Но ему даже ничего не ответили. Просто молчание. В то же время наше государство года два назад дало Армении 500 миллионов долларов просто так. Разумеется, эти деньги взяли, и они растворились через месяц. Но ведь можно было бы связать эти две вещи и не деньгами давать, а нашими товарами: комбайнами, велосипедами, чем угодно. Но это у нас не работает. Туркмены, узбеки также покупают не нашу технику, а американскую и немецкую. Когда наши политики ездят туда общаться, нас ни разу даже не приглашали. Получается, что и немецкие, и американские политики возят делегации своих промышленников и говорят о них, а наши никогда. А вот спросили бы наши политики у них, почему они не пускают нашу технику к себе на рынок? ■

Михаил Кувырko

Регион антикризисного развития

Высокие темпы роста промышленности и инвестиций в области — результат системных мер по стимулированию бизнеса, принятых региональным руководством



ПРЕДОСТАВЛЕНО АССОЦИАЦИЕЙ «РОСАГРОМАШ»

Премьера 2015 года — новейший зерноуборочный комбайн РСМ-161

Когда в 2010 году губернатором Ростовской области был назначен мало кому известный в регионе глава Ленинского района Подмосковья **Василий Голубев**, это решение федерального центра вызвало удонского бизнеса закономерную настороженность. На тот момент Ростовская область имела репутацию региона, полузакрытого для внешних игроков, и появление здесь нового лица было сопряжено с немалым риском нарушить сложившийся баланс интересов.

Спустя пять лет можно с уверенностью утверждать, что эксперимент ока-

зался удачным: команда Голубева не раз подтверждала, что ее главная задача — повышение конкурентоспособности региональной экономики не только на российском, но и на мировом уровне. Область демонстрирует высокие темпы роста промышленности и инвестиций даже в условиях экономического спада в целом по стране.

Показателем успеха стало и то, что Ростов-на-Дону завоевал право принимать матчи Чемпионата мира по футболу 2018 года. Сегодня подготовка к этому событию задает целый ряд векторов развития для всего региона.

Инвестиции в плюсе

В годы подготовки к Олимпиаде в Сочи Ростовская область порой оказывалась в тени своего ближайшего соседа — Краснодарского края, который стремился максимально эффективно использовать Игры для привлечения инвестиций. Однако Дон не собирался мириться с ролью «вечно второго» региона в Южном федеральном округе: региональное руководство поставило задачу создать долгосрочные инвестиционные заделы.

По итогам прошлого года Ростовская область оказалась в числе немногих регионов страны, где был зафиксиро-

ван рост инвестиций. Если в среднем по стране падение инвестиций составило 2,7% (а по Южному федеральному округу после завершения строительства олимпийских объектов — 16%), то на Дону состоялся прирост капиталовложений на 2,5%, общий объем инвестиций достиг 265 млрд рублей. А в пятилетнем периоде инвестиции выросли на 30%. При этом Ростовская область успешно выполнила задачу, поставленную президентом России, — к 2015 году довести долю инвестиций в ВРП до четверти: по итогам прошлого года соответствующий показатель составил 26,5%.

Более чем оптимистическими оказались и результаты первого полугодия текущего года: объем инвестиций в основной капитал достиг 94,9 млрд рублей — это на 8,7 млрд больше, чем за январь—июнь 2014-го. План по итогам года — 270 млрд рублей.

Добиться столь высоких результатов удалось прежде всего благодаря системной работе над качеством инвестиционного климата, которая велась в Ростовской области на протяжении многих лет. К примеру, именно Ростовская область первой в ЮФО внедрила все 15 разделов инвестиционного стандарта Агентства стратегических инициатив (АСИ). В частности, был реализован совместный проект по сокращению сроков и количества разрешительных процедур при реализации инвестпроектов. За короткое время бюрократическую составляющую процесса удалось сократить втрое: вместо 15 процедур в ходе создания линейных сооружений инфраструктуры, связанных с органами власти, осталось всего четыре госуслуги, а на получение согласований теперь потребуется всего 100 дней, а не 340.

Одновременно были в десять раз уменьшены затраты инвесторов на аренду земельных участков на этапе строительства, установлены одни из самых низких в России ставки по налогу на имущество и региональной части налога на прибыль. А при реализации инвестпроектов на территории индустриальных парков (их в Ростовской области уже четыре) введено полное освобождение от уплаты налога на имущество организаций. При этом инвесторам может быть субсидировано 50% затрат на создание инженерной и транспортной инфраструктуры, в отдельных случаях (для крупных проектов в сфере АПК) — до 95%.

Результатом внедрения нового инвестиционного стандарта стало высокое место Ростовской области в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, представленном АСИ на Пе-

тербургском международном экономическом форуме. Донской регион вошел в группу субъектов с комфортными условиями для бизнеса, заняв восьмое место среди 76 субъектов. По итогам исследования АСИ начало формирование сборника лучших управленческих практик, где будет отражен опыт Ростовской области по предоставлению услуг субъектам малого предпринимательства через сеть многофункциональных центров.

Представители федеральных органов власти в ходе визитов в Ростовскую область неоднократно отмечали высокий уровень господдержки инвестпроектов в регионе. Действительно, за последние пять лет ее объемы выросли почти втрое — с 528 млн рублей в 2010 году до 1,456 млрд в 2014-м. Эффективность этих вложений очевидна: 85 крупных предприятий, получивших финансовую поддержку властей, инвестировали в экономику региона 200 млрд рублей и заплатили 42 млрд рублей налогов. Иными словами, на один рубль господдержки Ростовская область получила 8 рублей в виде налогов и 40 рублей привлеченных инвестиций. «Все это — отражение нашей долгосрочной фискальной политики, в рамках которой мы увеличиваем доходы бюджета не за счет увеличения налогового бремени, а за счет развития бизнеса, строительства новых заводов и фабрик», — говорит Василий Голубев.

«Губернаторская сотня» нагуляла вес

Главным ноу-хау Ростовской области в сфере инвестиционной политики стала так называемая губернаторская сотня приоритетных инвестпроектов, которым предоставляются максимальные преференции со стороны региональных властей. В 2011 году, когда этот список только начинал формироваться, число 100 казалось довольно отдаленным ориентиром. Однако всего спустя четыре года до нее остался всего один шаг: в настоящее время «губернаторский» список насчитывает 90 позиций.

26 проектов из числа приоритетных уже введены в эксплуатацию, общий объем инвестиций по ним составил 58,7 млрд рублей, создано 7500 рабочих мест. Еще 64 проекта реализуются — их общая стоимость составляет 498,8 млрд рублей, а количество новых рабочих мест — 36 тысяч. Только в этом году на Дону предполагается завершить 11 крупных проектов, которые принесут не менее 58 млрд рублей инвестиций. А задача на 2020 год — покорить планку 500 млрд, или 0,5 трлн рублей капиталовложений.

Даже беглый взгляд на «губернаторскую сотню» дает хорошее представле-

ние о приоритетах экономической политики руководства Ростовской области.

Прежде всего это сельское хозяйство и сельхозпереработка — отрасль, без которой невозможно представить донскую экономику. Однако Дон — это не только всероссийская житница, но с недавних пор и один из главных центров российского птицеводства. Два крупнейших уже реализованных инвестпроекта в рамках «губернаторского» списка были направлены на развитие комплекса по производству мяса индейки компании «Евродон». Увеличение объема производства до 30,2 тыс. тонн в живом весе и создание производства инкубационного яйца (6,2 млн штук в год) в общей сложности потянули на 5,865 млрд рублей. Сейчас «Евродон» продолжает расширять производство — уже до 60 тыс. тонн мяса индейки в год; стоимость этого проекта, также включенного в «губернаторскую сотню», составляет 17,9 млрд рублей.

Во-вторых, в рамках приоритетного списка инвестпроектов в Ростовской области было построено несколько новых промышленных предприятий, которые существенно расширили номенклатуру индустриальной продукции, выпускаемой на Дону. Наиболее характерный пример — завод транснационального холдинга «Гардиан» по производству листового стекла мощностью 800 тонн в сутки и стоимостью 8 млрд рублей. На данный момент это самое современное и самое крупное предприятие в структуре корпорации, которое готово поставлять свою продукцию во все регионы России и на экспорт. Особо стоит отметить скорость реализации проекта: возведение завода началось в 2011 году, а уже в следующем году он выдал первую продукцию.

В-третьих, к числу приоритетных в Ростовской области относятся инвестпроекты, направленные на повышение качества жизни населения региона. Это, к примеру, крупнейший на Юге России жилой район Суворовский, где до середины следующего десятилетия планируется возвести 4,5 млн кв. м жилья экономкласса. Долгое время Ростов-на-Дону в этом наиболее популярном сегменте недвижимости заметно отставал от соседнего Краснодара, но сейчас уверенно сокращает разрыв. По итогам прошлого года донская столица вплотную подошла к показателю жилищного строительства 1 кв. м в год на душу населения.

Наконец, в «губернаторскую сотню» входит немало инфраструктурных проектов, способствующих укреплению позиций Ростовской области в качестве ключевого транспортного узла Юга России. Наиболее важный из них — строительство нового международного аэро-

порта Южный, которое должно быть завершено к Чемпионату мира по футболу 2018 года. О необходимости создания в Ростове-на-Дону нового аэропорта говорилось еще в советский период, но только в текущем десятилетии появился проект. Его реализация ведется на условиях государственно-частного партнерства, в качестве частного инвестора выступает ГК «Ренова». Стоимость проекта составляет 43,2 млрд рублей, аэропорт сможет принимать 8 млн пассажиров. В перспективе вокруг него должен сложиться новый центр экономической активности: к примеру, «Почта России» уже приняла решение создать на территории нового аэропорта крупный логистический центр стоимостью 1,826 млрд рублей. Этот проект также включен в «губернаторскую сотню».

Естественный баланс

В периоды кризиса одним из главных преимуществ экономики того или иного региона оказывается степень ее диверсификации: более спокойно через кризис проходят те, где представлено больше видов хозяйственной деятельности. Ростовская область в этом отношении принадлежит к числу регионов, имеющих хорошо сбалансированную экономику. Такая структура сложилась исторически: еще до революции Дон был и крупнейшим сельскохозяйственным регионом страны, и промышленной «кузницей», и транспортным узлом. Сегодня эти три важнейшие функции определяют высокую динамику региональной экономики даже в условиях кризиса.

По итогам первого полугодия индекс промышленного производства в Ростовской области составил 108% — на фоне общероссийского промышленного спада показатель более чем достойный. Высокие темпы роста объемов производства обеспечены в первую очередь предприятиями машиностроительного и оборонного комплексов: в машиностроении рост производства составил 122%, а в производстве транспортных средств и оборудования — 121%. Еще в 2013 году региональное руководство сформулировало для себя главный принцип промышленной политики: Ростовская область — новое индустриальное сердце Юга России, и сегодня он уже дает результаты.

Крупнейшие промышленные предприятия региона — «Роствертол» и «Ростсельмаш» — сейчас находятся на «высокой волне». Донские вертолетостроители выполняют крупные объемы гособоронзаказа, а также серьезные экспортные контракты. В перспективе ближайшего десятилетия в Ростовской

области планируется создание вертолетостроительного кластера, предполагающего перенос производственных мощностей «Роствертола» на левый берег Дона. «Ростсельмаш» также примет участие в реализации кластерной политики — инициативу создания ростовского кластера инновационного сельхозмашиностроения уже поддержал глава правительства РФ **Дмитрий Медведев**.

По словам Василия Голубева, кластерный подход позволит решить главную задачу в экономике региона — объединить научно-образовательный, инновационный и производственный потенциал Ростовской области в единую систему. Именно этот принцип уже применяется в таких «забытых» отраслях отечественной индустрии, как легкая промышленность и станкостроение, которые тем не менее активно развиваются в Ростовской области. В первой из этих отраслей крупнейший новый проект заявлен холдингом БТК известного бизнесмена Таймураза Боллоева — на базе Шахтинского хлопчатобумажного комбината, некогда крупнейшего в Европе, уже начат выпуск высокотехнологичных синтетических тканей, используемых во многих сферах экономики. Инициатором формирования станкостроительного кластера выступила российско-чешская компания «МТЕ Ковосвит МАС» — в Азове уже создано современное сборочное производство, организована полноценная сборка станков.

Кстати, это далеко не единственный пример успешной работы Ростовской области с зарубежными партнерами даже в условиях «санкционной войны». В конце этого года в Новоалександровском индустриальном парке планируется открыть завод американской компании Air Products по производству промышленных газов стоимостью 1,1 млрд рублей. По словам генерального директора Air Products в России **Майкла Хеви**, сегодня это самый крупный проект, реализуемый его компанией в нашей стране.

В области сельского хозяйства также следует отметить высокую эффективность взаимодействия между органами власти и бизнесом, причем это касается не только крупных проектов, таких как производство индейки, но и рядовых производителей. В начале августа министр сельского хозяйства РФ **Александр Ткачев**, приехавший в Ростовскую область поздравлять местных хлеборобов с новым рекордным урожаем ранних зерновых (более 8,5 млн тонн), назвал уровень господдержки донского сельского хозяйства беспрецедентным. Признанием достижений донского АПК стал и тот факт, что Первый всероссий-

ский форум продовольственной безопасности в июне этого года состоялся именно в Ростове-на-Дону.

Помимо традиционных видов господдержки АПК, характерных для многих других регионов, в Ростовской области реализуются собственные программы с учетом уникального агро-индустриального сплава местной экономики. Например, еще в 2010 году началось 20-процентное субсидирование покупки местной сельхозтехники, и за пять лет сельские приобрели уже более 2,7 тыс. единиц, из которых более тысячи — комбайны «Ростсельмаш»; финансовый эффект для завода составил 800 млн рублей. В конечном счете все эти меры направлены на достижение высокой динамики в отрасли: за последние пять лет объем продукции сельхозпроизводителей Ростовской области увеличился с 118 млрд до 190 млрд рублей, а крестьянско-фермерские хозяйства показали двукратный рост.

Переходя к третьему «киту» донской экономики — транспортной инфраструктуре, следует прежде всего сказать, что Ростовская область все-таки получила свой «мегапроект», который, как и на Кубани несколько лет назад, стал решающим стимулом для развития этой сферы. Речь идет, конечно же, о Чемпионате мира по футболу 2018 года, ряд матчей которого пройдет в Ростове-на-Дону.

В связи с подготовкой к мундиалу в области резко увеличились темпы строительства дорог: если в 2010 году на эти цели направлялось 4 млрд рублей, то в прошлом году — уже больше 15 млрд. Одним из самых показательных проектов в этой сфере станет реконструкция визитной карточки Ростова — Ворошиловского моста через Дон — с одновременным строительством нового мостового перехода. Эти объекты свяжут центр города с новым стадионом, который сейчас возводится в левобережной зоне. А для обеспечения связи города и стадиона с аэропортом Южный строится целая серия новых магистралей.

Однако чемпионат мира — это не только новые дороги и аэропорт. К грядущему спортивному событию в Ростове-на-Дону должен серьезно вырасти гостиничный фонд, в том числе запланировано открытие двух первых в донской столице пятизвездных отелей международных сетей Hyatt и Sheraton. Изменится к лучшему и внешний облик города: уже сегодня в историческом центре ведутся масштабные работы по приведению в порядок фасадов, продолжается благоустройство набережной Дона. Одним словом, Ростов-на-Дону на деле подтверждает давно закрепившийся за городом титул южной столицы. ■

Сергей Кисин

Донские комбайны рвутся на Восток

«Ростсельмаш» готовится к переводу сборки канадских тракторов в Россию и выходит на новые рынки сбыта комбайнов



Предоставлено Ассоциацией «РОСТСЕЛЬМАШ»

Ростовские роторные «Торумы» на ура берут в Канаде и США

Руководство ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш», входящего в группу компаний «Новое Содружество», намерено до 2017 года перенести часть мощностей по сборке тракторов семейства Buhler Versatile из Канады в Ростов-на-Дону. Причиной этого решения собственник называет изменившуюся конъюнктуру российского рынка сельхозтехники и выросший курс доллара, который ранее делал производство тракторов за океаном более рентабельным. При этом техника «Ростсельмаша» даже в период действия западных санкций начала пробивать себе дорогу на нетрадиционные для себя внешние рынки — в Германию, Иран, Великобританию и другие страны.

Тракторный маневр

О намерении расширить в Ростове производство канадских тракторов Buhler Versatile в июле рассказал генеральный директор КЗ «Ростсельмаш» **Валерий Мальцев** (локализация составит до 67% в течение ближайших полутора лет). В Ростове тракторы под брендом «Версатил» выпускаются с 2009 года, но пока уровень их локализации в России довольно низкий — 10% (в 2007 году 80% акций Buhler Industries Inc. были приобретены «Новым Содружеством», а объем производства в 2014 году составил 1700 машин четырех моделей). Теперь в Россию

планируется перенести производство трактора Versatile 2375 мощностью 375 лошадиных сил.

Менеджмент компании поясняет, что этот ход никак не связан с постоянно расширяющимися санкциями канадского правительства в отношении российских чиновников и бизнесменов. Президент компании Buhler Industries Inc. **Дмитрий Любимов** пояснил, что стратегия переноса части производства в Россию была принята задолго до начала «санкционной войны» и связана больше с тем, что двигатель трактора TIER-3 больше не соответствует требованиям североамериканского экологического законодательства.

«Эти тракторы с 1 января 2015 года мы больше не можем продавать в Канаде и США, и основные рынки его сбыта придутся теперь на Россию и Казахстан, где законодательство еще позволяет продавать тракторы с двигателями типа TIER-3 и даже TIER-2. Всегда лучше иметь производство максимально близко к рынку сбыта», — пояснил г-н Любимов. За океаном же будут продаваться модели с более экологичными двигателями TIER-4 (мощностью до 600 л. с.).

Интересно, что еще несколько лет назад совладелец «Нового Содружества» **Константин Бабкин** в ходе раскручивающегося экономического кризиса и недостаточной, по его мнению, господ-

держки сельхозмашиностроения наглядно показывал, почему вести бизнес в Канаде выгоднее, чем в Ростове. «Этот вывод подтверждается динамикой оборота предприятий за четыре года: в Канаде рост в 1,7 раза (с 219 млн долларов США в 2008 году до 361 млн в 2012-м), в России рост на 5% (с 512 млн долларов в 2008 году до 539 млн в 2012-м)», — отмечал Константин Бабкин тогда. Сегодня ситуация серьезно изменилась. Введение западных санкций и рывок валютных курсов сделали производство в Ростове гораздо привлекательнее. В руководстве холдинга уже начали переговоры о поставке комплектующих с КамАЗом и другими российскими заводами. Не последнюю роль в расширении локализации играет и ожидаемое подключение будущих ростовских тракторов к федеральной программе льготного субсидирования покупок сельхозтехники. Локализация производства Versatile в Ростове до 67% автоматически включает его в число уже российских производителей, на которые будут распространяться все федеральные льготы. По мнению директора «Росагромаша» **Евгения Корчевого**, тракторы конкурентов (John Deere или Минского тракторного завода) не могут претендовать на госсубсидии из-за недостаточного уровня локализации. При этом он считает, что себестоимость производства может снизиться примерно на



ПРЕДОСТАВЛЕНО АССОЦИАЦИЕЙ «РОСАГРОМАШ»

Инновационный кормоуборочный комбайн РСМ 1401

15–20% в зависимости от того, насколько успешно получится заменить западных поставщиков отечественными.

Аналитики рынка подчеркивают, что при необозримых российских просторах нагрузка на один трактор в стране составляет 247 га, тогда как в США — 38 га, во Франции — 14 га. Один зерноуборочный комбайн у нас обслуживает 354 га, в США — 63 га, во Франции — 53 га. Отсюда и возросшие проблемы с аварийностью недорогой в обслуживании и уже устаревшей техники и потери урожая. Поэтому потребность в тракторах и комбайнах на отечественных полях будет только возрастать. Стратегией развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года предусмотрено увеличение парка тракторов с нынешних 435 тыс. до 610 тыс., комбайнов — с 134 тыс. до 147 тыс. за счет внедрения в АПК машин новейших образцов. Сегодня парк комбайнов и тракторов в возрасте свыше десяти лет составляет 45–62%.

Комбайновый прорыв

Компания не обошла своим вниманием и производство комбайнов. Недавно «Ростсельмаш» представил свою новую разработку — двухбарабанный комбайн 7-го класса RSM-161, который создавался при содействии Минпромторга России. Запуск в серию RSM-161 ознаменовал собой новый шаг в деятельности компании. Комбайн выпущен на новой глобальной платформе, на которой предполагается создать не менее десятка других моделей: традиционных одно- и двухбарабанных, роторных, гибридных комбайнов различной производительности. «Перед инженерами компании стояла задача вывести на рынок продукт, который не только дополнит модельный ряд серийной техники, но будет лучше своих конкурентов, — заявил директор департамента маркетинга «Ростсельмаша» Прохор Дармов. — Для этого была проделана большая

работа по сопоставлению разных машин в мельчайших деталях. Усилия конструкторов увенчались успехом. Мы получили машину, которую можно смело отнести к категории высокопроизводительных комбайнов». RSM-161 был создан на базе новой платформы. Ожидается, что на втором этапе проекта будет разработана модель 8-го класса RSM-171 с применением нового молотильно-сепарирующего устройства. Особенностью новых моделей является гибкость, благодаря чему их конфигурацию можно будет изменять под конкретные задачи, поставленные клиентом. Новая глобальная платформа, как ожидается, будет находиться в разработке конструкторов «Ростсельмаша» ближайшие десять лет. До 2020 года на ней должны выйти не менее десяти моделей ростовских комбайнов.

Между тем с 4 июня 2015 года постановлением правительства был повышен размер субсидии производителю сельхозтехники с 15 до 25% цены техники. А в Крыму, Сибири и на Дальнем Востоке — до 30%. Это повышение позволило не только преодолеть спад продаж, который имел место в начале года, но даже породило некоторый дефицит комбайнов.

Только в последние годы государство начало субсидировать закупку локализованной техники. Временно исполняющий обязанности губернатора Ростовской области Василий Голубев сообщил, что более чем из 1,022 млрд рублей, выделенных на субсидии сельчанам, порядка 800 млн пошли на закупку техники «Ростсельмаша».

Нужно заметить, что отечественные сельхозмашиностроители уже много лет пытаются привлечь внимание федерального правительства на проблемы отрасли. Константин Бабкин как президент некоммерческого партнерства «Росагромаш» неоднократно обращался к российским властям с призывом заняться реальной поддержкой отечественно-

го сельхозмашиностроения, которое со вступлением России в ВТО оказалось под угрозой экспансии со стороны пользующихся широкой субсидиарной программой ЕС европейских производителей.

«Оказываемая государством поддержка сельского хозяйства носит точечный и бессистемный характер — как в отношении регионов, так и в отношении сельхозпроизводителей, — считает г-н Бабкин. — Доля субсидий в структуре всех доходов агрохолдингов составляет 15 процентов, сельхозорганизаций — 7 процентов, фермерских хозяйств — 1 процент, а личных подсобных хозяйств и индивидуальных предпринимателей — всего 0,3 процента. Кроме того, с каждым годом усиливается давление более дешевой (и зачастую менее качественной) импортной продукции».

Глава «Росагромаша» утверждал, что экспортный потенциал российских производителей огромен и составляет 15 млрд долларов в год. Требуется лишь небольшая поддержка со стороны федеральных властей по примеру стимуляции продаж для отечественного автопрома. Среди других идей было субсидирование железнодорожного тарифа для поставок ростовских комбайнов на Дальний Восток. В качестве примера г-н Бабкин приводил Белоруссию, где для комбайнов Гомельского завода предусмотрена отсрочка платежа сроком на семь лет под 4% годовых с первоначальной оплатой всего 15% стоимости техники.

При этом, переводя сборочные мощности тракторов в Россию, в «Ростсельмаше» наращивают экспортную активность. В ближайшей перспективе его менеджмент намерен компенсировать очевидную предстоящую потерю украинского рынка, где ежегодно продавалось порядка 650 машин, выходящих на нетрадиционные для себя рынки дальнего зарубежья. Уже в текущем году предполагается увеличение экспортных поставок на 20% (планируемый объем производства — 4200 комбайнов). Девальвация рубля стала своеобразным локомотивом экспорта, поскольку ценовое предложение российских машиностроителей выгодно отличается от предложений западных конкурентов.

В этом году уже заключено соглашение о поставках зерноуборочных комбайнов семейства Acros в Азербайджан. Эту же модель в количестве 150 машин планируется поставить в Иран, с министерством которого сейчас обсуждаются детали контракта и схема его оплаты. Учитывая потребности иранского рынка — 700 машин ежегодно, успешная его реализация будет означать настоящий прорыв донских комбайнов на Средний Восток, где пока преобладают производители из Германии и США. ■