

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

В пункте 1.5 упоминается, что участие ОАО «Газпром» и хозяйственных обществ, входящих в группу лиц ОАО «Газпром», в инвестиционных проектах и программах, предусмотренных договором, осуществляется «при условии, если их доходность будет соответствовать внутрикорпоративным нормам ОАО «Газпром».

Пункт 2.2 предусматривает «при наличии утверждённой проектной документации и финансовых средств, включение в Инвестиционную программу ОАО «Газпром» на 2013 год при её корректировке строительства следующих объектов: реконструкция газопровода-отвода «Оханск — Киров» (общей стоимостью 16 млрд руб., в том числе 2013 год — 3 млрд руб.); реконструкция газопроводов-отводов «Чусовой — Березники — Соликамск — 1,2» (общей стоимостью 11 млрд руб., в том числе 2013 год — 6 млрд руб.); реконструкция систем автоматизированного управления компрессорных станций ООО «Пермтрансгаз»; строительство двух объектов газомоторной инфраструктуры (АГНКС) в Перми (общей стоимостью 281 млн руб., в том числе 2013 год — 148 млн руб.).

Отдельно стоит обратить внимание на пункт 2.7, в котором говорится о тех самых ФОКах, ставших предметом конфликта. На самом деле «Газпром» обязуется только «рассмотреть возможность продолжения финансирования строительства объектов спортивно-оздоровительного назначения», и то — «при отсутствии у потребителей Пермского края просроченной задолженности за поставленный газ».

В этот пункт вошло «рассмотрение возможности» продолжения финансирования строительства объектов спортивно-оздоровительного назначения в рамках программы «Газпром — детям»:

— строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в Гремячинске (общей стоимостью 122,7 млн руб., в том числе 2013 год — 15 млн руб.);

— проектирование и строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в Чайковском (общей стоимостью 558,2 млн руб.);

— проектирование и строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в Кизеле (общей стоимостью 160 млн руб.);

— приобретение специально оборудованного автотранспорта пассажировместимостью 22–28 человек для перевозки школьников к месту учёбы;

— строительство универсальных спортивных плоскостных площадок (общей стоимостью 150 млн руб.);

— строительство здания реабилитационного центра для детей-инвалидов на 70–90 человек на территории Пермского края.

Стоит отметить, что сроки проектирования и строительства ФОКов в Кизеле и Чайковском не указаны, не оговариваются и сроки финансирования. Что касается комплекса в Гремячинске, сумма финансирования в 2013 году — 15 млн руб.

Пермский край, в свою очередь, должен обеспечить готовность потребителей к приёму газа в соответствии с «Планом-графиком синхронизации выполнения программ газификации регионов РФ на 2013 год. Пермский край» — иными словами, внутриселковые сети должны быть готовы к приёму газа. Также край обязуется «обеспечить своевременную 100%-ную оплату денежными средствами текущих поставок газа госучреждениями,

финансируемыми за счёт средств краевого бюджета». Наконец, (п. 3.6) есть у края и обязательство обеспечить полную и своевременную оплату поставок природного газа потребителями Пермского края.

О налоговых льготах говорится в пунктах 3.14 и 3.15 соглашения: Пермский край «содействует в предоставлении налоговой льготы по налогу на прибыль организаций для организаций, занимающихся добычей и реализацией полезных ископаемых». Налог на прибыль в бюджет Пермского края должен быть установлен для упомянутых в договоре категорий в размере 13,5%. Согласно соглашению, договор также должен содействовать предоставлению ОАО «Газпром» и хозяйственным обществам, входящим в группу лиц ОАО «Газпром», ... налоговых льгот и иных преференций... в том числе установление начиная с 2013 года пониженной ставки налога на имущество организаций (вплоть до 0%) в отношении магистральных трубопроводов, линий энергопередачи и сооружений, являющихся неотъемлемой технологической частью указанных объектов».

Исходя из этого договора, можно предположить, что если задолженность региональных пользователей за газ не погашена, никаких социальных обязательств по строительству ФОКов у «Газпрома» и не было. В таком случае есть основания думать, что и проверка КСП подтвердит: пункты договора выполнялись «Газпромом» в полной мере.

Надежды пермяков питают

Какие же надежды возлагались на соглашение с «Газпромом»?

**Виктор Басаргин, губернатор Пермского края (высказывание было опубликовано по итогам его встречи с председателем правления ОАО «Газпром» Алексеем Миллером 5 июля 2013 года):**

— Предварительно договорились, что «Газпром» достраивает магистральный трубопровод до Соликамска — это порядка 6 млрд руб. От 600 до 800 млн руб. составят инвестиции на развитие газификации. Это, в частности, две станции по сжижению природного газа. Дело в том, что у нас есть труднодоступные районы, куда магистральный газ не проведёшь, поэтому сделаем эти две станции и обеспечим таким образом эти территории сжиженным газом.

В целом льгота, которая будет предоставлена «Газпрому», принесёт в экономику края порядка 12 млрд руб. Это ощутимый эффект.

И, конечно, очень важная часть соглашения касается социальной сферы. «Газпром» подтвердил намерение реализовывать свои программы, связанные со строительством спортивных и других социальных объектов на территории края.

Договорились о совместных действиях по погашению долгов. Для этого создаём специальную комиссию, куда войдут представители органов власти региона, муниципалитетов, генерирующих и ресурсоснабжающих компаний.

Ещё один пункт соглашения касается промышленных предприятий, которые готовят продукцию для «Газпрома». У нас порядка 30 таких предприятий. В соглашении пропишем вопросы, связанные с возможными объёмами и видами продукции, которая будет поставляться.

То есть в 2013 году обсуждалась возможность включения в договор такой статьи, как предоставление заказов предприятиям края. Очевидно, в окончательный текст соглашения она не вошла.

ЭКСПЕРТ

Бегом от «отвёрточной» сборки

Есть ли в России потенциал создания высокотехнологичного бизнеса?



Георгий Ткаченко, генеральный директор ПФП-группы, кандидат экономических наук

Для всех нас, как для потребителей, привыкших к импортным товарам, так и для предприятий с большой долей расходов, связанных с импортом, самым чувствительным изменением макропоказателей в ходе последней рецессии оказалось снижение курса национальной валюты. За последние два года обесценивание курса рубля произошло более чем в два раза. И это стало одной из причин, которая подтолкнула нас к реализации нового проекта.

Не хотелось бы представлять в позитивном ключе снижение платёжеспособности рубля, в связи с которым мы стали беднее по отношению к внешнему миру. Но в этой ситуации с точки зрения иностранных производителей Россия становится более привлекательной для размещения производства. Достаточно сказать, что средняя заработная плата в России, несмотря на рост в абсолютном выражении, при пересчёте в валюту за последние два года снизилась практически в два раза.

Влияет сложившаяся ситуация и на решения, принимаемые внутри самих российских компаний. У многих предприятий велика доля импортных комплектующих или статей, связанных с валютным курсом не только в текущих, но и в капитальных затратах. В результате обесценивания рубля происходит увеличение стоимости инвестиционных программ. Это, в свою очередь, зачастую влечёт за собой отказ от реализации новых проектов.

Однако в некоторых случаях люди находят выход в том, что выбирают среди способов оптимизации валютных статей расходов варианты замещения импорта, в том числе за счёт организации несырьевого производства.

Совокупность этих двух составляющих — внешних стимулов, связанных с оценкой затрат на производство внутри России внешними инвесторами, и внутренних стимулов — рождает очень важный фактор, способствующий развитию производств, не связанных с добычей природных ресурсов. Причём речь может идти не только о развитии такого предприятия в интересах замещения импорта, но в перспективе — о развитии новых производств с целью продажи их продукции на внешние рынки.

А теперь конкретный пример. Наш флагманский проект «ЭР-Телеком», исходя из темпов развития компании, ежегодно закупает несколько сотен тысяч телевизионных приставок, которые необходимы для того, чтобы абоненты могли получать весь спектр услуг компании. До недавнего времени эти приставки приобретались за рубежом у одной из корейских компаний. При этом мы понимали, что, исходя из складывающейся динамики, курса рубля и в связи с изменениями, происходящими в макроэкономике, в какой-то момент нам должно было стать выгодно производство этих приставок здесь, в России.

Понятно, что ситуация с валютными курсами нестабильна и осуществлять проект нужно осторожно. Мы не приобретали дорогого оборудования. На первом этапе мы наладили эту сборку в рамках действующего бизнеса — на ОАО «Морион», без существенных инвестиций. Однако, вложив совсем небольшие в масштабах нашего бизнеса деньги, мы получили кроме высоких показателей эффективности самого проекта те дополнительные потенциальные эффекты, на которые изначально даже не рассчитывали.

Этот проект стал первым шагом в установлении кооперационных связей с корейским партнёром. Изначально он был просто поставщиком оборудования. Теперь ведёт с нами переговоры о создании совместного предприятия в России, для того чтобы производить здесь весь объём оборудования, которое они поставляют сегодня в нашу страну в собранном виде. При этом мы уже говорим и об оценке целесообразности производства в Перми приставок, для того чтобы поставлять их, к примеру, в Казахстан.

Что из всего этого следует? Сам по себе проект такого рода не является знаковым. Но с учётом перспектив, которые он в себе несёт, и с учётом того, что таких проектов в России может быть реализовано множество, можно сделать оптимистичный вывод. Если умножить количество возможных примеров такого бизнеса на количество компаний — потенциальных производителей, мы могли бы уверенно говорить о нашем проекте как иллюстрации одной из возможностей запустить структурные изменения российской экономики, о которых так много говорят. И, воспользовавшись моментом, создать основы для того, чтобы перейти от примитивной формы бизнеса («отвёрточной» сборки) к более глубокому типу, когда изделие собирается уже не из узлов, а из деталей, на основе полученной от партнёров рабочей документации, а затем уже на основании своей собственной.

Такая перспектива открывает для предприятия новые рынки, а значит, делает бизнес в потенциале гораздо более успешным.

Из выступления на II Пермском конгрессе учёных-экономистов 11 февраля 2016 года. Публикуется в сокращении. Полная версия — на сайте [newsko.ru](http://newsko.ru).