

Когда газете стало известно о создании нового ОАО «Корпорация развития Камчатского края», сразу возникло много вопросов к новому акционерному обществу. Поэтому мы обратились к генеральному директору компании Николаю Пегину за разъяснениями.

- С какой целью создана Корпорация развития Камчатского края? Не достаточно ли было зампреда регионального правительства, который занимался вопросами привлечения инвестиций?

- До недавнего времени должность зампреда по инвестициям занимал я, и по мере работы нам стало очевидно, что в рамках государственной структуры очень сложно решать конкретные вопросы инвестиционной политики – процедуры чрезвычайно длительны, достичь нужной динамики невозможно. Государственная машина – очень сложное и многоцелевое устройство. Для того, чтобы она сработала, нужно согласовать, сбалансировать сотни параметров. А для привлечения инвестиций необходимо реагировать оперативно, почти мгновенно. Опоздание здесь – смерти подобно. К тому же правительство Камчатского края не всегда может напрямую участвовать в тех или иных проектах. Корпорация становится агентом правительства, запускающим механизмы государственно-частного партнерства. Как правило, мы будем участвовать не собственными средствами, но своими компетенциями, полномочиями, а также возможностями находить источники финансирования в зарубежных инвестиционных компаниях, российских финансовых институтах, российских компаниях, заинтересованных в реализации проектов на территории Камчатского края. То есть мы будем представлять интересы Камчатки, согласовывая их с интересами потенциальных инвесторов. Работать на то, чтобы деньги в экономику полуострова шли, и шли туда, куда интересно нам – жителям региона.

Поэтому 18 февраля текущего года была создана Корпорация развития Камчатского края, которую по поручению губернатора Камчатского края я и возглавил. Избрана форма открытого акционерного общества, которая на стартовом этапе наиболее полно соответствует требуемой модели действий. Так что, у нас еще даже не закончился организационный период – не все сотрудники наняты, офисы требуют дооборудования, но работа уже кипит – ведем переговоры, в частности, только что они прошли с одной японской инвестиционной компанией. Результатом стало подписание меморандума о сотрудничестве, работаем по конкретным проектам.

Конечно, Камчатскому краю пока трудно тягаться с такими регионами, как Белгородская, Ульяновская или Калужская области, Татарстан. Они – лидеры по привлечению инвесторов, и корни их успеха, в общем-то, понятны. У них очевидные преимущества: близость к транспортным логистическим путям, огромному потребительскому рынку европейской части России, развитые производительные силы. Поэтому задача по привлечению инвесторов, стоявшая перед ними, была несколько проще.

На Камчатке все несколько сложнее – большие российские потребительские рынки далеко, инфраструктура развита слабее. Есть определенные природные риски, пугающие потенциальных инвесторов, – землетрясения, зима, например, семь месяцев в году. Поэтому мы понимаем, что на сегодня потребителем камчатской продукции является, прежде всего, небольшой краевой рынок и соседние субъекты Российской Федерации, а по отдельным видам товаров и услуг – Россия в целом. Но перспективы у нас грандиозные. У нас под боком огромный Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

- Но это слишком общие цели. Чем непосредственно займется корпорация?

- Наша задача – сформировать условия для того, чтобы инвесторы пошли к нам, чтобы они чувствовали себя комфортно. Корпорация должна стать своеобразной фабрикой, которая берет идеи и доводит их до состояния востребованности. Времена, когда инвесторы хватались просто за идеи, прошли. Сегодня важным стал фактор продолжительности перехода от идеи к бизнесу, а он занимает порой до двух лет. Именно столько времени требуется на выстраивание концепции проекта, понимание финансовой модели, выделение земли, прохождение согласований... Нередко случается, что за это время интерес к проекту утрачивается, или инвестор становится несостоятельным, или планируемые им деньги он запускает в другие проекты. То есть момент «Ч», когда можно и нужно было инвестировать, уходит. Как говорят, пирожок вкусен, когда он горяч.

Поэтому одна из задач Корпорации развития Камчатского края – сократить подготовительное время, проделав всю подготовительную работу за инвестора. В отдельных случаях такая подготовительная работа может включать в себя и вопросы инфраструктурного обеспечения инвестиционных площадок.

Мы как бы берем на себя всю «упаковку» идеи: обосновываем экономическую эффективность вложений, оцениваем качество замысла, востребованность и начинаем «пакетировать».

- В каком смысле «пакетировать»?

- Допустим, возникла инвестиционная идея. Инициатор проекта попытался ее описать. Ну, как смог. Мы же можем предельно точно оценить, сколько денег нужно вложить, какой финансовый результат будет, по прошествии какого времени, есть ли потребитель, кто эту услугу или товар приобретет, каков срок окупаемости, какие возможны риски...

Помимо этого «пакетирование» проекта подразумевает землеотвод. Если проект связан с рыбовоспроизводством, то мы должны понимать, где эти заводы правильнее разместить, чтобы они были обеспечены необходимыми ресурсами. Другими словами, мы стараемся дать инвесторам конкретные ответы на максимальное количество вопросов, возникающих при реализации того или иного проекта, предоставить все необходимые услуги. Наша задача – найти и предложить все ингредиенты осуществления идеи, решить все возможные проблемы. Инвестор получает уже подготовленное, проработанное во всех инстанциях и оформленное юридически предложение.

Однако Корпорация – не только механизм доработки инвестиционного проекта, но еще и координатор, который находит возможность реально свести в одной точке интересы и возможности федерального центра, регионального правительства, инициатора идеи и инвестора. Ведь «восточный вектор» развития сегодня актуален не только для Камчатки, но для всей страны.

Например, существует программа поддержки малого и среднего предпринимательства, в соответствии с которой Минэкономразвития России предоставляет федеральное софинансирование на создание инфраструктуры промышленных парков и субсидирование части затрат их резидентов, если регион выделяет необходимую территорию, разрабатывает инвестиционную документацию и набирает определенное количество резидентов. Кто может выполнить все требования программы?

Уполномоченная компания, в частности, Корпорация развития Камчатского края. Мы находим землю и резидентов, разрабатываем концепцию и проектную документацию,

затем с помощью федерального софинансирования подводим дороги, электричество, коммунальные сети, а в дальнейшем – осуществляем функции управляющей компании созданным индустриальным парком (но не его резидентами!). При этом есть и задача сложнее – не у всех потенциальных резидентов есть деньги на организацию производства, строительство производственных помещений. Мы ищем требуемые средства. Это и есть «пакетирование» идеи.

- Сейчас по рекомендациям Ассоциации стратегических инициатив регионы занимаются стандартизацией инвестиционной привлекательности...

- Очень полезное дело. Разработанный стандарт позволяет увидеть собственные недостатки и не придумывать велосипеды, а двигаться дальше. Много из этого стандарта у нас уже давно создано, что-то мы делаем сейчас. Это региональный инвестиционный фонд, Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, «единое окно», исключающее необходимость бегать по инстанциям, и многое другое. Наша Корпорация, созданная, в том числе, и в соответствии с рекомендациями Стандарта, выступает также с инициативами совершенствования инвестиционной системы края.

Кроме того, мы планируем создать качественную геоинформационную систему – базу данных, необходимых для оценки инвесторами возможностей реализовать проекты на территории Камчатского края. Сегодня часть инвестиционных идей и проектов выложена на информационном портале правительства края, но там сжатая информация. В Корпорации же инвестор сможет получить исчерпывающие сведения.

- Перед корпорацией ставятся приоритеты по отраслям, проектам или, может быть, суммам инвестиций?

- Конечно, у нас есть первоочередные задачи, которые определены губернатором Камчатского края Владимиром Илюхиным и зафиксированы в инвестиционной стратегии региона. Это – горнорудная и рыбная отрасли, транспорт и жилищно-коммунальная сфера, аква- и агропром. Следует упомянуть также туризм. Фонд развития Дальнего Востока поддерживает нашу оценку перспективности туризма на Камчатке. Сегодня мы разрабатываем комплексный проект развития туристической инфраструктуры, который включает в себя курорты, в том числе, горнолыжные, гостиницы, реконструкцию морского вокзала, аэропорта и водоканала и многое другое.

Так что, Корпорация не является, скажем так, самостоятельным кораблем в безбрежном море экономики. Мы будем двигаться в рамках перспективных задач, поставленных правительством Камчатского края, хотя и с определенной долей самостоятельного принятия решений. В экономику края предстоит привлечь инвестиций в объеме примерно 100 миллиардов рублей в самое ближайшее время. И нужно, чтобы эти деньги не оказались выброшены в никуда, а давали отдачу, шли на пользу Камчатскому краю и, прежде всего, жителям региона.

При этом важно отметить, что Корпорация нацелена не только на привлечение крупных внешних инвесторов, но и на поддержку проектов камчатских предпринимателей.

Кому-то мы сможем оказать содействие в привлечении дополнительного финансирования, кому-то – в решении инфраструктурных проблем, кому-то – в продвижении бренда. Главное, чтобы эти проекты имели качественную подоснову, а их инициаторы – серьезные и долгосрочные намерения по развитию бизнеса.

- Государство пытается найти правильный алгоритм развития всего Дальнего Востока и планирует осуществить беспрецедентные инвестиции. На какую помощь рассчитывает

Камчатка?

- По большому счету, государство сильно задолжало региону и живущим в нем людям. С момента распада СССР и до начала 2000-х Дальний Восток фактически жил самостоятельно. В силу ограниченности ресурсов регион научился выживать, ориентируясь практически только на свои возможности, потому что федеральному центру приходилось решать задачи сохранения страны. За это время, естественно, у Дальнего Востока накопились серьезные проблемы, которые сразу не решить. Государству трудно будет найти в краткосрочной перспективе необходимые ресурсы. Даже заявленные ежегодные 100 миллиардов рублей, в общем-то, не кажутся достаточными. Поэтому в дополнение к этим средствам потребуется самое широкое государственно-частное партнерство, основанное на понятных и стабильных правилах. Кроме того, Камчатке необходимо будет все более активно включаться и в другие федеральные программы, так как Государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» - крупный, но далеко не единственный возможный источник получения федеральных средств на инвестиционные цели. Есть отраслевые программы по туризму, транспорту, рыбному хозяйству и т.д. Пока не все эти источники используются регионом в полной мере, поэтому здесь заложен определенный резерв. И здесь в целом, важно создать для всех регионов равные конкурентные условия получения федеральных инвестиций. В этом случае Дальний Восток, неотъемлемой частью которого является Камчатский край, сможет не только добиться конкретных результатов, но и дать столь необходимый стране дополнительный импульс развития.

- Дай то Бог, чтобы Корпорация не оказалась очередным «мертворожденным ребенком».

Иван БЛАГОЙ.