

# Марин Чобану: Инвесторы сами не приходят – их надо привлекать, убеждать и уважать



**Г-н Чобану, недавно было объявлено об открытии еще двух субзон СЭЗ «Bălți» в Кэушень и Стрэшень для размещения новых производств. Что это будут за резиденты?**

- Да, в конце сентября мы планируем объявить о намерениях двух крупных японских корпораций открыть в Молдове свои заводы. Это многоотраслевые транснациональные компании, входящие также в число мировых лидеров по производству комплектующих для автомобилей. В Молдову они приходят через свои дочерние предприятия в Германии, которые и выступают в качестве инвесторов. Обе корпорации намерены организовать здесь сборку комплектующих узлов для автомобилей разных марок. Они станут резидентами нашей зоны, хотят построить заводы green-field, в течение двух лет откроют в общей сложности более 7 тыс. новых рабочих мест. Объем инвестиций еще уточняется, но это будет по несколько десятков миллионов евро в каждом случае.

Для этого нам и нужны новые субзоны. Более того, одна из этих компаний намерена построить завод в Кэушень, вторая же склоняется к варианту размещения производства в Кахуле. Мы уже провели необходимые консультации и выбрали подходящую площадку для открытия в этом южном городе еще одной субзоны СЭЗ «Bălți». А в Стрэшень итальянская компания Triveneta Cavi Development тоже «с нуля» уже полным ходом строит свой завод, где будет производить силовой кабель среднего и низкого напряжения.

**Многие в недоумении: почему крупные инвесторы охотно идут в СЭЗ «Bălți», а**

**Молдова в целом не привлекает их интереса?**

- Инвесторы сами не приходят - их надо привлекать, с ними надо постоянно работать. Я бы отметил три ключевых элемента во взаимоотношениях с крупными зарубежными компаниями. Первое - их надо удивить, чтобы они обратили внимание именно на нашу страну или конкретно на нашу свободную экономическую зону. Это можно сделать хорошей презентацией, конкретным проектом, в котором они видят свою роль и свою выгоду. Но даже если вы произвели хорошее впечатление при первом контакте, на этом нельзя останавливаться - инвестора надо убеждать, постоянно показывать ему свою заинтересованность в работе именно с ним, поддерживать интерес новыми предложениями, аргументами. И наконец, иностранный бизнес надо уважать, строго выполняя все договоренности и постоянно демонстрируя, что ты нуждаешься не только в его деньгах, но и в опыте, технологиях, да и просто в нем самом, как надежном партнере.

**Вы говорите, в принципе, о прописных истинах...**

- В том-то все и дело! К сожалению, я знаю немало случаев, когда Молдова теряла довольно крупных инвесторов из-за пренебрежения этими простыми истинами. Самый распространенный бич - коррупция и бюрократия. Столкнувшись с их проявлениями, зарубежные предприниматели воспринимают это, как неуважение к ним, к их бизнесу и ценностям, к которым они привыкли. И предпочитают вкладывать деньги в другие страны. Самый свежий пример в этом плане - немецкий концерн Leoni, который прояв-

*Свободная экономическая зона «Bălți» была создана позже других действующих в Молдове подобных структур (всего их семь). Но именно ее можно считать «образцово-показательной» свободной зоной, развивающейся по всем «законам жанра» и в полной мере соответствующей первоначальным ожиданиям - стать центром промышленного возрождения и регионального развития. Как это удастся и каких новых инвесторов нам ждать в ближайшее время в «северной столице», - об этом и многом другом в интервью «ЛП» рассказывает главный администратор СЭЗ «Bălți» Марин Чобану.*

лял интерес к открытию своего производства в Стрэшень. Но из-за позиции некоторых высокопоставленных чиновников вынужден был изменить свои планы и открыть завод в румынской Бистрице, где уже думает о расширении.

Если мы хотим выиграть конкурентную борьбу и привлекать в Молдову крупные зарубежные компании, то должны в корне изменить ситуацию, сделать индустриализацию страны безусловным приоритетом и создавать условия для инвестиций, развития бизнеса. Мы уже предпринимаем конкретные шаги в этом направлении. Патронатная Ассоциация перерабатывающей промышленности (APIP), президентом которой я являюсь, в августе вышла с предложением к правительству разработать национальный план развития экономики и реиндустриализации страны. Более того, мы заручились поддержкой Германского общества международного развития (GIZ) о финансировании разработки этого очень важного и необходимого для страны, по нашему мнению, документа. Над ним будут работать три наших эксперта и два из Германии. Основная задача - найти и внедрить в Молдове механизмы повышения конкурентоспособности страны в региональном аспекте в борьбе за привлечение инвестиций.

**Идея хорошая, но она даст плоды через определенное время. А сегодня в чем все-таки феномен СЭЗ «Bălți», куда инвесторы идут охотнее, чем в другие регионы Молдовы?**

- Прежде всего, мы выходим на потенциальных инвесторов с конкретными и хорошо аргументированными предложениями. Во-вторых, к каждому работающему или потенциальному резиденту (сейчас у нас их зарегистрировано 39) я отношусь, как к собственной компании. Соответствующим образом стараюсь решать и все возникающие у них проблемы. У нас есть опыт, знакомства, понимание системы принятия решений и менталитета наших чиновников. Поэтому нам легче решать многие вопросы, чем иностранцам.

И самое главное, когда я веду переговоры с большими компаниями, сразу прошу их посодействовать в привлечении в зону еще одного их клиента или партнера. У первого нашего крупного резидента, немецкого кон-

церна Draexlmaier, более тысячи поставщиков и свыше 100 клиентов - все крупнейшие производители автомобилей. Через них мы вышли на австрийский концерн Gebauer & Griller. А теперь австрийцы помогли в переговорах с японскими корпорациями. И надеемся, что цепочка продолжится. На таких же условиях работаем с итальянской Triveneta Cavi, который входит в четверку крупнейших производителей кабеля в Европе. Мы можем быть сколь угодно убедительны, предлагать хорошие проекты, но когда с потенциальными инвесторами говорят их партнеры, которые уже работают у нас, то эффект совсем другой.

**Как Вам все же удается убедить их работать в Молдове, учитывая жесткую региональную конкуренцию за инвестиции?**

- Конкуренция действительно очень серьезная. И у нас, к сожалению, не так много козырей по сравнению с соседями. К примеру, в Македонии или Сербии государство выделяет субвенции инвесторам в размере 5-8 тыс. евро за каждое созданное рабочее место. В Румынии в г.Себеш местная администрация бесплатно предоставила сроком на 49 лет 10 га земли, а правительство выделило 48,6 млн евро на обустройство 80 тыс. кв. м производственных площадей для завода компании Mercedes по сборке коробок передач. Сам концерн инвестировал в производство 300 млн евро. У нас ссылаются на отсутствие денег в бюджете для таких субвенций. Но ведь эти деньги потом вернутся с лихвой, станут источником постоянного и нарастающего пополнения бюджета.

Но пока этих механизмов нет, мы должны четко осознавать, что можем предложить инвестору, чтобы привлечь его в нашу страну. Убежден, что основное преимущество Молдовы - человеческий ресурс. Но не миф о дешевой и квалифицированной рабочей силе. Профессиональные кадры надо готовить, воспитывать, создавать целостную систему образования и трудоустройства. Именно этим мы вместе с нашими резидентами и занимаемся, что также является одним из факторов привлечения в зону новых инвесторов.

**Расскажите подробнее об этой стороне вашей деятельности.**

- Уже несколько лет вместе с концерном Draexlmaier и при поддержке министерства образования на базе профессиональной школы №5 в Бэлце мы внедряем дуальную систему обучения по германскому образцу. Затем вышли с инициативой к администрации университета им.А.Руссо (хотя вуз гуманитарный) о подготовке студентов по специальности «инженерия и менеджмент в транспорте». С 2013 года она реализуется по той же дуальной системе. Конкурс - более 20 человек на место. Что не удивительно. Молодежь видит, что у них есть будущее у себя дома, есть гарантированная работа и перспективы. Зарплаты уже сегодня у многих наших резидентов заметно выше средних по стране. Студентам с самого начала устраивают экскурсию на завод, обучение проходит в тесном контакте с будущими работодателями. И наконец, мы добились решения правительства об открытии Колледжа инженерии и Центра активного технического обучения в Стрэшень, которые также создаются при активной финансовой и методической поддержке Германии.

Тем самым мы создали полный цикл подготовки профессиональных кадров по германской модели. Компании несут часть затрат на обучение студентов, поэтому заинтересованы взять их на работу по окончании учебы. А выпускники уже адаптированы к производственному процессу, дуальная система предполагает практическое обучение на предприятии. Поэтому мы в целом в стране должны развивать такой принцип подготовки профессиональных кадров, что станет одним из наших конкурентных преимуществ в борьбе за инвесторов. В Кахуле, кстати, субзона скорее всего разместится на 30 га территории, принадлежащей местному университету. Там одним из условий ее предоставления станет развитие партнерства между бизнесом и вузом.

**Нам остается поблагодарить Вас за интервью и пожелать дальнейших успехов в развитии СЭЗ «Bălți» и привлечении в Молдову как можно большего числа хороших инвесторов.**

- Спасибо!

Взял интервью Дмитрий КАЛАК