



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Власть Дайджест

Вторник 29 апреля 2014 №74 (5324)

ug.kommersant.ru 16+

**15** Треть рабочих мест в России находится во вредных условиях. **Власти решили это исправить**

**16** Эксперты надеются на рост проектов ГЧП по мере совершенствования законодательства в этой сфере

Правительство в муках выбора: что делать в условиях нулевого роста — то ли потратить все накопления, чтобы вытолкнуть экономику из кризисной ямы, то ли включить режим тотальной экономии.

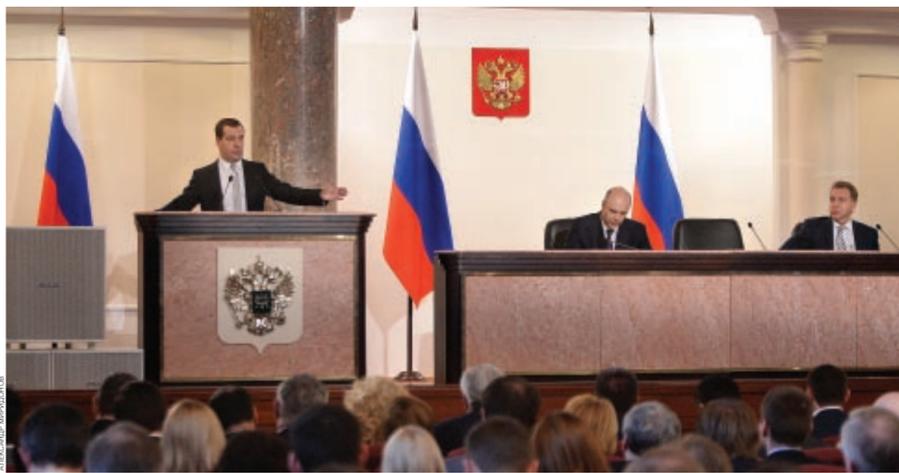
# Расход — дело тонкое

—главное—

За увеличение государственных расходов вплоть до полного опустошения всех резервных фондов традиционно выступает Минэкономразвития, а Минфин также традиционно ему оппонирует. Но в нынешних условиях, «самых сложных со времен кризиса 2008–2009 годов», недостаточно просто отказаться от лишних трат. Министр финансов Антон Силуанов видит спасение бюджета в оптимизации расходов.

«Разовые инъекции бюджетных средств не способны обеспечить выход на траекторию устойчивого экономического роста. Единственно верной стратегической линией бюджетной политики является не рост расходов, а повышение их эффективности. Задача: за те же деньги — более качественные услуги. За последние два года мы уже достаточно вложили ресурсов в бюджетный сектор, нужно требовать отдачу, увеличивать нагрузку, ориентируясь на лучшие мировые практики. Резервов здесь много, и задача министерств — предлагать варианты развития отраслей в условиях бюджетных ограничений», — заявил Силуанов на итоговой коллегии ведомств.

Его горячо поддержала глава Счетной палаты Татьяна Голикова. В 2013 году между главными распорядителями были перераспределены 290 млрд руб., а объем выявленных неэффективно использованных средств составил 722,6 млрд руб., так что резервы есть. «Мы привыкли при формировании бюджета увеличивать расходы. Может быть, уже настало время задуматься над



На совещании в минфине правительство предупредило, что за каждый бюджетный рубль чиновникам предстоит ответить по всей строгости кризисного времени

тем, что их нужно сокращать у тех, кто их неэффективно использует. Тем более что бюджетная статистика ряда лет дает нам возможность делать не очень хорошие выводы, к сожалению, о бюджетной дисциплине отдельных главных распорядителей», — заявила она.

Необходимость, а главное, наличие резервов для повышения эффективности бюджетных трат, без всякого сомнения, есть. Однако все предыдущие попытки оптимизации ни к чему не привели. Разговоры о неэффективности бюджетных трат идут столько же, сколько существует бюджет и его траты.

Многие современные новации, например трехлетнее планирование, вводили как раз ради этого. Предполагалось, что тогда получатели бюджетных средств не будут судорожно тратить деньги под конец года, а смогут спокойно перенести расходы на следующий год. Однако этого не произошло. «Практика освоения значительного объема средств в конце года снижает эффективность использования бюджетных ассигнований. По 13 из 46 федеральных целевых программ (ФЦП), реализуемых в 2014 году, расходы в первом квартале вовсе не осуществлялись. Это, например, «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока». Программа развития Калининградской области на период до 2015 года. Уровень кассового исполнения по 15 программам оказался ниже 10%,

а по шести — ниже 1%. Так, по ФЦП «Развитие российских космодомов», низкая эффективность реализации которой по итогам 2013 года была отмечена Минэкономразвития, исполнение составило 0,3%, — привела Голикова конкретные примеры.

Еще один вариант повысить эффективность бюджета — оптимизация расходов на ФЦП. Собственно, сами ФЦП появились как способ совершенствовать бюджетные траты. Но кардинально изменить ситуацию им не удалось, и эксперты сомневаются в том, что это в принципе возможно.

«Все государственные расходы делятся на две категории: те, что не надо осуществлять в принципе, и те статьи, средства по которым можно тратить более эффективно.

В первом случае речь идет о политически

# Медленная Россия

—финансы—

**Экономический рост опирается не только на доступ к финансовым ресурсам или рабочей силе, но и на развитую инфраструктуру, прежде всего транспортной и энергетической. «Власть» решила изучить, в каком состоянии сейчас находится российская инфраструктура, кто и как ею управляет, сколько нужно денег на ее поддержание и развитие, а также кто готов за это платить. Первым изучению подвергся главный вид грузового транспорта в стране — железные дороги.**

«Легче взять рюкзак на плечи и дойти до Владивостока пешком, чем доехать, например, товарным поездом, средняя скорость которого всего лишь 18 км в день», — так отозвался о грузовых перевозках курирующий вопросы транспорта вице-премьер Аркадий Дворкович на экономическом саммите в Давосе в январе. За шесть месяцев 2012 года средняя скорость перемещения грузов снизилась на 14% по сравнению с тем же периодом 2011 года, а по итогам 2012-го скорость грузовых поездов РЖД оказалась на минимальном уровне за 15 лет. Низкая скорость движения поездов связана с невысоким качеством сервиса и плохой пропускной способностью инфраструктуры железных дорог.

С начала 1990-х годов железнодорожная инфраструктура очень сильно обветшала. Было заморожено много сортировочных станций, 28% мостов находятся в эксплуатации уже более 100 лет. Кроме того, по оценкам РЖД, износ локомотивов приблизился к 70%, их средний возраст — 27 лет (при норме службы для тепловозов 32 года, для электровозов — 35 лет), причем доля локомотивов старше 31 года составляет

45% парка локомотивов. Изношенность грузовых вагонов — 40%.

Еще одна важная проблема российской железнодорожной инфраструктуры — наличие «узких мест», то есть территорий с низкой пропускной способностью. Их на всей российской сети железных дорог около 5–7%. Много таких зон находится на главной перевозочной артерии — Транссибе. «У нас 20% железнодорожных линий пропускает 80% грузопотока, а на 80% остальных линий приходится 20% грузопотока. Поэтому из-за дефицита средств инвестиционной программы РЖД преимущественно развивает эти 20% основных транспортных коридоров», — объясняет руководитель департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Владимир Савчук.

Сейчас на реконструкцию БАМа и Транссиба к 2018 году в общей сложности будет потрачено 562,3 млрд руб., из которых 150 млрд руб. должны быть предоставлены Фондом национального благосостояния (ФНБ), а 110 млрд руб. будут выделены из бюджета. Монополия потратит на магистрали 302 млрд руб.

Для привлечения дополнительных средств в развитие железных дорог и, соответственно, увеличения их пропускной способности Минтранс разработал законопроект, который вносит изменения в федеральные законы «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта» и «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации». В Минтрансе объясняют, что на сегодняшний день инфраструктура находится в собственности РЖД и при этом является ограниченной в обороте, так что на приемлемых условиях инвестировать в нее невозможно.

# Не нужен вам берег сейшельский

—финансы—

**План тотальной деофшоризации экономики должен быть готов к 1 июля. Крупный бизнес потянулся на родину, не дожидаясь запретов. «Власть» решила разобраться, к каким последствиям приведет массовый возврат предпринимателей в российскую юрисдикцию, если он в принципе возможен.**

Борьба с офшорным бизнесом соответствует двум главным трендам современной российской политики: поиску дополнительных доходов бюджета в условиях стагнации экономики и курсу на национализацию элит. Вслед за запретом чиновникам иметь счета и недвижимость за границей и планами по созданию собственной платежной системы, рейтингового агентства и размещению только на Московской бирже, власти начали активную борьбу с чужими юрисдикциями. Наступление на офшоры идет по трем основным направлениям: повышение налоговых ставок, запрет на доступ к госконтрактам и отказ во всех видах господдержки, включая кредиты ВЭБа и госгарантии.

Чиновники и эксперты расходятся в оценках эффективности предлагаемых мер и исхода борьбы в целом. Вопрос в том, что считать главной причиной ухода в офшоры. В Минфине убеждены, что, как и во всем мире, российские компании таким образом скрываются от налогов. А значит, достаточно заставить псевдоиностранных платить такие же налоги, и никакой разницы между российской юрисдикцией и Каймановыми островами не будет.

Собственно, низкие налоговые ставки, а то и их отсутствие и создали такое явление, как офшоры. Например, налог на прибыль на Кипре составляет 10%. В России — 20%, плюс компании платят 18% НДС и 30% страховых взносов с фонда оплаты труда. При этом благодаря соглашению об избежании двойного налогообложения налог в России по процентным выплатам составит не 20%, а 0%, по дивидендам — не 15%, а 5%.

При этом Кипр — просто низконалоговая юрисдикция, в отличие от занесенных в черный список офшоров типа Виргинских островов, против которого действуют санкции. Однако регистрироваться там еще выгоднее. Там нет налога на прибыль, на доходы физических лиц и НДС. Поэтому кипрский администратор регистрирует местную офшорную компанию, открывает ей счет в банке, и он же регистрирует офшор, например, на Сейшельских Островах, который будет обслуживаться в том же финансовом учреждении. При такой схеме налоговые службы не видят сейшельский офшор, хотя ему в итоге достаются все деньги.

По законопроекту о контролируемых иностранных компаниях, подготовленному Минфином, юридические и физические лица, владеющие иностранным бизнесом (от 10% уставного капитала) в офшорах, обязаны платить налоги в России. Сообщать в налоговую надо, даже если доля в иностранной компании составляет 1%. Иначе — штраф за «завыченность» в размере 100 тыс. руб. Ставки налогов стандартны: 20% для компаний и 13% для граждан. Штраф за неуплату — 20% от прибыли, но не менее 100 тыс. руб. Таким образом, запрета на работу офшоров в России нет, но и налоговой льготы тоже нет.

Однако многие эксперты говорят о том, что уход в офшоры российский бизнес вынуждают не высокие налоги, а проблемы, связанные с защитой собственности.

«Меры государства направлены на прекращение вывоза капитала, эти меры правильные, но они не способны изменить ситуацию. Идет борьба с последствиями офшоризации экономики, а не с ее причинами. Во всем мире офшоры в основном используются для ухода от налогов, а у нас — для защиты собственности и для проведения конкретных сделок. При этом бороться с офшорами необходимо. У нас сложилась параллельная офшорная экономика, что создает угрозу для экономики обычной. \$150 млрд — прогноз оттока капитала на этот год — это запре-

дельная сумма, это 40% всего российского бюджета. Необходимо решить системные проблемы. Первое — защита прав интеллектуальной собственности. Сегодня любую торговую марку регистрируют в офшоре из-за боязни рейдерства. Второе — это защита активов юридических лиц. Низкая доля малого бизнеса, всего 4% в ВВП России, — показатель незащищенности бизнеса. На Западе это проблема крупных транснациональных компаний, а у нас любое маленькое ООО через три месяца работы уходит в офшор. И третье — нам необходим механизм реинвестирования налогов в значимые для бизнеса вещи, например в инфраструктуру», — говорит доцент Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Эмиль Мартиросян.

К неналоговым причинам буйного расцвета офшоров склоняются и Минэкономразвития. Как рассказал «Власти» директор департамента инвестиционной политики и развития частно-государственного партнерства Минэкономразвития Игорь Коваль, «запретительные меры по деофшоризации нужны, однако ставить их необходимо только после того, как государство обеспечит осуществление финансовых операций, а также создаст благоприятные условия для ведения бизнеса. В России главной причиной использования офшоров, в соответствии с данными опросов бизнесменов, является защита собственности, а не оптимизация налогообложения. Поэтому требуются системные меры, направленные на совершенствование не только налогового законодательства, но и других отраслей права, что в совокупности приведет к улучшению инвестиционного климата. Если западные компании выводят в офшоры прибыль, то российские — прибыль и активы. Крупные западные компании в основном создают в налоговых гаванях «дочек», а россияне регистрируют в офшорах материнские компании, которые владеют реальными российскими предприятиями».

МЭР подготовило свои предложения по борьбе с офшорами. Оно



Уходить в офшоры российский бизнес вынуждают не высокие налоги, а проблемы, связанные с защитой собственности

предлагает идти по пути закрытия доступа офшорным компаниям ко всем видам господдержки, а также участия в госконтрактах. При этом экономическое ведомство предлагает использовать не только кнут, но и пряник, в частности освободить от налогообложения доходы организации от участия в капитале других компаний и закрепить правило, по которому прибыль контролируемых российскими организациями зарубежных компаний, не выплачивающих им дивиденды, учитывается в составе их налоговой базы по налогу на прибыль. «В результате прямое использование офшорных компаний для аккумуляции зарубежного дохода не позволит их владельцам избежать налогообложения в Российской Федерации», — полагает Коваль.

Крестовый поход против офшоров Владимир Путин начал сразу же по возвращении в Кремль. В послании Федеральному собранию в 2012 году он заявил, что «девять из десяти существующих сделок, заключенных крупными российскими компаниями, включая, кстати,

компании с госучастием, не регулируются отечественными законами», и поручил правительству подготовить изменения в законодательство.

В следующем послании, в декабре прошлого года, он выступил уже гораздо жестче. «Напомню о масштабной сделке текущего года объемом более \$50 млрд. Продажа долей в компании ТНК-ВР прошла вне российской юрисдикции, хотя продавцы известны — это российские граждане, и покупатель хорошо известен — одна из крупнейших российских компаний («Роснефть»). По оценкам экспертов, в прошлом году через офшоры или полуофшоры прошли российские товары общей стоимостью \$111 млрд — это пятая часть всего нашего экспорта. Половина из \$50 млрд российских инвестиций в другие страны также пришла на офшоры», — заявил президент.

Только после начала борьбы с офшорами стали видны истинные масштабы. После президентского послания о возвращении в российскую юрисдикцию уже объявили UC Rusal, КамАЗ, автогигант «Соллер», МТС и «Роснефть», недавно купившая ТНК-ВР Ltd.

Про перерегистрацию среднего и малого бизнеса пока не слышно,

хотя масштабы там не меньше. «Сегодня девять из десяти предприятий в Подмосквовье имеют регистрацию в офшорной зоне, и это нужно прекращать, даже котельная в Рошале принадлежит акционерам из Сейшельских Островов», — сказал губернатор Подмосквовья Андрей Воробьев в декабре прошлого года.

Впрочем, некоторые эксперты считают, что в сегодняшних условиях тотальная деофшоризация может принести не пользу, а вред. «Сейчас ситуация изменилась. Вероятность введения экономических санкций исключать нельзя, и предпринимателям нужна спокойная гавань. Сейчас российские компании очень обеспокоены возможным ущемлением их интересов в виде ограничения трансакций, сложностей с привлечением заемных средств, ограничения прав российских юридических и физических лиц. В этих условиях офшоры логично рассматривать как элемент стратегии по минимизации вреда от экономических санкций. Я бы приветствовал приостановление антиофшорной кампании. Издержки могут превысить возможную пользу», — говорит заведомом экономической теории ИМЭМО РАН Сергей Афонцев.

**Вера Ситнина**

## власть юг

За последние годы в российских регионах создано более 70 различных институтов развития, включая венчурные компании, агентства по привлечению инвестиций и корпорации развития регионов, которые поддерживаются региональными властями. Для того чтобы работа этих структур приносила максимальную отдачу, им необходимо проводить системную работу с инвесторами, а в ряде случаев — быть готовыми выступать в качестве соинвесторов проектов.

# Формируя «точки роста»

— экономика регионов —

### Тяга к развитию

За сравнительно небольшой срок с середины «нулевых» в России появилось порядка 70 госкорпораций и агентств, занятых привлечением инвесторов в российские регионы. Как отметил бизнес-омбудсмен Борис Титов, выступая на II Форуме институтов развития, проходившем в начале апреля нынешнего года в Екатеринбурге, сегодня предпринимателям зачастую даже трудно разобраться в «вале новых структур», занимающихся привлечением инвестиций.

Особенно активно этот процесс начал развиваться вместе с внедрением регионального инвестиционного стандарта Агентства стратегических инициатив. Это ключевой проект АСИ по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Стандарт включает 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами. В качестве обязательного пункта по внедрению стандарта — создание в регионе специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

Не остался в стороне от этого тренда и юг России. Пионером в этой сфере стало правительство Ростовской области, еще в 2004 году учредившее Агентство инвестиционного развития. С 2006 по 2013 год инвестиционные агентства и корпорации развития появились практически во всех субъектах Южного федерального округа, а затем и Северо-Кавказского округа. Интерес регионов к таким институтам, как корпорации развития регионов, связан с необходимостью стимулирования экономического развития целых территорий. Так, созданная в 2010 году «Корпорация развития Северного Кавказа» декларирует свои цели как «развитие инвестиционной среды Северо-Кавказского федерального округа за счет привлечения инвесторов и участия в реализации производственных и инфраструктурных проектов на территории округа». Корпорация в настоящий момент развивает семь проектов, из них два инфраструктурных проекта, два — в промышленном секторе, два проекта по развитию интенсивного растениеводства и один в туристическом секторе.

В 2010 и 2011 годах институты инвестиционного развития были сформированы в Волгоградской и Астраханской областях. Волгоградские власти мотивировали решение о создании корпорации развития области необходимостью формирования «климата наибольшего благоприятствования для привлечения в регион инвестиций, снятия инфраструктурных ограничений для работы бизнеса в регионе», а саму корпорацию об-

начили как «один из главных инструментов взаимодействия региональных властей с инвестиционным сообществом». Необходимость иметь специализированную структуру руководитель астраханского инвестиционного агентства Татьяна Минеева объясняла требованиями «более оперативного принятия решений, снятия административных барьеров и взаимодействия с муниципальными органами власти». «Практика показывает, что развитие многих объектов социальной инфраструктуры невозможно без участия корпораций, поскольку требуются значительные первоначальные вложения и имеет большой срок окупаемости, что автоматически делает корпорации одним из немногих действенных рычагов региональной экономики», — отметила президент Торгово-промышленной палаты КМВ Лариса Карташова.

### Инвестиционный практикум

Для многих территорий создание специализированных структур по работе с инвесторами оказалось действенной мерой привлечения инвестиций в регионе. Так, совокупный объем проектов, стартовавших за время работы Агентства инвестиционного развития Ростовской области составил около \$5 млрд. В Ростовскую область при содействии Агентства инвестиционного развития пришли известные транснациональные компании — Coca-Cola, PepsiCo, Guardian, IMERY, ValmontGlobalIrrigation, PRAXAIR, AirProducts, Sueden, ТехноНИКОЛЬ, Auchan, Castorama, Real и другие.

На Ставрополье для «организации инвестиционного процесса» Министерство экономического развития края учредило государственное унитарное предприятие «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края». Основным направлением работы этого института стало развитие инновационной деятельности и управление региональными промышленными, туристско-рекреационными и технологическими парками. За четыре года существования ГУПа в крае было создано 11 региональных индустриальных парков. Один из самых крупных из них находится в Невинномысском. Здесь запущено несколько предприятий строительного комплекса, в том числе ЗАО «Лиссант Юг», выпускающий строительные сэндвич-панели. Посетивший в начале года Ставрополье министр регионального развития РФ Игорь Слюняев отметил, что вложенные в строительство инфраструктуры репарка инвестиции, в том числе 1 млрд из федерального бюджета по программе софинансирования, себя оправдали.

Созданное в Северной Осетии ОАО «Агентство инвестиционного



При содействии институтов развития в регионах запущены крупные производственные и инфраструктурные проекты

развития Республики Северная Осетия-Алания» также оказало ощутимую финансовую поддержку в реализации бизнес-планов и финансовой модели проектам в сфере АПК, а также в сфере промышленного производства. Буквально на днях Министерство промышленности и транспорта республики сообщило о планах реализации одного из поддерживаемых агентством проектов по производству медицинского стекла первого гидролитического класса. Проект ОАО «Топаз» стоимостью 3,3 млрд руб. был поддержан сначала Агентством инвестиционного развития Северной Осетии, а теперь рассматривается на получение банковского кредита под государственные гарантии посредством ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа».

### Оценка качества

Процесс создания специализированных институтов развития на юге продолжается до сих пор. Так, в начале 2014 года ОАО «Региональная корпорация развития» было создано в Ростовской области. Предполагается, что РКР будет работать одновременно с существующим здесь Агентством инвестиционного развития. По решению Заксобрания Краснодарского края на Кубани будет создан Региональный инвестиционный фонд. Соответствующий закон был принят краевой думой 26 марта 2014 года. Средства фонда будут использоваться для реализации в регионе инвестиционных проектов, «представляющих особую значимость для социально-экономического развития края».

По мнению экспертов, самая главная опасность для регионов, создающих на своей территории организации по работе с инвесторами, — формальный подход к делу, организация

институтов развития только «для галочки», отсутствие системного подхода к работе с инвесторами. Так, по словам Игоря Слюняева, его ведомство в 2013 году было готово профинансировать инвестиционные проекты на сумму в 400 млрд руб., однако из 1,5 тыс. заявок смогло выбрать только 38. Остальные были недостаточны проработаны. Это подтверждают и специалисты Внешэкономбанка. По данным ВЭБа, львиная доля проектов из регионов не имеет грамотно технико-экономически обоснованных решений вопросов комплексного освоения территории, а представляют собой некие бизнес-идеи.

По мнению экспертов, корпорациям развития также необходимо более активно брать на себя роль соинвесторов. По мнению руководителя «Корпорации развития Среднего Урала» Сергея Филиппова, работа Корпорации — это не только привлечение инвесторов, но и создание совместных предприятий. Если государство здесь ограничено жесткими нормами, то корпорации и агентства гибче и мобильнее. Участие корпораций развития в СП, кроме того, становится фактором снижения для бизнес-партнеров рисков. Бизнес имеет ограниченный горизонт планирования и, в связи с этим, практически не может участвовать в реализации крупных, в том числе социальных и инфраструктурных, проектов. Участие государства в качестве соинвестора через институты развития нивелирует такие риски и позволяет говорить на «одном языке».

Издругих проблем, которые беспокоят бизнес-сообщество, потенциальные инвесторы отмечают недостаток информации относительно того, что может дать сотрудничество с институтами развития в регионах. Согласно опросу, проведенному среди членов РСПП, услугами институтов развития пользуются только 20% представителей бизнеса, примерно столько же предпринимателей только задумывались о такой возможности.

Александра Ларинцева

# Спецоценка вместо аттестации

— теория и практика —

**Треть рабочих мест в России находится в вредных условиях, и власти решили это исправить. Новый закон «О специальной оценке условий труда», который вступил в силу 1 января 2014 года, по замыслу его авторов должен стимулировать работодателя к улучшению условий труда работников.**

Минтруд РФ, который стал инициатором принятия нового закона, констатирует, что аттестация рабочих мест оказалась неэффективной. Едва ли десятая часть работодателей подходила к этому вопросу добросовестно. Такая процедура была не только весьма дорогостоящей, но и никак не стимулировала работодателей улучшать условия труда.

В итоге, в настоящее время, по данным Росстата, третья часть работающего населения страны трудится во вредных условиях. Ежегодно растет количество профессиональных заболеваний.

Процедура спецоценки условий труда (СОУТ) с 1 января 2014 года заменит аттестацию рабочих мест. «В ходе аттестации абсолютно все рабочие места должны были оцениваться по полному набору критериев, — рассказывает заместитель главного государственного инспектора труда в Ростовской области Елена Михалькова. — Теперь часть рабочих мест будет оцениваться в обязательном порядке. На остальных на первом этапе проводится так называемая идентификация потенциально вредных (или опасных) факторов. Сопоставляются факторы производственной среды и трудового процесса, имеющиеся на рабочем месте, с теми факторами, которые предусмотрены Классификатором вредных и опасных факторов. Если их нет, спецоценка на данных рабочих местах не проводится. Работодатель может составить декларацию соответствия рабочих мест и направить в Роструд. На этом для него процедура завершается. Если выявлены вредные факторы, начинается второй этап. Будут проводиться измерения и оценка вредных факторов».

По замыслу чиновников, СОУТ даст дополнительный стимул работодателю улучшить условия труда. Так, переводя свое производство из разряда вредных в разряд оптимальных, работодатель получит возможность снизить размер отчислений в ПФР и ФСС.

Если условия труда признаются безопасными и работодатель это официально задекларировал, он не будет доплачивать сотрудникам за вредные условия производства. Результаты спецоценки действительны в течение пяти лет. Елена Михалькова уточняет, что работодатель сам может инициировать внеочередную процедуру СОУТ.

Изменения коснутся и начисления штрафов для работодателей, на предприятиях которых трудовая инспекция выявила грубые нарушения условий труда. Если раньше размер штрафа должностного ли-

ца составлял от 1 тыс. до 5 тыс. руб. для юрлица — от 30 тыс. до 50 тыс., то с 1 января 2015 года штраф для организации составит от 60 тыс. руб. до 80 тыс. руб., для предпринимателя — от 5 до 10 тыс. руб.

«С точки зрения дисциплинированного работодателя, нововведения в законодательство о труде несут позитивный характер, — комментирует генеральный директор ЗАО «Центральный рынок» (Ростов-на-Дону) Юрий Муковоз. — Можно воспользоваться определенными преференциями при выполнении всех правил (снижение взносов в ФСС). Нерадивые работодатели они подстегнут к выполнению норм охраны труда новыми административными штрафами».

Генеральный директор экспертно-аналитического центра «Технологии труда» Алексей Андреев считает, что новый закон может стать эффективным стимулом для модернизации производства. Работодатель будет видеть прямую зависимость — чем лучше условия труда, тем меньше отчисления. Эксперты считают, что изменения в целом облегчат жизнь работодателям. Нормативная база станет более проработанной.

Елена Михалькова обращает внимание на тот факт, что результаты аттестации, проведенной не ранее чем пять лет назад, остаются действительными. Например, если в 2013 году предприятие прошло аттестацию, то СОУТ нужно проводить только в 2018 году. Если же на предприятии аттестация до сих пор не проводилась, пройти СОУТ необходимо до конца 2014 года.

Есть и еще один важный аспект: закон повышает требования к предприятиям, которые будут проводить СОУТ.

Чтобы остаться на рынке, многим из них придется нанимать штатных специалистов (привлекать со стороны их теперь нельзя), создавать собственную лабораторию, регулярно подтверждать квалификацию персонала.

В инспекции труда отмечают, что закон будет совершенствоваться, доработка отдельных документов будет проводиться в рабочем порядке. «Как Минтруд России будет проводить аттестацию экспертов, как будет их классифицировать, пока неясно даже самим экспертам. Вопрос изучается, дискутируется. Но на это есть переходный период до 1 января 2015 года, а пока кто как может, так и работает. Сегодня в регионе Ростовской области право проводить специальную оценку условий труда Минтруд России предоставил 24 организациям, только в Ростове-на-Дону таких организаций — 15», — комментирует Эдуард Тесля, руководитель ЦОТ ТПП РО, председатель экспертного совета департамента по охране труда ТПП РФ.

Так как работодатель имеет право сам выбрать организацию, которая будет проводить СОУТ на его предприятии, эксперты прогнозируют, что недобросовестные оценщики лишатся клиентов. А это в конечном итоге положительно скажется на качестве услуг в сфере охраны труда.

Иван Демидов



— интервью —

**ОАО «Региональная корпорация развития» в Ростовской области, указ о создании которого был подписан в январе 2014 года, начало работать в непростых условиях: валютные колебания, украинский кризис, стагнация в экономике. О том, как будет строиться работа с инвесторами и какие проекты уже реализуются в регионе при поддержке корпорации, рассказывает генеральный директор компании Виктор Гончаров.**

— Связано ли создание корпорации с внедрением единого регионального инвестстандарта, который занимается Агентство стратегических инициатив? Если да, то по каким критериям АСИ будет оценивать деятельность ОАО «Региональная корпорация развития»?

— Сегодня в ряде регионов уже действуют компании с задачами, аналогичными тем, которые ставятся перед созданной Региональной корпорацией развития. Их принято относить к понятию «региональные институты развития». Положительный опыт их влияния на инвестиционную привлекательность регионов уже доказан — при их под-

## «В ситуации нестабильности инвестор готов работать только в том регионе, где его риски минимальны»

держке в регионах стартуют многие крупные инвестпроекты. Ориентируясь на лучшие практики, было принято решение о необходимости создания специализированной организации и в Ростовской области. Ожидается, что она дополнит и усилит состав уже работающих в области «институтов развития».

Исключительной связи создания корпорации и условий регионального инвестстандарта нет. Мониторингу АСИ уже подвергается деятельность Агентства инвестиционного развития Ростовской области, которое так же как и корпорация входит в пул организаций, работающих на привлечение в регион инвестиций.

— Как будут распределяться полномочия между АИР и ОАО «Региональная корпорация развития»? Не создаст ли это ситуацию излишней конкуренции в регионе?

— Инвестиционный потенциал нашей области настолько высок, что говорить о некоей излишней конкуренции не приходится. У АИР и РКР разные задачи, и мы должны не конкурировать, а дополнять друг друга. Так, контракт АИР с Ростовской областью предполагает работу по поиску и привлечению потенциальных инвесторов. То есть если задача агентства — привлекать инвестора в область, то наша сфера ответственности — вывести его на площадку и обеспечить всей инфраструктурой.

— Какие задачи Вы как руководитель ставите перед ОАО «Региональная корпорация развития»?

— Сразу скажу, что таких задач много. Создание корпорации тех-

нически производилось через процедуру переименования ранее существующей компании — ОАО «Управление коммунальными ресурсами». В нашем управлении находятся активы, которые в свое время вносились в уставный капитал УКР. Соответственно, наша текущая обязанность — управление существующими активами.

Одни из самых важных задач связаны с привлечением инвестиций в экономику региона. Это создание и развитие индустриальных парков, сопровождение крупных инвестиционных, инфраструктурных и IT-проектов. Причем перед нами поставлена задача не просто «классического» сопровождения потенциальных инвесторов. Самое главное отличие в том, что мы будем осуществлять опережающее финансирование для создания инфраструктуры тех площадок и объектов, на которые планируется привлечение глобальных инвестиций.

— Кто в настоящий момент входит в состав ОАО «Региональная корпорация развития»?

— Если говорить о составе акционеров, то акционер единственный. Это Ростовская область в лице одного из министерств. Изменение состава акционеров не планируется, хотя теоретически это возможно, так как корпорация зарегистрирована в форме открытого акционерного общества.

Если говорить об уставном капитале корпорации, то в нем есть акции таких акционерных обществ, как «Донэнерго», «Ростовская региональная ипотечная корпорация» и «Южный региональный научно-исследо-

вательский и проектный институт градостроительства», а также доля участия в ООО «Газпром межрегионгаз Ростов-на-Дону». Разумеется, могут вноситься и новые активы. Однако в большинстве случаев для реализации конкретных проектов РКР будет выступать в роли одного из учредителей или акционеров вновь создаваемых «проектных компаний».

— В каких проектах общество успело принять участие с момента своего создания?

— Корпорация работает непродолжительное время, но советом директоров уже принято решение об участии РКР в компании, которая будет заниматься созданием и эксплуатацией трех межмуниципальных экологических отходоверабатывающих комплексов: в Сальске, Морозовске и Неклиновском районе. Сейчас идет регистрация общества, отрабатываются технологические вопросы отходовеработки.

В проработке уже много интересных проектов, но о них говорить пока рано.

— Существует мнение, что региональные корпорации развития должны не только работать над привлечением инвесторов в регион, но и самостоятельно инициировать новые проекты, выступая в качестве соинвесторов. Согласны ли Вы с таким подходом, планирует ли ОАО РКР инвестировать в какие-либо проекты в Ростовской области?

— Согласен. Я уже говорил, что мы будем участвовать в проектах по переработке отходов, причем не как компания, сопровождающая проект, а как

соучредитель специально созданной совместно с инвестором компании.

В тех случаях, когда мы будем создавать инженерную инфраструктуру индустриальных парков, мы будем выступать прямым инвестором.

Добавлю, что мы уже инициировали несколько проектов в области тепло- и электроэнергетики. Ведем переговоры с потенциальными инвесторами по совместным инвестициям. Заключено соглашение о сотрудничестве с Южным федеральным университетом. Будем вести совместную работу по созданию и развитию высокотехнологического кластера. Уверен, что совместными усилиями мы сможем создать благоприятные условия для интеграции в Ростовской области науки и практики.

— Создание новой структуры совпало со значительными изменениями в экономике и внешнеполитической ситуации. Заставили ли эти события изменить первоначальную стратегию работы корпорации в регионе?

— Отмечу, что стратегия работы корпорации формировалась в тот момент, когда уже было очевидно, что темпы роста российской экономики замедлились. Однако это не означает, что мы должны перейти в «режим ожидания».

Наша работа как раз направлена на то, чтобы Ростовская область была конкурентна на рынке привлечения инвестиций. Это специфичный рынок, но его правила очевидны. Инвестор в нестабильной ситуации будет готов инвестировать средства в том регионе, где его риски минимальны.

Правительство области и законодатели провели большую работу, чтобы инвесторы чувствовали себя в Ростовской области комфортно. Наиболее значимыми рисками остались вопросы развития инженерной инфраструктуры. Именно на их минимизацию мы и сосредоточим свои усилия.

— Каких результатов общество планирует добиться к концу 2014 года?

— Большинство проектов имеет циклы реализации более года, поэтому говорить о каких-либо результатах рано. «Пустых» обещаний мы давать не хотим.

И все же есть два проекта, которые планируется завершить до конца текущего года. Прежде всего, это запуск в эксплуатацию IT-парка, в котором будут размещаться IT-компании, презентационный центр, коворкинг-центр. Надеемся, что такая форма сотрудничества позволит региональным IT-компаниям создавать уникальные и востребованные продукты в сфере информационных технологий.

Также мы участвуем в разработке программы «Электронный регион». Она будет построена на основе единой информационной платформы, обеспечит равный доступ к информационным ресурсам области, позволит каждому жителю контактировать с властью и получать необходимые услуги. Программа разрабатывается на площадке города Батайска. Однако впоследствии ее можно будет адаптировать под любой регион.

Беседовала Наталья Гордеева

# ВЛАСТЬ ЮГ

Удачные примеры совместных проектов бизнеса и государства можно встретить только в отдельных регионах. Тем не менее именно государственно-частное партнерство (ГЧП) призвано стать эффективным механизмом финансирования затратных проектов по развитию и модернизации инфраструктуры по всей стране. Тормозит эту совместную работу отсутствие федерального закона о ГЧП.

## ГЧП ждет точных правил

—бизнес и власть—

### Непаханое законодательное поле

По данным Центра развития государственно-частного партнерства (ГЧП), на 31 декабря 2013 года в РФ на разных стадиях реализации находится 46 соглашений о ГЧП на основе регионального законодательства и 15 соглашений на основе форм, близких к ГЧП. В масштабах страны это совсем не много. В качестве причины эксперты называют отсутствие единых правил игры: федерального закона о ГЧП не существует, в каждом регионе действует свой закон о ГЧП. Положение осложняется тем, что местные законы во многих случаях вступают в противоречие с другими нормативными актами, к примеру, с правилами проведения госзакупок.

В апреле 2013 года в первом чтении принят разработанный экспертной группой законопроект «Об основах ГЧП в РФ». 16 декабря 2013 года было принято решение перенести рассмотрение законопроекта во втором чтении. В данный момент дата рассмотрения законопроекта не определена. 16 апреля 2014 года правительством РФ внесены в Госдуму и приняты во втором чтении поправки в закон о концессионных соглашениях. В июне правительство РФ ожидает окончательного принятия документа. Сложности в принятии закона о ГЧП связаны с разнообразием существующих форм сотрудничества бизнеса и власти. Все тонкости работы достаточно сложно уложить в одном законе. Заместитель генерального директора ОАО «Евразийский» Дмитрий Пузанов отмечает, что проекты ГЧП условно можно разделить на три группы. «В первую входят рыночные сегменты либо те отрасли экономики, которые не попадают под тарифное регулирование: транспорт, социально-бытовое обслуживание, медицина, образование и другие. Вторая группа — это отрасли экономики, в ко-

торых предприятия осуществляют деятельность по установленным тарифам: ЖКХ, электроснабжение, газоснабжение. Третья группа — это те случаи, когда государство действует вне рынка: ВПК, пенитенциарная система и другие виды ранее достаточно закрытых для бизнеса отраслей», — поясняет эксперт. Соответственно, для проектов ГЧП в каждой группе необходимы индивидуальные условия.

Проект нового федерального закона о ГЧП предусматривает 12 форм взаимодействия государства и частного партнера в том числе, такие формы как контракт жизненного цикла, долгосрочное инвестиционное соглашение, операционное соглашение и т. д. Это позволит расширить возможности сотрудничества бизнеса и власти.

Разработчики закона попытались также снизить риски частного партнера. В частности, предусмотрены четко прописанные сроки действия проектов ГЧП. Дело в том, что реализация проектов ГЧП, как правило, превышает сроки бюджетного планирования (три года), и нет никаких гарантий, что публичный партнер в дальнейшем не изменит условия сотрудничества по проекту ГЧП. Поэтому закон будет предусматривать, как именно частный партнер будет возвращать свои инвестиции на протяжении всего срока действия соглашения о ГЧП, а это не менее 10–15 лет.

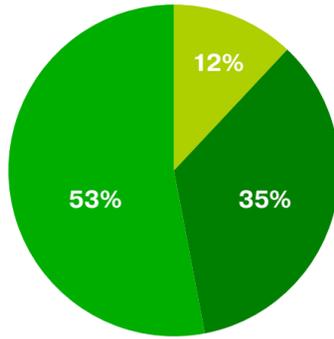
Однако авторы законопроекта подчеркивают, что создать универсальные правила для всех проектов ГЧП создать невозможно. Поэтому новый закон будет рамочным, устанавливающим некий общий базис, на основе которого можно применять различные схемы и сочетать форматы сотрудничества государства и бизнеса в зависимости от характера проекта.

### Больше защиты

Поправки планируют принять и в закон о концессиях. Концессии — наиболее распространен-

### ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ

ДАННЫЕ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ГЧП



■ Концессия  
■ Региональный закон  
■ Формы, близкие к ГЧП

ная форма ГЧП, закон о концессиях был принят еще в 2005 году. Сегодня привлекательность концессии снижается из-за отсутствия каких-либо гарантий и высокие риски для инвестора. Так, концессионное законодательство ограничивает оборотоспособность активов, созданных в ходе реализации проекта ГЧП. Построенные объекты в обязательном порядке оформляются в собственность публичного партнера, то есть государства. Таким образом, если частному инвестору понадобится привлечь заемные средства под реализуемый проект, сделать это будет практически невозможно, так как государство не одобряет передачу такой собственности в залог.

Кроме того, в законе о концессиях не прописаны обязательства публичного партнера, участвующего в концессионном соглашении. Генеральный директор ООО «СберЭнергоДевелопмент» Владимир Усевич считает, что государство должно предусмотреть определенные денежные вливания со своей стороны, «а не мифический вклад в виде так называемых „активов“, которым цена грош в базарный день».

В новом законе будет более четко определена сфера ответственности публичного и частного партнера.

### Региональное измерение

Уникальность формирования законодательства о ГЧП в России состоит в том, что федеральный закон планируется принять после того, как на региональном уровне ГЧП уже достаточно активно используется. У региональных и муниципальных властей, которым остро не хватает средств для реализации крупных инфраструктурных проектов, просто не остается другого выхода, кроме как так или иначе договариваться с бизнесом.

На юге России, к примеру, накоплен достаточно успешный опыт реализации ГЧП.

В Ростовской области ОАО «Евразийский» ведет реконструкцию и строительство объектов водоснабжения и канализации. Проект реализуется в рамках государственно-частного партнерства, где в качестве частного оператора выступает ОАО «ПО Водоканал» (дочка ОАО «Евразийский»). Публичными партнерами выступают правительство РФ в лице Инвестиционного фонда

РФ, правительство Ростовской области и администрация города Ростова-на-Дону. Проект разбит на три этапа. Первый этап — 2008–2012 годы, второй этап — 2013–2016 годы, третий этап — 2017–2021 годы.

На первом этапе выполнены строительство и ввод в эксплуатацию очистных сооружений водопровода в северо-западной промышленной зоне города Ростова-на-Дону, водоводов и водопроводных сетей, насосных станций водопровода и канализации Ростова, объектов очистных сооружений водопровода. Реализация первого этапа проекта позволила построить 6 млн кв. м жилья (330 тыс. жителей) и 2 млн кв. м коммерческой недвижимости; обеспечить стабильность водоснабжения, снижение количества аварий на сетях, сокращение эксплуатационных затрат водоснабжения. Общий объем финансовых вложений составляет свыше 41 млрд руб. Частный инвестор уже вложил более 6 млрд руб., а со стороны бюджетных участников (Инвестиционный фонд, средства областного и городского бюджетов) вложено порядка 14 млрд руб.

Среди перспективных проектов ГЧП на Юге можно назвать разрабатываемый структурами ВЭБа проект по созданию водноспортивных объектов «40 бассейнов Дона». Стоимость проекта оценивается в 3,5–4 млрд руб. В рамках ГЧП планируется развивать также транспортную инфраструктуру (проект строительства «Северного тоннеля» в Ростове-на-Дону) и здравоохранение (проект онкоцентра в Ростовской области и тубдиспансера в Астраханской области).

Отдельно стоит остановиться на проектах ГЧП, в которых со стороны государства выступает корпорация «Курорты Северного Кавказа». Так, строительство ВТРК «Архыз» премьер Дмитрий Медведев назвал самым удачным проектом ГЧП 2013 года. В конце 2013 года запущена в эксплуатацию

первая очередь туристического комплекса.

«Эта форма сотрудничества (ГЧП), на мой взгляд, очень удачна, она позволяет каждому из участников реализовывать свои интересы», — считает генеральный директор группы «Синара» (частного партнера) Михаил Ходоровский. — Государство создает условия, благодаря которым бизнес может приходить в проект и придавать ему необходимую динамику. Бизнес в этом случае получает возможность создать окупаемый проект, вывести его на уровень прибыльности, создать новые рабочие места и платить налоги». Успех проекта объясняется тем, что частный инвестор нашел поддержку и понимание публичного партнера, госкорпорации «Курорты Северного Кавказа», а также региональных властей. «Своевременному запуску первых объектов курорта в эксплуатацию способствовали соответствующие решения федеральных министерств, а также помощь руководства Карачаево-Черкесской Республики», — подчеркивает Михаил Ходоровский.

Власти ожидают, что после принятия закона о ГЧП и поправок в закон о концессиях, которые более четко прописывают обязательства публичного и частного партнера, примеров успешного сотрудничества власти и бизнеса в стране станет значительно больше. С ними согласны и потенциальные инвесторы. «Сегодня интенсивность взаимодействия частного и государственного секторов возрастает. За последнее время все больше российских игроков выходят на рынок ГЧП и пробуют свои силы на открытых конкурсах в рамках таких проектов. Им просто необходимы четкие и ясные правила игры», — уверен Антон Пешков, руководитель группы по работе с инфраструктурными проектами и проектами ГЧП КПМГ в России и СНГ.

Иван Демидов

## Решение АРХИВажной проблемы

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АРХИВОМ ЭКОНОМИТ РЕСУРСЫ БИЗНЕСА

НАряду с государственными архивами в России успешно действует коммерческий рынок архивного хранения документов. Его объем оценивается примерно в 30 млрд руб. Одна из ярких тенденций рынка — перераспределение в пользу крупных федеральных игроков. По сравнению с региональными компаниями они могут обеспечить большую безопасность архивов и разнообразие сопутствующих услуг.

### У РЫНКА АРХИВНОГО АУТСОРСИНГА ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Вместе с ростом бизнеса растет и количество архивных документов. Возникает сразу несколько проблем: где хранить архив, как его упорядочить таким образом, чтобы любой из документов при необходимости можно было легко найти, как защитить от порывов системы водоснабжения, пожаров и т.д. Содержание архива — вещь достаточно затратная. В нем обязательно должна быть установлена система пожаротушения, система ограничения доступа. Необходимо регулярно проводить санитарные мероприятия, поддерживать определенный температурно-влажностный режим, содержать штат квалифицированных специалистов. Практика инспекционных проверок показывает, что организации часто допускают ошибки и недочеты в сфере архивного законодательства. Именно поэтому все чаще организации доверяют управление архивом специализированным компаниям. По отзывам клиентов одного из крупнейших игроков рынка с более чем 40-летним стажем, компания «ОСГ Рекордз Менеджмент», основной бизнес от этого только выигрывает.

### ВЫИГРЫВАЮТ КОРПОРАЦИИ

Компании выбирают аутсорсера по трем основным критериям: качество сервиса, цена вопроса и безопасность. Перераспределение рынка в пользу федеральных игроков объясняется тем, что крупные компании могут предложить клиенту как традиционные методики ведения архивного дела, так и использование современных информационных технологий: сканирования документов и использования специального ПО, создания электронного архива, разработки собственных систем учета и поиска документов, внедрения систем и средств по обеспечению безопасности хранения. Лидеры рынка архивного аутсорсинга в России — это преимущественно транснациональные компании, которые постоянно повышают уровень своих компетенций за счет передового опыта.

К примеру, компания «ОСГ Рекордз Менеджмент» разработала уникальную концепцию инновационных архивов из трех составляющих: i-Архив, e-Архив и IT-Архив. i-Архив — это управление и хранение бумажной документации. Документы передаются на временное или постоянное хранение, с возможностью конфиденциального

уничтожения. e-Архив — управление и хранение документов и данных в электронном виде. Наконец, IT-Архив — это защита данных (кодировка и передача данных в режиме реального времени на специальный сервер ОСГ).

Такая система дает возможность не только сохранять в надлежащих условиях документы на бумажных носителях, но и получать доступ к документам в электронном виде в любой географической точке и на любом устройстве, связанном с сетью Интернет. Работать с документами можно ежедневно 24 часа в сутки. Система паролей и кодов делает доступ к архиву посторонних лиц невозможным. Еще один плюс — использование системы из трех архивов будет стоить дешевле, чем приобретение по отдельности дорогостоящих программ.

Обеспечение безопасности архива — следующий параметр после сервиса и цены, который интересует потенциального клиента. Хранилища ОСГ спроектированы с учетом всех международных, европейских и региональных требований и норм, существуют также дополнительные средства обеспечения безопасности, противопожарной защиты и климат-контроля.

### КОМУ ВЫГОДНО ОТДАВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ АРХИВОМ НА АУТСОРСИНГ?

Основные потребители архивного аутсорсинга — крупные федеральные компании и предприятия МСБ. У первых большие объемы документации, которыми могут управлять только профессионалы со всеми их возможностями. Вторые — потому что им необходимо сосредоточиться на основном бизнесе и нет возможности расплывать ресурсы на непрофильные активы.

Компания «ОСГ Рекордз Менеджмент» обладает опытом работы с клиентами из самых разных сфер бизнеса, включая ведущие международные и региональные компании банковского сектора, телекоммуникаций, розничной торговли, страхования и сферы услуг. Опыт и знаниями коммерческих архивов часто пользуются государственные компании и хранилища документов. Для музеев, библиотек актуальна ретроконверсия (перевод бумажных данных в цифровой вид путем сканирования и распознавания). ОСГ может выполнить для таких учреждений ретроконверсию в больших объемах за короткий срок.

### ЧТО ОЖИДАЕТ РЫНОК АРХИВНОГО АУТСОРСИНГА

Аналитики прогнозируют, что в ближайшие пять лет рынок будет динамично расти. При этом крупные игроки с узкой специализацией постепенно вытеснят мелких аутсорсеров широкого профиля, которые предоставляют наряду с архивными, например, юридические, консалтинговые, HR-услуги. Крупные игроки могут предложить больше услуг по адекватной цене, имеют больший доступ к новинкам рынка, быстрее внедряют инновации, имеют средства для инвестиций в собственное развитие.

Укрепляется тенденция перевода части архивов в электронную форму. Однако пока доля электронных архивов в объеме очень мала — всего 3% от общей массы архивных документов.

В «ОСГ Рекордз Менеджмент» объясняют, что технические возможности для перехода на электронные архивы уже есть. Такой архив занимает намного меньше площади, гораздо легче транспортируется, в большей степени защищен от влияния перепадов температуры и влажности. Впрочем, как отмечают специалисты ОСГ, с бумажными носителями российский бизнес расстанется еще не скоро. Во-первых, все привыкли к бумаге, бумажный документ воспринимается солиднее, вызывает больше доверия. Во-вторых, для перевода архивов полностью в электронный вид в нашей стране нет законодательной базы.

Однако уже в 2014 году началась активная работа над законодательством в данной сфере. «ОСГ Рекордз Менеджмент» выступила экспертом на рабочем заседании правительства, посвященном этой теме. Формирование правового поля — серьезный стимул к росту доли электронных документов в архивах коммерческих и государственных

8 800 200 1010



www.osgrm.ru

РЕКЛАМА 16+

## БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

# Весеннее предложение:

## кредит

7,5%

для бизнеса

- в рублях
- надежным клиентам
- без залога

Кредит на пополнение оборотных средств для субъектов МСБ с положительной кредитной историей в банке «Центр-инвест» или в других банках. Срок кредита до 3-х месяцев. Ставка 7,5% годовых, комиссия за выдачу кредита — 0,25% от суммы кредита. Максимальный размер кредита — в сумме, не превышающей чистый кредитный оборот по расчетному счету в банке за последние 3 месяца, но не более 5 000 000 рублей при обеспечении кредита поручительством; и не более 20 000 000 рублей при обеспечении кредита залогом и поручительством. Погашение кредита — по окончании срока действия кредитного договора. Предложение действительно до 31.05.2014

(863) 2-000-000

8 800 200-99-29

www.centriinvest.ru

Справочно-информационная служба

Бесплатный звонок по РФ

ОАО КБ «Центр-инвест». Реклама.

# власть дайджест

## Медленная Россия

—финансы—

Министерство предлагает снять ограничения на оборот недвижимого имущества монополии, что позволит владельцу инфраструктуры работать с пользователями железной дороги на основе долгосрочных соглашений. Соглашения должны содержать как условия развития железнодорожной инфраструктуры, так и условия выполнения заявленных объемов перевозок грузов. Однако, отмечают в ведомстве, заключение таких соглашений не является обязательным для пользователей железных дорог.

Больше всех от недостаточных мощностей железнодорожной инфраструктуры страдают грузоотправители. «В конечном итоге за все платит грузоотправитель, и все проблемы перевозчика и операторов, связанные с тем, что вагоны простаивают, закладываются в тариф и вагонную составляющую. Железная дорога — это просто инфраструктура, и все по большому счету живет на деньги грузоотправителя», — уверен генеральный директор агентства «INFOLine Аналитика» Михаил Бурмистров.

Железнодорожная инфраструктура обслуживает в основном грузы ресурсных компаний: нефтяников, угольщиков, металлургов. В железную дорогу они готовы вкладываться только в случае крайней необходимости. Например, компания НОВАТЭК в 2012 году заключила с РЖД соглашение о вложении собственных 30,5 млрд руб. в расширение железной дороги на участке Лимбей—Сургут—Тобольск. НОВАТЭКу это очень нужно: компания намерена к 2015 году более чем в два раза увеличить мощности принадлежащего ей Луковского завода переработки конденсата.

Пока же все форматы государственно-частного партнерства (ГЧП) работают так: за железную дорогу платит государство, а инвестор на деньги госбанков реализует свою часть проекта. Многие проекты, которые предлагаются на уровне ГЧП, грузоотправителям неинтересны из-за больших сроков окупаемости. «Учитывая санкции, введенные и вводимые против России в связи с присоединением к ней



По итогам 2012 года скорость грузовых поездов РЖД оказалась на минимальном уровне за 15 лет

Крыма, российские компании оказываются во многом отрезаны от международных рынков капитала. Вероятность того, что международные инвесторы придут и будут вкладывать деньги в инфраструктуру, является просто призрачной. Поэтому единственным источником «частного капитала» оказываются государственные банки», — говорит Бурмистров.

Для операторов вложения в инфраструктуру связаны, прежде всего, с возможностью покупать локомотивы. Локомотивный парк можно было бы омолодить, отдав его под управление частным компаниям. Подобный опыт уже есть: в ходе Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте, начатой в 2003 году, таким образом удалось обновить вагонный парк. Тогда постановлением правительства был одобрен новый вариант преysкуранта 10-01, регулирующей тариф для РЖД, а вагонный парк начал продаваться частным инвесторам. Компания, которая хотела перевезти груз, инфраструктурную и локомотивную составляющую тарифа платила РЖД, а вагонную составляющую — уже операторам-собственникам вагонов, и она формировалась ис-

ходя из рыночных условий. Уровень доходности, получаемый на вагон в сутки, в период до середины 2012 года, стимулировал покупку новых составов. В обновление подвижного состава с 2003 года частными инвесторами было вложено более 1 трлн руб. Средний возраст вагонов сократился на 30% и составил в 2013 году 15,5 лет. Операторы, привлекая частные инвестиции, насытили рынок новыми вагонами. В итоге на сети образовался их профицит, что привело к снижению стоимости услуги. Если на своих максимальных значениях суточная доходность была где-то 1200–1300 руб. в сутки, то сейчас — 550–600 руб.

Премьер-министр Дмитрий Медведев 2 апреля 2014 года утвердил План мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте до 2016 года, который предусматривает появление на путях РЖД локальных перевозчиков, то есть компаний, которые будут перевозить грузы своими локомотивами. Однако в 2015 году эксперимент по выделению частной перевозчика должен уже завершиться, а для этого как минимум нужны результаты пилотного проекта, но их нет, так как нет политического решения о том, что этот эксперимент должен реализовываться на сети. Хотя экономические и правовые условия для этого есть, вопрос в том, ко-

гда этот эксперимент начнется, говорят эксперты. «Для операторов это разумный и интересный шаг. Локомотивная составляющая в тарифе больше, чем вагонная. Оператору интересно работать с локомотивами, особенно на закрытых маршрутах», — считает Бурмистров.

Небольшому количеству операторов удалось договориться с менеджментом монополии о получении локомотивов. Крупные операторы вроде «Трансойла», «Нефтьтранссервиса» и Globaltrans взяли грузы на закрытых маршрутах в формате так называемых собственных поездов формирования (СПФ), получая гигантскую прибыль. Формально СПФ, от которых РЖД теряет примерно \$30 млн в год, были разрешены приказом Минтранса в 2007 году. Теоретически любой участник рынка может добиться разрешения на подобные перевозки, если получит соответствующую лицензию от Росжелдорнадзора и согласует движение этих поездов на конкретных участках. В реальности, чтобы получить разрешение на СПФ, нужно обладать лоббистскими возможностями. И хотя за последние несколько лет РЖД увеличило финансовую нагрузку на таких операторов, заниматься подобными перевозками все равно выгодно.

**Александра Романьчева**

## Расход — дело тонкое

—главное—

ангажированных проектах, таких как саммит АТЭС во Владивостоке или высокоскоростная магистраль Москва—Казань. Никаких экономических причин тратить на это деньги нет. Огромные средства вливают в уставные капиталы разных компаний, а потом они лежат на депозитах. Еще для бюджета было бы очень полезно перестать избыточно помогать госкорпорациям. — полагает завлабораторией бюджетного федерализма института имени Гайдара Владимир Назаров. — С расходами второй группы есть только один путь — это тщательный анализ госпрограмм. Присоединение Крыма лишь временно усилило небрежность, но вообще неэффективности расходов — это вечная тема. Государство всегда будет неэффективным, потому что в отличие от бизнеса у него нет цели получить прибыль. Главные стимулы для государства — выиграть выборы и максимизировать бюджет. Так что любой чиновник априори настроен не сэкономить, а потратить. Может помочь только снижение доли государства в экономике».

Разговоры о неэффективности бюджетных трат идут столько же, сколько существует бюджет и его траты.

В России пока наблюдается обратная тенденция. И наступающая стагнация в экономике, наоборот, подталкивает государство к увеличению собственных инвестиций, так как других попросту нет. Ведомства живут так, как будто никакой кризис на пороге не маячит, а цены на нефть продолжают бить рекорд за рекордом. Главный подарок для всех распорядителей бюджетных средств — это, конечно, Крым. «Некоторые министерства заявляют расходы, не проанализировав реальные потребности Крыма и Севастополя. Такой подход не может быть приемлемым, потому что выясняется задоение ресурсов. Ресурсы есть в бюджете Крыма и Севастополя — предлагаются еще дополнительные средства, хотя

потребности, по данным самих же служб Крыма и Севастополя, в этих ресурсах нет», — возмущался Силуанов на коллегии Минфина.

Можно переключать обязательств на региональные бюджеты, можно секвестрировать целевые расходные статьи, можно откладывать расходы, например на оборонку, до лучших времен. Но ни одна из этих мер не повысит эффективность тех трат, которые уже осуществляются. Проблема в том, что бремя сокращения расходов ложится на тех, кто прямо заинтересован в их увеличении.

«Все понимают, что под термином „оптимизация“ понимается сокращение расходов. В особенно сложной ситуации оказались регионы. Идет сильный недоволь по налогу на прибыль, а рассчитываться на помощь федерального центра бессмысленно, у него самого денег нет. При этом расходы за счет майских указов должны расти с каждым годом. Поэтому единственный путь оптимизации для них — сокращать сеть бюджетных учреждений и урезать инвестиционные расходы».

В федеральном центре ситуация иная. Во-первых, у него, в отличие от регионов, есть Резервный фонд, который всегда можно потратить. Во-вторых, есть установка на то, что расходов должно быть максимально много, насколько только можно позволить, так как это необходимо для поддержания совокупного спроса в экономике. И вопрос стимулирования экономики за счет госинвестиций будет только острее, поэтому тотального сокращения расходов быть не может.

В таких условиях конкретный чиновник просто не может стремиться сокращать расходы собственного ведомства. Тем более он не понимает, зачем вообще это надо делать. Никакой выгоды ни ему, ни его ведомству от снижения трат не будет. Система мотивации отсутствует. Поэтому оптимизации расходов я не жду, если только не будет политической воли президента», — полагает директор Центра исследований региональных реформ РАНХиГС Александр Дерюгин.

**Вера Ситнигина**

## СТРЕМЛЕНИЕ К ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТИ

СОБСТВЕННАЯ ГЕНЕРАЦИЯ СПОСОБНА В НЕСКОЛЬКО РАЗ СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ



**Постоянный рост цен на тепловую и электрическую энергию становится одной из самых серьезных проблем для бизнеса. Однако современные технологии дают возможность существенной экономии на этой статье расходов, обеспечивая организациям дополнительные конкурентные преимущества на рынке за счет снижения себестоимости продукции. Об инновационных энергоэффективных решениях для бизнеса рассказывает Вячеслав Прищела, коммерческий директор ООО «ПКТ», ведущей компании в сфере внедрения и обслуживания инженерных систем зданий различного назначения.**

— Вячеслав Владимирович, какие технологии способны существенно повысить энергоэффективность предприятий?

— Для решения этой задачи во всем мире широко используются когенерационные газопоршневые установки (КГУ). Работа КГУ основана на использовании принципа действия двигателя внутреннего сгорания. При сжигании топлива, в качестве которого чаще всего служит природный газ, происходит выработка двух видов энергии — тепловой и электрической. Таким образом, оборудовав территорию вашего предприятия когенерационной газопоршневой установкой, вы сможете существенно снизить затраты на производство энергии. При этом полностью ориентированной на задачи исключительно вашего производства.

— Другими словами, предприятие может стать полностью независимым от централизованных сетей энерго- и теплоснабжения, а значит, и от роста цен на ресурсы?

— Совершенно верно, это одно из главных преимуществ подобной технологии. Предприниматели, когда-либо строившие предприятие с нуля, прекрасно знают, в какие внушительные суммы обходится подключение к сетям энергоснабжения. Плюс к этому, учитывая изношенность современной коммунальной инфраструктуры, при транспортировке энергии может теряться до 25–30%. При этом далеко не всем предприятиям, особенно на начальном этапе, нужны значительные мощности. Иногда компаниям вполне достаточно нескольких сотен киловатт или нескольких мегаватт.

Строительство собственной КГУ успешно решает все эти проблемы. При строительстве локальной

децентрализованной генерации нет необходимости строить подводящие и распределительные сети, что обеспечивает существенную экономию. Есть возможность также варьировать мощности установок: например, наша компания предлагает широкий модельный ряд КГУ ведущих мировых производителей, способных производить от 200 кВт до 50 МВт мощности. Если вместе с ростом предприятия у вас возникнет необходимость в дополнительной электро- и теплотенергии, вы можете легко добавить новые КГУ, объединив их в единую энергосистему. Такой подход дает возможность максимально точно управлять производством мощностей на вашем предприятии: например, во время снижения нагрузки на предприятии можно отключать некоторые блоки КГУ и за счет этого добиваться экономии энергопотребления.

— На каких предприятиях можно применять такую технологию?

— Спектр применения очень широк. За границей, к примеру, КГУ оснащают как крупные заводы и фабрики, так и небольшие производства. Достаточно активно проекты собственной генерации используют организации сферы услуг: выставочные комплексы, торгово-развлекательные центры, гостиничные объекты и т. д.

Добавлю также, что еще больше расширить область применения когенерационных установок помогает технология тригенерации. В этом случае к производству электроэнергии и тепла добавляется также производство холода за счет процессов абсорбции.

— Есть ли уже реализованные проекты строительства КГУ в нашем регионе?

— ООО «ПКТ» работает на рынке юга России с 2010 года, и в нашем портфолио на сегодняшний день десятки реализованных проектов. Одним из самых крупных стал проект строительства собственной генерации для ООО «Бумажная фабрика» в селе Чалтырь. ООО «ПКТ» выступило проектировщиком и генподрядчиком этого проекта. В качестве поставщика оборудования была привлечена чешская компания Tedom, имеющая огромный опыт работы на российском рынке. Срок изготовления и доставки оборудования составил 26 недель, монтаж контейнерной КГУ — около четырех недель. Другими словами, всего за 30 недель заказчик получил собственную генерирующую установку общей электрической мощностью 1200 кВт и тепловой мощностью 1195 кВт·ч. Замечу, что установка успешно работает на этом предприятии уже около трех лет.

— Насколько серьезной может быть экономия при внедрении собственной когенерационной установки?

— Согласно экспертным расчетам, при использовании КГУ стоимость электроэнергии в среднем в пять раз ниже, чем при подключении к централизованным источникам энергоснабжения. Конечно, конкретные значения будут различаться в зависимости от уровня тарифов на электроэнергию в каждом конкретном регионе. Но могу привести примеры расчетов для Ростовской области. Обычно для донских предприятий электроэнергия стоит 4–6 руб. При собственной генерации она будет стоить только 1,5 руб. И это с учетом всех эксплуатационных расходов: стоимости сжижаемого газа, замены масла,

сервисных работ. К тому же, бонусом вы получаете побочный продукт — вырабатываемое при работе КГУ тепло, которое будет для вас абсолютно бесплатным. Выгода, думаю, очевидна.

— За какой период, в среднем, можно окупить строительство КГУ?

— По нашему опыту инвестиции окупаются за два с половиной года при загрузке оборудования в 70%. Безусловно, на сроки окупаемости будут влиять масштабы проекта и загрузка оборудования. К примеру, некоторые из наших клиентов отметили, что им удалось вернуть инвестиции в течение года.

— Какие еще современные технологии помогают предприятиям сократить расходы на электроэнергию?

### ПРИМЕР ЭКОНОМИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МИНИ-ТЭЦ НА БАЗЕ КГУ

Мини-ТЭЦ, собственная генерация на базе КГУ	
Затраты на реализацию проекта	167 591 200 руб.
Годовые расходы на эксплуатацию мини-ТЭЦ	51 437 247,50 руб.
Годовые затраты на приобретение электроэнергии у сторонних поставщиков (ТЭЦ)	161 826 595,87 руб.
Общая экономия при эксплуатации мини-ТЭЦ за 1 год	110 389 348,37 руб.
Общая экономия при эксплуатации мини-ТЭЦ за 8 лет	883 114 786,98 руб.
Окупаемость мини-ТЭЦ	1 год 6 месяцев

Мощность мини-ТЭЦ — 6000 кВт электрической энергии, 5931 кВт тепла

— Еще одно востребованное направление сегодня — строительство блочно-модульных котельных. Блочная котельная выполняется как отдельный автономный и транспортабельный модуль или блок модулей с полным комплектом всего необходимого котельного оборудования. Основные отличия по сравнению со стационарными котельными — быстрая ввода в эксплуатацию, низкая себестоимость, нет необходимости проектирования и низкие затраты на обслуживание котельных.

Эта технология настолько перспективна, что некоторое время назад мы приняли решение выступать не только в качестве интегратора энергоэффективных решений, но и в качестве производителя. Сегодня ООО «ПКТ» выпускает блочно-модульные котельные под торговой маркой Thermatrus. Например, в настоящее время мы работаем над одним из проектов, в рамках которого сейчас готовятся к вводу в эксплуатацию две КГУ и блочная котельная, способные вырабатывать до 1,6 МВт электроэнергии и 3 МВт тепла.

— Какие преимущества для клиентов обеспечивает собственное производство блочно-модульных котельных?

— Прежде всего, это возможность по максимуму учитывать индивидуальные пожелания заказчика. Благодаря точному подбору оборудования и оптимизации работы под конкретные потребности клиентов можно значительно снизить стоимость установки и последующей эксплуатации блочно-модульной котельной. Подчеркну, что в производстве котельных мы используем комплектующие ведущих зарубежных производителей. Так, если речь идет о котлах, то это немецкая компания Viuderus, итальянские

Riello и ICI, насосы — немецкие бренды Wilo и Grundfos, запорная арматура — датской компании Danfoss. Благодаря качественному оборудованию повышается надежность работы котельных, снижается вероятность выхода из строя котельной.

— А если аварийная ситуация все-таки произойдет, сколько времени займет ее устранение?

— Честно говоря, за четыре года работы нашей компании на рынке не было ни одного случая какого-либо серьезного сбоя в КГУ или котельных, которые были спроектированы, смонтированы и введены в эксплуатацию нашей компанией. Все оборудование, которое применяется при строительстве подобных проектов, полностью отвечает российским стандартам безопасности. Кроме того, наша компания еже-

— Важный нюанс: при выборе конкретной модели КГУ или блочной котельной важно изначально понимать, будет ли в дальнейшем проводиться увеличение мощности установок. Потому что всегда проще и дешевле заложить некоторые возможности для расширения в первоначальный проект, чем через два-три года полностью перестраивать сложившуюся энергосистему.

Если говорить о рисках, то, на мой взгляд, при применении подобных технологий есть только один риск для бизнеса — неправильный выбор компании-подрядчика, которая будет заниматься внедрением. К сожалению, наша российская действительность такова, что при выборе исполнителя зачастую в первую очередь обращают внимание не на профессионализм и опыт, а на наличие нужных знакомств. Поэтому часто происходит так, что сложные инженерные работы, требующие практически ювелирной точности, доверяют людям с недостаточной квалификацией. Отсюда — превышение сметы строительства из-за необходимости исправлять ошибки, нестабильность работы оборудования, отсутствие возможности дальнейшего «апгрейда» оборудования и увеличения мощности из-за ошибок в проектировании и т. д.

И все же, могу отметить, ситуация постепенно меняется к лучшему, и заказчики, которые ценят свои деньги и время, в первую очередь обращают внимание на компетенции исполнителя. Например, за четыре года работы мы уже успели себе сделать определенное имя на рынке юга России. Вместе с тем, в последнее время нас все чаще стали привлекать к проектам и в других регионах — Подмосковье, Владимире, Нижнем Новгороде. Так, сейчас ООО «ПКТ» завершает реализацию крупного проекта в Подмоскowie. Здесь строится складской комплекс на 350 тыс. кв. м, который будет обеспечивать электроэнергией и теплом несколько газопоршневых станций TEDOM и котельных нашего производства. Кроме того, в числе наших задач — наладка внешнего энергообеспечения склада: электросети, кабели, дымоходы и т. д.

На мой взгляд, то, что сегодня ООО «ПКТ» существенно расширяет географию своего присутствия, говорит не только о доверии к нашей компании. Это также показатель того, насколько сильно востребованы на российском рынке технологии, позволяющие добиться высокой степени энергоэффективности.



**СПРАВКА О КОМПАНИИ ООО «ПКТ»**

Компания специализируется на оказании полного комплекса услуг в инженерно-обеспечении зданий и сооружений. Основные виды деятельности фирмы — разработка проектной документации, поставка оборудования и материалов, монтаж инженерных систем, а также их сервисное обслуживание. Компания выполняет оснащение инженерными системами объектов любой категории сложности: жилые дома, промышленные и административные здания, спортивные, торговые и развлекательные центры и т. д., обеспечивая минимальные сроки и оптимальные условия реализации проектов. Смонтированные специалистами компании инженерные системы надежно работают во многих городах России.

344055, г. Ростов-на-Дону, ул. Совхозная, 2Д, тел./факс: (863) 2037997  
e-mail: info@oopkrt.ru, www.oopkrt.ru