

ИЗДЕРЖКИ ПОШЛИ НА УБЫЛЬ ЭНЕРГОСЕРВИС ПОМОГАЕТ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ОПЫТ

Константин Мячин,
директор по продажам компании «ГПБ-Энергозффе́кт»

В кризис для предприятий особенно важно сокращать издержки, в том числе затраты на электроэнергию. Но не все производства могут выделить собственные средства для модернизации энергосистем и оборудования. И здесь предприятие выручит заключение энергосервисного договора, согласно которому оно может провести энергоэффективные мероприятия за счет энергосервисной компании, не влезая в долги. При этом у бизнеса остаются средства на обновление основного оборудования для повышения надежности и качества выпускаемой продукции.

Для крупных заказчиков энергосервисной компании важно найти такую формулу сотрудничества, при которой заключение энергосервисного контракта не влекло бы за собой увеличения долговой нагрузки по международным стандартам финансовой отчетности, а заказчик становился бы владельцем установленного энергоэффективного оборудования после выплаты стоимости контракта.

Такое решение было разработано, базируется оно на двух основных составляющих. Первое — модульность проекта: новое энергосберегающее оборудование встраивается в существующую производственную инфраструктуру заказчика, повышая эффективность ее работы. Второе — выплаты по энергосервисному контракту ведутся из сэкономленных средств, арендные или лизинговые правоотношения отсутствуют.

Ярким примером успешной реализации энергосберегающих проектов по такой схеме является Магнитогорский металлургический комбинат. Предприятие располагает обширной энергетической инфраструктурой: электростанциями, сетями сжатого воздуха и продуктов его разделения, большим количеством дымососов, вентиляторов, насосов и другой приводной техники. Зачастую затраты на энергоснабжение вспомогательных и обслуживающих объектов превышают потребление агрегатов основного производства.

Часть этих затрат можно уменьшить применением современных энергосберегающих технологий: излишки пара утилизировать на компактных паровых турбинах, установить современные компрессоры, применять частотное регулирование высоковольтных электродвигателей. В качестве пилотных направлений ММК и энергосервисная компания выбрали модернизацию систем освещения и установку частотных преобразователей на трех электродвигателях (мощностью 5,6 МВт) системы утилизации конвертерных газов.

Проект по установке современных осветительных приборов в четырех прокатных цехах уже реализован, заменено 8 тыс. устаревших светильников, инвестор вложил в проект 100 млн руб. В ближайшие месяцы на комбинате планируется заменить еще около 12 тыс. светильников с ртутными лампами.

Особо ответственной частью проекта является установка частотных преобразователей в кислородно-конвертерном цехе. Цех работает круглосуточно, с минимальными и строго регламентированными остановками. Конвертерный газ содержит до 80% CO, поэтому без постоянно действующей системы его удаления цех работать не сможет. Новое оборудование позволит достичь и даже превзойти указанный в контракте уровень экономии электроэнергии и при этом обеспечить безопасную работу сталеваров.

БИНТЫ ОБРЕЖУТ

Мы уверены, что любое ограничение на доступ к торгам должно согласовываться с медицинским сообществом и тщательно просчитываться с точки зрения достаточности производственных мощностей у отечественных производителей. Но никаких ссылок на мнение профессионального медицинского сообщества не приводится, никаких экономических обоснований в документе также нет.

— Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) отмечает, что медицина быстро развивается только в

тех странах, в которых есть развитая медицинская промышленность, — возражает генеральный директор Ассоциации организаций оборонно-промышленного комплекса — производителей медицинских изделий и оборудования Александр Смирнов. — А у нас доля рынка отечественной медпромышленности из года в год уменьшается: от 98% рынка осталось не более 18, и это не может не волновать. Наши врачи привыкли за последние годы работать с импортными поставщиками и дистрибьюторами, которые стимулируют свои продажи, но даже не знают, что сегодня предлагает отечественный производитель, поэтому их аргументы несостоятельны. Наша промышленность сейчас жестко регулируется, требования высоки. Ограничения будут стимулировать инвесторов к глубокой локализации производства, и те, кто это делает, получат все те же преференции, что и российские компании.

комплектующих за рубежом и занимается сборкой, например, такими не будут. Нам надо развивать реальное производство.

— Ограничения касаются менее 1% от всех видов медицинских изделий, которые обращаются на рынке, — пояснил «РГБ» президент компании «Медицинские технологии», руководитель комиссии по производству медицинской техники «ОПОРЫ России» Анатолий Дабагов. — Постановление вышло в феврале, и с тех пор не было слышно ни одного нарекания, что кому-то не удалось закупить то, что необходимо. Претензии к качеству наших изделий во многом надуманные. Жаль, конечно, что в критерии отбора не вошло требование иметь международный сертификат ISO 13485. Но мы сейчас завершаем регистрацию СРО, все члены которой берут на себя добровольное обязательство иметь такой сертификат и нести материальную ответственность за свои изделия. Наша компания, например, за последние четыре года продала более 250 компьютерных томографов, в том числе за рубеж, и не получила ни одной рекламации.

Субсидии встали на крыло

Господдержка лизинга стимулирует развитие региональной авиации

ФИНАНСЫ

Кира Камнева

С большими проблемами столкнулись авиаперевозчики, приобретавшие самолеты в финансовый лизинг. Это связано с тем, что для его погашения авиакомпаниями использовались краткосрочные банковские займы, однако после введения санкций доступ на западные рынки фактически закрылся, иностранные кредитные организации стали сворачивать выдачу займов. Лизинговые компании вынуждены искать новые источники фондирования. Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), например, использует возможности привлечения средств на долговых рынках. Как рассказал заместитель генерального директора ГТЛК по работе с клиентами Владимир Добровольский, недавно принято решение о размещении трех выпусков биржевых облигаций общей суммой 12 млрд руб. «Размещение облигаций является для компании одним из основных способов фондирования, т.к. не требует обеспечения по сделке, а также позволяет диверсифицировать источники заимствований», — отметил эксперт.

Важным и перспективным источником привлечения инвестиций в компании называют и азиатские рынки капитала. Примером в этом направлении может служить финансирование ГТЛК поставки «Аэрофлоту» 8 магистральных судов. Для реализации сделки в Промышленном коммерческом банке Китая (ICBC) открыта кредитная линия на \$800 млн. Этот выход на азиатские финансовые рынки стал дебютным как для ГТЛК, так и для всей отечественной лизинговой отрасли в целом.

«Операционный лизинг по-прежнему является преобладающим инструментом», — отметил директор Управления по развитию международного бизнеса «Сбербанк Лизинг» Павел Пискунов. — При этом в связи с сужением финансового состояния авиакомпаний возможности реализации сделок финансового ли-



СМЕЩЕНИЕ СПРОСА СО СТОРОНЫ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СТОРОНУ ОПЕРАЦИОННОГО СТАЛО ЧЕТКО ПРОСЛЕЖИВАТЬСЯ С 2014 ГОДА

зинга сократились. Новых сделок по приобретению самолетов иностранного производства практически нет, рассматриваются проекты по финансированию самолетов, законтрактованных в предыдущие годы».

Добровольский рассказал, что на фоне падения рынка лизинга в целом смещение спроса со стороны финансового лизинга в сторону операционного стало четко прослеживаться с 2014 года. Происходит это не от хорошей жизни. «Проблемы есть как у лизингодателей, так и у лизингополучателей, и чтобы как-то их решать, не-

обходимо договариваться, идти навстречу друг другу», — отметил Добровольский. — Перевод имущества из финансового лизинга в операционный и увеличение спроса на операционный лизинг является одним из путей решения возникших в результате кризиса проблем». Благодаря операционному лизингу лизингополучатели могут получить во временное пользование дорогостоящую технику, на покупку которой у них нет ни собственных средств, ни доступного кредитования. Развитию операционного лизинга также способствует проблематика разработки лизингополучателями близкие и среднесрочных планов развития в непростых экономических условиях.

С 2009 года действует госпрограмма субсидирования лизинговыми компаниями части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в российских банках и Внешэкономбанке, на закупку воздушных судов для передачи их авиакомпаниям по договорам лизинга. На 2015 год по программе выделено 2,7 млрд руб. Также на субсидии из федерального бюджета могут претендовать авиакомпании (Постановление правительства № 1212) — за счет них возмещается часть затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда.

Практика субсидирования лизинга в сегменте авиации сейчас применяется весьма активно.

«Механизмы господдержки работают, постановление № 1073 активно используется лизинговыми компаниями и позволяет предложить конкурентоспособную процентную ставку», — рассказал Пискунов. — Постановление № 1212 является мерой поддержки региональных авиакомпаний, со своей стороны, мы считаем необходимым прямо указать в тексте документа, что самолеты, профинансированные с его помощью, могут быть задействованы на междунациональных воздушных линиях». Несмотря на разъяснения минтранса, в документе указано, что самолеты должны использоваться для перевозок на региональных линиях, поэтому многие авиакомпании видят в этом риск отъезда субсидии и менее активно прибегают к этому инструменту поддержки.

«Практика субсидирования лизинга в сегменте авиации сейчас применяется весьма активно, мы оцениваем ее положительно», — отметил Добровольский. — Во многом именно благодаря программам субсидирования у нас сейчас развивается региональная авиация, региональные авиакомпании, на рынок выводятся новые продукты».

СПРАВКА «РГБ»

По данным РАЕХ («Эксперт РА»), за прошлый год сокращение объема сделок с авиатранспортом в сумме новых договоров лизинга составила 44,3%. Как отмечают аналитики агентства, авиационная отрасль в 2014 году столкнулась с заметными проблемами. В частности, на объемах международных авиаперевозок негативно отразилось падение курса рубля, а они, в отличие от внутренних рейсов, давали значительную часть прибыли для авиакомпаний. Кроме того, ослабление рубля сказалось и на росте суммы лизинговых платежей, так как подавляющая часть лизинговых договоров заключена в иностранной валюте.

РОССИЙСКАЯ
БИЗНЕС-ГАЗЕТА

Ежедневная
экономическая
и деловая газета

Выходит
с марта
1999 года

Бизнес и власть — Инновации — Государственно-частное партнерство — Карьера и менеджмент — Новое законодательство — Налоговое обозрение

1 — 2
3
4
5

НОВОСТИ
ДЕЛОВОЙ
РЫНОК
ТЕРРИТОРИЯ

1 — 2
3
4
5

ФИНАНСЫ
НАЛОГИ И ПРАВО
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ
РЫНОК

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ:

8 СЕНТЯБРЯ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

15 СЕНТЯБРЯ
ИННОВАЦИИ

22 СЕНТЯБРЯ
НАЛОГОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

29 СЕНТЯБРЯ
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

6 ОКТЯБРЯ
ПРОМЫШЛЕННОЕ ОБОЗРЕНИЕ

13 ОКТЯБРЯ
НОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Рекламная служба: (495) 786-67-87,
(495) 786-67-86, (499) 257-37-52.
e-mail: reklama@rg.ru

ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Чтобы сайт грузился В России растет доля потребителей свободного и отечественного ПО

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Ольга Ускова, президент Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ)

Почти каждую неделю информационное пространство сотрясают новости о разрыве отношений корпорации IBM с ее крупнейшими российскими партнерами. По версии американцев, причиной подобных действий стала необходимость изменений правил работы с партнерской сетью и поиск возможностей перехода на прямые договоры с крупнейшими российскими заказчиками, среди которых Росстат, Сбербанк и Федеральное казначейство.

На самом деле с большой долей вероятности можно утверждать, что проблему стоит искать в политике. Сегодня доля заказчиков IBM в России настолько мала, что говорить об экономических причинах расторжения контракта просто не приходится. И многие эксперты склоняются к тому, что к подобным действиям IBM могло побудить желание американских властей оказать воздействие на работу ряда ключевых информационных ресурсов нашей страны, которые создавались на платформе IBM. К их числу относятся и общероссийский официальный сайт «Государственные закупки» (OOC, zakupki.gov.ru), который контролирует информацию о всех закупках, осуществляющихся в России по 44-ФЗ, их объемах, условиях проведения конкурсных процедур и т.д., что позволяет аналитикам оценивать уровень прозрачности закупочных механизмов внутри страны, находить болевые точки, давать оценки деятельности как отдельных стратегических предприятий, так и целых отраслей.

Проект реализовывался на базе решения IBM WebSphere, обошелся российскому бюджету более чем в 3 млрд руб. Теперь этот стратегический ресурс попал под удар, как и многие другие государственные системы России, выбранные западными инцидентными санкционной политики в качестве своих целей. Но такой ситуации можно было избежать. Во время проведения конкурса на разработку OOC были представлены не уступающие по качеству заявки проектов, основанные на отечественном и свободном ПО. Однако заказчик в лице Федерального казначейства сделал свой выбор в пользу архаичной закрытой системы.

Стоит заметить, что сегодня доля государственных предприятий, выражающих готовность к импортозамещению, по данным НАИРИТ, значительно выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 37%. Примерно в том же диапазоне находится и рост спроса в этом секторе на отечественное и свободное ПО — 30–35%. Можно считать, что в этом смысле у наших чиновников наступило некоторое прозрение по поводу нестабильности взаимодействия с зарубежными поставщиками ИТ. В коммерческом секторе такой активности пока не наблюдается. Динамика спроса на импортонезависимую ИТ-продукцию составила не более 3–5%.

Но думается, что и эта статистика скоро может серьезно измениться в лучшую сторону.



Ольга Ускова: Свободное ПО уже отвоевало более трети объема рынка.

Надо понимать, что схема лицензионного ПО, активно используемая в наше время рынком и в сохранении которой максимально заинтересованы зарубежные разработчики и их партнеры, себя изжила. Она возникла еще в начале 90-х и основана на взимании стоимости услуг (инсталляция ПО, техническая поддержка, обновление версий и т.д.) в расчете за каждое рабочее место. Сегодня, когда принципы предоставления основных услуг изменились и стали более удобными благодаря облачным технологиям, а сервис стал выдаваться сразу на все предприятие целиком, прежняя схема тарификации вызывает у

участников рынка все больше вопросов. На каком основании отечественные предприятия и госкомпании вынуждены ежегодно платить западным разработчикам лицензионные отчисления, в результате чего совокупная стоимость выделения ПО в итоге в 5–6 раз превышает первоначальные затраты на его внедрение? При этом еще зарубежные компании отказываются открывать нам свой программный код.

Эти чисто экономические факторы в совокупности с пониманием необходимости ухода от зависимости от зарубежных ИТ позволяют продвигаться свободному ПО на российский рынок семимильными шагами. Очевидно, что цена программной продукции должна быть справедливой, и мы должны уйти к модели SaaS. И это произойдет даже в том случае, если не предпринимать для этого каких-либо специальных усилий. Свободное ПО уже практически отвоевало более трети объема рынка. Причем в каждом из его классов (системное ПО, программное ПО, прикладные решения) существует как минимум 3–4 зрелых игрока, которые по функционалу составляют серьезную конкуренцию устоявшимся вендорам. Это действующий тренд, который будет катастрофичен для тех компаний, которые не успеют под него подстроиться. Кстати, одним из наиболее удачных примеров использования свободного программного обеспечения является российская отрасль электронной торговли. Все основные электронные торговые площадки написаны на открытом коде и являются самыми нагруженными онлайн-системами в стране. Не откладывая в долгий ящик вопросы необходимости перехода на свободное ПО и законодателями.

Комиссия Госдумы по развитию стратегических информационных систем готовится рассмотреть вопросы правового и законодательного регулирования использования свободного ПО при разработке и эксплуатации стратегических информационных систем уже в начале осенней сессии этого года.