

Review международный бизнес-саммит 2016

«Хочешь выйти из кризиса — работай»

Губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев о региональной экономике и работе с инвесторами в условиях нестабильности.

— интервью —

— **Каковы, на ваш взгляд, основные факторы роста нижегородской экономики? На фоне других регионов и в среднем по стране региональные показатели выглядят неплохо. За счет чего демонстрируем рост?**

— Действительно, по данным Росстата, нижегородские показатели выше среднероссийских: мы с приростом 3% увеличиваем объем промпроизводства в 11 раз быстрее, чем вся Россия, у которой прирост составляет 0,3%. Но я считаю, что соревноваться надо в первую очередь с собой. А для нас прирост 3% совсем не прорывной, он недостаточный: мы должны расти на 4,5% каждый год. Именно такой показатель зафиксирован в стратегии развития нашей области до 2020 года, которую мы утвердили еще в 2006 году. Рабочие группы тогда проанализировали ситуацию во всех основных и поддерживающих отраслях региона, составили планы модернизации, технического перевооружения действующих предприятий, строительства новых. С тех пор каждый год мы в среднем получали 250–300 млрд руб. инвестиций в основной капитал. Подчеркну, что это не портфельные инвестиции, а вложения именно в оборудование. За десять лет уровень производительности труда в области вырос в три с половиной раза. Все это как раз дает и увеличение объемов выпускаемой продукции, и другое ее качество. Она становится конкурентоспособной, более продаваемой. А в производстве нет другой движущей силы, кроме как потребление.

Аналогичная ситуация сложилась не только в промышленности, но и в других отраслях. Например, в сельском хозяйстве, где мы на сегодняшний день полностью обеспечиваем себя зерном, картофелем, овощами в открытом грунте, молоком и молочными продуктами. Неплохо показала себя программа развития производительных сил в районах. Там свои проекты модернизации и строительства. Конечно, они менее масштабны, но если их сложить, то суммарный эффект очень хороший.

Не стоит забывать и о том, что мы с некоторыми предприятиями работаем в так называемом ручном режиме. Кого-то надо спасать от глубокого провала, минимизировать потери, а кому-то давать более широкие возможности, помогать проводить масштабные мероприятия, чтобы усилить позитивный эффект от их деятельности. И вот эта диверсификация позволяет стабилизировать ситуацию в региональной экономике.

— **В последнее время часто звучит мнение, что инвесторам не нужно помогать — они сами справятся, а налоговые преференции — лишь нагрузка для бюджета. Основываясь на своем опыте привлечения инвесторов, как вы считаете, налоговые льготы и прочие меры поддержки являются значимым фактором для принятия решения строить производство в конкретном регионе? Или же это вопрос личных договоренностей и совокупности ряда других условий?**

— Здесь, конечно, есть два аспекта. Первый — каждый проект стоит определенных денег. Спросите у любого человека, есть ли у него желание любое дело сделать менее обременительным для своего кармана? Конечно, да. Инвесторы такие же люди. Они приходят и говорят: «Мне нужно потратить несколько миллиардов рублей, может ли территория поучаствовать в этом инвестиционном проекте какими-то своими возможностями? Не только административными, но и финансовыми».

И когда мы только начинали эту работу, безусловно, было много противников, которые говорили: «Зачем им помогать, все равно они будут это делать». Но на самом деле это не так, мы ведь ничего не теряем. Условно: у нас есть пустырь, заросший бурьяном, который в настоящее время нам дает ноль дохода. Мы ведем переговоры с инвестором, говорим: приходи к нам, мы тебе дадим этот пустырь, строй там предприятие, а мы на период возврата инвестиций устанавливаем тебе следующие льготы: на 25% меньше установим налог на прибыль и на протяжении пяти лет не будем брать налог на имущество,



созданное в рамках инвестпроекта. Получается, что мы не теряем 25%, а приобретаем 75%. У нас же ничего не было, а стало 75%. А через пять лет будет 100%. Таким образом, мы создаем курицу, которая будет нести золотые яйца. Сейчас людей, которые обвиняют нас в предоставлении льгот, стало меньше, но у некоторых еще остались сомнения.

Второй аспект заключается в том, что хотим мы этого или нет, но между регионами и странами идет соревнование, борьба за инвесторов. Этого никто не скрывает. И, конечно, инвестор придет туда, где ему предложат лучшие условия. Как говорится, под лежачий камень и вода не течет.

— **Как новые экономические реалии изменили подход к привлечению инвесторов в целом? На что обращали внимание раньше, а что стало важным теперь?**

— Большой разницы нет. Везде, где мы общаемся — и в России, и за рубежом, идет профессиональный разговор. В нем нет политики, нет санкций. К примеру, мы были в Англии. Нас встречали полные залы людей, которые внимательно слушали, что мы им предлагаем, какая у нас программа, какие у нас проекты. Никаких косых взглядов, кривых вопросов под ребро, ничего этого не было. Люди бизнеса разговаривают о деле. Тот же самый Вилли Либхерр (президент правления Liebherr International AG, совладелец группы — „Б“) Я его как-то спросил: «Вилли, а что это вы в самые трудные времена хотите второй завод у нас построить?» Он ответил, что, если хочешь и дальше выходить на рынок, то должен даже в этих трудных условиях осваивать новые возможности. Хочешь

выйти из кризиса — работай. Не будешь работать — провалишь дело. Вот сейчас построили мы с норвежцами один свиноводческий комплекс, а они уже просят готовить площадку для второго. Региону это необходимо, поскольку пока мы обеспечиваем себя лишь на 50% от реальной нормы потребления мяса. Понятно, что не вся наша свинина будет продаваться у нас в области, но мы должны собственным производством удовлетворять все наши потребности.

— **В докризисные годы о новых инвестпроектах, которые планируются к реализации, сообщали чуть ли не каждый день. Как сейчас обстоят дела с привлечением инвесторов? О каких проектах мы услышим на V Международном бизнес-саммите?**

— Нам не очень нравится распространяться о тех проектах, которые находятся на стадии первичных договоренностей. Инвестиционная и коммерция любят тишину. Я могу сказать, что если из десяти переговоров выстреливают две встречи, то это успех. А рассказывать о том, что я с такими-то встречался, но пока ничего не сложилось, на мой взгляд, неправильно. На сегодняшний день у нас и средние проекты, и небольшие реализуются десятками. Введение в эксплуатацию крупных производств, конечно, происходит не каждый день. Но у нас разложено все таким образом, чтобы каждый год мы вводили хотя бы один суперпроект. К примеру, в 2014 году — завод по производству ПВХ «Русвинил» с капитализацией 60 млрд руб. Он сразу перераспределил рынок, отлично сработал на программу импортозамещения. В 2015-м — комплекс каталитического крекинга компании ЛУКОЙЛ, который сразу же дал другие объемы производства, иную глубину переработки. В 2016 году запустили новый завод концерна ПВО «Алмаз-Антей», завод имени 70-летия Победы. Это лучшее современное предприятие в России, все это признают: 3,5 тыс. рабочих мест, капитализация — 60 млрд руб.

Есть и небольшие проекты. В феврале 2016 года компания «Брано Рус» запустила производство запчастей для автомобилей Ford, Skoda,

Nissan с объемом инвестиций в 354 млн руб. Создано 150 рабочих мест. В марте этого же года открылся современный кирпичный завод в Ковернино. Это еще 60 рабочих мест. Буквально месяц назад компания Guring запустила производство металлорежущего инструмента — 400 млн руб. инвестиций, 35 рабочих мест.

В рамках Международного бизнес-саммита также планируем подписать ряд соглашений. С компанией «Вариант-ресурс» намерены построить в Дзержинске завод по переработке полимеров, объем инвестиций — 500 млн руб. В Павловском районе готовится к реализации проект грибоводческого комплекса — объем инвестиций 2,5 млрд руб., ООО «БИИС-инвест» планирует производство энергосберегающих систем на основе светодиодных технологий также с объемом инвестиций 2,5 млрд руб. Все эти проекты принесут области более тысячи новых рабочих мест.

— **Несмотря на общую экономическую нестабильность и снижение ключевых финансовых показателей крупных налогоплательщиков, бюджет Нижегородской области исполняется в соответствии с прогнозом. В чем секрет: какие-то иные принципы работы с налогоплательщиками в регионе?**

— Если у предприятия или у отрасли есть позитивные результаты по объемам производства, финансовым показателям, то налоги растут и стабильно платятся. Все в этом мире взаимосвязано. Меня часто спрашивают, считаю ли я доходы бюджета Нижегородской области достаточными. На сегодняшний день у нас консолидированный бюджет 160 млрд руб., а в 2005 году начинали с 34 млрд руб. Если удастся увеличить бюджет 2016 года еще хотя бы в два раза до 320 млрд руб., то я буду доволен, потому что будут средства на развитие региона. Но эти деньги для начала нужно заработать, а значит, создать необходимую налогооблагаемую базу. Эти задачи мы последовательно и решаем.

Беседовала
Елизавета Зубакина

ИНТЕРЕСНЫЕ ЦИФРЫ И ФАКТЫ О БИЗНЕС-САММИТЕ

