

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

**Глобальная повестка устойчивого экономического роста
БАЛАНС ЧАСТНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ В РАЗВИТИИ
НОВОЙ МИРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Арена

21 июня 2013

09:45—11:00, Павильон 4, Зал 4.1

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Глеб Брянский, Главный редактор, Агентство экономической информации «ПРАЙМ»

Выступающие:

Амитабх Кант, Главный исполнительный директор, Delhi Mumbai Industrial Corridor Development Corporation Ltd.

Игорь Левитин, Советник Президента Российской Федерации

Вадим Михайлов, Старший вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

Деннис Нелли, Президент, PwC International Ltd.

Юрий Соловьев, Первый заместитель президента — председателя правления, ОАО «Банк ВТБ»

Участник дискуссии:

Шон Глодэк, Директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

Г. Брянский:

Добрый день. Меня зовут Глеб Брянский, я главный редактор агентства экономической информации «ПРАЙМ». В сегодняшней панели принимают участие Деннис Нелли, президент PwC International Ltd.; Игорь Левитин, советник Президента Российской Федерации; господин Амитабх Кант, главный исполнительный директор промышленного коридора Дели — Мумбаи; Юрий Соловьев, первый заместитель президента — председателя правления ОАО «Банк ВТБ»; и Вадим Михайлов, старший вице-президент ОАО «Российские железные дороги».

Тема сегодняшней панели — это «Баланс частных и государственных интересов в развитии новой мировой инфраструктуры». Тема инвестиций в инфраструктуру на Форуме являются ключевой. Спрос на инвестиции в инфраструктуру в ближайшие 20 лет составит порядка 20 триллионов долларов, и вопрос в том, каким образом найти достаточное количество проектов для того, чтобы этот спрос удовлетворить.

На Форуме делегаты обсуждают вопрос о том, каким образом найти новые источники экономического роста. Этот спрос на 20 триллионов долларов в течение ближайших 20 лет может быть таким драйвером экономического роста. Тема инвестиций в инфраструктуру активно обсуждалась на заседаниях «Бизнес–двадцатки», которая вырабатывает рекомендации для саммита «Двадцатки», который пройдет в Санкт-Петербурге в сентябре. Инвестиции в инфраструктуру были первой темой и вчера, на встрече представителей бизнеса с Президентом. Очевидно, что то, о чем мы сегодня будем говорить, очень важно, особенно в нынешней экономической ситуации.

Мне хотелось бы предоставить слово господину Деннису Нелли, который представит нам результаты исследований, результаты опроса, проведенного компанией PwC International Ltd. с руководителями инфраструктурных проектов в Восточной Европе и в России. Деннис, пожалуйста.

Д. Нелли:

Спасибо, Глеб. Доброе утро всем! Очень приятно быть здесь вместе с вами. Глеб уже упомянул, что агентство PricewaterhouseCoopers (PwC) недавно выпустило исследование «Инфраструктурные проекты в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ» за 2013 год. Мы приготовили для вас экземпляры этого исследования. На мой взгляд, результаты его весьма любопытны. Я перечислю их, после чего мы обсудим основные наблюдения, которые содержатся в исследовании.

Первый результат: 90% опрошенных рассчитывают, что их проекты будут профинансированы частным сектором. Очень многие рассчитывают создать государственно-частные партнерства (ГЧП), о которых мы сегодня поговорим подробно. Второй результат: 52% респондентов столкнулись с перерасходом средств за последние 12 месяцев. И третий: 72% опрошенных указали, что в ходе осуществления проектов за последние 12 месяцев наблюдалось отставание от графика. Это заставляет сомневаться в профессионализме менеджеров проектов. Разумеется, мы поделимся своими наблюдениями на эту тему.

Весьма любопытно также, что 60% руководителей крупных проектов ожидают роста расходов на их реализацию в ближайшие 12 месяцев — несмотря на проблемы в мировой экономике и изменение роли государств. Результаты указывают не только на открывающиеся возможности, но и на необходимость поиска инновационных способов финансирования проектов. Наибольшие возможности открываются в таких отраслях, как энергетика, коммунальные услуги и транспорт. Представители этих трех отраслей ожидают роста финансирования в ближайшие 12 месяцев.

Если обратиться к таким проблемам, как несоблюдение графика и перерасход средств, то выяснится, что респонденты очень часто говорят о необходимости изменить ситуацию. Уточню, что имеется в виду. Во-первых, следует улучшить управление рисками на протяжении всего срока реализации проекта. Как поступают с заявками на внесение изменений в проект, какие последствия это имеет для проекта, как оцениваются заявки? Это важные вопросы. Во-вторых, нужно повысить эффективность руководства проектами, особенно если вы рассчитываете на более

активное участие частного сектора. Необходимо усиливать сторонний надзор; кроме того, руководители проекта должны проявлять бóльшую объективность. В-третьих, следует усовершенствовать подготовку финансовой отчетности по проектам и усиливать контроль над расходом средств. Для этого нужно тщательнее составлять графики работ, точнее прогнозировать даты завершения проектов, реалистичнее оценивать трудности, связанные с управлением проектом, а также повышать качество информации, лежащей в основе отчетности по проектам.

По поводу всего этого можно сделать очень интересные наблюдения. Перейду к передовым методам, которые в настоящее время применяются при управлении крупными инфраструктурными проектами. Я выделю несколько сторон этой проблемы. Во-первых, для повышения эффективности государственно-частных партнерств необходимо применять более совершенные методы оптимизации рисков. Иначе говоря, вопрос заключается в том, как распределяются риски и вознаграждение. Очевидно, что частному сектору нужна ясность в данном вопросе. Государственным же органам сложно принимать соответствующие стратегические решения. Необходимо оптимизировать риски, увеличивая степень вовлеченности как государственного, так и частного сектора. Во многих странах сейчас создается тщательно проработанная нормативно-правовая база для заключения подобных соглашений. Эти законы и нормы доводятся до всеобщего сведения. Для любого правительства создание нормативно-правовой базы, позволяющей достичь полной прозрачности при реализации соглашений с частными компаниями, — это большой шаг вперед. Во-вторых, мы неизменно уверены в том, что необходимо четко разграничивать техническую и политическую ответственность за осуществление проектов. Разработчики стратегии должны играть важную роль в определении общей направленности проекта, однако разработку способов достижения поставленных целей лучше получить экспертам, которые смогут четко разграничить обязанности государства и частных компаний. На мой взгляд, это очень важно, так как позволит укрепить дальнейшее сотрудничество. В-третьих, к участию в этом процессе все

шире привлекаются независимые эксперты — не только для оценки осуществимости проектов на подготовительном этапе, но и для анализа плана реализации проекта, его целевых ориентиров и ключевых показателей эффективности (КПЭ), а также для периодической оценки хода реализации проекта. Благодаря этому улучшается управление проектом и обеспечивается прозрачность при его реализации. Напоследок хочу сказать, что, несмотря на все более частое использование ГЧП для осуществления конкретных проектов, сотрудничество с частным сектором должно заметно усилиться. Другими словами, следует не только находить источники финансирования, но и более эффективно определять цели, задачи и масштаб проектов, активнее привлекать частный сектор к созданию цепочки добавленной стоимости в области инфраструктуры. Всё, о чем говорилось выше, станет очередным шагом к более масштабному участию частного сектора в реализации важнейших инициатив.

Этот вопрос тесно связан с другим, которого я касался вначале: следует эффективнее осуществлять оптимизацию рисков и активнее вовлекать частный сектор в этот процесс. По нашему мнению, эти меры могут сыграть существенную роль.

На этом я заканчиваю краткий обзор нашего исследования. Настоятельно рекомендую всем ознакомиться с ним: вы найдете массу полезной информации. Уверен, что нам хватит времени для ответов на все вопросы. Спасибо за внимание. Глеб, Вам слово.

Г. Брянский:

Деннис, спасибо. Господин Левитин, участвующий сегодня в нашей дискуссии, начиная с 2004 года и на протяжении восьми лет был министром транспорта. Как раз в это время, с моей точки зрения, произошел некий разворот: государство начало создавать институты для инвестиций в инфраструктуру. Если не ошибаюсь, одним из первых таких институтов был Инвестиционный фонд.

Господин Левитин, не могли бы Вы рассказать о российском опыте государственно-частного партнерства? Насколько он, с Вашей точки зрения, был эффективен? Чего удалось достичь?

И. Левитин:

Спасибо, Глеб. Я хочу поблагодарить господина Нелли за очень интересные выводы, которые были сделаны в его исследовании. Я ознакомился с ними. В большинстве случаев все отмечено правильно, но есть несколько моментов, по которым можно открыть дискуссию.

Закон о концессиях 2005 года. Я считаю, что это самый прорывной документ, который и развернул всю работу по ГЧП. Совершенен он был или нет? Не до конца: для того чтобы делать поправки, был необходим опыт. Сейчас в Государственную Думу внесена уже окончательная версия, которая прошла все дискуссии о том, как поправить закон о концессиях, которые велись в течение нескольких лет.

Мы использовали международный опыт, но не все из международного опыта подошло к нашей действительности. Инфраструктура всегда будет в ответственности государства, независимо от того, чьи инвестиции — государственные или частные. Только государство должно задавать параметры, цели и задачи. Стратегические приоритеты остаются за государством.

Но в государственно-частном партнерстве (ГЧП) есть и частная инициатива. Например, часть морской инфраструктуры была построена за счет частной инициативы, но с участием государства. Сейчас рассматриваются несколько проектов по строительству железных дорог, по месторождениям. Однако существуют и бюджетные ограничения. Они существуют во всех странах.

На мой взгляд, есть два альтернативных решения: или приватизация инфраструктуры, о которой мы десять лет назад даже боялись говорить, или государственно-частное партнерство. Этот баланс, который на протяжении последних десяти лет дискутировался транспортниками, показывает, что у приватизации есть два недостатка. Первый:

инфраструктура — это всегда монополия, и она может быть у частного лица, а это создает неравную конкуренцию. Второй: весь объем рисков ложится на частников, и поэтому у нас пока нет таких частных концессий на монополию в инфраструктуре. Потому что мы регулируем тарифы. Например, на железной дороге у нас — сетевой тариф, у нас не локальные тарифы. И на сетевом тарифе очень сложно выделить тариф, который будет возвращать средства, но, тем не менее, мы сейчас думаем о строительстве отдельных путей, на которые может быть тариф, позволяющий вернуть эти средства.

В ГЧП тоже есть элементы монополизма. Например, строится подъездной путь к какому-то месторождению, у которого имеются несколько обладателей. А один участник в строительстве подъездного пути — это и есть монополизм, и здесь должно участвовать государство, для того чтобы тарифы и сама технология работы были прозрачными.

На мой взгляд, именно государство должно брать на себя основную долю рисков в инфраструктуре, потому что это и есть развитие экономики. Инфраструктура — это развитие экономики, и поэтому еще раз хочу подвести итог: это закон о концессиях; это инвестиционный фонд; это компания «Автодор», которая сегодня реализует все свои проекты только на условиях ГЧП; «Внешэкономбанк»; ВТБ; создание отдельных структур, которые уже занимаются вопросами ГЧП.

Спасибо.

Г. Брянский:

Спасибо. Некоторое время назад четыре страны с крупными экономиками с легкой руки экономиста Goldman Sachs были объединены в группу БРИК; с некоторых пор она превратилась в БРИКС: присоединилась Южная Африка. Они были объединены по ряду сходных признаков, и все эти страны испытывают некие проблемы с инвестициями в инфраструктуры, которые могут быть похожими.

Сегодня в нашей дискуссии принимает участие господин Амиабх Кант, главный исполнительный директор промышленного коридора Дели — Мумбаи.

Господин Кант, расскажите нам про свой проект: в каком состоянии он сейчас находится, с какими проблемами при реализации этого проекта Вы сталкиваетесь?

А. Кант:

Позвольте мне сначала поздравить Денниса с прекрасным докладом, из которого следует, что участие частного сектора станет основным драйвером роста в этом ключевом секторе экономики.

Важно помнить, что инфраструктурные проекты предъявляют высокие требования к исполнителям. Возможности маневра государства в бюджетной области очень невелики. Государственный сектор вряд ли сможет мобилизовать необходимые ресурсы, так что придется привлекать частное финансирование. При этом необходимо не только привлекать ресурсы, но и повышать эффективность работы предприятий отрасли.

Я полагаю, что государство продолжит играть жизненно важную роль в данной сфере, но эта роль изменится: государство станет не столько создателем инфраструктуры, сколько катализатором и координатором процессов. Многие считают основной проблемой нехватку финансирования, однако мне представляется, что дело в другом: во всем мире очень мало тщательно структурированных проектов с почти нулевыми рисками. Сейчас совокупная стоимость таких проектов составляет 24 триллиона долларов США. Глобальная же потребность в них — вчетверо больше. Я говорю о проектах, для которых сделано следующее: произведена оценка экономической целесообразности, отведена земля, все риски поделены между участниками, наиболее способными управлять ими и вывести проект на рынок. Поверьте мне: государству в одиночку трудно справиться со всем этим.

Промышленный коридор Дели — Мумбаи — лишь один из множества проектов, однако для правительства Индии он является ключевым. Очень

многие проекты в нашей стране реализуются при помощи ГЧП. Сейчас инфраструктурных проектов такого рода около тысячи. Создание промышленного коридора Дели — Мумбаи подразумевает прокладку между двумя городами железнодорожной линии, по которой пойдет скоростной поезд-контейнеровоз. Вдоль линии планируется выстроить семь новых промышленных городов, которые не смогут существовать без соответствующей инфраструктуры. Безусловно, не все проекты можно осуществить при помощи государственно-частного партнерства. Например, базовая инфраструктура (железные дороги, канализация, системы утилизация твердых отходов) с трудом поддается коммерциализации. Ее созданием обязано заниматься государство. По нашим оценкам, государство должно нести примерно 40% расходов по строительству новых городов. Государство сможет эффективно заключать комплексные контракты на проектирование, закупки и строительство. Оставшиеся 60% проектов будут тщательно структурированы и выставлены на рынок для заключения контрактов на создание государственно-частных партнерств.

Полагаю, что минимизация рисков — залог успешной реализации проектов на основе ГЧП, однако она требует большой подготовительной работы. Необходимо правильно составлять концессионные соглашения. Следует также создать стройную нормативно-правовую базу и гарантировать соблюдение правовых норм. Без такой базы будет нелегко привлечь хорошо зарекомендовавшие себя международные компании к участию в тендерах. Необходимо обеспечить прозрачность и сформировать конкурентную среду, о которой много говорил господин Левитин. Нельзя допускать образования монополий в инфраструктурной отрасли. Частные монополии приносят больше вреда, чем государственные, поэтому в инфраструктурном секторе должна существовать конкуренция. Я согласен с Деннисом: крайне важно обеспечить своевременное вмешательство государства в реализацию проектов и разрешение споров. При этом мы должны осознать: проекты на основе ГЧП не являются ни чисто государственными, ни чисто частными. Мы часто упускаем из виду третью составляющую — партнерские отношения. Роль государства в

осуществлении таких проектов, как мне кажется, возрастает: оно структурирует проекты и устраняет связанные с ними риски, действуя в качестве катализатора и координатора процессов. Завершив работу по организации проекта, государство должно представить его на конкурентном и прозрачном рынке, принять наиболее выгодное предложение и способствовать беспрепятственной реализации проекта. Во всем мире реализация проектов на основе ГЧП связана с трудностями, поскольку такие проекты рассчитаны на 25—30 лет. Поэтому необходимо своевременно разрешать споры. Это главное.

Итак, государство должно играть ведущую роль в реализации проектов на основе ГЧП и отвечать за налаживание партнерских отношений. Именно это мы и пытаемся сделать при создании промышленного коридора Дели — Мумбаи: изменить парадигму развития инфраструктурной отрасли Индии, создать базовую инфраструктуру, подготовить проекты, устранить риски, вывести проекты на рынок и привлечь к их реализации лучшие компании со всего мира. Мы надеемся таким образом построить города 21 века, существующие согласно принципам устойчивого развития. Модель, характерная для 19-го и 20 веков, отошла в прошлое: инфраструктура больше не находится в исключительной собственности государства. Благодарю за внимание.

Г. Брянский:

На сколько лет рассчитан проект по созданию промышленного коридора?

А. Кант:

В 2017 году между Дели и Мумбаи будет курсировать специальный поезд-контейнеровоз. Сегодня транспортировка грузов из Дели в Мумбаи (порт на западном побережье Индии) занимает 14 дней. В 2017 году любой груз можно будет доставить в порт всего за 14 часов, благодаря поезду-контейнеровозу. К 2019 году будет завершен первый этап строительства семи новых городов. В пяти из семи городов уже начались работы по созданию базовой инфраструктуры. Спасибо за внимание.

Г. Брянский:

Спасибо. У нас здесь находится Шон Глодэк, директор Российского фонда прямых инвестиции (РФПИ). Шон вчера принимал участие в инфраструктурной панели «бизнес–двадцатки» и, по всей видимости, принимал участие во встрече экспертов Фонда прямых инвестиций и представителей крупнейших мировых инфраструктурных фондов с Президентом Путиным. Поэтому я прошу Шона рассказать нам, о чем там говорилось.

Ш. Глодэк:

Спасибо, Глеб. Мы только что обсудили рекомендации, подготовленные «Деловой двадцаткой» для «Большой двадцатки». На мой взгляд, в ходе дискуссии были затронуты крайне важные вопросы. Частный сектор должен производить бóльшую часть инвестиций в инфраструктуру по всему миру: государство не в силах решить все проблемы. Еще важнее то, что государства обычно испытывают финансовые затруднения. При этом разговоры об инфраструктурных проектах, особенно на развивающихся рынках, сводятся к необходимости их полного финансирования за счет государственного бюджета. Подобный подход не обеспечивает устойчивого развития.

Мы устроили встречу с участием представителей основных инфраструктурных фондов, международных банков развития, правительственных агентств и некоммерческих организаций, чтобы разработать набор рекомендаций и затем представить их «Большой двадцатке». Предполагается, что эти рекомендации послужат руководством к действию при решении конкретных проблем, обсуждаемых здесь. Все наши рекомендации можно разделить на три группы. Рекомендации первой группы касаются содействия долгосрочным инвестициям, с которыми дело обстоит не блестяще, — особенно с трансграничными инвестициями. Правила и нормативные акты, касающиеся бухгалтерского и налогового учета, фактически запрещают пенсионным фондам и банкам делать

инвестиции с периодом окупаемости в 20—30 лет. Часто такие действия влекут за собой санкции. Для решения этой проблемы мы намерены собрать рабочую группу, куда войдут специалисты «Большой четверки». Результаты ее работы будут представлены на следующей встрече «Большой двадцатки» в Брисбене. Три рекомендации второй группы касаются привлечения частного сектора к финансированию инфраструктуры. Первая рекомендация: для поддержки инфраструктурных проектов следует открыть местные рынки капитала и облегчить доступ к местным источникам финансирования. Такими источниками могут быть инфраструктурные облигации, субординационные займы или приоритетные долговые бумаги, секьюритизированные и субординированные. Решение этой задачи требует формирования соответствующей нормативно-правовой базы. Необходимо дать национальным фондам благосостояния и пенсионным фондам возможность участвовать в этих проектах, одновременно обеспечив защиту их интересов. Хорошим примером такого подхода служит Канада, на опыт которой мы опирались в данном случае. Вторая рекомендация: необходимо создать фонд подготовки инфраструктурных проектов, в который каждая страна «Большой двадцатки» внесет по десять миллионов долларов. В нашем распоряжении окажется 200-миллионный фонд для поддержки новых проектов, и на каждый из них можно будет израсходовать пять—десять миллионов долларов. Специалисты-практики рассказали нам, как извлечь из проекта наибольшую пользу. По их мнению, следует правильно оценить целесообразность проекта, наладить диалог с местной властью и разработать нормативно-правовую базу для ГЧП, с учетом интересов будущих инвесторов. Этот фонд сможет привлекать лучших консультантов и юристов, использовать наиболее передовые методики, что позволит не только сэкономить государственные деньги, но и произвести качественную оценку проектов. Проекты, одобренные фондом, можно будет предлагать инвесторам в качестве привлекательных объектов для инвестиций. Третья группа рекомендаций касается рисков, неизбежно связанных с заключением обязательств на 20—30-летний срок. Эти риски связаны не столько с

подготовкой проектов, сколько с подтверждением и сохранением гарантий для частного сектора, о которых мы говорили в самом начале. Данный вопрос мы будем обсуждать вместе с Многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям, которое входит в состав Группы Всемирного банка и занимается страхованием политических рисков. Мы предложим ему расширить область своей деятельности и заняться страхованием любых законодательных рисков при реализации инфраструктурных проектов, что заметно уменьшит стоимость финансирования. Последняя группа рекомендаций касается неэффективного расходования большей части средств, выделяемых на инфраструктуру. Мы должны научиться делать больше при меньших ресурсах. Выяснилось, что публикация простых и четких указаний относительно допустимых и недопустимых расходов позволит ежегодно экономить на инфраструктуре триллион долларов.

Силами нашей компании, при поддержке Международного экономического форума и Российского фонда прямых инвестиций, будет создан веб-ресурс по инфраструктурным вопросам. Он поможет собрать в одном месте описания передовых методов работы над проектами на основе ГЧП с целью их последующего распространения, описания способов получить доступ к капиталу и данные о потребностях в капитале. Этот ресурс станет для правительств единой точкой доступа к данной информации, а также источником актуальных сведений о ценообразовании, издержках и передовых методах работы над проектами, что позволит повысить эффективность действий властей.

Г. Брянский:

Спасибо. Шон упомянул рынки капитала, и в этой связи было бы интересно услышать мнение банков. Юрий Соловьев, я думаю, может нам что-то сказать по этому поводу. Господин Левитин только что упомянул о ВТБ: его практически назвали институтом развития. У вас в портфеле достаточно много инфраструктурных проектов. Как вы ими управляете, и что нужно делать для того, чтобы их оптимизировать?

Ю. Соловьев:

Спасибо, Глеб. Я хотел бы построить свое выступление, добавляя к тому, что уже сказали предыдущие выступающие. Мне очень понравился отчет, который сделала PwC. Меня поражает и подкупает страсть, с которой Амиабх говорит о своем проекте, и такой энтузиазм нам тоже нужно позаимствовать.

Действительно, за последние восемь лет в нашей стране произошла небольшая революция. Мы действительно начали делать проекты ГЧП. Я абсолютно согласен с тем, что господин Левитин говорил и про монополию, и про тарифную политику, и про ту роль, которую должно играть государство, и про сам федеральный закон. За это время мы реализовали несколько проектов, которые получили международное признание. Это, в частности, международный аэропорт «Пулково» и Западный скоростной диаметр — два очень капиталоемких проекта, которые также достигли этапа своего финансового закрытия. Я хотел бы поделиться некоторым опытом.

Основная проблема состоит не в инвестиционном климате, не в отсутствии длинных денег, а в отсутствии проектов. Почему мы чувствуем, что проектов так мало? Хотя, казалось бы, мы уже говорим о триллионе долларов, которые потратим в российской экономике в следующие 20 лет. Мы продолжаем говорить, 20 лет продолжают двигаться, триллион остается триллионом, а проектов возникает пока очень мало.

Мы, кстати, реализовали свои два проекта не на федеральном уровне, используя не федеральный закон, а именно закон региональный, закон о концессиях Санкт-Петербурга. Хотелось бы выразить большую благодарность правительству Санкт-Петербурга: самые большие проекты реализованы именно по их инициативе. Для любого политика, министра, представителя власти принять решение о долгосрочном проекте, который несет в себе большое количество рисков, уже само по себе риск. Так что для этого нужно принять местный закон, который должен совпадать с федеральным. Этого в нашей стране на настоящий момент не наблюдается.

Все эти проекты — капиталоемкие. Соответственно, надо изначально потратить достаточно большое количество денег. Некоторые региональные власти говорят: мы сейчас потратим десять миллионов долларов, проект может не взлететь (что, действительно, может случиться), а потом у меня спросят, на что я выбросил десять миллионов долларов. Не хочу называть компетентные органы, которые могут заинтересоваться, но когда говорят, что составление проекта ВСМ будет стоить три миллиарда рублей, люди очень сильно удивляются и думают: «Наверняка что-то здесь не так», — и потратить эти деньги на составление проекта невозможно. Абсолютно практическая вещь, достаточно банальная, но именно это заставляет людей принимать решения.

Дальше мы переходим к практической точке зрения. Предположим, что государство по какой-то причине захочет разорвать контракт, либо концессионер войдет в дефолт. Международная практика в этом случае такова: правительство того или иного уровня должно вернуть деньги и компенсировать инвесторам основной долг. Потому что акционерная составляющая капитала будет фактически сожжена, но долг нужно будет возвращать, если там существует старший долг. Это находит полное непонимание наших властей по нескольким причинам. Этот пункт международного инфраструктурного проектирования противоречит нормам российского бюджетного законодательства. На 30 лет предусмотреть такие выплаты в российском бюджете любого уровня невозможно. Каким образом международные правительства это решают? Они привлекают банки, которые гарантируют за них такой долг, и так далее. Другими словами, есть целый ряд механизмов, каждый из которых хеджирует другой. К сожалению, — может быть, из-за недостатка опыта, может быть, из-за недостатка знаний, — мы в практическом плане сталкиваемся с этой проблемой.

На уровне технического или первичного анализа проекта мы в нашей стране уделяем огромное количество времени технической стороне и бюджетной стороне. Мы, как правило, не думаем о риске.

Говоря про технические стандарты, необходимо отметить, что часть наших стандартов и по использованию материалов, и по освещенности

помещений писалась в очень давнее советское время, когда и технологии были другие, и свет был другой. С этим мы столкнулись, например, в «Пулково». Поэтому сейчас, когда применяется какая-нибудь новая система кондиционирования, она просто не подпадает под российские стандарты, потому что такого раньше не было. Все это занимает большое количество времени, от этого стройка начинает чуть-чуть запаздывать. Мы должны возвращаться и переоформлять проекты — как раз то, о чем мы говорили. Отдельно хотел бы сказать про налоговые проблемы. Любое финансирование таких проектов подразумевает залог акций. Существует такое правило тонкой капитализации, при котором в России любой залог акций подразумевает невозможность вычета процентных платежей из налогооблагаемой базы для людей, которые финансируют проект. Это огромная проблема, поскольку дорожает проект, и иногда это удорожание делает его экономически невыгодным ни Правительству, ни частному сектору. У нас есть много таких маленьких примеров, мы все говорим совершенно правильные вещи: о перераспределении рисков, об экономической целесообразности, о тарифах и так далее, — но таких маленьких вещей, из-за которых любой проект может быть убит, огромное количество.

Мы достаточно много участвуем в консультациях с различными органами власти и работаем с уважаемой компанией «Автодор», в которой есть абсолютно правильные начинания и очень профессиональная команда, и я уверен: там будет очень много интересных проектов. Я считаю, что первый опыт Инвестиционного фонда тоже был очень положительным, потому что иначе некоторые наши дороги никогда бы не «взлетели».

Теперь о финансировании. Даже в кризис мы профинансировали «Пулково», мы оттраншевали структуру капитала, выпустили так называемый старший долг 800 миллионов евро из миллиарда двухсот евро, которые составляют полную стоимость проекта, и поднялись на международных рынках. Это было в середине кризиса, нам с удовольствием дали десятилетние деньги — достаточно дешево. И это без гарантий федерального уровня или каких-то других уровней власти, что

подчеркивает, что в мире существует огромное количество капитала, готового прийти. Однако проекты — в основном рублевые, и возвратность этих проектов будет рублевая, у нас рублевые тарифы, рублевая инфляция. Длинные деньги у нас — только либо доллары, либо евро, и это называется внешней международной валютой. Отсюда возникает вопрос либо рынка свопов, либо наличия рублевых пассивов для тех же банков, которые готовы принимать на себя такие риски.

Если вы посмотрите на структуру пассивов российской банковской системы, то обнаружите, что она вряд ли превышает год, а мы говорим здесь о 30-летних проектах. Изначально три-четыре года мы тратим деньги, потом начинает приходиться cash flow, то есть дюрация пассивов в действительности намного короче, чем 20-30 лет. Мы возвращаемся к уровню монетизации нашей экономики, к уровню ликвидности.

Все говорят о пенсионных фондах, о Фонде национального благосостояния и так далее. Целая масса проблем. Я не знаю, стоит ли централизовать все эти проблемы в один государственный орган, который будет смотреть через индустрии и подходить к проекту как именно к проекту, независимо от того, в каком секторе он разворачивается. Хотя я уверен, что Вадим Валерьевич меня сейчас поправит и скажет, что железнодорожный транспорт должен рассматриваться отдельно. Однако те же самые подходы, с поправкой на сектор, могут применяться и в секторе жилищно-коммунальном, и в секторе энергетики, и в секторе железнодорожного, морского транспорта, опять-таки, ни в коем случае не посягая на роль государства в определении уровня монополизации, уровня тарифного образования и так далее. Поэтому мы готовы делиться своим опытом. Более того, мы участвуем в большом количестве начинающих проектов и хотим видеть их больше. Я абсолютно уверен, что, при правильном движении в этом направлении и толчке, мы достигнем больших результатов. Спасибо.

Г. Брянский:

Спасибо. Дополнительный вопрос. В последнее время много говорилось про инфраструктурные облигации. Вы про них не упомянули. Просто хотелось бы, чтобы Вы немного поделились своими мыслями на эту тему.

Ю. Соловьев:

У нас есть ряд инструментов, которые уже называются инфраструктурными облигациями, но которые, в международном понимании этого слова, не являются инфраструктурными облигациями. Они привязаны непосредственно к проекту, они имеют государственную гарантию, а государственная гарантия включается автоматически. Можно говорить о механизме государственной гарантии: это само по себе должно быть очень интересное обсуждение. То, что считается у нас сейчас государственной гарантией, работает не до конца. Там не работает субсидиарная ответственность. Если происходит дефолт по облигациям, вы получите свои деньги только в конце, что подразумевает огромный дисконт, так называемый present value и так далее. Говорить об этом можно очень долго: это отдельный вопрос, который тоже нужно решать.

Облигации проектного финансирования — достаточно сложный инструмент. В мире не так много чистых проектных облигаций. Как правило, выпускаются (с частичной гарантией государства) какие-то инструменты, и траншуются определенного рода риски, определенного рода cash flow, и под них происходит некоего рода секретизация. Но место для них точно есть. Но инвесторы должны понимать, что они покупают. У нас, к сожалению, инвесторская база недостаточно образованная, чтобы инвесторы могли оценить риски того или иного проекта. В структуре рынков капитала такие инструменты должны существовать.

Все говорят про пенсионные фонды, но редко кто вспоминает, что в мире одни из самых больших инвесторов по своему объему и силе — это страховые компании. Практически все регуляторы заставляют их приравнивать свои обязательства к своим активам. Страхование жизни еще не получило у нас таких объемов, как в других странах, но когда оно разовьется, страховые компании будут классными инвесторами, которые

должны входить в такие длинные инструменты. Они должны быть привязаны к инфляционной составляющей, к вероятности дефолта по их обязательствам и так далее. Мы пока про это не говорим, но это огромный слой инвесторов, а сейчас он выпихивается в краткосрочные спекулятивные операции. Спасибо.

Г. Брянский:

Спасибо. Перед тем, как мы перейдем к следующему спикеру, я хотел бы, чтобы господин Левитин по горячим следам прокомментировал сейчас некоторые соображения, озвученные Юрием.

И. Левитин:

Начну с того, о чем говорил Деннис. С 2014 года в Российской Федерации вводится ценовой и технологический аудит проектов. Это одно из поручений Президента России в майских указах о строительстве. Первые проекты будут проходить ценовой и технологический аудит у компании «Автодор», а затем эти проекты будут выставляться на конкурс. Это и один из элементов прозрачности и использования современных технологий в строительстве, и ценовой фактор.

Вопрос: кто его будет делать? Для этого нужны очень серьезные специалисты в области технологии современного строительства и финансов. Мы считаем, что прежде всего это должны быть банки, о которых мы говорили, то есть специалисты, которые будут заниматься этими вопросами. Технологическую часть возьмут на себя специалисты в области строительства. Это должна быть одна команда, потому что очень важно получить такие проекты. Этот вопрос решен.

Хотел бы также сказать о проблеме, о которой говорил Юрий. Инвестиционный фонд создавался с целью оплаты проектов. Сегодня никто не хочет брать на себя оплату проекта. РЖД запросило деньги в федеральном бюджете, сейчас идет дискуссия. А кто должен выделить эти деньги? А если проект не пойдет, на ком будет висеть эта сумма, а сумма приличная? Инвестиционный фонд создавался именно для этих целей. Там

должен был быть конкурс проектов: государство выделяет деньги, и затем эти проекты участвуют в конкурсе. К сожалению, сейчас этот фонд не работает, и поэтому для крупных инфраструктурных проектов даже старт является проблемой. Именно об этом нам сегодня нужно думать и говорить.

Г. Брянский:

Как Вы считаете, можно ли каким-то образом интегрировать Инвестиционный фонд с теми проектами, которые обсуждались в рамках «бизнес-двадцатки» и о которых упомянул Шон? Он говорил о каком-то общем фонде «Двадцатки» по структурированию и работе над проектами.

И. Левитин:

Мы говорили с Фондом прямых инвестиций, но по своему статусу фонд должен работать только с иностранными партнерами. Они не могут работать с нашими банками. Поэтому если будет создан фонд «Двадцатки» и если он будет участвовать в конкурсе проектов, Россия тоже сможет принимать в нем участие.

Пойдут ли все эти деньги на Россию? Конечно, нет. Я считаю, что это будет какой-то мировой конкурс проектов, в котором может участвовать РФПИ. Но нам нужны те проекты, с которых мы будем стартовать у себя сами. А здесь это могут быть только те банки, о которых я говорил, или фонд, который сейчас будет использоваться компанией «Российские железные дороги» на цели развития железных дорог. Однако мне кажется, что нам все-таки необходим механизм для проектирования и для старта таких проектов.

Г. Брянский:

Спасибо. Сегодня в дискуссии достаточно много говорилось о соотношении риска и вознаграждения. Это соотношение меняется от страны к стране, от сектора к сектору. За столом присутствует представитель, наверное, крупнейшей российской инфраструктурной монополии — господин Михайлов. Каково это соотношение в железнодорожном секторе, и

насколько возможно участие частных инвесторов в железнодорожном секторе, с Вашей точки зрения?

В. Михайлов:

Спасибо, Глеб. Вопрос инвестиций в инфраструктуру как драйвера развития экономики уже ни у кого, наверное, не вызывает больших сомнений, за исключением некоторых исследователей, которые считают, что это не совсем так. С нашей точки зрения, это является краеугольным камнем для обеспечения роста страны, и, конечно, огромное внимание мы уделяем инвестициям в нашу железнодорожную инфраструктуру, которая имеет ряд достаточно серьезных ограничений для привлечения частных инвестиций. Это связано с рядом законодательных ограничений, таких как ограничение в обороте имущества железнодорожного транспорта.

Помимо этого, инфраструктурные проекты очень долгие, и частник не всегда готов инвестировать в проекты с такими сроками окупаемости. Вот классический пример: когда в июле прошлого года мы выпускали на рынки первые инфляционные бумаги, Юрий Алексеевич и его банк принимали участие в этих бумагах. Максимальный спрос, который мы собрали на рынке, составил десять миллиардов рублей на десять лет. То есть инвестировать больше и дольше на условиях инфляции (а мы разместили там бумаги на условиях инфляции плюс 2,1%) никто не был готов.

Это послужило определенным триггером для решения Владимира Владимировича, и после этого Президент дал конкретное поручение Правительству использовать пенсионные деньги для инфраструктурных проектов. Конечно, в Правительстве была проведена колоссальная работа. Большое спасибо Правительству за эту работу. В декабре была изменена налоговая декларация «Внешэкономбанка» как института по управлению пенсионными деньгами, и 12 июня впервые в России были выпущены 30-летние бумаги по ставке инфляции плюс один — беспрецедентный шаг для российского фондового рынка и в целом для развития инструмента по инвестированию пенсионных денег в инфраструктурные проекты. Пенсионеры получают гарантированный доход — инфляция плюс один,

РЖД получает беспрецедентно долгие деньги — до 30 лет по ставке инфляции плюс один. Вы знаете, что в целом все дискуссии вокруг индексации на ближайшие пять лет идут на уровне инфляции, инфляция плюс один. То есть источник для выплаты таких денег будет заложен.

Компания сделала колоссальную работу по анализу потребностей инвестиций в инфраструктуру в целом до 2020 года. Были собраны ученые, которые в советское время занимались межотраслевым балансом. Существовала система стратегического планирования, которая, к сожалению, была забыта, и с 1995 года государство перестало делать межотраслевой баланс. Была проделана колоссальная работа, в том числе и с помощью Министерства экономического развития и транспорта. На основании этого было четкое понимание указаний Владимира Владимировича — проанализировать заявки всех крупнейших грузоотправителей (Кемеровский протокол от 24 января 2012 года). Были собраны крупнейшие грузоотправители, конкретные направления перевозок грузов. На основании межотраслевого баланса все заявки, которые не подкреплялись соответствующими расчетами, были отсечены, реализована минимальная потребность в развитии инфраструктуры до 2020 года, которая составила около пяти триллионов. На основании этого была сделана долгосрочная инвестиционная программа — колоссальный шаг вперед с точки зрения понимания долгосрочного планирования, того, какие проекты выбрать, куда инвестировать и зачем, какой прирост в миллионах тонн будет достигнут для реализации этого проекта.

Вся инвестиционная программа разделена на три части. Первая часть — это проекты со сроком окупаемости до 15 лет. Здесь мы с банками и с коллегами работаем очень интенсивно. Вы знаете, что РЖД является одним из лучших заемщиков на рынке с точки зрения ставки. На сегодняшний момент средневзвешенная ставка по портфелю составляет около 7%: это достаточно серьезный показатель. Исходя из соотношения долга с EBITDA 2,5, по рекомендациям рейтинг-агентств мы привлекаем деньги с рынка и инвестируем в такого рода проекты.

Можно ли их считать инфраструктурными в классическом виде или нет? В любом случае, для проекта инфраструктуры они привязаны к этому фондированию на уровне управленческого учета. С учетом ввода инструмента инфраструктурной облигации, мы получили до 100 миллиардов в год на протяжении ближайших трех лет. Серьезную сумму в 300 миллиардов можно профинансировать в ближайшие три года. Проекты, которые раньше не имели коммерческой окупаемости для РЖД, теперь, с такой дюрацией срока и с такой процентной ставкой, стали окупаемыми, и они сместились в портфеле из некупаемых проектов в окупаемые. И третья часть, которая была у нас не закрыта, — это так называемые некупаемые проекты, которые для РЖД как для юридического лица не имели коммерческой окупаемости, но для страны в целом, в макроэкономическом плане имели серьезный эффект.

В этом году Правительство приняло решение о распределении средств на Междуреченск — Тайшет. Это тоже интересный пример государственно-частного партнерства, когда частный инвестор строит линию Кызыл — Курагино, уголь вываливается на Транссиб, и, естественно, для того, чтобы он проехал, нужно расширять пропускные способности. Правительство приняло решение о том, что 40 миллиардов в ближайшие несколько лет будут выделены на расшивку этого направления путем вноса в уставный капитал.

Второе серьезное решение было принято на заседании Правительства второго апреля в Якутске: 260 миллиардов на БАМ и Транссиб. Это минимальный объем, который позволит к 2020 году вывезти до 50 миллионов тонн дополнительно.

Еще раз подчеркиваю: для инвестиций в инфраструктуру имеются законодательные ограничения, однако новые линии можно строить, в том числе через концессии, создавая SPV; можно заниматься развитием вокзалов, что есть часть инфраструктуры, которую можно определенным способом финансировать с учетом частного капитала. Но, конечно, роль государства здесь колоссальна.

На примере РЖД мы видим, что есть проекты, которые эта компания финансирует самостоятельно, есть серьезная государственная поддержка в виде инфраструктурных облигаций и серьезная прямая государственная поддержка для развития инфраструктуры. Поэтому такой сбалансированный подход помогает решать очень серьезные задачи, а в случае его правильной реализации, поможет серьезно расширить пропускные способности российских железных дорог к 2020 году.

Г. Брянский:

Спасибо. В дискуссии «бизнес-двадцатки» достаточно много говорилось о трансграничных проектах, поэтому мне хотелось бы снова предоставить слово Шону Глодэку из Фонда прямых инвестиций. Может быть, Вы назовете какие-то из этих трансграничных проектов, которые можно осуществлять в рамках «бизнес-двадцатки»?

Ш. Глодэк:

Мы присутствуем на множестве рынков и поэтому сосредоточились главным образом на привлечении трансграничного частного капитала. Одни страны богаты капиталом, в других же реализуются проекты с наибольшей добавленной стоимостью, вносящие заметный вклад в рост ВВП. Занимаясь трансграничными инвестициями, мы стремились привлечь инвесторов с развитых рынков к участию в проектах, реализуемых на развивающихся рынках.

У нас идет превосходная дискуссия, однако многие из поднятых вопросов стоят на повестке дня уже немалое время. Сотрудничая с «Деловой двадцаткой», мы выяснили следующее: сегодня, когда в мировой экономике только что окончилась рецессия и темпы роста крайне низки, все признают, что в будущем бóльшую часть роста обеспечат развивающиеся рынки. Задача повышения темпов роста была и остается одной из важнейших. На ее решение тратится много усилий. Необходимо использовать весь доступный капитал, включая частный. Последний имеется в большом количестве, но не инвестируется по двум причинам: недостаточной

структурированности проектов и неготовности государства расставить приоритеты и вложиться в важнейшие проекты, которым придется 20—30 лет существовать при государственном регулировании. Принимая решение, инвесторы ориентируются на долгосрочную перспективу.

Привлечение зарубежного капитала в малорентабельные проекты приводит к тому, что в случае любых неблагоприятных изменений проект разваливается. «Деловая двадцатка» пытается донести до правительств стран «Большой двадцатки» идею необходимости долгосрочного сотрудничества с иностранными инвесторами. Меры краткосрочного характера всех проблем не решат. Фонд подготовки проектов, создаваемый для оценки проектов и их вывода на рынок, является одной из таких мер. Так или иначе, за государством останется ведущая роль в реализации долгосрочных проектов. В частности, оно должно следить за неизменностью правил игры: это беспокоит инвесторов в первую очередь. Внезапная смена правил игры характерна не только для развивающихся, но и для развитых рынков. Во всем мире инвесторы, занимающиеся долгосрочными инфраструктурными проектами, озабочены возможностью изменения правил.

Г. Брянский:

Спасибо. После такой насыщенной дискуссии по проблемам и перспективам инфраструктурного сектора в России мне хотелось бы получить взгляд со стороны.

Господин Кант, за последний час Вы, наверное, много узнали про российский инфраструктурный сектор. Какие из появившихся соображений, рекомендаций и идей Вы возьмете с собой в Индию?

А. Кант:

Опираясь на наш опыт, хочу поделиться некоторыми соображениями. Во-первых, необходимо создать фонд развития проектов: он займется формированием портфеля низкорисковых проектов, которые можно выводить на рынок. Это непростая работа. Во-вторых, существующие

монополии негативно отнесутся к приходу частных компаний на рынок. Нравится вам это или нет, но руководство нынешних монополий не позволит им прийти на выгодных условиях. Поэтому необходимо привлекать независимых регуляторов: это единственный способ решения данной проблемы в долгосрочной перспективе. В-третьих, есть разница между рисками, связанными с незавершенным строительством, и операционными рисками. Добросовестным компаниям необходимо помочь в устранении рисков первого типа, а после завершения строительства — оказать содействие в выходе на рынок. Для этого нужно использовать долгосрочное финансирование с участием нескольких кредиторов. Следует также создать группу специалистов, способных обеспечить соблюдение глобальных стандартов эксплуатации и технического обслуживания объектов. Вот две главные вещи: долгосрочное финансирование с участием нескольких кредиторов и долгосрочное планирование. Вы постоянно говорите о необходимости привлечения пенсионных и страховых фондов. Сделать это при несбалансированной макробюджетной политике очень трудно. Поэтому государство должно создать фонд развития инфраструктуры, вкладывающий средства в долговые ценные бумаги. И последнее: на первоначальном этапе не следует обременять частные компании чрезмерными рисками. Это осложнит их работу, и позже вы столкнетесь с немалыми проблемами. На этом этапе лучше всего заключать аннуитетные контракты или осуществлять «выплаты по мере готовности», как это называется в Канаде. Такой подход позволяет частным компаниям, деятельность которых соответствует заданным стандартам эффективности, занимать 90% необходимых средств на долгом рынке: финансовый вклад самой компании составляет 10%. Компании получают финансирование только в случае соблюдения стандартов эффективности. Переходя к аннуитетным платежам и выплатам по мере готовности, помните: рынку нужно время, чтобы достичь зрелости. После этого можно постепенно перекладывать рыночные риски на частный сектор. Частный фонд развития проектов, независимый регулятор, долгосрочное финансирование из нескольких источников, выплаты по мере готовности и

аннуитетные контракты — все это обеспечит развитие российской инфраструктурной отрасли. Благодарю за внимание.

Г. Брянский:

Большое спасибо. Когда Вы говорите с такой страстью, очень хочется поехать в коридор Дели — Мумбаи и посмотреть, что там происходит.

Вадим, Вы могли бы как-то прокомментировать заявление господина Канта о том, что крупные инфраструктурные монополии не собираются пускать частных инвесторов и что для этого нужен независимый регулятор?

В. Михайлов:

Вопрос здесь не в том, собираются или не собираются естественные монополии пускать частных инвесторов. Существует ряд законодательных ограничений, которые не разрешают частному инвестору заходить на пути общего пользования, это факт. Либо изменится законодательство, либо мы будем жить с этим фактом.

Второй момент: есть определенные элементы, куда должен приходиться частный капитал, где он более эффективен. Это и строительство новых линий, и развитие пересадочных узлов, транспортных узлов. Очень хорошо видно, как это реализуется на примере московского региона. И здесь нет никаких проблем для захода частных инвесторов.

Для инфраструктурных компаний такого масштаба, как «Российский железные дороги», сам факт развилки был либо в приватизации, либо в концессии. Мировой опыт говорит о том, что суперлиберальная страна Великобритания вернулась к государственной собственности на инфраструктуру. Это, наверное, о чем-то все-таки говорит, и стоит об этом подумать. Deutsche Bank последние 25 лет занимается приватизацией и почему-то не решается ее делать.

А вопрос очень простой: это столкновение частных интересов, которые требуют максимизации cash loan на определенном промежутке времени, желательно на коротком, и государственной задачи по определению, по

развитию транспортной подвижности населения и обеспечению вывоза грузов в точки, которые определены генеральной схемой развития.

Поэтому вопрос не в том, хочется или не хочется видеть частный капитал. Это вопрос целесообразности, с учетом мирового опыта и возможностей, которые есть у частного инвестора, исходя из того, что в нашей стране никто не хочет больше десяти лет инвестировать в инфраструктуру на нормальных коммерческих условиях.

Г. Брянский:

Спасибо. Вы возглавляете глобальную компанию и, наверное, хорошо видите в срезе, что происходит в разных странах. Вы могли бы прокомментировать проблемы с инвестициями в инфраструктуру? Они характерны только для развивающихся стран или развитые страны испытывают те же самые проблемы?

А. Кант:

Вы задали прекрасный вопрос в рамках прекрасной дискуссии. Однако это — лишь часть гораздо более значительной проблемы, связанной с обеспечением конкурентоспособности страны в долгосрочной перспективе. Все дело именно в этом. Страна без необходимой инфраструктуры вряд ли может быть конкурентоспособной в мировом масштабе. Вот почему важно найти верное решение этой проблемы. Повторю вслед за Юрием: все эти вопросы возникли не вчера. Давайте оглянемся назад и признаемся сами себе: главные проблемы требуют совершенно другого подхода.

В современном мире лишь немногие государства располагают средствами для реализации крупных инфраструктурных проектов. У них просто нет денег. Или возьмем, например, мегатренды, которые будут наблюдаться в ближайшие 15, 20, 30 или 40 лет: изменение демографической структуры населения, урбанизация, потребность в строительстве новых городов и создании новых рабочих мест и так далее. Старая модель развития инфраструктуры не позволяет адекватно реагировать на эти тренды. На мой взгляд, всем странам мира — и развитым, и развивающимся — следует

внимательно рассмотреть новую модель: мы называем ее «гибридной». В этой модели государственный и частный секторы не противостоят друг другу, а налаживают сотрудничество. Однако для привлечения частного сектора к реализации проектов следует усовершенствовать нормативно-правовую базу, решить текущие вопросы юридического характера, снизить риски до минимума и сделать проекты рентабельными. Это единственный путь к успеху.

Я полагаю, что конкурентоспособность страны напрямую зависит от использования новой модели, основанной на сотрудничестве всех заинтересованных сторон. В Российской Федерации такие проекты уже появляются. Призываю вас ускорить этот процесс, чтобы поддерживать на достойном уровне конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе.

Г. Брянский:

Спасибо.

В. Михайлов:

Я хочу поддержать господина Канта в том, что первые проекты должны быть успешными. Если не будет успешных первых проектов, то можно эту тему закрыть надолго. Сейчас идет дискуссия по высокоскоростным линиям, таким как Москва — Казань. Этот проект должен быть успешным, и государство здесь должно играть главную роль, потому что если этот опыт не будет успешным, то не будет и высокоскоростных железных дорог.

Мы долго выбирали, какие сделать первые проекты по автомобильным дорогам. Выбрали ЗСД, Москва — Санкт-Петербург, обход Одинцово. И мы впервые получили гарантии. Еще десять лет назад слова «гарантия» Минфин, «гарантия» Минэкономразвития — все это было табу. Тем не менее, Правительство на это пошло, для того чтобы эти проекты оказались успешными. Так что успешность первых проектов очень важна.

И еще: сейчас готовятся документы к «Двадцатке», и я хочу поблагодарить деловую часть «Двадцатки», которая вышла с предложением, чтобы

инфраструктурные проекты проводились с участием крупных мировых фондов и институтов развития. Нельзя замыкаться, чтобы каждая страна только у себя занималась такими проектами. Мне кажется, что нужен не только финансовый фонд, но и карта мировых проектов, в которых могли бы участвовать фонды развития из разных стран.

Что нам сейчас очень нужно, так это персонал. России очень важно иметь персонал, который может очень серьезно сделать технологический аудит и сопровождение проектов. Одна проблема — это управление проектом. Мы должны научиться управлять проектами, а для этого нужен персонал. Спасибо.

Г. Брянский:

А что сейчас делается для подготовки персонала? Что меняется сейчас в этой сфере?

В. Михайлов:

Хочу сказать о компании «Автодор». Прежде чем мы создали эту компанию, мы набрали команду, которая прошла обучение. Мы пригласили специалистов из наших банков и только после этого стали заниматься такими проектами. К сожалению, сегодня мы не можем подготовить у себя специалиста по государственно-частному партнерству, потому что такого нет в реестре специальностей наших ВУЗов. Это можно сделать только на международном уровне. Об этой проблеме тоже надо говорить. Это люди.

Г. Брянский:

О создании факультета государственно-частного партнерства надо, видимо, разговаривать с господином Мао. Имеются ли вопросы в аудитории? Просьбы представляться.

Тогда мы будем завершать нашу дискуссию, и мне хотелось бы предоставить возможность каждому из участников сделать заключительное заявление. Господин Михайлов, начнем с Вас.

В. Михайлов:

Дискуссия была достаточно интересной. Для того чтобы активизировать привлечение частного капитала, с учетом тех ограничений, которые есть в законодательной сфере, нам в первую очередь необходимо сосредоточиться на законодательных инициативах. С точки зрения финансового механизма, Правительством, Администрацией Президента за последние два года была сделана колоссальная работа. Мне кажется, что многие из идей, которые были нереализуемы еще три-четыре года назад, сейчас серьезно отработаны и запущены. Вопрос, как говорят наши зарубежные коллеги, execution — управления проектами, success — успехов первых проектов, конечно, будет являться ключевым, для того чтобы те наработки, которые были сделаны за последние два года, не расплескались, а были материализованы. Все идет к одной задаче — обеспечения роста ВВП и поддержания развития всей экономики Российской Федерации.

Г. Брянский:

Спасибо. Господин Левитин?

И. Левитин:

Я хотел бы всех поблагодарить. Действительно, дискуссия была интересной, хотя и тяжело вести такую дискуссию рано утром. Тем не менее, по-моему, скучно не было. Я хотел бы сказать, что жизненный цикл инфраструктурного проекта гораздо больше жизненного цикла правительства, которое принимает решение об этом проекте. Нужно сделать так, чтобы эти циклы не влияли на сам проект. Надо вместе подумать, как это сделать. Тогда в слове ГЧП партнерство будет с большой буквы, а все остальное с маленькой. Спасибо.

Г. Брянский:

Спасибо Вам. Господин Соловьев?

Ю. Соловьев:

Хотелось бы поддержать заключительные комментарии моих уважаемых коллег по круглому столу. Мы, со своей стороны, абсолютно готовы участвовать в развитии всех проектов от начальной стадии до финансового закрытия. Мы опираемся на международный опыт, так как во всех наших проектах есть международные партнеры, мы поднимаем деньги на рынке в разных формах. Просто хочется, чтобы наконец эти 20 лет, этот триллион — как-то начали сокращаться. Как говорили в известном мультфильме — помните: «Мы строили, строили и наконец построили»? Хотелось бы видеть результат. Большое спасибо!

Г. Брянский:

Спасибо. Господин Кант?

А. Кант:

Если вы заинтересованы в эффективности, в новых технологиях, в инфраструктурных инновациях, вы просто обязаны привлекать частный сектор. Однако для этого нужно обеспечить прозрачность и создать конкурентную среду.

Г. Брянский:

Спасибо. Деннис, может быть, Вам после этой дискуссии захочется внести какие-то изменения или дополнения в ту работу, которую проделала Ваша компания?

Д. Нелли:

Спасибо за предложение, однако все сказанное здесь не опровергает выводов, содержащихся в отчете. В заключение хочу сказать, что дискуссия оказалась просто потрясающей — во многом из-за того, что мы обсуждали очень сложные вопросы. Иногда нам хочется найти одно простое решение для всех проблем. Ясно, однако, что простого и универсального решения не существует. Поэтому чем шире мы будем применять инновационные и

креативные подходы, тем быстрее будет улучшаться положение в отрасли. Давайте серьезно задумаемся над этим.

Г. Брянский:

Большое спасибо, Деннис. У меня осталось меньше сомнений в том, что будущее не так плохо, что мы увидим экономический рост, который будет происходить как раз из инфраструктурного сектора. Всем большое спасибо.