

— А если миграционные потоки перенаправить? Ведь, как показывает практика, наши соотечественники не ринутся массово поднимать село. Зато есть выходцы из стран СНГ, которые готовы работать, вступать в бизнес-процессы, даже создавать рабочие места...

— Во-первых, не соглашусь, что россияне работать не хотят. Наоборот, в районах жители чуть ли не ультиматум ставят: или дайте нам работать, или мы вынуждены будем отсюда уехать. Во-вторых, помимо рабочих мест как таковых людей нужно обеспечивать жильем, давать возможности строить семью. А для этого социальная инфраструктура нужна. И потом, на селе люди не хотят ходить в резиновых сапогах по колено в грязи, им тоже нужен цивилизованный досуг, возможности заниматься спортом или ходить в кино. Что же касается привлечения мигрантов, то делать это нужно разумно, так как программы по привлечению людей из бывших союзных республик сводятся к выстраиванию той же цепочки — жилье, социальная инфраструктура,

— все это уже создаст пусть и небольшую, но налогооблагаемую базу, даст импульс к дальнейшему развитию.

— Однако даже для создания микропредприятия необходимы вложения. А взять их, согласитесь, можно только извне: наивно полагать, что деньги найдутся в вымирающей деревне, где есть 2-3 трудоспособных жителя, и те безработные. Но кто будет лоббировать интересы территории, привлекать туда бизнес, если у нас даже некоторые главы районов до сих пор считают, что «инвестор» и «благотворитель» — это слова-синонимы?

— Вы правы: к сожалению, экономической грамотности отдельным управленцам серьезно не хватает. Сейчас мы планируем создавать некие типовые программы социально-экономического развития муниципалитетов, чтобы они понимали, кто такой инвестор, как с ним работать, и главное — знали, что их будут оценивать по результатам. Вообще, если вернуться к разговору о бюджете, работа любого главы органов местного самоуправления должна оцениваться по четким и про-

нормальному развитию экономики мешают прежде всего две проблемы, которые уже не первый год озвучивает сам бизнес. Первая — это взаимоотношения с естественными монополиями и тарифная политика. В нашем регионе тарифы — одни из самых высоких, плата за подключение к сетям — тоже одна из самых высоких, инженерная инфраструктура неразвита. А второй фактор, мешающий развитию, — непрозрачные земельные отношения, из-за которых выставляется порой совершенно запредельная стоимость аренды участков и налог на землю. К счастью, сейчас пересматривается кадастровая оценка земель, из-за чего, собственно, и возникли все острые моменты. Поэтому необходимо, чтобы в оценке активно участвовало бизнес-сообщество.

— Нередко приходится слышать, что местные базовые предприятия оказываются в неравных условиях с внешними инвесторами, для которых создаются площадки, разрабатываются механизмы поддержки, действуют различные преференции. Так ли это? Почему наш бизнес понимает инвестиционный климат как климат не для него?

— Потому что сложилась ситуация, когда власть на местах если и работает, то с крупными инвесторами. Это, впрочем, понятно: они более финансово обеспечены, у них более серьезные ресурсы, они имеют более широкий доступ к банковским ресурсам. Но и с местными предприятиями надо работать более активно. Есть бизнес-проекты, которые являются консолидирующими для предпринимательства. Например, разве допустимо, что мы проводим выставки во Дворце спорта? Еще в 2004 году администрация города Твери предлагала построить экспо-центр. Это и бизнесу интересно, и сам город для такого проекта расположен идеально. Еще один проект призван серьезно увеличить турпоток, для которого тоже нужны якорные объекты. Допустим, создали в Конакове гольф-парк, но ведь гораздо выгоднее было обустроить его под Тверью. Найти инвесторов на строительство, скажем, молла, круглогодичного аквапарка, еще каких-то якорных объектов — с их появлением поток, который сейчас проносится мимо на «Сапсане», станет делать остановку в Твери. Точки роста региона можно долго перечислять — это торф, древесины, рекреационные ресурсы, когда-то наша область была флагманом льнообработки... Главное сейчас — переломить инерцию, оставить в прошлом практику выделения дотаций «в никуда» и приступить к планомерному, стратегическому развитию экономики.

Ольга ПОСПЕЛОВА

Не застрахованы и очень опасны

Владельцы незастрахованных опасных производственных объектов с 1 апреля будут платить большие штрафы. Для должностных лиц они составят 20 тыс. рублей, для юрлиц — до 500 тыс. рублей. Но даже зная об этих санкциях, руководители предприятий к страховщикам не торопятся

Как уже писал наш еженедельник, с 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон «Обязательное страхование гражданской ответственности»

Такая ситуация не может не беспокоить и участников страхового рынка. Об этом, в частности, шла речь на пресс-конференции, посвященной практике реализации закона, которую организовал филиал ООО «РОСГОССТРАХ» в Тверской области. Как отметил директор филиала Юрий Липатов, разговоры о необходимости данного документа велись с 2005 года, и даже раньше. По его словам, стимулом к скорейшему его принятию стало в том числе вступление России во Всемирную торговую организацию,

а катастрофическая: за неполных 4 месяца текущего года на предприятиях России произошло уже 76 аварий и происшествий, в результате которых погибло 60 человек, пострадало — 72. И только в четырех случаях выплаты потерпевшим будут осуществлять страховые компании — остальные 72 предприятия застрахованы не были.

— Почему-то страхование ОПО мало кто воспринимает всерьез, — отметил в ходе пресс-конференции Юрий Липатов, — и считает его излишне дорого-



ности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии». Договоры со страховыми компаниями руководители предприятий заключали и ранее, но исключительно на добровольной основе. В результате из 300 тыс. опасных объектов (ОПО) застрахованными оказались единицы. Впрочем, когда процедура стала обязательной, массового потока промышленников страховщики

где страхование опасных объектов является обязательным условием для стран-участниц. Но в России на необходимость срочных мер в данном вопросе в первую очередь влияют даже не внешние факторы. Дело в том, что значительная часть имущественных комплексов предприятий не обновлялась с советских времен. В результате износ основных фондов, например, в машиностроительной от-

стоящим мероприятием. Но почему-то никто из руководителей не задумывается, что если произойдет авария, то возмещать ущерб потерпевшим в конечном итоге придется владельцу объекта.

Саму компенсационную выплату, конечно, произведет НССО из средств гарантийного фонда. А потом предъявит нерадивому собственнику ОПО иск регресса. Причем речь будет идти о деньгах куда больших, чем затраты на страховку. Согласно закону, страховая выплата на каждого погибшего составляет 2 млн рублей, до 2 млн рублей придется заплатить потерпевшим за причинение вреда их здоровью, до 360 тыс. рублей — в качестве компенсации ущерба, нанесенного имуществу физлиц (для юрлиц выплата составит до 500 тыс. рублей), до 200 тыс. рублей — за вред, нанесенный гражданам в результате нарушения условий их жизнедеятельности. Прибавить к этому полумиллионный штраф, который вынуждено будет заплатить незастрахованное предприятие, и становится очевидно: надежда на авось здесь может попросту привести предприятие к банкротству.

Елена ЛАЗУТКИНА

Меньше всего денег достается тем территориям, которые демонстрируют высокие темпы роста и развития, где привлекаются инвестиции, создаются рабочие места.

работа и т.д. Никто не хочет в глухомани оказаться, особенно молодая семья.

— Тем не менее сделать из этой глухомани территорию высокого качества жизни без серьезного экономического продвижения невозможно. Рассчитывать только на какие-то элементы государственной поддержки — безрассудно. То есть мы опять возвращаемся к необходимости создания предприятий в отдаленных муниципалитетах — какими они должны быть, если там нет возможности строить крупные заводы?

— Речь в данном случае идет о создании небольших модельных предприятий. Когда-то это были и коровники, и свинарники, и пилорамы, которые плодились как грибы. Кстати, о пилорамах: у нас ведь огромные запасы среднесортной и второсортной древесины. И ничто не мешает ее обрабатывать, выпускать мебель, столярные изделия, двери, окна, пиломатериалы с более высокой глубиной переработки. Те же пеллеты, да пусть даже дрова... 5-10 рабочих мест на селе с таким модельным предприятием создать несложно. Плюс фермерские хозяйства, предприятия промпереобработки, да хоть обувные мастерские

зранным критериям. Это, в частности, средняя заработная плата, число созданных за год рабочих мест — их тем более не нарисуеть, поскольку здесь картина видна через налоговые поступления и отчисления в социальные фонды. Каждый год нужно смотреть, что в районе происходит с демографической ситуацией — люди ведь бегут туда, где им хорошо и комфортно жить. Еще один критерий оценки — процент, например, средств, поступивших в бюджет от малого и среднего бизнеса, от тех же фермеров. Немаловажные факторы — занятость, показатель безработицы. Нужно отслеживать, сколько жилья строится в муниципалитете. Если строительство идет — значит, там дают площадки, есть схемы территориального планирования, территориальной власти реально работают, а не ждут очередного трансферта из областного бюджета.

— В начале нашей беседы вы упомянули о двух базовых программах. На создании рабочих мест вы остановились достаточно подробно — а чего касается вторая?

— Речь идет об улучшении инвестиционного климата. В этом плане Тверская область находится сейчас далеко не в первых рядах. И вот почему: до сих пор