



ВНЕШЭКОНОМБАНК

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ
«БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)»

ПРЕСС-СЛУЖБА

ОБЗОР ПРЕССЫ

12 декабря 2012 г.

МОСКВА-2012

СОДЕРЖАНИЕ:

| | |
|--|-----------|
| ВНЕШЭКОНОМБАНК | 3 |
| ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ЗАБОТ | 3 |
| ПОДНЯТЬ КАЗБЕК..... | 5 |
| ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА | 6 |
| КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ ВОШЕЛ В СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ И ИЗБРАН ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ РСПП..... | 6 |
| РСПП | 7 |
| ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭКСАР РАСШИРИТ ВОЗМОЖНОСТИ НОВАЭМ ПО ЭКСПОРТУ ПРОДУКЦИИ | 8 |
| ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭКСАР РАСШИРИТ ВОЗМОЖНОСТИ НОВАЭМ ПО ЭКСПОРТУ ПРОДУКЦИИ..... | 9 |
| ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ | 10 |
| МИНФИН ОПРЕДЕЛИЛСЯ С НАЛОГОВЫМИ ЛЬГОТАМИ ДЛЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА | 10 |
| ФСФР ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ ДОПЭМИССИИ ВКК НА 16,43 МЛРД РУБ..... | 12 |
| БИЗНЕС | 13 |
| ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОЛГОВ | 13 |
| РОСТЕЛЕКОМ ВОЗЬМУТ НА ГОСКОНТРОЛЬ..... | 15 |
| СОЦРЕКЛАМА ПРИНЕСЕТ ОТР МИЛЛИАРД В ГОД | 17 |
| РУСГИДРО ДАЛО ТЕЧЬ | 19 |
| КУРОРТНАЯ АВИАЦИЯ | 21 |
| РЕШЕНИЯ МИНСЕЛЬХОЗА НЕ ВЫГЛЯДЯТ ВЗВЕШЕННЫМИ..... | 22 |
| 660 КМ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ..... | 26 |
| ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ | 30 |
| ПЕРСОНАЛИИ | 34 |
| ТОЧКА ОПОРЫ | 34 |

ВНЕШЭКОНОМБАНК

ИЗВЕСТИЯ

Известия # Специальный выпуск, Москва, 12 декабря 2012

ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ЗАБОТ

(из интервью губернатора Иркутской области Сергея Ерощенко)

Байкальский целлюлозно-бумажный комбинат будет закрыт в течение трех лет

Например, проблема Байкальского целлюлозно-бумажного комбината. Вы же все равно у меня о нем спросите? Но ЦБК - это не только экологическая проблема. Да, дымящая труба влияет на здоровье людей, травит драгоценную воду нашего уникального озера. Но еще она ставит крест на стратегии развития всего юга Байкала, в том числе с точки зрения развития туристической составляющей.

Раз уж вы сами заговорили, продолжим обсуждение этого больного вопроса. Есть будущее у Байкальского ЦБК?

Будущего у Байкальского комбината нет. Это я говорю как человек, который работал в реальной экономике, был заведующим лабораторией физико-органической химии, а теперь как губернатор, который понимает, что за четыре года мы потратили почти 350 млн рублей из бюджетов всех уровней на содержание комбината. Это экологически и экономически вредное производство нужно закрывать. Комбинат на протяжении сорока лет практически не модифицировался, он не имеет лесосырьевой базы, высока себестоимость продукции.

Но одномоментно закрыть такое предприятие не получится. Только на то, чтобы убрать лигнин и другие отходы, накопившиеся за много лет, нужно затратить больше 4 млрд рублей. Нужен проект утилизации отходов и закрытия комбината. Необходимо продумать решение социальной проблемы, как быть с людьми - работниками предприятия. Перепрофилировать ЦБК не получится - проще построить новый на другой территории, если мы учитываем экологические риски для Байкала.

Есть и еще один немаловажный аргумент для ликвидации предприятия: оно платит своим 1500 работникам мизерную зарплату и не может обеспечить их нормальное существование.

Но закрыть комбинат, на мой взгляд, может только государство. Потому что частные собственники проводят свои интересы. А интересы государства и Иркутской области сегодня полностью направлены на то, чтобы закрыть комбинат, а затем заместить его нормальным, цивилизованным производством, но обязательно - безотходным.

В конце ноября было сообщение о забастовке на Байкальском ЦБК?

Забастовка предполагалась. Но мы вместе с представителями Внешэкономбанка встретились с людьми и достигли соглашения, что забастовок не будет. Пообещали держать людей в курсе наших действий. В рамках этих договоренностей ВЭБ откроет для ЦБК беззалоговую кредитную линию. Как раз для того, чтобы достичь тех задач, о которых я говорил выше: открыть путь к цивилизованному закрытию комбината. Но по имеющемуся опыту могу сказать, что для закрытия таких комбинатов требуется от года до двух с половиной лет. Чтобы после них оставались лужайка, рыбные комбинаты, рыбные заводы.

Сегодня мы, опираясь на одну из дочек ВЭБа - "ВЭБ-Капитал", разрабатываем авиационную программу. Она обязательно коснется судьбы Иркутского аэропорта, расположенного в черте

города. Нужно аэропорт передать в областную собственность. Потом выбрать места для строительства нового аэропорта, сделать проект, и, конечно, все это упирается в сроки, в кризисы и все остальное. Но мы это дело до конца доведем обязательно. Я с первого дня, как пришел работать губернатором, сказал, что за каждое свое обещание буду отчитываться. И отчитаюсь.

В отличие от многих территорий России мы сохранили внутреннюю авиацию, сегодня у нас на территории работают три авиакомпании. Одна из них недавно впервые за последние сорок лет привезла новую авиатехнику - ближнемагистральный пассажирский самолет Ан-148, который может садиться на заснеженных и грунтовых аэродромах. И это только первая ласточка, в планах авиаторов значительно обновить парк воздушных судов. Правительство области двумя руками за, субсидируя часть затрат авиакомпаний на уплату авансовых и лизинговых платежей за воздушные суда.

Наш инвестиционный партнер - Внешэкономбанк. 27 ноября я встречался с Владимиром Дмитриевым. Мы достигли соглашения не только по Байкальскому комбинату, но и по аэропорту в Иркутске, по месторождениям.

Какие вопросы остаются нерешенными?

Моногорода и, как ни покажется странным, высшая школа. Много усилий нужно приложить для того, чтобы сохранить в области научно-образовательный потенциал. Да, наш классический университет имеет хорошие традиции, причем на соединении с практической и научной школой, там функционируют и институт прикладной физики, и институт химии, биологии и другие институты. Но четыре института у нас: медицинский, сельскохозяйственный, политех и лингвистический - могли потерять статус. Нам удалось аргументированно отстоять эти вузы. Остается вопрос по пединституту.

Если говорить о проблемах городов, то я противник того, чтобы из Иркутска делать агломерацию, забывая о северных территориях. Особенно когда используют такие аргументы, что крупные торговые сети придут только в город-миллионник. Это - печально. Мы, повторюсь, системно занимаемся территориальным планированием - упорядочением территории с инфраструктурной нагрузкой. Эту работу финансируем опережающими темпами, выбираем отставание от центральных регионов. И тогда в этом территориальном планировании можно формировать нефтегазовый, химический кластер. Чтобы это были не просто нефть и газ, а промышленный кластер, в котором учтены все особенности территории.

У нас есть, скажем, Усть-Кутский район. Он стоит на газе, на нефти. Но мы его отапливаем в зимний период углем. Это - абсурд. Или там работают деревообрабатывающие предприятия и вырабатывают огромное количество щепы. Есть современные технологии, когда котельная на деревообрабатывающем предприятии обязательно работает на отходах, и к ним можно привязать инфраструктуру. Или посмотрите на себестоимость цемента. Есть "Спас-цемент", который работает на газе, и есть "Ангарск-цемент", у которого газа нет. Себестоимость кратно отличается. В 10 раз! За счет того, что из мазута - дорого. На угле - уже не так дорого. А из газа дешевле всего. И высокотехнологическое производство.

Но все эти моменты должны быть учтены при территориальном планировании.

В Иркутске у нас есть стадион. Ужасно запущенное сооружение. Его надо ломать или реконструировать. Наш земляк Денис Мацуев, пианист и мой друг, как-то в разговоре сказал, что хотел бы создать в Иркутске Театр академической музыки. Так почему его не построить на месте стадиона? Под идею сразу появились и частные инвесторы.

А стадион будем делать вместе с Мутко, и у нас в Иркутске достаточно много спортсменов. Вместе с Ириной Винер договорились, что будем строить центр подготовки российских гимнасток на Байкале, на Ольхоне. Проектные работы уже проводятся, и мы надеемся, что в ближайшее время начнется строительство. Никого не надо убеждать в том, что спорт нужно поддерживать.

Как и не надо убеждать в необходимости развития туристическо-рекреационной зоны, которая реально существует на юге Байкала. Там уже есть наши резиденты - Сбербанк с горнолыжной трассой, РЖД с Юго-Байкальской железной дорогой, которой, кстати, сто лет. И Восточно-Сибирское пароходство со своими круизными кораблями, а также гостиничные комплексы. Это уже существующая туристическая зона, которая пока развивается без особых усилий государства. Но сейчас, когда этим будет заниматься Внешэкономбанк, как раз и образуется инвестиционная площадка для серьезных туристических компаний. И это пример опережающего развития территории.

Российская газета # Экономика Северного Кавказа, Краснодар, 12 декабря 2012

ПОДНЯТЬ КАЗБЕК

Автор: СВЕТЛАНА ЕМЕЛЬЯНОВА

проект Строительство первого инновационного технопарка в Чечне профинансирует банк Светлана Богданова, Чеченская Республика

В Грозном было подписано соглашение между генеральным директором инновационного строительного технопарка "Казбек" Асвадом Байсулаевым и заместителем председателя Внешэкономбанка Анатолием Балло. Согласно документу, на реализацию проекта будет выделен кредит в размере 4,4 миллиарда руб-лей сроком на девять с половиной лет.

Общая же стоимость проекта - пять миллиардов рублей. Деньги банка пойдут на приобретение импортного оборудования, строительство основных производственных объектов, создание необходимой инфраструктуры. Технопарк будет представлять собой четыре взаимосвязанных производства современных строительных материалов: блоков и плит из газобетона, фиброцементных плит, сухих строительных смесей и строительной извести.

- Если до сих пор в республике в основном решались вопросы, связанные с восстановлением и строительством объектов социальной сферы, то данное соглашение дает возможность вплотную заняться промышленностью, - отметил полпред президента РФ в СКФО Александр Хлопонин. - Проект имеет огромное значение, потому что благодаря его реализации появятся рабочие места для

400 высококвалифицированных специалистов. Помимо этого, еще более двух тысяч человек получают работу на смежных производствах.

Также проект будет способствовать внедрению инновационных ресурсосберегающих технологий в строительную отрасль республик Северного

Кавказа, реализации государственной программы "Обеспечение доступным и комфортным жильем граждан России" в округе, в том числе за счет снижения почти на треть себестоимости возводимого жилья. Появится дополнительный источник доходов в бюджет Чечни.

По словам Анатолия Балло, данное соглашение - результат не одного года работы:

- Мы предоставили этот долгосрочный кредит на самых выгодных условиях. Уверен, продукция технопарка будет востребована.

Как уже сообщала "РГ", технопарк включен в перечень приоритетных проектов ЧР, а также в список перспективных проектов, вошедших в Стратегию развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. Открытые здесь заводы обеспечат рынок округа качественными и доступными по цене стройматериалами, которые к тому же будут выпускать на базе собственных минерально-сырьевых ресурсов.

Участие в финансировании "Казбека" было одобрено наблюдательным советом Внешэкономбанка в апреле 2012 года. Также в реализации проекта примет участие "Корпорация развития Северного Кавказа".

Цифра

400 специалистов получают работу в чеченском строительном технопарке "Казбек"

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

Пресс-Релизы ПРАЙМ, Москва, 11 декабря 2012 11:21:00

КИРИЛЛ ДМИТРИЕВ ВОШЕЛ В СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ И ИЗБРАН ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ РСПП

Автор: РФПИ

Москва, 11 декабря 2012г. - Генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев вошел в состав правления и избран вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Такое решение принято сегодня на заседании правления бизнес-объединения в Москве.

Комментируя свое избрание, Кирилл Дмитриев отметил: "Я благодарен коллегам из РСПП за включение меня в состав правления столь уважаемой организации. Мы считаем, что инвестиции в промышленность, производственный сектор являются одним из основных способов добиться качественного экономического роста. Несмотря на волатильность рынков, мы видим, что среди крупных российских и иностранных инвесторов интерес к реальному сектору экономики РФ сегодня очень высок. Такая заинтересованность говорит о высоком инвестиционном потенциале российской промышленности".

Российский союз промышленников и предпринимателей - общероссийская деловая организация, включающая более 100 отраслевых и региональных объединений. Структуры РСПП представляют ключевые сектора экономики РФ: ТЭК, машиностроение, банковскую сферу, оборонно-промышленный комплекс, строительство, химическое производство, легкую и пищевую промышленность, сферу услуг. Миссия организации - консолидировать усилия промышленников и предпринимателей, направленных на улучшение деловой среды, повышение статуса российского бизнеса в стране и в мире, поддержание баланса интересов общества, власти и бизнеса.

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) основан в июне 2011 года для осуществления доходных инвестиций в капитал компаний на принципах со-инвестирования преимущественно в России. Управляющая компания Фонда является 100% дочерним обществом Внешэкономбанка. В рамках каждого инвестиционного проекта РФПИ привлекает инвестиционных партнеров, взнос которых как минимум не меньше вноса самого Фонда, что должно стать катализатором роста прямых инвестиций в российскую экономику. www.rdif.ru

<http://www.1prime.ru/news/pressreleases/-106/{8CCC9EA3-7143-4ADE-9D33-633E61EBA25C}.uif?d1=12.10.2012&d2=11.12.2012>

НЕЗАВИСИМАЯ

Независимая газета, Москва, 12 декабря 2012

РСПП

Автор: По информации Интерфакса

Михаил Прохоров вышел из руководящих органов Российского союза промышленников и предпринимателей. От обязанностей члена бюро правления и правления РСПП Прохоров освобожден на основании письменного заявления.

Он обосновал свое решение намерением выйти из бизнес-проектов и сосредоточиться на политической деятельности. Вице-президентами РСПП на период председательства РФ в "деловой двадцатке" (до 1 декабря 2013 года) выбраны Андрей Бугров из "Интерроса" и глава Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев.

Михаил Прохоров вышел из состава РСПП.

Международный промышленный портал (promvest.info), Москва, 11 декабря 2012 13:22:00

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭКСАР РАСШИРИТ ВОЗМОЖНОСТИ НОВАЭМ ПО ЭКСПОРТУ ПРОДУКЦИИ

Председатель совета директоров ОАО "НОВАЭМ" Виталий Черномор принял участие в семинаре "Новые возможности для российского экспорта", организованном Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) совместно с банком "ГЛОБЭКС".

В рамках мероприятия состоялась рабочая встреча Виталия Черномора с генеральным директором ЭКСАР Петром Фрадковым.

Основными темами обсуждения стали государственная страховая поддержка экспорта для предприятий-экспортеров, поддержка российского экспорта в условиях вступления России в ВТО, страхование экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков. Особое внимание было уделено поддержке и вовлечению предприятий малого и среднего бизнеса в сферу внешнеэкономической деятельности.

В ходе встречи Виталия Черномора и Петра Фрадкова обсуждались возможности поддержки машиностроительного холдинга "НОВАЭМ" при работе с зарубежными партнерами. По словам генерального директора ЭКСАР Петра Фрадкова, задача ЭКСАР состоит в том, чтобы не только защитить российских экспортеров от рисков при выходе на внешние рынки, но и содействовать появлению более приемлемых условий финансирования экспорта.

"НОВАЭМ" поставляет продукцию своих предприятий в страны СНГ, а также в государства Восточной и Западной Европы, Ближнего Востока, Центральной и Юго-Восточной Азии. В сентябре 2012 года холдинг подписал Меморандум о сотрудничестве с АО "Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация" (Республика Казахстан). Общая стоимость проектов, совместно реализуемых "НОВАЭМ" и АО "ЦАЭК" до 2018 года, составит 210 млн долларов.

ЭКСАР готов прорабатывать варианты организации страховой защиты как по действующим экспортным контрактам холдинга "НОВАЭМ", так и по вновь заключаемым. Кроме того, холдинг при наличии страхового покрытия ЭКСАР будет иметь возможность эффективнее использовать кредитные средства.

"НОВАЭМ" активно развивает международное сотрудничество. Взаимодействие с ЭКСАР открывает для нас более широкие возможности по заключению новых экспортных контрактов и при этом позволяет снизить финансовые риски", - отметил Председатель совета директоров ОАО "НОВАЭМ" Виталий Черномор.***

http://www.promvest.info/news/index.php?ELEMENT_ID=46617

Advis.ru, Санкт-Петербург, 11 декабря 2012 13:42:00

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЭКСАР РАСШИРИТ ВОЗМОЖНОСТИ НОВАЭМ ПО ЭКСПОРТУ ПРОДУКЦИИ.

Председатель совета директоров ОАО "НОВАЭМ" Виталий Черномор принял участие в семинаре "Новые возможности для российского экспорта", организованном Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) совместно с банком "ГЛОБЭКС". В рамках мероприятия состоялась рабочая встреча Виталия Черномора с генеральным директором ЭКСАР Петром Фрадковым.

Основными темами обсуждения стали государственная страховая поддержка экспорта для предприятий-экспортеров, поддержка российского экспорта в условиях вступления России в ВТО, страхование экспортных кредитов от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков. Особое внимание было уделено поддержке и вовлечению предприятий малого и среднего бизнеса в сферу внешнеэкономической деятельности.

В ходе встречи Виталия Черномора и Петра Фрадкова обсуждались возможности поддержки машиностроительного холдинга "НОВАЭМ" при работе с зарубежными партнерами. По словам генерального директора ЭКСАР Петра Фрадкова, задача ЭКСАР состоит в том, чтобы не только защитить российских экспортеров от рисков при выходе на внешние рынки, но и содействовать появлению более приемлемых условий финансирования экспорта.

"НОВАЭМ" поставляет продукцию своих предприятий в страны СНГ, а также в государства Восточной и Западной Европы, Ближнего Востока, Центральной и Юго-Восточной Азии. В сентябре 2012 года холдинг подписал Меморандум о сотрудничестве с АО "Центрально-Азиатская Электроэнергетическая Корпорация" (Республика Казахстан). Общая стоимость проектов, совместно реализуемых "НОВАЭМ" и АО "ЦАЭК" до 2018 года, составит 210 млн долларов.

ЭКСАР готов прорабатывать варианты организации страховой защиты как по действующим экспортным контрактам холдинга "НОВАЭМ", так и по вновь заключаемым. Кроме того, холдинг при наличии страхового покрытия ЭКСАР будет иметь возможность эффективнее использовать кредитные средства.

"НОВАЭМ" активно развивает международное сотрудничество. Взаимодействие с ЭКСАР открывает для нас более широкие возможности по заключению новых экспортных контрактов и при этом позволяет снизить финансовые риски", - отметил Председатель совета директоров ОАО "НОВАЭМ" Виталий Черномор.

Машиностроительный холдинг "НОВАЭМ" - один из наиболее молодых и динамично развивающихся субъектов российского рынка. В составе холдинга второй по величине производитель котельного и тягодутьевого оборудования в Российской Федерации завод "Сибэнергомаш" (г. Барнаул), производитель емкостного оборудования завод "МОРШАНСКХИММАШ" (Тамбовская область), предприятие по выпуску ферросплавов и доменного чугуна "Алапаевский металлургический завод" (Свердловская область) и поставщик металлопроката "Трубомаш" (г. Москва). Основной задачей Управляющей компании "НОВАЭМ" (Москва) является разработка стратегий и инвестиционных предложений для всего холдинга.

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) создано в октябре 2011г. Единственным акционером ЭКСАР является Внешэкономбанк. Уставный капитал агентства составляет 30 млрд. рублей. Основная цель деятельности агентства - поддержка высокотехнологичного экспорта посредством страхования кредитных и политических рисков по экспортным кредитам и страхования российских инвестиций за рубежом от политических рисков.

http://www.advis.ru/php/view_news.php?id=DEFE6036-8655-5048-A081-A50C44DB671F

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

Известия # Москва, Москва, 12 декабря 2012

МИНФИН ОПРЕДЕЛИЛСЯ С НАЛОГОВЫМИ ЛЬГОТАМИ ДЛЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Автор: ОЛЕГ ВОРОБЬЕВ

Преференции дадут фирмам со штатом от 100 человек и с объемом инвестиций не менее 400 млн рублей

По информации "Известий", Министерство финансов вместе с Минэкономразвития выработало ряд критериев, определяющих возможность получения налоговых льгот в рамках программы развития Дальнего Востока и Байкальского региона (всего 12 субъектов Федерации).

Из доклада министра финансов Антона Силуанова премьеру Дмитрию Медведеву (есть у "Известий") следует, что льготы будут давать только новым инвестиционным проектам, создающим не менее чем 100 рабочих мест и с объемом вложений не менее 400 млн рублей. Эта цифра на 100 млн рублей меньше суммы, озвученной президентом Владимиром Путиным 29 ноября на заседании президиума Госсовета по вопросам развития Забайкалья и Дальнего Востока.

Еще одно обязательное условие - проект должен иметь в собственности или долгосрочной аренде земельный участок, на котором будет строиться промышленный объект, и соответствующее разрешение на стройку. Кроме того, проект должен соответствовать другим требованиям, аналогичным предъявляемым к инвестпроектам резидентов особой экономической зоны в Калининградской области. Например, у предприятия не должно быть филиалов за пределами ОЭЗ.

Тем компаниям, которые удовлетворяют этим требованиям, федеральную составляющую налога на прибыль - 2% - обнулят на срок до 20 лет.

Региональную составляющую налога - 18% - при этом снизят или обнулят (на усмотрение властей субъектов РФ) на первые 10 лет с постепенным повышением в следующее десятилетие. Послабления предполагается сопровождать усиленным контролем для предотвращения возможных финансовых махинаций, говорится в письме Силуанова.

По словам источника в кабинете министров, предложенные Минфином меры одобрил департамент экономики и финансов правительства. При этом Минэкономразвития предлагает на 5 лет освободить вновь создаваемые предприятия и высокотехнологичные стартапы региона от налога на имущество и земельного налога.

В Федеральной налоговой службе, хотя и не стали делиться своим мнением о реформе, сообщили, что к переменам готовы.

- Что нам в Минфине скажут, то мы и выполняем, - заявили в ФНС. - Обсуждать и комментировать решения Минфина мы не можем.

Как отметил в разговоре с "Известиями" директор департамента стратегического анализа консалтинговой компании ФБК Игорь Николаев, эти предложения для бизнеса выгодны на фоне общего роста налоговой нагрузки в стране.

- Решение ориентировано на крупный бизнес, на компании, способные привлечь действительно большие инвестиции, - говорит эксперт. - Но в случае успешной реализации планку требований можно будет и несколько снизить. Пакет мер действительно следует дополнить решениями по налогу на имущество. Еще одним недостатком, пожалуй, является то, что эти льготы обезличены по отношению к тому, что в конце концов будет производиться. То есть результат, конечно, будет - но будет ли это именно тот инновационный продукт, ради которого все затевается? Так что надо конкретизировать адресацию льгот. Что касается махинаций со стороны бизнеса, то всплеска не стоит ждать, а попытки, несомненно, будут. Наверняка окажется, что критерии,

определяющие целевую группу получателей льгот, не такие жесткие и однозначные, как это представляется сейчас.

Председатель попечительского совета "Опоры России" Сергей Борисов отмечает, что положительный эффект от налоговых льгот будет только в том случае, если будет создан благоприятный инвестиционный климат.

- То есть если не будет всевозможных поборов от местных органов власти, если будут нормальные расценки на подключение к коммуникациям, электрическим сетям. У нас эту сторону проблемы часто упускают из виду, - говорит Борисов. - Если все это будет, то крупный бизнес непременно придет в этот регион, а косвенно эффект от этого ощутит и малый бизнес. Крупные компании часто привлекают местных предпринимателей при организации новых предприятий. Если же этот первый шаг будет дополнен другими, это будет очень хорошим предложением.

По мнению экономиста Михаила Делягина, все обстоит не так радужно.

- Это хорошо, что даже уже и Минфин понял, что при дальнейшем продолжении нынешней политики Дальний Восток будет продолжать оставаться в составе России чисто картографически. Но и предложенного недостаточно, - заявил Делягин. - 400 млн рублей - это примерно \$13 млн. Под проект "с нуля", учитывая риски, существующие на Дальнем Востоке, и те преференции, которые сейчас предоставляет Китай, я думаю, что человек (или компания), который захочет начать новое дело и имеет такие деньги, выберет, безусловно, Китай, а не российский Дальний Восток. Ведь главная проблема у нас отнюдь не налоговая. У нас налоги низкие, только взятки высокие, и в отличие от всего мира даже взятки взимаются в режиме беспредела.

Даже не говоря о силовых методах - например, к людям обращаются и говорят: "Вы знаете, у нас план. Поэтому мы спишем с вашего счета деньги, а если вы считаете, что мы не правы, то идите в суд и доказывайте там до второго пришествия, что вы не верблюд".

По словам источника в правительстве, министерства должны внести в правительство законопроект о налоговых льготах для дальневосточных и байкальских предприятий до конца января 2013 года.

Значительную часть расходов при организации производства составляет подключение к коммуникациям.

11/12/2012 21:47:00

ФСФР ЗАРЕГИСТРИРОВАЛА ОТЧЕТ ОБ ИТОГАХ ДОПЭМИССИИ ВКК НА 16,43 МЛРД РУБ

МОСКВА, 11 дек - Прайм. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) России зарегистрировала отчет об итогах дополнительного выпуска обыкновенных акций ЗАО "Верхнекамская калийная компания" (ВКК) номинальным объемом 16,428 миллиарда рублей, говорится в сообщении ведомства.

Эмитент по закрытой подписке разместил 1,642 миллиона ценных бумаг номиналом 10 тысяч рублей. Дополнительному выпуску был присвоен государственный регистрационный номер 1-01-80133-N-001D.

Ранее сообщалось, что Внешэкономбанк <RU000A0JQ5W3> завершил сделку по приобретению обыкновенных акций ВКК стоимостью 6,7 миллиарда рублей в рамках финансирования проекта по освоению Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае.

В то же время сообщалось, что после регистрации отчета об итогах размещения дополнительного выпуска акций ЗАО "ВКК" доля участия Внешэкономбанка в уставном капитале общества составит 20% минус одна акция. Контрольный пакет акций общества будет принадлежать группе "Акрон" <AKRN>.

"Верхнекамская калийная компания" обладает лицензией на освоение Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае. Согласно информации на сайте "Акрона", балансовые запасы Талицкого участка по категории А+В+С1 составляют 681,5 миллиона тонн руды, по категории С2 - 27,3 миллиона тонн.

БИЗНЕС

Санкт-Петербургские ведомости, Санкт-Петербург, 12 декабря 2012

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОЛГОВ

Автор: СВЕТЛАНА ГАВРИЛИНА

В районе Усть-Луги может появиться агропромышленный комплекс взамен утраченного рыболовного

Российское правительство распорядилось расширить морской порт Усть-Луга за счет нового терминала по перегрузке сжиженных углеводородных газов мощностью 4 млн тонн и базы обеспечивающего его флота. Этим развитие логического узла на западе Ленобласти не ограничится. По долгосрочному плану, рассчитанному аж до 2030 года, в районе порта должен появиться целый новый город - администрация порта подписала соответствующее соглашение с **Внешэкономбанком** и Федеральным центром проектного финансирования.

Официально документ называется "проектом комплексного развития территорий" (КРТ) и гласит, что вокруг порта менее чем через двадцать лет должны заработать пять кластеров: транспортно-логистический, промышленный, жилищный, туристско-рекреационный и агропромышленный. Весь мегапроект оценивается более чем в 600 млрд рублей. Если конкретнее, то 538 млрд пойдет на создание предприятий, а еще 68,7 млрд - на инженерно-транспортную инфраструктуру. Суммы, конечно, условные. Нет еще ни одного полноценного проектного решения, да и показатели инфляции за 18 лет предсказать невозможно.

В самых ближайших планах порта - завершение строительства наливного комплекса, терминала Новая Гавань для накатных (ро-ро) грузов и причалов для подключения танкеров к нефтепроводу "Балтийская транспортная система". В перспективе транспортный узел в Усть-Луге помимо морских терминалов должен обзавестись и собственным аэропортом. Промышленный кластер, обозначенный в КРТ, - это площадка из нескольких предприятий, тесно связанных с портом. Предположительно, большинство из них будет нефтеперерабатывающими.

Работников, занятых на производстве и в порту, планируют поселить здесь же в новом жилом комплексе на 34,5 тысячи человек с перспективой увеличения до 54 тысяч. Все это претенциозно названо "сити-кластером".

Еще один пункт КРТ касается сельского хозяйства: на портовых территориях собираются выращивать пищевые культуры и пасти скот. "Развитие этой сферы бизнеса важно для устойчивого развития региона как зона роста малого бизнеса и ключевой элемент продовольственной безопасности".

Здесь стоит вспомнить, что несколькими годами ранее именно из-за строительства порта была практически полностью уничтожена рыбопромышленная отрасль Кингисеппского района Ленобласти. В частности, закрылся рыбколхоз "Балтика", который снабжал весь Северо-Запад знаменитыми вистинскими шпротами. Поэтому планы по строительству агропромышленного комплекса - это в какой-то степени "возвращение долгов".

Кроме того, усть-лужские девелоперы задумались и о туристической привлекательности местности. "В будущем это будет не только популярное место отдыха местных жителей, но и туристов со всех концов России и Европы", - говорится в плане развития территорий. Но чем Кургальский и Сойкинский полуострова будут привлекать этих самых туристов?

Сейчас смотреть среднестатистическому приезжему там попросту не на что. В плане развития, конечно, сказано: "уникальный животный и растительный мир, девственные леса и красивейшие озера, золотые дюны Финского залива, в том числе Котельского и Кургальского заказников, дают основание позиционировать кластер в области экотуризма".

На самом же деле местные леса девственными назвать сложно - в них разваливаются многочисленные остатки военных сооружений, так как до 1990-х годов здесь была погранзона. Немногочисленные исторические памятники (несколько церквей и усадеб) находятся в удручающем состоянии, а дороги, за исключением тех, что ведут в порт, разбиты.

Упоминание "уникального животного мира", очевидно, касается балтийских серых тюленей и кольчатой нерпы - они действительно проживают на кургальском рифе. Вот к ним-то как раз и можно возить туристов, чтобы те могли увидеть диковинных зверей в естественной среде обитания. Подобную практику освоили не только в Финляндии, но даже и в Архангельской области. Главное теперь, чтобы около кургальского рифа не пролегла новая нитка газопровода "Северный поток". Маршрут, пролегающий аккуратно через ареал расселения балтийских ластоногих, сейчас рассматривают как один из основных.

Важно, чтобы "развитие экотуризма" не ограничилось строительством нескольких баз отдыха с коттеджами и банями, а поддержка национальной культуры коренных народов (есть в КРТ и такой пункт) - проведением одного-двух фольклорных фестивалей с участием местных коллективов самодеятельности.

Коммерсант®

Коммерсантъ, Москва, 12 декабря 2012

РОСТЕЛЕКОМ ВОЗЬМУТ НА ГОСКОНТРОЛЬ

Автор: Владислав Новый

Реорганизацию оператора обсудит Аркадий Дворкович

Первый этап реформы "Связьинвеста", который отстает от графика более чем на год, должен быть завершен к концу 2012 года. Это ставит под угрозу выполнение указа экс-президента Дмитрия Медведева о завершении реформы "Ростелекома", на базе которого объединены бывшие активы "Связьинвеста", в марте 2013 года. Реорганизация госсвязи станет темой совещания у вице-преьера Аркадия Дворковича с членами совета директоров оператора.

Руководитель Росимущества Ольга Дергунова 7 декабря доложила в аппарат правительства о ходе исполнения президентского указа о реорганизации "Ростелекома", сообщил "Ъ" источник в правительстве. Указ о реорганизации предписывает к 24 марта 2013 года присоединить к "Ростелекому" "Связьинвест" при условии сохранения у государства и Внешэкономбанка более 50% обыкновенных акций "Ростелекома". Реализация этих мероприятий требует завершенности исполнения указов Дмитрия Медведева от 12 августа 2010 года и 15 ноября 2010 года, по интеграции телекоммуникационных активов на базе "Связьинвеста". В частности, каждый из указов предписывал в течение полугода внести в "Связьинвест" госдоли в "Башинформсвязи", ММТС-9, "Чукотка-связьинформ", "Ингушэлектросвязи" и "Центральном телеграфе" в оплату новых акций "Связьинвеста", но спустя год сделки не закрыты.

"Задержка была обусловлена отсутствием единой позиции заинтересованных сторон и Минэкономразвития в вопросе одновременного участия государства и "Ростелекома" в допэмиссии "Связьинвеста", которая в последующем была достигнута", - ответила Ольга Дергунова на письмо из аппарата правительства от 30 ноября, цитирует документ источник "Ъ". Однако были и другие разногласия, сообщал ранее "Ъ": в частности, выбор схемы ликвидации перекрестного владения "Связьинвеста" и "Ростелекома", а также необходимость реализации put-опциона на выкуп "Связьинвестом" у ВЭБа 2,4% акций "Ростелекома". Кроме того, долгое время велись споры вокруг возможной потери контроля государства в "Ростелекоме", в результате затеянной реформы. Спор улаживал Сергей Иванов, работавший тогда вице-премьером, а ныне глава администрации президента; он просил Владимира Путина ускорить реформу, что и выразилось в подписанном 24 марта президентском указе.

Источник "Ъ" в правительстве напомнил, что 10 октября было получено одобрение акционеров "Связьинвеста" на допэмиссию. "Мероприятия, направленные на заключение договора о приобретении акций в процессе их размещения, планируется завершить в ближайшее время, после чего акции "Центрального телеграфа", "Башинформсвязи", ММТС-9, "Чукотка-связьинформ", "Ингушэлектросвязи" будут переданы в "Связьинвест" в оплату новых акций", - ссылается на письмо собеседник "Ъ".

В пресс-службе "Связьинвеста" сообщили, что договоры по интеграции активов с Росимуществом и "Ростелекомом" со стороны "Связьинвеста" подписаны, ожидается подписание со стороны партнеров. Допэмиссия почти завершена, осталось лишь согласовать договор "Связьинвеста" с Росимуществом, добавили в "Ростелекоме". Мероприятия, связанные с интеграцией телеком-активов на базе "Связьинвеста", "находятся фактически на финальном этапе и Росимущество планирует завершить их до конца 2012 года", - подытоживает источник в правительстве. Это, по словам собеседника "Ъ", "позволит приступить к непосредственной реализации указа от 24 марта и обеспечить его исполнение в установленные сроки".

В "Ростелекоме" считают, что "фактическим завершением реорганизации может считаться проведение и принятие положительного решения внеочередных собраний акционеров двух компаний с повесткой дня, включающей вопрос о реорганизации в форме присоединения "Связьинвеста" к "Ростелекому". В графике реорганизации "Ростелекома" эти процедуры намечены на период с конца мая до конца июля, а юридическое присоединение "Связьинвеста" к "Ростелекому" планируется на октябрь 2013 года, что на несколько месяцев выбивается из сроков, установленных в президентском указе. Однако источник "Ъ", знакомый с ходом реорганизации, уверяет, что "Ростелеком" выполняет все процедуры в установленные сроки.

Ход исполнения президентского указа о реорганизации "Ростелекома" будет обсуждаться сегодня на встрече членов совета директоров оператора и Аркадия Дворковича, сообщили "Ъ" в секретариате вице-преьера. "Указ с самого начала предусматривал нереальные сроки исполнения, это своеобразный привет от бывшего министра связи Игоря Щеголева следующему составу правительства", - пояснил "Ъ" один из миноритариев "Ростелекома". Тем не менее существует реальная перспектива неисполнения указа, что может вызвать оргвыводы, считает источник "Ъ", близкий к "Связьинвесту". Ранее Минкомсвязи, в частности, предлагало отправить в отставку президента "Ростелекома" Александра Провоторова.

ЦИТАТА

Сохранение "Связьинвеста" в данном случае - это, вероятно, не выход. Карфаген должен быть разрушен

- Вадим Семенов, гендиректор "Связьинвеста", в интервью "ТАСС-Телекому" 28 февраля 2012 года

Известия # Москва, Москва, 12 декабря 2012

СОЦРЕКЛАМА ПРИНЕСЕТ ОТР МИЛЛИАРД В ГОД

Автор: Анна Ахмадиева

Реклама принесет Общественному телевидению 1 млрд рублей в год. Министерство финансов направило в Минтруда, ФНС, МВД, Фонд обязательного медицинского страхования и другие ведомства запрос о запланированных ими на 2013 год затратах на производство и распространение социальной рекламы. Эти деньги получит Общественное телевидение России (ОТР) в рамках заказов министерств на размещение соцрекламы.

- Минфин собирает эту информацию, чтобы определить возможный объем финансирования социальной рекламы, которая могла бы размещаться на Общественном телевидении России по заказу заинтересованных федеральных органов, - рассказал источник в правительстве.

Самые крупные бюджеты на социальную рекламу в 2013 году получили Минкомсвязи и Минтруда. Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (подведомственно Минкомсвязи) планирует потратить 640 млн рублей на субсидии организациям, осуществляющим производство, распространение и тиражирование социально значимых программ в области электронных СМИ. Кстати, именно за счет этих расходов в 2012 году был оплачен имущественный взнос государства в АНО "Общественное телевидение России" в размере 50 млн рублей.

325 млн рублей на организацию и проведение общественно-просветительских кампаний по распространению идей, принципов и средств формирования доступной среды для инвалидов и других маломобильных граждан может израсходовать в 2013 году Минтруда. МВД России располагает бюджетом в 57,5 млн рублей на подготовку и создание информационно-пропагандистских телерадиопрограмм и детских обучающе-познавательных программ и их распространение в 2013 году.

Бюджет Федеральной налоговой службы и Фонда обязательного медицинского страхования на соцрекламу скромнее - чуть больше 5 млн рублей.

Бюджетные ассигнования министерствам регионального развития, сельского хозяйства и транспорта на эти цели на ближайшие несколько лет не запланированы.

Таким образом, Общественное телевидение России может рассчитывать на 1 млрд рублей только в 2013 году.

- Но эта цифра может вырасти после того, как информация будет представлена в полном объеме, - уточнил источник.

Генеральный директор АНО "Общественное телевидение России" Анатолий Лысенко сообщил "Известиям", что у него нет информации по поводу возможного получения средств на производство и размещение рекламы.

- Естественно, любая сумма, перечисленная на счет Общественного телевидения России, будет на пользу, - прокомментировал Лысенко.

Сейчас размещение социальной рекламы в СМИ регламентируется федеральным законом "О рекламе". Средства массовой информации обязаны размещать ее "в пределах 5% годового объема распространяемой ими рекламы (в том числе общего времени рекламы, распространяемой в теле и радиопрограммах, общей рекламной площади печатного издания, общей рекламной площади рекламных конструкций)", говорится в законе.

Пока ОТР испытывает некоторые проблемы с финансированием. На 2013 год государство выделило Общественному телевидению России 1,5 млрд рублей. Но до марта будущего года организация должна вернуть Внешэкономбанку выданный в нынешнем году кредит - 600 млн рублей с процентами. Руководство Общественного телевидения России неоднократно заявляло, что идей для ОТР много, а денег "гораздо меньше".

Из-за неопределенности с бюджетом руководство Общественного телевидения России не успеет до конца нынешнего года провести обещанную презентацию концепции канала - она была запланирована на декабрь. Ее обнародование скорее всего состоится уже в 2013 году.

- Мы просто не понимаем, сколько в итоге нам будет выделено средств. Ведь детали концепции полностью зависят от того, какими ресурсами ОТР будет обладать. Если у нас условно есть 100 рублей, понятно, что на них можно сделать. Если 300, то мы делаем совсем другой канал, - заявлял ранее "Известиям" источник на ОТР.

Сумма, которая первоначально была одобрена для телеканала, говорит один из членов совета при ОТР, "ничтожно мала". В этой ситуации дополнительный 1 млрд рублей в виде заказов на соцрекламу позволит сделать более качественный продукт.

Старт созданию Общественного телевидения России был дан в апреле 2012 года. В июле гендиректором организации был назначен Анатолий Лысенко. В ноябре заработал сайт телевидения. Предполагается, что ОТР выйдет в эфир в мае 2013 года в сетях некоторых кабельных операторов. Также известно, что Общественное телевидение России войдет в первый мультиплекс цифровых телеканалов.

Коммерсантъ, Москва, 12 декабря 2012

РУСГИДРО ДАЛО ТЕЧЬ

Автор: Владимир Дзагуто, Кирилл Мельников, Евгения Крючкова

Пять членов совета директоров вышли против Аркадия Дворковича

Противостояние между правительством в лице вице-преьера Аркадия Дворковича и "Роснефтегазом", совет директоров которого возглавляет его предшественник, президент "Роснефти" Игорь Сечин, резко обострилось. Подчиняться указаниям профильного вице-преьера, требовавшего продолжать допэмиссию "РусГидро" без участия "Роснефтегаза", отказались сразу несколько членов совета директоров энергокомпании. Более того, они демонстративно написали заявления о выходе из совета. В число мятежников вошло руководство прямо курируемого Аркадием Дворковичем государственного "Интер РАО ЕЭС".

Совет директоров подконтрольного государству "РусГидро" оказался на грани распада. Как рассказали источники "Ъ", почти половина директоров направила менеджменту компании и Росимуществу заявления о выходе из состава совета или о "невозможности участия в принятии решений". Такие заявления, по словам собеседников "Ъ", подали глава совета директоров "РусГидро" - первый вице-президент Газпромбанка Владимир Таций; глава "Интер РАО ЕЭС" Борис Ковальчук; председатель совета директоров "Интер РАО" Григорий Курцер; заместитель гендиректора ООО "Объединенные инвестиции" Михаил Шелков и старший вице-президент ВТБ Сергей Шишин.

О конфликте в совете стало известно на прошлой неделе, когда "Ъ" сообщил о том, что господин Таций предложил совету на заседании 10 декабря отменить размещение акций "РусГидро" в пользу государства. На схеме допэмиссии, утвержденной указом президента, настояло правительство; альтернативный вариант предполагал выпуск акций в пользу "Роснефтегаза", совет директоров которого возглавляет президент "Роснефти" Игорь Сечин. Менеджмент "РусГидро" выступил против инициативы Владимира Тация, и при поддержке курирующего энергетику вице-преьера Аркадия Дворковича нужное решение в понедельник удалось провести через совет. В оплату акций должны вноситься 50 млрд руб., ранее по настоянию правительства переданных "Роснефтегазом" в бюджет, и энергоактивы.

В результате в совете директоров "РусГидро" сложилась ситуация, при которой ряд членов, занимающих ответственные посты в госкомпаниях, демонстративно отказались выполнять прямые указания правительства и курирующего отрасль вице-преьера. При этом в число "отказников" входят и руководители подконтрольного государству "Интер РАО ЕЭС", которое непосредственно курируется Аркадием Дворковичем. Кроме того, выпущенная на прошлой неделе директива правительства жестко требовала от профессиональных поверенных (директора, представляющие государство) голосовать за допэмиссию.

Источники "Ъ" не поясняют, какого конкретного результата хотели добиться мятежные директора. Но в совете "РусГидро" остается только 8 членов из 13, что создает риск отсутствия кворума. Уже в понедельник заседание совета директоров "РусГидро" прошло при минимально возможной явке: в нем участвовали только семь человек. Но, по словам источников "Ъ", и этой явки удалось добиться с трудом. В пятницу, на совещании у Аркадия Дворковича, господин Таций и поддержавшие его члены совета подтвердили свое несогласие с допэмиссией.

Трое поверенных (господа Таций, Шелков и Ковальчук) предпочли не приходить на заседание 10 декабря, а направить заявления о прекращении участия в работе совета. Бывший владелец "Эмальянса", директор Russing Holdings Pte Ltd Евгений Туголуков, также представляющий в совете государство, участия в заседании принял, но директиву проигнорировал и при голосовании воздержался. Один из собеседников "Ъ" утверждает, что заявление о выходе собирался принять и господин Туголуков, но сторонникам допэмиссии удалось убедить директора участвовать в заседании. В "РусГидро" "Ъ" заявили, что, если совет директоров будет не в

состоянии исполнять свои обязанности, компании придется инициировать созыв внеочередного собрания акционеров для выборов нового совета.

Один из источников "Ъ", близких к совету "РусГидро", объясняет позицию протестующих директоров тем, что при проведении допэмиссии "серьезно нарушено законодательство". По его словам, собрание акционеров компании, одобрившее допэмиссию, прошло еще 16 ноября, до указа президента по допэмиссии, вышедшего только 22 ноября. При этом "РусГидро" является стратегической компанией, говорит собеседник "Ъ", и решение акционеров, принятое до указа, является нелегитимным. Кроме того, акционеры "РусГидро" внесли в список ценных бумаг, которыми может быть оплачена допэмиссия, акции "Иркутскэнерго", но в президентском указе этот актив не указан. По сведениям собеседника "Ъ", миноритарии "РусГидро" в этой ситуации могут оспорить решение о допэмиссии через суд и заблокировать ее, наложив обеспечительные меры.

Судьба 40% акций "Иркутскэнерго", которые сейчас принадлежат "Интер РАО" (энергохолдинг хочет их продать), также являлась предметом спора правительства и "Роснефтегаза". Аркадий Дворкович в сентябре настаивал на продаже этого пакета "РусГидро", что давало бы компании возможность запустить давно замороженную сделку по обмену активами с "Евросибэнерго" Олега Дерипаски.

Но господин Сечин в сентябре подверг критике планы правительства, потребовав "взвесить", принесет ли она пользу самому "РусГидро". Тогда же он заявил, что решить проблемы компании через бюджет не удастся.

По словам управляющего партнера адвокатского бюро "Бартолиус" Юлия Тая, любой член совета директоров может выйти из его состава, написав заявление. В случаях, когда большинство директоров не приходят на заседания, совет директоров обязан принять решение о проведении внеочередного общего собрания акционеров для избрания нового состава совета. Члены совета директоров должны действовать в интересах общества, и поэтому с директоров, не явившихся на заседание без уважительной причины, могут быть взысканы убытки, если будут доказаны отрицательные экономические последствия такой неявки: например, срыв крупной сделки. "Но члены совета директоров таких крупных обществ, как "РусГидро", как правило, застрахованы, а значит, возмещать подобные убытки будут страховщики", - уточняет партнер коллегии адвокатов "Муранов, Черняков и партнеры" Дмитрий Черный.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков отказался комментировать ситуацию, пресс-секретарь премьера Наталья Тимакова перенаправила вопрос к Аркадию Дворковичу. Господин Дворкович подчеркивает, что выход из состава совета пяти человек не ведет к потере кворума. Кроме того, пока собрание акционеров не приняло решение о смене состава совета, все директора продолжают оставаться его членами, подчеркнул вице-премьер. "У членов совета были разные причины для выхода, это личные решения любого человека, - поясняет господин Дворкович. - Прецеденты выхода отдельных членов из разных советов директоров, в том числе и госкомпаний, были и раньше. Например, в АИЖК. Что касается общения с членами совета, то практика консультаций полезная, она применялась и раньше". Последние решения совета, подчеркивает вице-премьер, были приняты для неукоснительного исполнения указа президента, а так же в соответствии с законодательством, о чем есть заключения юристов.

ЦИТАТА

Мы сотрудничаем с "Интер РАО" очень плотно

- Игорь Сечин, президент "Роснефти", на пресс-конференции 31 октября

Глава "Интер РАО" Борис Ковальчук (слева) присоединился к бунту директоров "РусГидро" против схемы, по которой правительство хочет докапитализировать компанию в обход идей Игоря Сечина.



Ведомости, Москва, 12 декабря 2012

КУРОРТНАЯ АВИАЦИЯ

Автор: Екатерина Соболев, Наталья Костенко, Ведомости

Как привлечь туристов на Северный Кавказ

Госкомпания "Курорты Северного Кавказа" хочет создать собственную авиакомпанию. На проект надо до 100 млрд руб., но без этого не привлечь туристов в регион. Чиновники пока думают над идеей

Курорты Северного Кавказа" (КСК) хотят создать собственную авиакомпанию для перевозок в регионе и просят госсубсидий на проект, рассказал "Ведомостям" чиновник Минтранса. Представитель госкомпании это подтверждает.

Госкомпания создана для развития туризма на Северном Кавказе. Но без нормального транспортного сообщения между местными курортами "сделать турпродукт привлекательным будет сложно", поясняет представитель КСК. Идея проекта в том, чтобы связать регулярными маршрутами все курорты и крупные города региона - Краснодар, Ставрополь, Сочи, Нальчик, Владикавказ, Грозный, Махачкалу, Лагонаки, Архыз, Матлас, Дербент и Майкоп, говорится в презентации госкомпании (есть у "Ведомостей"). Теоретически эту задачу могли бы взять на себя местные перевозчики. Но за последний год обанкротились три крупнейших - "Кавминводоавиа", "Кубанские авиалинии" и "Дагестанские авиалинии". А крупным федеральным перевозчикам этот проект не будет интересен, говорится в презентации. У них другая бизнес-модель и нет необходимого парка судов.

Но средств на создание авиакомпании у КСК нет. Деньги должно дать государство - 65- 100 млрд руб. до 2030 г., сказано в презентации. В ближайшие два года от государства требуется 1,4-1,8 млрд руб. На окупаемость проект выйдет в 2026 г., говорит представитель КСК. К этому времени туристический поток достигнет 4 млн человек.

Капитализация компании к тому времени может составить 6 млрд руб. Государство сможет или привлечь в нее стратегического инвестора, или полностью продать свой пакет, говорит представитель КСК. Он ожидает, что правительство примет решение о судьбе проекта в январе.

Минтранс считает, что такой проект лучше отдать существующей авиакомпании, сказал чиновник министерства. Впрочем, он соглашается, что крупные перевозчики заниматься им вряд ли будут. Поэтому с порога проект КСК Минтранс отвергать не будет. Сейчас министерство готовит пилотный проект по субсидированию региональных авиаперевозок в Приволжском федеральном округе, на 2013 г. предусмотрено 300 млн руб., напоминает представитель ведомства. В случае успеха не исключено, что опыт будет распространен на другие регионы, в том числе Северный Кавказ, продолжает он. Представитель Минфина вчера вечером был недоступен для журналистов, его коллега из Минэкономразвития на вопросы "Ведомостей" не ответил.

Руководитель аналитического отдела "Авиапорта" Олег Пантелеев считает, что развивать мощный туристический кластер без авиакомпании будет сложно. Поэтому, несмотря на затраты, создание нового перевозчика было бы желательно. Он напоминает, что региональные авиакомпании и в США, и в Канаде субсидируются государством.-



Ведомости, Москва, 12 декабря 2012

РЕШЕНИЯ МИНСЕЛЬХОЗА НЕ ВЫГЛЯДЯТ ВЗВЕШЕННЫМИ

Автор: Елизавета никитина

Виктор Линник, "Мираторг": "Работа по удалению навоза стоила около 5000 евро в месяц"
Виктор Линник о том, что помогло им с братом построить гигантский агропромышленный холдинг и что сейчас тормозит его развитие

Братья Виктор и Александр Линники в середине 90-х были одними из многих, кто занимался импортом мясных продуктов и полуфабрикатов. И оказались одними из немногих, кто сделал из этого большой бизнес. Сейчас принадлежащая им компания "Мираторг" - вертикально интегрированный агропромышленный холдинг с годовой выручкой свыше 1 млрд евро, по производству свинины они давно номер один в России. Через 2-3 года должен заработать на полную мощность самый смелый и самый масштабный, беспрецедентный для России проект компании по разведению крупного рогатого скота. Братья строят бизнес полного цикла - от поля до прилавка: компания сама будет выращивать зерно, которое идет на корм для скота, мясо которого доставляется собственной дистрибуторской компанией с собственных складов в независимую розницу и переработку, а также в собственные магазины под брендом "Мираторг".

В любой стране сельское хозяйство неразрывно связано с политикой. И в России крупные животноводческие проекты до сих пор были обласканы властями, защищены заградительными импортными пошлинами и простимулированы различными льготами.

На завезенных под Брянск из Австралии и США черных коров "Мираторга" приезжали посмотреть все первые лица страны. До сих пор все амбициозные планы Линников воплощались в жизнь - и казалось: фортуна к ним не переменится. Но за последние полгода ситуация резко изменилась - и не в пользу животноводческих предприятий. Россия присоединилась к ВТО, и с 23 августа импортные пошлины на свинину рухнули за три месяца на 20-25%. Новый министр сельского хозяйства взялся за изменение сложившейся практики господдержки производителей. К тому же была засуха, и зерно, а значит, и корма для животных резко подорожали. Несмотря на начавшиеся проблемы на рынке, этот год "Мираторг" планирует завершить с высокими финансовыми показателями: выручкой в 46,5 млрд руб. и чистой прибылью в 14,5 млрд руб. Но чего ждать в новых условиях, вырастут ли цены на мясо или, наоборот, на прилавках теперь будет засилье дешевого импорта, куда дуют политические ветры в сельском хозяйстве и каковы его перспективы при новом министре, рассказывает президент "Мираторга" Виктор Линник.

- Как скажутся на "Мираторге" последние изменения на рынке?

- Если после вступления в ВТО ухудшатся условия по субсидированию и господдержке, то под вопросом окажутся наши новые инвестиции в любом из секторов мясного производства. В ближайшие 2-3 года будем заниматься строящимися проектами, все кредитные соглашения подписаны. Через полгода будет запущен проект по производству 100 000 т мяса птицы в год. В активной стадии реализации проект по производству крупного рогатого скота в Брянской области. А вот братья за новые в ближайшее время мы точно не будем. Очень важно чувствовать поддержку от государства. Много делается в России впервые и по технологиям, и по масштабу, много не зависящих от инвестора ситуаций.

- Честно говоря, мне ваша позиция кажется лукавством. Я крайне мало знаю примеров компаний в других секторах, у которых были бы такие же показатели по рентабельности, как у вас и двух публичных агрохолдингов, "Русагро" и "Черкизово", в 40-50% EBITDA...

- У нас почти вся прибыль формировалась в секторе производства товарного поголовья. Она временная и была из-за высоких цен на свинину и низких цен на корма. К тому же у нас высокоэффективное производство и большие масштабы. Кредиты выданы на восемь лет, и надо

накопить достаточно ресурсов для их своевременного возврата. Но до начала проектов никто на такую рентабельность не рассчитывал, и ее такой на протяжении всего времени реализации проекта не будет. За последние месяцы цены на "живок" (живые свиньи) уже обвалились с 95 руб. за 1 кг до 70-75 руб. Но подорожало и зерно: пшеница 4-го класса - больше 10 000 руб. за 1 т, и ее на рынке почти нет, как почти нет и ее альтернативы. При росте цены за 1 кг пшеницы на 5 руб. мы получаем увеличение себестоимости производства на 11-12 руб. Разговоры о сверхрентабельности в отрыве от этого контекста некорректны.

- Вы уже в 2004 г. стали вкладываться в строительство свиноводческого производства, когда еще не было программ господдержки. Уже тогда было понятно, что государство будет субсидировать это направление, или вы сами поняли, что рынок перспективен?

- Когда мы еще только вкладывали серьезные деньги в закупку транспорта, дистрибуторские центры, маркетинг, то понимали, что наш инвестиционный колосс стоит на глиняных ногах, т. е. на импорте. Всегда думали о том, что хорошо бы для нашей мощной дистрибуции сделать фундамент в виде собственного производства - так, как это работает в других странах. В 2003 г. было введено квотирование импорта мяса.

Мы восприняли это как сигнал от правительства, что пора инвестировать в Россию. В 2005 г. мы решили пойти в агробизнес и стали смотреть, куда вложить деньги. Птицеводство к тому времени активно развивалось и без нас, поэтому мы решили пойти в сравнительно пустую нишу - свиноводство. Через своих партнеров-поставщиков узнали, что есть довольно крупный свинокомплекс на Белгород чине, которым владела группа французских акционеров. Для развития им нужен был соинвестор, мы вошли в их бизнес, выкупив 60% акций. Европейцы из фермы сделали что-то вроде французской колонии. Работами по удалению навоза у них руководил француз, который за это получал около 5000 евро в месяц, хотя эту работу мог выполнять российский специалист не менее эффективно, но за гораздо меньшие деньги. Эти оргпроблемы мы успешно решили, выкупили оставшийся пакет акций и, получив опыт, взялись за создание полноценного агрохолдинга.

- "Мираторг" основан в 1995 г. А как вообще получилось, что вы оказались в продуктовом бизнесе?

- Начало нашей с братом предпринимательской деятельности пришлось на сложный период начала 90-х гг., время перехода от социализма к капитализму. Начинать что-то новое было рискованно, но появился шанс создать свое дело. Продукты питания всегда были и остаются востребованными, а в то время российский покупатель привык к пустым полкам магазинов и был очень далек от того изобилия ассортимента, которое есть на сегодняшний день. Совокупность этих факторов и стала причиной того, что мы выбрали для себя это направление деятельности.

- Что собой тогда представлял рынок поставки продуктов, что за конкуренты у вас были?

- Это было скорее броуновское движение, чем системно работающий механизм.

Первой нашей бизнес-идеей стали поставки сухого молока из Голландии. Бизнес пошел хорошо, но у него был ограниченный потенциал, поэтому мы поднакопили денег и перешли на импорт мяса. Возили свинину, птицу и говядину из Евросоюза, а вот традиционным для тех лет импортом ножек Буша совсем не занимались. Сложно заниматься дистрибуцией, развивать торговые марки без базы в виде собственного производства, поэтому и решили его создавать. Безусловно, импортом продукции тогда занималось подавляющее большинство наших конкурентов, однако далеко не многие из них вовремя задумались о том, чтобы начать собственное производство. И как результат - сегодня о них уже практически не слышно.

- В итоге сколько сейчас приходится на импорт в "Мираторге"?

- На сегодняшний день на долю импорта в нашем объеме продаж приходится около 45%. В основном это говядина из Бразилии, мясо птицы из Бразилии и Европы, свинина из Европы, Бразилии, Канады и США.

- Какова роль вашего брата в компании?

- Все стратегические решения, связанные с деятельностью компании, мы всегда принимали и принимаем совместно. Когда инвестируешь большие средства в масштабные проекты, необходимо самим контролировать принципиальные вопросы. При этом у нас стопроцентная взаимозаменяемость: если меня нет, Александр спокойно решает все вопросы. И наоборот. У нас сильная команда единомышленников, поэтому мы многие важные вопросы спокойно делегируем, и это позволяет нам параллельно реализовывать много интересных и важных задач. Я же преимущественно общаюсь с прессой, отраслевыми организациями и органами власти, потому что это совместно принятое решение и часть нашей общей бизнес-стратегии.

- Как изменилась ваша работа с Минсельхозом после смены там руководства?

- Раньше было обычной практикой, что мы - отраслевые союзы, входящие в них компании, эксперты рынка - открыто обсуждали с министерством любые вопросы, после чего министр или кто-то из чиновников принимал решение. Поэтому решения министерства никогда не были сюрпризом. Без визы руководителей ключевых ассоциаций важные проекты документов не шли на согласование в другие ведомства. Сейчас мы постфактум сталкиваемся с тем, что в министерстве уже что-то решено и подписано. И решения эти в последнее время не выглядят взвешенными. А некоторые мы считаем непрофессиональными, ошибочными, оторванными от жизни.

Создается впечатление, что министерство больше хочет дружить и не ссориться с другими ведомствами, делать красивые заявления, чем отстаивать интересы отрасли и работать на земле.

- О чем речь?

- Например, о параметрах госпрограммы (программа развития АПК на 2013-2020 гг. - "Ведомости") в части субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам в животноводстве. Во время кризиса размер федеральной части этих субсидий подняли с 2/3 до 80% ставки рефинансирования ЦБ. Сейчас долю федерального бюджета планируют снизить до 2/3. Похожая ситуация складывается и в проектах мясного скотоводства. Я считаю непродуманной саму идею поставить в зависимость получение федеральных субсидий от полноценного участия региона в субсидировании ставок. Во многих регионах средств в необходимых объемах нет. Такой подход будет еще больше увеличивать разрыв между богатыми и бедными регионами. И никакого сельского хозяйства в несырьевых областях не будет. На регионы повесили огромные дополнительные расходы для выполнения предвыборных обещаний. А при отсутствии гарантии получения федеральных субсидий инвесторы и банки отвернутся от животноводства.

- То есть вы вошли в открытую конфронтацию с министерством?

- Нет, почему? Мы активно взаимодействуем. Но пока в основном чтобы не допустить или исправить уже допущенные ошибки. Для любого инвестора важна последовательность и прозрачность действий чиновников, а если вносятся какие-то изменения, необходимо открыто их обсуждать до, а не после принятия решения. Но когда говорят, что приоритетом должно быть создание социальных условий на селе, мне хочется спросить: а что сельские жители будут делать без работы на этом селе? Мы вступили в ВТО, идут сложные интеграционные процессы на просторах бывшего СССР, мы вступаем в новую фазу развития и обострения внутренней конкуренции, в том числе с растущими объемами поставок из нерыночной Белоруссии. На повестке дня такая амбициозная задача, как выход на внешние рынки не только с зерном, но и с продукцией с высокой добавленной стоимостью, с тем же мясом. Это требует нового уровня знаний, эрудиции, даже индивидуальных качеств чиновников высшего и среднего звена, детального понимания, вплоть до технических моментов, происходящих событий. Но в последнее время из министерства ушло немало профессиональных и грамотных сотрудников. Многие - в Евразийскую экономическую комиссию, которая, как пылесос, отсасывает лучшие кадры российских ведомств. Нам приходится по новому кругу рассказывать, как сказал наш коллега, "на каких деревьях растет мясо".

- Несколько участников рынка рассказывали, что перед присоединением России к ВТО в хозяйствах Польши, Латвии и Литвы стали резко увеличивать поголовье свиней в расчете на снижение пошлин на нашем рынке...

- Обязательства России при вступлении в ВТО - снизить пошлины с 40% до 5%, что позволит ввозить из Евросоюза большие объемы товарного поголовья. Некоторые производители разделили технологический процесс, для того чтобы максимально быстро нарастить объемы. В Дании находится репродуктор для производства поросят весом 25-30 кг. Потом их перевозят уже в ту же Латвию, Эстонию или Литву, где доращивают до 115 кг, и затем ввозят на наш рынок. По нашим оценкам, они могут увеличить поставки свиней до 3 млн голов в течение 2-3 лет. А по признаниям самих европейцев, до 5-7 млн голов. А 5-7 млн голов - это очень много при нашем общем российском производстве в 30 млн голов в год. Рынок "живка" очень узкий, и любой дополнительный объем сразу же обваливает цены. - Тем не менее Россельхознадзор закрыл наш рынок для европейского скота, включая свиней, в связи с заболеванием, вызываемым вирусом Шмалленберга и блютангом. Не сродни ли это некоторым другим запретам на импорт от Роспотребнадзора?

- Задача Россельхознадзора - обеспечить ветеринарную и биологическую безопасность ввозимой подконтрольной продукции, а также безопасность производства внутри России. Тем более что свыше 25 стран, включая США, ввели аналогичные ограничения. Блютанг, или "синий язык", - заболевание, которое передается кровососущими. Зараженное животное погибает от

удушья, язык у него синеет - отсюда и название. В Россию был ввезен зараженный европейский скот. А у "Мираторга" крупнейший в мире проект по мясному скотоводству - в Смоленской области. И я поддерживаю решение Россельхознадзора по введению запрета на ввоз скота без гарантий Евросоюза по части этого заболевания. Та же ситуация и с вирусом Шмаленберга и свиным поголовьем.

Согласно международным нормам, каждая страна имеет право на установление собственных требований к безопасности продукции, главное, чтобы они были обоснованы. Хотя достижение единых подходов у стран - членов ВТО занимает десятки лет. До сих пор американское мясо птицы не залетает в ЕС, где считают, что нет достаточных доказательств отсутствия вреда для здоровья человека антибактериальной обработки хлорсодержащими препаратами. А американцы считают, что нет достаточных доказательств наличия вреда. Так и спорят.-

РЕГИОНЫ

БОРЬБА ЗА ПРИЛАВОК

"Мираторг" сейчас судится с региональными ветслужбами, которые устанавливают искусственные барьеры внутри страны для перемещения мясной продукции, чтобы создать комфортные условия для своих производителей. Удмуртия вводит запрет на ввоз мяса и мясопродуктов из всей Нижегородской области в нарушение закона ... С аналогичной ситуацией мы сталкивались в Ростовской области, в Татарстане".

660 КМ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Автор: Наталия Павлова -Каткова

Скоростная трасса Москва - Санкт-Петербург, которую на картах маркируют как М11, пожалуй, самая ожидаемая платная автодорога России. Момент окончания ее строительства привязали к чемпионату у мира по футболу, который будет проходить в нашей стране в 2018 году. Впрочем, самый первый участок автомагистрали откроют гораздо раньше - к концу 2014 года.

Проект на 40 лет

Идея строительства новой современной автотрассы, соединяющей столицу географическую со столицей северной, появилась еще в начале 60-х годов XX века, практически сразу после открытия международного аэропорта Шереметьево. Уже тогда было понятно, что имеющаяся магистраль, которая именовалась Москва - Ленинград, со своими функциями не справляется, а появление в ее окрестностях большого взлетно-посадочного комплекса ситуацию лишь усложняет. Десятилетием позже часть этой задумки была зафиксирована в Генплане Москвы от 1971 года, под нее были зарезервированы земли, однако реализация была отложена на долгих 40 лет. За это время дорожная ситуация ухудшилась во много раз, да и скоростные возможности автотранспорта возросли. Поэтому в 2004 году, когда к необходимости новой трассы вернулись вновь, стародавний проект переосмыслили, внесли в него корректировки, расширили и спроектировали по современным стандартам.

Эти работы выполнял институт по проектированию и изысканиям автомобильных дорог "Союздорпроект". Следующие три года ушло на экспертизу проекта. В результате дорога приобрела те характеристики и очертания, в которых она реализуется сейчас.

М11 относится к классу дорог 1а с расчетной скоростью движений 150 км/ч (к слову, в Правилах дорожного движения такая скорость пока не закреплена и максимально разрешенными по-прежнему остаются 110 км/ч).

Новая трасса обходит стороной многочисленные населенные пункты, которые пересекает ее бесплатный предшественник ныне эксплуатируемая М10. На разных участках новая магистраль будет иметь от четырех до десяти полос (по два-пять в каждом направлении). Ширина полос стандартная для России - 3,75 м, а разделительная полоса составляет 6 м, за исключением первого участка с 15-го по 58-й км, где будет установлен монолитный бетонный отбойник, что уменьшит ширину разделительной до 3,7 м при сохранении всех требований по безопасности. На всей протяженности трассы - а это более 660 км - появится почти 390 искусственных сооружений: разноуровневых развязок (выполненных по типу "клеверный лист", "труба" и "двойная труба"), мостов, путепроводов, эстакад и пр.

Дорога на всем протяжении будет освещена, вдоль нее установят шумозащитные экраны, высадят деревья и кустарники. Но, пожалуй, самое главное заключается в том, что в проект заложена повышенная изноустойчивость дорожного полотна. Для этого, например, предусмотрели армирование и цементизацию грунтов, особые конструкции свай, современные дренажные системы и многое другое. Считается, что это будет гарантировать сохранность дороги на несколько десятилетий. Менять придется лишь самый верхний слой покрытия, да и то не чаще одного раза в пять лет.

Всю автомагистраль разделили на восемь этапов строительства, которые, впрочем, к хронологии проведения работ не имеют никакого отношения. По сути, этапы являются лишь последовательностью отдельных отрезков трассы от 38 до 209 км каждый. Самый короткий из них, обозначаемый как восьмой этап, связывает окрестности города Тосно Ленинградской области с Санкт-Петербургом, организуя новую развязку с КАД. А самый длинный шестой, огибая Бологое, Угловку и Окуловку, пройдет по территории Тверской и Новгородской областей.

Московский старт

Что же касается хронологии, то она совсем другая. В качестве стартового участка строительства М11 выбрали ближайший к Москве отрезок, что абсолютно логично. Ведь он пролегает по самой загруженной автотранспортом части Подмосковья: плотность потока на первых километрах нынешней Ленинградки сейчас в три-четыре раза превышает ее пропускную способность. И чем раньше эта проблема снимется, тем лучше. Но причина не только в этом. Несмотря на относительно небольшую протяженность (43,1 км), он стратегически и технологически один из самых сложных. Начинаясь от Бусиновской развязки МКАД, огибая населенные пункты и заканчиваясь пересечением с существующей М10 перед Солнечногорском, он включает в себя 5 мостов и 34 разнообразных путепровода (в том числе многоуровневые развязки в местах пересечения трассы с Лихачевским, Международным и Шереметьевским шоссе, будущим выездом из Зеленограда и Малым московским кольцом (А107)), пять проходов для животных и несколько путепроводов, которые сохраняют уже существующие региональные дороги, пересекающиеся с основным ходом новой трассы. А в самом конце этого фрагмента предусмотрена развязка со старой Ленинградкой (М10).

Строительство этого участка идет уже 15 месяцев. По данным инвестора ("Северо-Западная концессионная компания"), уже выполнено более 43% земляных работ и работ по возведению искусственных сооружений, в том числе активно строится самый сложный из всех мостов на участке - через канал имени Москвы. Здесь над водой надвинуто уже более 270 м одного из двух пролетных строений. Сложность, кстати, заключается не только во внушительных габаритах конструкции (общая масса моста превышает 8,1 тыс. тонн, длина составляет 332,7 м, а габаритная ширина пролетов - 50,2 м) и сложнейшей технологии строительства (мост собирается на манер конструктора на стапеле, расположенном на одном из берегов, а затем надвигается домкратами над водой). Главное, работы требовалось вести так, чтобы не мешать навигации по каналу имени Москвы. По этой причине пришлось отказаться от возведения временных опор в воде, которые бы значительно облегчили процесс надвигки. Сейчас, когда навигация уже закрыта, такой проблемы нет. Зато есть проблема климатическая.

К слову, если в возведение мостов климат вносит свои коррективы, но все же не является критичным фактором, то при устройстве дорожного покрытия дело обстоит иначе. Дело в том, что по нормам строительства трасс класса 1а в нашей географической зоне работы, связанные с укладкой асфальтобетона, можно проводить лишь шесть месяцев в году - с мая по октябрь - и только при хороших погодных условиях. Иначе высокого качества дороги не выдержать. Так что до весны эти виды работ отправились "на каникулы", а инвестору осталось сконцентрироваться на возведении искусственных сооружений и подсчитать объем уже выполненного строительства. Так вот к началу ноября было уложено 10 км асфальта (два слоя общей толщиной 25 см). Исключение составляют лишь пять верхних сантиметров: современный и эластичный щебеночномастичный асфальтобетон, который будут использовать для самого верхнего слоя, согласно технологии, положат лишь перед вводом всего участка в эксплуатацию (он запланирован на конец 2014 года). Вернее, за пару месяцев до него, ведь перед самым запуском предстоит еще 60-дневное тестирование дороги.

Золотая середина

С участком, на котором работы начались немногим позже, чем на фрагменте, отходящем от МКАД, не все так очевидно. Речь идет об этапе номер пять - с 258-го по 334-й км. Он проходит по территориям Торжокского, Спировского и Вышневолоцкого районов Тверской области в обход Вышнего Волочка. Хотя, казалось бы, куда логичнее продолжать работы с противоположного конца дороги - от Санкт-Петербурга. Впрочем, своя логика в "серединном" подходе тоже есть: в каком-то смысле этот участок даже более критичный, чем примыкающий к северной столице.

Транспортный коллапс в Вышнем Волочке, через который проходит М10, длится уже несколько лет: за сутки по нынешней дороге, обильно снабженной светофорами, в среднем проходит 35-40 тыс. машин, около 30% из которых большегрузный транспорт, из-за чего заторы не исчезают ни днем, ни ночью. Проблему пытались несколько снизить, разработав иную схему регулирования автопотока, но глобально такой подход мало что изменит. Поэтому единственное разумное решение - дать возможность транзитному транспорту ехать в объезд города, для чего и нужен участок новой дороги.

Точно так же думает и соинвестор строительства, поэтому прокладка дороги идет даже с опережением графика. На сегодняшний день готовы практически все насыпные сооружения под будущую дорогу, причем минимальная высота полотна дороги составит 3 м, а в местах пересечения с путепроводами - 12-13 м. Самых мостов, кстати, много, ведь этот участок М11 пересекает русла рек Тверцы, Шлины, Цны и более мелких водоемов. На некоторых фрагментах

дороги уже уложили самый нижний слой асфальта. С асфальтом своя история. Дело в том, что на скоростные трассы можно укладывать асфальт только определенной температуры. Однако довести его до места горячим непросто: не прогнозируешь, сколько прстоишь в пробках на все той же М10. Да и скорость работы от такой непредсказуемости падает. Чтобы выйти из положения, инвестор приобрел несколько передвижных асфальтовых заводов и возит их вслед за дорожными рабочими.

Когда дело выйдет на финишную прямую, закупят еще несколько таких. А наступит финиш в 2015 году.

В следующем году дело дойдет до предпитерского участка и начала работ по второму фрагменту на территории Московской области, плавно переходящему в область Тверскую.

Финансы без романсов

М11 станет не только самой длинной в России платной скоростной трассой. Новинкой для России стала и форма финансирования работ, обозначаемая как государственно-частное партнерство. Причем схемы этого партнерства в рамках одной и той же трассы применяются разные. Так, для строительства участка с 15-го по 58-й км выбрали вариант концессионного соглашения с прямым сбором платы. Закон "О концессионных соглашениях" был принят в нашей стране еще в 2005 году (последние изменения в него вносились в 2012-м), однако такой вид сотрудничества в России попрежнему в новинку. Чего не скажешь о других странах. В Европе, например, подобная форма взаимодействия получила широкое распространение еще с 50-х годов XX века, да и поныне активно используется для реализации масштабных инфраструктурных проектов. Частному партнеру (концессионеру) она дает гарантии государственной поддержки, а государству (которое выступает в качестве концедента) позволяет заметно снизить нагрузку на расходную часть бюджета.

Поскольку инвестор-концессионер окупает свои расходы за счет дальнейшей эксплуатации объекта, он напрямую заинтересован в качестве выполнения работ.

Концессия обязывает

Выбор концессионера осуществляется в ходе открытого международного конкурса. В силу сложности и большого объема требований, которые предъявляются к участникам конкурса, далеко не все компании, подающие заявки, проходят предквалификационный отбор. Так было, например, при проведении конкурса на право заключения концессионного соглашения на строительство головного участка дороги Москва - Санкт-Петербург. Единственной компанией, которая смогла предоставить документацию, удовлетворяющую конкурсным требованиям, стала уже упомянутая "Северо-Западная концессионная компания" (СЗКК), организованная специально под участие в строительстве скоростной автомагистрали. Создатели компании - бенефициары инфраструктурной группы "Н-Транс" и французская группа Vinci, которая является мировым лидером в области концессии и строительства.

Согласно условиям соглашения, подписанного СЗКК, дорога на участке с 15-го по 58-й км должна быть введена в эксплуатацию до 2015 года. При этом доля государства в финансировании строительства составляет 22,85 млрд руб., которые направляются из Инвестиционного фонда Российской Федерации, а остальные расходы ложатся на инвестора. Из них более 8 млрд руб. - это собственные средства акционеров СЗКК, до 29,2 млрд руб. поступают по кредитной линии Сбербанка и Внешэкономбанка, а 10 млрд руб. привлекаются через систему долгосрочных проектных облигаций.

По форме концессионного соглашения будут строиться и еще несколько участков М11. Например, второй (с 58го по 149-й км). Правда, по нему распределение финансирования будет иным: при общей стоимости проекта 67 млрд руб. 70% возьмет на себя государство, а остаток придется на частного партнера. В остальных условиях контракта будут схожие: он заключается сроком на 30 лет и предусматривает как строительство, так и эксплуатацию дороги. Кто именно станет концессионером по этому участку, пока говорить рано: конкурс еще не проведен.

Другие формы

С пятым участком (обход вышнего Волочка) история другая. По нему сроком на 22 года было заключено долгосрочное инвестиционное соглашение с инвестиционными обязательствами исполнителя.

Соинвестор, как и в предыдущем варианте, берет на себя обязательства построить трассу в соответствии с проектом и впоследствии содержать и ремонтировать дорогу.

Однако возврат платежей организован иначе. Государственная структура станет поэтапно возвращать инвестору вложенные деньги и те расходы, которые он в последующем будет нести на эксплуатацию дороги.

По пятому участку М11 конкурс на право заключить такое соглашение выиграла компания "Мостотрест", которая специализируется на строительстве мостов, аэродромных сооружений и других объектов инфраструктуры (она же - подрядчик по первому этапу строительства).

По соглашению, она вкладывает в проект более 10% (5,2 млрд руб.) от общей стоимости строительства участка.

Ей же предстоит подыскать компанию, которая после открытия дороги станет взимать плату за проезд.

Очень похожая в целом схема будет применена и на восьмом, ближайшем к Санкт-Петербургу участке будущей транспортной магистрали. Она носит название концессии с эксплуатационным платежом. Такая схема является ключевым элементом контрактов жизненного цикла.

При этом жизненным циклом называется срок действия контракта (для восьмого этапа М11 он составит 25-30 лет), а отличие от долгосрочного инвестиционного соглашения заключается лишь в составе работ, возложенных на инвестора, и правовом регулировании. Что же касается деталей, то для этого участка дороги определено такое разделение затрат: 70% средств внесет государство, а остаток - частный партнер. При этом общая стоимость строительства 38-километрового фрагмента дороги, примыкающей к КАД, составляет 35,2 млрд руб. Кто именно получит право заключить такой контракт, станет ясно в следующем году по итогам конкурсной процедуры.

В арсенале компании "Автодор", которая во всех этапах строительства М11 выступает со стороны государства, имеется еще несколько видов контрактов, которые можно будет применить для работающих над трассой компаний.

Какие именно из этих схем будут применяться для оставшихся четырех этапов строительства, определят по мере подготовки проектов.

Плотность потока на первых километрах Ленинградского шоссе сейчас в 3 - 4 ра за превышает ее пропускную способность. И чем раньше эта проблема снимется, тем лучше

На "новой Ленинградке" расчетная скорость движения будет доходить до 150 км/ч.

Коммерсантъ. Тематические приложения, Москва, 12 декабря 2012

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ

Автор: ТАТЬЯНА РЫБАКОВА

Софинансирование инфраструктурных проектов частным капиталом — так называемое государственно-частное партнерство (ГЧП) — для России просто необходимо. Бюджет сейчас верстается с некоторым напряжением: социальные обязательства государства в период кризиса и его последствий резко выросли. Особенно важно применение механизма ГЧП в строительстве дорог: исторически это одна из самых болезненных инфраструктурных проблем в стране.

Татьяна Рыбакова

Форма и содержание

Созданная в 2009 году госкомпания "Российские автомобильные дороги" ("Автодор") предназначена именно для решения этой задачи: создание и развитие национальной дорожной сети, в том числе с помощью привлечения внебюджетных источников финансирования, внедрения инноваций и новых инструментов управления. Причем последние два пункта вытекают из задачи привлечения к развитию дорог бизнеса. "Не секрет, что во многих случаях бизнес эффективнее государства,— говорит Александр Носов, зампред правления по инвестиционной политике и корпоративному развитию госкомпании "Автодор".— Поэтому цели, которые преследует государство при реализации проектов ГЧП,— это не только привлечение частного капитала, но и управленческих технологий и ноу-хау бизнеса". Особенно востребованными опыт и технологии бизнеса оказываются при строительстве сложных дорожных сооружений: мостов, тоннелей, автомагистралей, где часто требуется применение нетривиальных и самых современных технических решений. Почти все крупные дорожные проекты последних лет на Западе, такие, как виадук Мио во Франции, мост между Швецией и Данией, строились на условиях ГЧП.

Условно все формы ГЧП можно разделить на два основных типа по механизмам возврата инвестиций. Первый тип -- к нему, в частности, относятся классические концессии -- предполагает возврат частных инвестиций за счет коммерческой эксплуатации построенного объекта частным партнером. "Например, в рамках ГЧП-проекта был построен мост, дорога или аэропорт,— объясняет господин Носов.— Аэропорт генерирует значительный объем поступлений от обслуживания пассажиров, есть еще платежи авиакомпаний за сервисные услуги и взлет-посадку, которые в период концессии могут поступать в доход концессионеру. Аналогично мост или дорога могут быть платными, и эта плата будет собираться концессионером. Срок концессии в таких случаях, как правило, рассчитывается исходя из периода окупаемости инвестиций концессионера. Обычно это 20-30 лет".

Второй тип проектов ГЧП предусматривает возврат инвестиций частного партнера через платежи, выплачиваемые государством. Построенный объект при этом может быть бесплатным для пользователей. "К примеру, в рамках ГЧП построена больница,— продолжает Александр Носов.— Услуги больницы для населения бесплатны или покрываются за счет традиционных механизмов медицинского страхования. В таком варианте инвестиции частного партнера возмещаются поэтапно муниципалитетом или иным государственным органом вместе с оплатой его эксплуатационных затрат, а также предусмотренной нормы доходности на вложенный капитал. При этом прописывается система жестких требований к составу и качеству медицинских услуг, и если эти требования нарушаются, концессионер может лишиться части дохода, что стимулирует его поддерживать высокий уровень и стандарты обслуживания".

Последний момент господин Носов считает особенно важным. "Мы сейчас запустили подобную схему по нескольким проектам госкомпании, в частности проекту строительства обхода Вышнего Волочка в Тверской области,— рассказывает он.— Правда, там не концессионное соглашение, а гражданско-правовой инвестиционный договор, но он структурирован на базе именно такой

схемы. Ее еще часто называют контрактом жизненного цикла (КЖЦ). Важнейшей ее составляющей является принцип инвестиционного залога качества, когда доходность инвестиций частного партнера увязывается с качеством строительства и качеством предоставляемых услуг пользователям в течение всего жизненного цикла объекта. Таким образом, после завершения строительства концессионер или исполнитель инвестиционного соглашения еще 20-30 лет отвечает за качество построенного им объекта".

Русский вариант

В России есть своя специфика ГЧП, связанная с принятым в 2005 году законом "О концессионных соглашениях": в соответствии с ним все объекты концессионного соглашения после завершения строительства регистрируются в государственной собственности. "Такая имущественная схема реализуется далеко не везде,-- замечает Александр Носов.-- В целом ряде стран концессионер владеет на правах собственности построенным концессионным объектом до окончания срока концессии и только после этого передает его государству. Но есть и законодательная практика, аналогичная нашей, например в Испании". Однако госсобственность концессионного объекта создает определенные проблемы при организации финансирования, в частности в связи с тем, что концессионер не может заложить банкам имущество дороги. А ведь банковские кредиты составляют от 70% до 90% инвестиций концессионера.

Впрочем, определенное решение все же есть. Предметом залога может быть либо сама концессия, либо акции концессионной компании. "Текущими кредитными соглашениями концессионеров с банками предусматривается залог акций концессионера. А также право войти в проект (так называемая процедура step-in), заменив концессионера на свою управляющую компанию. Правда, действующим законодательством такая возможность предусмотрена только после завершения строительства объекта концессионного соглашения",-- поясняет господин Носов. Последние изменения в концессионном законодательстве в том числе были направлены на обеспечение большего режима защиты прав кредиторов (до этого понятие "кредитор" вообще отсутствовало в законе "О концессионных соглашениях"), в том числе закрепили возможность для концедента заключать прямые соглашения с кредиторами, регулирующие их права по вхождению в проект при определенных условиях. Это позволило снять многие острые вопросы со стороны банков.

В настоящее время концессионный механизм является основным из всех форм ГЧП при реализации проектов "Автодора". "Решение принимается правительством, это достаточно серьезный инструмент, предусматривающий еще и определенный режим гарантированности возврата инвестиций для инвестора",-- говорит Александр Носов.

Помимо концессий "Автодоре" внедряет и другие новые формы контрактных отношений: долгосрочные инвестиционные соглашения по схеме КЖЦ, операторские контракты, инвестиционные соглашения на реализацию предпроектной стадии.

Деньги в чужом кармане

Может, это и невежливо, но очень интересно знать, что получают от участия в ГЧП сами концессионеры. По словам господина Носова, норма доходности инвестиций зависит прежде всего от распределения рисков. "По концессиям, где риски трафика лежат на концессионере, предусматриваемая доходность, как правило, выше",-- говорит он. Сейчас внутренняя норма доходности инвестиций для акционерного капитала по инфраструктурным проектам ГЧП в России колеблется в пределах 14-20% в зависимости от распределения рисков и конкретных финансовых условий. Для сравнения: в Европе средняя доходность составляет порядка 7-10%, но там инфляция -- 2-3%. "Для "Автодора" одной из важнейших стратегических целей является обеспечение поэтапного снижения стоимости привлекаемого внебюджетного финансирования",-- говорит Александр Носов.-- Не все здесь зависит от нас. Многие определяется макроэкономическими факторами: той же инфляцией, глобальной конъюнктурой финансовых рынков. Но еще одним фактором, влияющим на стоимость капитала, является уровень неопределенности бизнеса. Чтобы его снизить и, соответственно, снизить стоимость денег, необходима открытость, в том числе в области стратегических планов, долгосрочного планирования развития рынка проектов ГЧП в России. Мы сейчас активно приступили к этой работе, и важнейшим шагом в этом направлении должно стать утверждение долгосрочной стратегии ГК "Автодор" до 2030 года. Бизнес должен понимать осмысленность и отдачу для своих инвестиций не только в рамках проектов, но и в плане инновационной деятельности, развития персонала, вложений в оборудование, технику, перспективные разработки и т. д. Он должен понимать насколько это все будет востребовано через 5, 10, 20 и более лет".

В 2009 году государство в лице Росавтодора и консорциума "Главная дорога", сформированного с участием управляющей компании "Лидер", подписало концессионное соглашение о

строительстве и эксплуатации на платной основе обхода Одинцово. Концессионер обеспечивает инвестирование в проект около 20 млрд рублей собственных и заемных средств, а государство -- 11 млрд рублей из средств Инвестиционного фонда. Как пояснил руководитель дирекции инвестиционных проектов и программ, управляющий директор ЗАО "УК "Лидер"" Сергей Кербер, участие в этом проекте интересно как возможность эффективно инвестировать средства клиентов -- а это прежде всего негосударственные пенсионные фонды. А господин Носов добавляет, что участие управляющего пенсионными фондами решает сразу две проблемы: поиска финансирования и эффективного управления пенсионными накоплениями граждан. Кстати, "Автодор" тоже размещал свои облигации, выкупленные в основном ВЭБом, где лежат деньги "пенсионных молчунов".

"Концессия позволила нам получить абсолютно уникальный для российского рынка инструмент -- долгосрочные инфраструктурные облигации, доходность которых превышает уровень инфляции",-- говорит Сергей Кербер. По его словам, это инструмент для инвесторов с прицелом на защиту от обесценивания с минимальным риском и длинные вложения. "Хотя еще далеко не все инвесторы готовы к такой форме инвестирования, круг желающих иметь в портфеле такой инструмент постоянно расширяется",-- говорит он.

Ухабы на дорогах

Есть ли проблемы на пути ГЧП? Куда же без них.

По словам Александра Носова, очень остро стоит кадровая проблема: "Проекты ГЧП требуют наличия высокопрофессиональных команд как со стороны частного, так и со стороны государственного сектора. Специалистов по ГЧП в России фактически нет. А в борьбе за высококвалифицированных экспертов в смежных областях мы просто неконкурентоспособны с банками и ведущими финансово-промышленными группами, где уровень зарплат таких специалистов больше в разы. Поэтому в сложившейся ситуации "Автодор" в основном ориентируется на выращивание собственных кадров".

Другая проблема -- необходимость передачи ответственности за стадию проектирования от государства бизнесу. "Сложившаяся сейчас практика существенно ограничивает эффективность концессий, поскольку проектную документацию разрабатывает государство до заключения концессионного соглашения. Таким образом, существенно ограничивается инновационный потенциал реализуемых концессионных проектов -- то, что так хорошо работает в зарубежных странах. Помимо этого нарушается принцип единой ответственности одного исполнителя за все этапы жизненного цикла проекта, а у концессионера появляется возможность свалить вину за какие-то технические просчеты на государство и ошибки проектной документации",-- считает господин Носов.

Наконец, порядок государственной экспертизы проектов. "Он не соответствует основным принципам ГЧП,-- констатирует Александр Носов.-- Сегодня мы сверяем разрабатываемые проектные решения с советскими СНиПами 1960-1970-х годов. В то время как одна из важнейших целей ГЧП -- реализация современных инновационных решений". По мнению господина Кербера, выход из этой ситуации -- введение специальных требований к экспертизе проектирования в рамках концессии, где будет подтверждаться только конструктивная надежность проектных решений, а не экономические параметры проекта, где всей полнотой компетенции и мотивации обладает концессионер -- долгосрочный инвестор проекта.

Госэкспертиза контролирует и сметную стоимость проекта, ориентируясь при этом в основном на обеспечение экономии на этапе строительства. В то время как концессионер планирует свои затраты и закладывает экономию в горизонте всего жизненного цикла объекта (20-30 лет). Еще один важный нюанс: при переходе к контрактам полного жизненного цикла, включающим проектирование -- а именно такие задачи ставятся перед Минтрансом и "Автодором" правительством, теряет смысл проверка сметной стоимости. Ведь все финансовые условия контракта, в том числе затрагивающие стоимостные параметры строительства, будут проторгованы на конкурсе и уже не смогут быть изменены по заключению Главгосэкспертизы. Господин Кербер отмечает достаточно длительную процедуру по изъятию и изменению категории земельных участков для строительства автомагистрали, что неизбежно приводит к увеличению сроков строительства и, как следствие, дополнительным расходам.

"Логичным и целесообразным решением такой ситуации может стать законодательное изменение порядка изъятия земельных участков для госнужд (фактический переход права собственности на земельные участки) в более короткие сроки с последующим разрешением вопросов возмещения стоимости изъятых имуществ",-- говорит он.

Тем не менее рынок ГЧП растет, и перспективы его господин Носов считает неплохими. "У нас иногда говорят,-- рассуждает он,-- почему так долго запускаются проекты, почему так мало

проектов ГЧП в России? Хотел бы заметить, что в западных странах на формирование института ГЧП ушло примерно около 20 лет. У нас прошло всего семь лет с момента принятия концессионного законодательства. При этом уже заключено несколько концессионных соглашений, и они находятся в стадии практической реализации. От успешности запуска первых проектов зависит очень многое. Сегодня рынок пока еще только присматривается к этой новой форме, ждет первых результатов. И поэтому ожидать массовости на начальном этапе было бы просто наивным. Для чиновников это тоже новая форма, поэтому пока еще приходится довольно долго их убеждать, доказывать все ее преимущества. Наконец, часто забывают, что проекты ГЧП -- это вообще один из самых сложных типов проектов. Даже в странах с развитой инфраструктурой ГЧП на подготовку таких проектов уходит несколько лет и еще от года до двух на проведение концессионных конкурсов. По мере реализации первых пилотных проектов, преодоления текущих ограничений по ресурсам и кадрам развитие рынка ГЧП станет гораздо более динамичным".

Да, рынку нужно время для привыкания. Ведь до сих пор дорожное строительство в России велось множеством компаний, привыкших к системе госзаказа. "А для участия в концессиях требуется выстраивание системы инвестиционного и проектного менеджмента,-- говорит Александр Носов.-- Нужно научиться работать с банками, знать их требования. На сегодня большинство наших дорожно-строительных компаний пока к этому не готово". Однако после начала работы первых ласточек -- "Главной дороги" и Северо-Западной концессионной компании, образованной французской группой VINCI и российскими акционерами,-- проявлять интерес к концессионным соглашениям начали и другие компании. "Пошла вторая волна",-- отмечает господин Носов. И одним из ключевых факторов таких изменений стал уровень заинтересованности и поддержки со стороны государства. "Даже в период кризиса поддержка со стороны правительства по первым концессионным проектам не ослабевала,-- продолжает он.-- Были не только сохранены все объемы государственного финансирования, но и реализован пакет дополнительных мер, позволивших осуществить финансовое закрытие проектов на пике финансового кризиса. Наличие очень мощной и эффективной поддержки со стороны государства было признано и отмечено фактически всеми нашими российскими и зарубежными партнерами".

<http://www.kommersant.ru/doc-rss/2081345>

ПЕРСОНАЛИИ

РОССИЙСКАЯ
БИЗНЕС-ГАЗЕТА

Российская бизнес газета, Москва, 11 декабря 2012

ТОЧКА ОПОРЫ

Автор: ЕЛЕНА ШМЕЛЕВА

Как перевернуть мир малого бизнеса

Общероссийскую общественную организацию малого и среднего предпринимательства "ОПОРА России" возглавил Александр Бречалов, сменив на этом посту Сергея Борисова. Что изменится в работе организации? Какие новые формы защиты прав предпринимателей появятся? Сменятся ли приоритеты в работе организации с малым и средним бизнесом? Об этом новый президент "ОПОРЫ" рассказал в эксклюзивном интервью "РБГ".

- Александр Владимирович, расскажите о первоочередных задачах, которые вы ставите перед собой в качестве президента "ОПОРЫ России". В каком направлении будет развиваться организация?

- Одна из приоритетных задач - это поддержание высокого ритма работы исполнительной дирекции и актива "ОПОРЫ России" в вопросах защиты прав предпринимателей. Несмотря на то что за последние два-три года действительно пресс на предпринимателей в виде несанкционированных проверок, претензий правоохранительных и других контролирующих органов заметно ослаб, все равно вопрос защиты предпринимателей стоит очень остро. Здесь "ОПОРА России" достигла серьезных и значимых результатов. У нас выстроены конструктивные рабочие отношения, в частности, с прокуратурой РФ и прошедшая недавно рабочая встреча с Генеральным прокурором России Юрием Чайкой и его первым заместителем Александром Буксманом - подтверждение тому. Этот темп, этот ритм нужно поддерживать на прежнем очень качественном для предпринимателей уровне.

Кроме того, безусловно, "ОПОРА России" завтрашнего дня - это эффективная платформа для развития предпринимательства и развития самих предпринимателей. Не только защита их прав, но и помощь в ведении бизнеса. В этом направлении у "ОПОРЫ" есть накопленный опыт и огромный потенциал, который необходимо сегодня активно реализовывать.

В структуре нашей организации уже действуют некоторые специализированные компании-спутники, созданные в первую очередь для развития различных сфер предпринимательской деятельности. Это "ОПОРА-Интернейшнл" - организация, создавшая технологии и интерфейс взаимодействия между российскими предпринимателями и зарубежными партнерами. Еще один проект - "ОПОРА-Кредит" - оператор ежегодного всероссийского конкурса "Бизнес-успех". Под эгидой компании проводится специальное исследование "Муниципальная власть и малый бизнес", выстраивается рейтинг муниципалитетов по уровню развития МСП. Обратившись на ресурс "ОПОРЫ Кредит", предприниматель найдет исчерпывающую информацию о мерах государственной поддержки, а также о получении выгодных условий по кредиту.

Проект "ОПОРА-Созидание" создан для содействия социально ответственному предпринимательству, распространения лучших практик и моделей корпоративной благотворительной и социально-направленной деятельности. Проект "ОПОРА-Здоровье" направлен на развитие индустрии здорового образа жизни, медицинских технологий и социального предпринимательства. Совсем скоро начнется реализация проекта "ОПОРА-Старт". Главной его целью станет развитие предпринимательства от самого начала - регистрации, получения финансирования до решения других системных вопросов.

Говоря о наших приоритетах, хочу подчеркнуть, что самый серьезный акцент будет сделан на молодежь. Предприниматели среднего и более старшего возраста уже сформированы как личности и обладают своей системой координат. В этом смысле молодежь, начиная от школьников и студентов, является очень благодарной публикой, на которую можно воздействовать и привить им новые стандарты, ориентиры, а также культуру предпринимательства. И буквально сейчас мы уже работаем над объединением всех конструктивных площадок и сил на платформе "ОПОРЫ России". У нас налажен хороший диалог с Росмолодежью, с "Молодой инновационной Россией", с другими организациями. В ближайшее время будут сформированы программы, реализацию которых "ОПОРА России" поддержит.

- Насколько высок, по вашему мнению, статус малого и среднего предпринимателя в нашей стране?

- В принципе статус как таковой у предпринимательства есть, у малого бизнеса в том числе, по сравнению даже с десятью годами ранее. Восприятие гражданским обществом предпринимателей стало более целостным, качественным. Но, к сожалению, системной работы в направлении пропаганды и популяризации предпринимательства со стороны государства пока не видно.

За долгое время я могу вспомнить, пожалуй, две или три передачи на центральных каналах, и не факт, что в прайм-тайм, которые говорили о предпринимательстве.

Без центрального телевидения, без широкой пропаганды в СМИ, этот процесс будет, безусловно, двигаться, но двигаться в формате "сарафанного" радио, каких-то эпизодических всплесков в прессе, большей частью региональной. Поэтому я уверен, что успешные бизнес-истории не только в свете и в формате пропаганды интересны государству, но и центральным каналам их завернуть в продаваемый для рекламодателей продукт, безусловно, можно. И над этим "ОПОРА России" усиленно работает. Мы второй год проводим всероссийский конкурс "Бизнес-Успех". Утверждаю, что он уникальный, поскольку своей целью он имеет не просто вручение призов и наград. Главная задача - это определенный пиар, рекламный лифт для предпринимателей из малых сел, малых городов, из хуторов и помощь им в развитии. Все инструментарию и государства и наших партнеров мы, можно сказать, "прикручиваем" к нашим номинантам и участникам. За неполные два года почти 18 тысяч предпринимателей приняли участие в конкурсе.

- Какие налоговые изменения необходимы для развития предпринимательства?

- Сейчас ситуация с налоговой системой и администрирование налогов существенно меняются в лучшую сторону. В том числе благодаря руководителю ФНС Михаилу Мишустину и его команде, а также нашему активному диалогу и с ФНС, и с минфином. Я бы не хотел сейчас останавливаться именно на этом вопросе. Для бизнеса всегда налоги большие, но будем объективны: по многим направлениям у нас существенно лучше ситуация, чем в ряде других стран, в том числе Евросоюза.

Единственный акцент, который бы я сделал: предприятиям, которые занимаются инновационными разработками, внедрением инноваций, производством, фермерством, сельским хозяйством и агрокомплексом, необходимы более тонкие настройки и более детальный подход. Например, фермерство от многих налогов на время старта - это минимум три года, нужно просто освободить в связи с особенностями входа в ВТО. Наши фермеры и без того в сложном положении были, сейчас их положение может еще ухудшиться.

- Как складываются отношения у "ОПОРЫ России" с бизнесом крупным?

- Здесь огромное поле для совместной деятельности, в частности нашей организации с Российским союзом промышленников и предпринимателей. Нам предстоит большая совместная работа. Свою функцию мы видим в создании постоянной площадки для диалога, чтобы крупный бизнес видел и слышал о возможностях малого. Причем не штучно. Прежде всего нам предстоит найти системные решения. Пока мы к этому относимся как к задаче завтрашнего дня. Будем показывать малый бизнес крупному. Замыкать все производство на себя для крупных предприятий - это уже вчерашний день. Что-то уже надо отдавать на аутсорсинг малым компаниям.

- Одна из основных проблем малых предпринимателей - высокие страховые взносы. Игорь Шувалов на форуме "ОПОРЫ" говорил, что снижение ставок для малого бизнеса несправедливо по отношению к работникам крупных компаний. Согласны ли вы с его точкой зрения? Какой компромисс можно найти?

- "ОПОРА России" отстаивала и будет отстаивать свою позицию: размер страховых взносов несоизмерим с возможностями малых предпринимателей. У нас это не эмоциональная точка зрения, а точка зрения, основанная на опросах и реальном мнении предпринимателей. Самое печальное, что власти не видят или не хотят видеть, что в этой ситуации проигрывает только государство. Малый бизнес уже прошел путь "конвертных" зарплат, сейчас он опять вернулся на этот путь. Формат работы 90-х - начала 2000-х годов - это конверт и договоренность с проверяющими органами.

Это важнейший вопрос, согласен с Игорем Шуваловым в том, что здесь нужно внимательно разбираться с ситуацией. Начинать нужно как можно быстрее, иначе о цивилизованном развитии малого бизнеса, в том числе о его прозрачности, говорить не придется.

Справедливо это по отношению к крупному бизнесу или нет? Я бы не хотел входить в плоскость крупного бизнеса, у них есть очень эффективная площадка и очень эффективный лидер. Это Российский союз промышленников и предпринимателей и Александр Шохин. Наверное, они имеют свою позицию по этому вопросу. Компромисс, конечно же, можно найти. В первую очередь надо исходить из формирования портрета малого бизнеса с его сегментацией по отраслям. И мы поймем, что для IT-компаний, для сельхозпроизводителей, безусловно, необходимо снижение страховых взносов. В целом такое снижение необходимо даже для сферы торговли и услуг, потому что существующая ставка неприемлема ни для какой сферы деятельности малых предприятий. Мы готовы к компромиссу. Спасибо властям, что они идут на диалог, и определенные уступки уже сделаны. Но мы считаем, что этого недостаточно, и будем работать дальше.

- Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства в последние годы постоянно росла, в этом году речь идет примерно о 20 млрд рублей. Этих средств достаточно? Насколько эффективна эта финансовая поддержка?

- Вопрос крайне сложный. Это не 20 миллиардов рублей, это гораздо больше. 20 миллиардов выделяет только Министерство экономического развития РФ через департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции, который возглавляет Наталья Ларионова. При этом деньги на малый бизнес заложены в Министерстве сельского хозяйства, Министерстве регионального развития, Минспорте и других ведомствах. Я сейчас не смогу оперировать общей суммой, но она точно больше 100 - 150 миллиардов рублей.

Вопрос эффективности не может быть отдельным. Он должен рассматриваться в аспекте эффективности управления регионами, эффективности управления муниципальными образованиями.

Если посмотреть статистику, то практически в любом субъекте Российской Федерации, за исключением лидеров, главы муниципальных образований в своем желании попросить деньги на реализацию тех или иных программ очень неактивны. На мой взгляд, программы муниципальных образований должны составлять основу программ субъектов.

В одном муниципалитете проходит федеральная трасса, там можно сделать придорожный сервис. В другом муниципалитете есть тысячи гектаров лиманов, это уже другой бизнес. Есть сегментация, есть понятие кластерность. Лучше всего разобраться, что нужно на территории, может только глава муниципалитета.

Эффективность лично я оцениваю на основе исследования "ОПОРЫ Кредит" - "Муниципальная власть и малый бизнес". Так вот, эффективность этой работы очень низкая, крайне низкая. Можно сказать, в тех субъектах Федерации, где мы провели исследование, около 10% глав муниципалитетов действительно понимают, что им нужно развивать, и это понимание трансформируется в конкретные программы и в дальнейшем - в деньги на их реализацию.

- Какие еще меры для поддержки малого бизнеса вы видите? Будете предлагать Министерству экономического развития новые подходы?

- Что касается увеличения цифр, я не вижу смысла это делать. Поскольку, по моей информации, не столь эффективно осваиваются те деньги, которые есть. Но меры мы, безусловно, будем предлагать, а также новые инструменты поддержки. И уже сейчас у нас в разработке есть много интересных идей. В том числе они касаются возможности прямого софинансирования деятельности особо активных муниципалитетов.

- Президент поставил цель довести к 2020 году число граждан, занятых в малом и среднем бизнесе, до 50% от трудоспособного населения. Насколько реальна цель?

- Цель абсолютно реальная. Давайте возьмем Саткинский район Челябинской области, разберем ситуацию, почему там ежемесячно растет количество занятых в малом бизнесе, переложим этот опыт на федеральный уровень и по этой модели будем выстраивать систему муниципального управления на всей территории России. - Если говорить о текущем десятилетии, можно ли его сравнивать по активности предпринимательства, например, с 1990-ми годами?

- С девяностыми я бы не стал сравнивать, это некорректно.

Активность предпринимательства в те годы была от безысходности. Люди из государственных учреждений оказывались на улице. Государство не играло никакой роли в развитии предпринимательства. Даже взаимоотношения государства и малого бизнеса отсутствовали как таковые. Как это ни печально, но активизация действий государства по отношению к малому бизнесу происходит с падением макроэкономических показателей развития экономики. Хорошо бы, чтобы в будущем подобная ситуация не повторялась.

- Какие советы вы бы дали сегодня начинающему российскому предпринимателю?

- Я начинал бизнес в 1991 году, не имея практически никакой информации более или менее качественной для того, чтобы с определенной степенью готовности подойти к осуществлению задуманного. При этом мой первый проект, производство электрошоковых удочек, удался.

Если бы в мое время существовало столько всего самого разного, включая самого разного уровня обучающих курсов и тренингов, то я бы с удовольствием потратил время на обучение. Речь не идет о высшем образовании или MBA, которое стоит денег, а об элементарном наборе, скажем, курсе предпринимательской грамотности о том, что такое бухгалтерия, какие организационно правовые формы есть, об основах трудового законодательства, что такое договор, что такое обычаи делового оборота. Это то, что нужно за месяц у себя в голове "прокачать". При этом обращаю внимание, что в большей части регионов при администрациях субъектов Федерации есть соответствующие бесплатные курсы. Нужно начать с этого.

Если есть возможность, а "ОПОРА России" совместно с "Центром предпринимательства США - Россия" и другими организациями такую возможность дает, попробовать получить консультацию у ментора. Побывать, например, на Одинцовской кондитерской фабрике, неделю постажироваться, посмотреть, как строится бизнес. Я бы посоветовал осознанный первый шаг сделать именно в этом направлении.

Получить знания об основах предпринимательства, как юридические, так и деловые, а также некий практикum от состоявшегося уже предпринимателя.

- Существует мнение, что предпринимателей нужно переманивать из торговли в производство. Вы собираетесь это делать в рамках "ОПОРЫ России"?

- Ни в коем случае, никого никуда и ниоткуда переманивать нельзя. У нас есть территории, где, извиняюсь, один магазин на три тысячи человек. И там просто необходима торговля и необходимы цивилизованные услуги. Другой вопрос, создавать условия, и мы это должны делать, для того чтобы предприниматель шел в производство. Вот наша роль.

Желание заниматься производством у предпринимателей, может быть, и есть, но когда процентная ставка по кредитам для малого бизнеса равна 16 - 18% годовых, то понятно, что это очень большой риск.

Мы сформулируем свою позицию и будем предлагать государству субсидировать процентные ставки, тем самым мотивируя предпринимателей, в том числе и торговцев, идти в производство. Основная задача - это создавать условия для того, чтобы человек понял, что производить не менее выгодно, чем продавать. - Актуальна ли проблема развития малого бизнеса в крупных городах или малое предпринимательство должно "прирастать" провинцией?

- Самая острая проблема в муниципальных образованиях, на территориях с населением меньше 120 тысяч человек. В некоторых населенных пунктах и вовсе складывается катастрофическая ситуация. Если нет градообразующего предприятия, если нет бизнеса, то вся территория живет фактически за счет государства, за счет бюджета. Это путь в никуда.

Крупные города не испытывали и не будут испытывать никаких проблем с присутствием малого бизнеса, он самостийно может развиваться. Другой вопрос, что есть крупные города, где при грамотном муниципальном управлении предприниматели могут переориентировать свой бизнес от торговли и услуг к производству. Но там я не вижу таких проблем, на которых необходимо заострять внимание.

Повторюсь, развитие малых территорий - это, конечно, уже не просто вопрос экономики, это вопрос безопасности, вопрос социальный. Уверен, что для малых территорий необходима отдельная, эффективная программа поддержки предпринимательства. Не секрет, что идет катастрофическая миграция, старение населения на этих территориях. Молодые люди уезжают в

центральные города. У нас, к сожалению, нет статистики, я думаю, она есть у государства, у органов власти о том, сколько у нас мертвых территорий, где никогда уже не вырастет жизнь.

- Что вы собираетесь сделать как президент "ОПОРЫ России" для вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность?

- Во-первых, нужно провести так называемую инвентаризацию всех успешных практик работы с молодежью, которые уже в России есть. У нас есть пример реализации программы "Достижения молодых" в Татарстане. Программа выросла в реальные школьные кампании, в реальные движения, в реальные продукты, в достаточно большое количество девушек и юношей, которые ориентированы на предпринимательство уже в школе. Без сомнения, это прекрасный кейс.

Мы имеем широкое представительство в регионах и ведем конструктивный диалог со всеми политическими площадками. Значит, мы должны этот опыт транслировать. Это первое, что мы сделаем. Далее, конечно же, необходимо наладить обратную связь с молодежью. Как они видят предпринимательство в России? И работать с теми проблемными точками, с теми возражениями, которые у них имеются в головах. Мы можем себе напридумывать всего, чего угодно, нарисовать программы и просить под это деньги. Но если проблема молодежи кроется в другом, то, наверное, КПД наших действий будет очень низким.

- Какие качества и условия позволяют человеку стать успешным бизнесменом?

- В первую очередь нужно говорить о личностных качествах. Условия условиям рознь. Иногда человеку лучше быть в более сложных условиях для достижения результата, чем когда он получает полный "фарш": Интернет, офисную мебель, переговорные комнаты, сейф, кухню-столовую, и все это за 10 тысяч рублей в месяц, как в коворкинг-центрах Измайлово и Нагатино. Вот позитивный пример. В данном случае акцент не на условиях, а на личностных качествах. Это должен быть, на мой взгляд, в основе своей позитивный человек с разумной долей обязательного прагматизма. Бизнес - это риск, ответственность, и без прагматизма на одних позитивных эмоциях далеко не уедешь.

Этот человек должен быть голодный до знаний. Он должен очень четко ориентироваться в трендах. Мы часто слышим: "Меня вытесняют с рынка!" Начинаешь смотреть, кто вытесняет, а вытесняет такой же бизнесмен, который использует более совершенные технологии в производстве, маркетинге и прочем. То есть человек должен постоянно быть в трендах, нельзя успокаиваться ни на минуту, какого бы результата ты ни достиг. Вот, наверное, основные качества.

- Вы очень серьезно, профессионально занимаетесь спортом. Большой бизнес формирует спортивный характер или занятия спортом способствуют покорению бизнес-вершин?

- И то и другое. Я знаю многих людей, которые уже покорили, например, Ironman - триатлон, который состоит из заплыва на 3,86 км, заезда на велосипеде на 180,25 км и марафона. Это экстремальный, я считаю, вид спорта. И он не просто для людей с особенной физической формой, а для людей с особенной психикой и позиционированием в жизни. Так вот, большая часть из них и успешные предприниматели, и состоявшиеся в каком-то смысле спортсмены. Наверное, одно другое дополняет, фундамент и того и другого - это личностные качества человека.

Предприниматель, в принципе, человек, который готов рисковать. И в следующем году я намерен пройти Ironman. Для меня это разумный риск, но это вызов очень серьезный. И здесь что в бизнесе, что в спорте основа одинаковая. Спорт ни в коем случае не отнимает время, а лишь подстегивает к решению бизнес-задач, а теперь, я уверен, и задач, которые стоят перед "ОПОРОЙ России".

СПРАВКА "РБГ"

Александр Владимирович Бречалов - выпускник Краснодарского высшего военного училища им. генерала армии Штеменко, Московской государственной юридической академии.

С 1994 по 1996 г. работал заместителем начальника службы режима Чкаловского гарнизона (авиационная дивизия особого назначения). С 1996 по 1999 г. работал юрисконсультом в "ТВ-6 Москва". С 1999 по 2001 г. - "Альфа Банк", старший юрисконсульт, ведущий специалист. С 2001 по 2003 г. - директор юридического департамента, заместитель председателя правления "Юниаструм Банка". Сейчас - президент ГК ВБО Консалтинг. Учредитель медиахолдинга "ОПОРА-Кредит".

Президент "ОПОРЫ России".

Я НАЧИНАЛ БИЗНЕС В 1991 ГОДУ, НЕ ИМЕЯ ПРАКТИЧЕСКИ НИКАКОЙ ИНФОРМАЦИИ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ КАЧЕСТВЕННОЙ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ С ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТЕПЕНЬЮ ГОТОВНОСТИ ПОДОЙТИ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ЗАДУМАННОГО. ПРИ ЭТОМ МОЙ ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ, ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОШОКОВЫХ УДОЧЕК, УДАЛСЯ

САМЫЙ СЕРЬЕЗНЫЙ АКЦЕНТ БУДЕТ СДЕЛАН НА МОЛОДЕЖЬ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СРЕДНЕГО И СТАРШЕГО ВОЗРАСТА УЖЕ ОБЛАДАЮТ СВОЕЙ СИСТЕМОЙ КООРДИНАТ. МОЛОДЕЖЬ - БЛАГОДАРНАЯ ПУБЛИКА, КОТОРОЙ МОЖНО ПРИВИТЬ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ, ОРИЕНТИРЫ, КУЛЬТУРУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА