«В САНКЦИОННЫХ ОТРАСЛЯХ ИНВЕСТОРОВ СТАЛО БОЛЬШЕ»

ПОХОЖЕ, ВЛАСТИ ПОДМОСКОВЬЯ РЕШИЛИ ПОКАЗАТЬ, КАК НЫНЕШНИЕ КРИЗИСНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЕБЕ ВО БЛАГО. НОВЫЕ ДОРОГИ, МОЛОЧНЫЕ ФЕРМЫ И МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ — ВОТ ДАЛЕКО НЕ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗАЦИЯ КОТОРЫХ УЖЕ ИДЕТ ПОЛНЫМ ХОДОМ. О ТОМ, ЧЕМ РЕГИОН СЕГОДНЯ ТАК ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ, МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕНИСОМ БУЦАЕВЫМ.

GUIDE: По инвестиционной привлекательности Подмосковье ставят на третье место сразу после Москвы и Санкт-Петербурга. Что сегодня регион может предложить потенциальным инвесторам?

ДЕНИС БУЦАЕВ: Действительно, у Московской области высокий инвестиционный рейтинг. Это связано с целым рядом объективных и субъективных факторов. Объективно Москва и Московская область сегодня являются крупнейшими рынками сбыта. Однако в Москве, как мы понимаем, некоторые сектора экономики могут развиваться крайне слабо. Как, например, промышленный сектор. В Москве из-за отсутствия земельных участков просто нельзя расположить такое количество предприятий, как в Московской области. Наш регион располагает земельными ресурсами и возможностью размещения промышленных предприятий.

Если говорить о конкретных отраслях экономики, то есть ряд направлений, в которых мы были традиционно сильны,— это сельское хозяйство, перерабатывающая и пищевая промышленность, электроника, автокомпоненты, химия и мебель. Но во все эти отрасли сейчас необходимы дополнительные инвестиции — сегодня это, так называемые забытые герои, которые, как мы считаем, в некоторых случаях незаслуженно забыты.

Кроме того, у нас есть и некоторые прорывные направления, которые возникли сравнительно недавно, но уже являются в определенной степени драйверами экономического развития. Это, например, торговля, которая в разумных, сбалансированных пределах является стимулирующим элементом экономики. И сейчас, когда ритейл приходит в средние и дальние районы нашего региона, он стимулирует целый ряд бизнес-процессов, связанных с развитием малого и среднего бизнеса, с появлением совершенно новых стандартов качества для производителей.

G: Московская область сегодня переживает настоящий бум жилищного строительства. Как это способствует развитию региона в целом?

Д. Б.: Строительство жилья — это одно из наших стратегических направлений экономического развития. Но здесь нужно быть осторожным, поскольку очень важно, чтобы строительство жилья было привязано к созданию рабочих мест именно на нашей территории. А то возникает явный дисбаланс в развитии региона: люди покупают жилье, но в силу отсутствия работы у нас ищут ее на территории соседнего региона, в Москве. Такой дисбаланс приводит к ежедневной трудовой миграции: утром люди уезжают на работу, а вечером возвращаются домой. Это и дополнительная нагрузка на инфраструктуру, и исключение трудоспособного населения из экономической налоговой базы. В конце концов, это неудобно и самим жителям, которые вынуждены тратить время и деньги для того, чтобы обеспечить себя работой.

Поэтому сейчас, рассматривая все проекты, связанные со строительством жилья, мы оцениваем возможность создания новых рабочих мест. В этой связи одним из приоритетных направлений развития для нас является создание индустриальных и промышленных площадок. Это то, что должно позволить нам привлекать больше инвесторов в реальный сектор экономики, что позволит создать большое количество новых рабочих мест.

G: В чем суть программы по развитию технопарков? Есть ли уже какие-то первые результаты?

Д. Б.: Наша региональная программа по развитию индустриальных площадок предусматривает создание таковых практически в каждом районе. Это должна быть либо площадка для промпроизводства, либо техно- или бизнес-инкубатор.

ДМИТРИЙ ЛЕКАЙ

Работу над этим ведет отдельная Корпорация развития Московской области, объединившая все проекты, нуждающиеся в поддержке. На сегодняшний день у нас уже подобрано 64 площадки, и примерно половина из них либо уже созданы, либо находятся в высокой степени готовности. В качестве наиболее удачных примеров могу привести Ступинский, Дмитровский и Домодедовский технопарки, индустриальный парк Dega в Ногинске. Все это примеры площадок, которые развивались на деньги частных инвесторов.

G: В Подмосковье традиционно достаточно хороши были развиты предприятия АПК. Что сегодня происходит в этой сфере?

Д. Б.: Если говорить про сельское хозяйство, то все мы прекрасно помним, что в свое время из трех орденов Ленина два наш регион получил именно за развитие сельского хозяйства. АПК является универсальным инструментом использования всего того земельного ресурса, который находится на территории нашего региона.

Ведь в настоящий момент потребность рынка в сельхозпродукции многократно превышает существующие производственные мощности. Так что АПК — это чуть ли не единственная сфера экономики, которая пока не занята. Этому во многом способствовали последние события, связанные с ограничительными мерами (санкциями). Но мы считаем, что и без санкций сельхозбизнес является очень выгодным с точки зрения возможности выхода на рынок.

Но важно понимать, каким именно видом бизнеса вы будете заниматься. Например, в растениеводстве у нас уже есть интересные проекты, например тепличные комплексы, которые являются высокомаржинальными и являются крайне востребованными на рынке.

Кроме того, на нашей территории расположены крупнейшие предприятия по переработке молока (Danone и PepsiCo). Мы также говорим о том, что на территории региона должны обязательно появиться крупные сырьевые игроки, производители молока.

Например, за последний год у нас уже появились три предприятия, которые не просто построили фермы, но и обзавелись перерабатывающими заводами и выпускают продукцию под собственной торговой маркой.

G: Многие годы развитие мясомолочного животноводства у нас шло достаточно медленно во многом потому, что это длинные инвестиции. Почему вы считаете, что сейчас, в условиях кризиса, инвесторы будут готовы вкладывать деньги в отрасль?

Д. Б.: Действительно, инвестиционный цикл в молочке достаточно большой в сравнении с теми же тепличными хозяйствами. И в этом отношении отрасль, нуждается в специальных мерах поддержки. Сейчас мы совместно с федеральным центром обсуждаем возможность сокращения капитальных затрат, которые несут инвесторы при открытии новых производств, реализации новых проектов. Таким образом, чтобы сократить срок окупаемости и сделать отрасль более выгодной.

Не забывайте, что, несмотря на длинные инвестиции, у молочки есть и свои плюсы. Это достаточно стабильный рынок с возможностью диверсификации бизнеса. Это может быть и производство мяса, и молока, и молочных продуктов длительного хранения.

Так что если подойти к вопросу переработки сырья максимально эффективно, то рентабельность можно поднять вплоть до 30%.

Кроме того, можно строить собственные каналы сбыта. У нас на территории Московской области, уже есть несколько компании, которые построили свою сетку по сбыту молока. Самый яркий пример — это «Братья Чебурашкины» и «Рузское молоко» — две компании, которые устанавливают собственные вендинговые аппараты. Это принципиально новый подход, позволяющий производителям на каждом этапе товаропроводящей цепочки собрать свою рентабельность.

Важно также понимать, что при наличии собственного канала продаж появляется возможность конкурировать со стандартными предложениями сетевой розницы. Таким образом, ритейлеры тоже становятся более гибкими на переговорах с производителями.

Продуктовый ритейл на территории Мособласти развивается весьма активно. Но для нас принципиально важно, чтобы торговля на территории области поддерживала наших производителей. Поэтому мы очень благодарны крупнейшим торговым сетям, которые в прошлом году подписали соглашение о взаимодействии с правительством региона, в рамках которого они предоставляют специальные меры поддержки по выходу на рынок наших производителей.

В качестве одного из примеров такого взаимодействия могу привести семинары для фермеров, которые проводит «Метро», где их обучают, как добиться таких качественных показателей, которые бы позволили их продукции оказаться на прилавке. Я считаю, что это для поставщиков очень полезный опыт, ведь стандарты «Метро» — одни из самых жестких. Если поставщик может их соблюдать, потом для него открыты двери во все сетевые магазины.

G: Есть ли у вас инвестиционные проекты, реализуемые в рамках государственно-частного партнерства?

Д. Б.: Такие проекты у нас есть в социальной сфере. Это, в частности, строительство высокотехнологичных медицинских центров. Так, в настоящий момент у нас уже стартовал проект по строительству онкологического центра. В соглашении с инвестором мы предусматриваем загрузку медицинского центра пациентами с полисами обязательного медицинского страхования, а инвестор, в свою очередь, за счет вложения собственных средств осуществляет проектирование, строительство и техническое оснащение этого центра. Подобные проекты длительные — рассчитаны на 12–20 лет. Но, что важно, мы создаем комплексные объекты, которые с момента их ввода в эксплуатацию будут принадлежать государству. А инвестор извлекает прибыль, оперируя данным объектом в пределах определенного срока.

Также одним из наших приоритетов является дорожное строительство. Ведь без развития инфраструктуры мы не сможем развивать экономику. Самый большой проект, который у нас реализуется в этой сфере также в формате ГЧП,— это создание Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД). Она свяжет те районы, которые в настоящий момент друг от друга оторваны, таким образом, так называемое предцкадье получит новый стимул для развития.

Кроме того, мы ведем проекты, связанные со строительством платных железнодорожных переездов или мостовых переходов. Также у нас есть несколько проектов, связанных со строительством платных объездных дорог — в эти проекты мы также приглашаем инвесторов, которые заинтересованы в долгих, но стабильных инфраструктурных проектах.

А еще у нас есть амбициозный проект по строительству подмосковного метро, трамвайного круга, который свяжет все районы Московской области. Это будет кольцо общей протяженностью 500 км. Сейчас уже сформировано техническое задание на написание концепции этого проекта, который также будет реализован в формате ГЧП. В нем примут участие крупнейшие компании— производители соответствующего оборудования, уже имеющие опыт строительства подобного рода объектов в других странах.

G: Много говорится о том, что нынешний кризис может стать драйвером экономического роста. Так ли это и нет ли опасности оттока иностранных инвестиций?

Д. Б.: К счастью, у нас нет падения уровня иностранных инвестиций. Примерно треть наших инвесторов — зарубежные игроки рынка. Причем они присутствуют практически во всех отраслях — это и ритейл, и транспорт, и промышленность.

Инвесторов в санкционных отраслях стало больше. А если говорить, например, про сельское хозяйство, то здесь санкции и вовсе послужили определенным стимулом. Позиции на рынке изменились таким образом, что теперь представился, по сути, уникальный шанс поучаствовать в незанятом секторе экономики. Это как прыгнуть в последний вагон уходящего поезда.

Кроме того, многие, кто до этого занимался поставками из-за рубежа, в настоящий момент в силу санкций задумались о локализации предприятий. Что касается импортозамещения со стороны наших производителей, то и этот процесс получил дополнительный толчок. Здесь стоит оговориться, что эта тенденция наметилась еще в конце 2012 года: многие предприятия целенаправленно занимались тем, что искали возможности для локализации и импортозамещения продукции. Но для такого большого рынка, как Россия, это неизбежный процесс. Мы все понимаем, что при наличии новых технологий и новых форм сбыта импортозамещение всегда будет более выгодным, чем импорт со стороны. Поэтому в этом отношении мы сейчас видим, может быть, некоторую интенсификацию процессов, начавшихся еще год-полтора назад.

Беседовала **КИРА ДЕЛИВОРИА**

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА