

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

**Глобальная повестка устойчивого экономического роста
РОСТ ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНЫХ РИСКОВ: НОВЫЕ
ПРАВИЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИЕ
ИНФРАСТРУКТУРЫ
Панельная сессия**

21 июня 2013

11:30—12:30, Павильон 8, Зал 8.2

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Ярослав Лисоволик, Член правления, главный экономист, руководитель аналитического департамента, Deutsche Bank

Выступающие:

Руслан Байсаров, Генеральный директор, ООО «Тувинская энергетическая промышленная корпорация»

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

Дмитрий Конов, Председатель правления, генеральный директор, ООО «СИБУР»

Игорь Левитин, Советник Президента Российской Федерации

Аарон Рубин, Главный исполнительный директор, Macquarie Renaissance Infrastructure Fund

Иван Таврин, Генеральный директор, МегаФон

Майкл Эванс, Вице-президент, глава по развивающимся рынкам, Goldman Sachs

Участники дискуссии:

Кьелл Мортен Йонсен, Исполнительный вице-президент, глава по операционной деятельности в Европе, Telenor Group

Тагир Ситдеков, Директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

Я. Лисоволик:

Дамы и господа, предлагаю начать. Рад приветствовать вас на этой панельной дискуссии, посвященной развитию инфраструктуры, долгосрочному финансированию и привлечению частного капитала к участию в инфраструктурных проектах. Наверяд ли можно придумать более злободневную для современного мира тему. Современная Россия демонстрирует снижение темпов роста. На мой взгляд, основная причина этого кроется в инфраструктурных ограничениях. Если говорить о состоянии финансовых рынков, то в глаза бросается высокая волатильность, новая волна которой несет с собой риски для инфраструктурных проектов долгосрочного финансирования. Очевидно, что глобальная экономика в целом испытывает серьезные трудности с наращиванием темпов роста, и основной сдерживающий фактор здесь — недостаточная развитость инфраструктуры. Она часто оказывается узким местом. Поэтому в ходе нашей панельной дискуссии мы сосредоточимся не только на специфичных для России факторах, но и на глобальных вопросах инфраструктурного развития. Перед нами сидит, вероятно, лучшая команда экспертов и специалистов в этой области. Свой первый вопрос я хочу адресовать господину Игорю Левитину, советнику Президента Путина, который ранее занимал пост министра транспорта России. Мой вопрос звучит так: какие трудности в сфере инфраструктуры стоят перед Россией сегодня? Мы уже очень давно ждем от России рывка в плане развития инфраструктуры. Почему он до сих пор не состоялся?

И. Левитин:

Добрый день, уважаемые дамы и господа.

Наш опыт государственно-частного партнерства в России продолжается всего шесть-семь лет. По сравнению с другими странами, практикующими государственно-частное партнерство многие десятилетия или столетия, это практически ничего. Инфраструктура Советского Союза, которая была завязана на общую консолидацию всех бывших советских республик, работала в едином цикле. Например, железнодорожная инфраструктура

после распада Советского Союза в целом сохранилась, но децентрализовалось ее управление. То же самое произошло с автомобильными дорогами.

Без инфраструктуры никакого развития нет. Замедление темпов роста экономики, инвестиционный климат обращают нас к инфраструктуре, то есть ее значение очень велико для России. Транспортная, энергетическая, коммунальная инфраструктура — это очень важные элементы, но опыта работы у нас мало. Проектный цикл составляет три-четыре года, а нашему закону о концессиях, который вышел только в 2005 году, нет еще и десяти лет. Все наработки по пилотным проектам государственно-частного партнерства мы прошли ускоренно, отчасти потому, что Правительство понимало необходимость запуска этих проектов.

Сегодня мы живем в глобальном мире и в глобальной конкуренции, и перед странами «Двадцатки», которая будет проходить здесь, в Санкт-Петербурге, ставится вопрос о глобальных проектах государственно-частного партнерства. Здесь присутствуют крупные международные фонды, которые пытаются прийти в Россию, но, к сожалению, пока не очень активно. Думаю, это связано с тем, что наша нормативно-законодательная база еще не настолько совершенна, чтобы в проектах могли участвовать крупные инфраструктурные фонды или финансовые институты. Поэтому было принято решение о создании на базе «Внешэкономбанка» института развития, который должен запустить пилотные проекты. Очень важно, чтобы первые проекты были успешными, ведь тогда успешным будет и дальнейший путь других проектов. Вспомним высокоскоростную железную дорогу, которую хотели построить несколько десятилетий назад. Неуспешный опыт отбросил нас назад, и сейчас практически вся дискуссия о том, начинать строить высокоскоростные железные дороги или нет, сводится к воспоминаниям о «яме» возле Московского вокзала в Санкт-Петербурге. Первые проекты государство должно максимально брать на себя и давать гарантии финансирования, потому что первые проекты должны быть успешными.

За последние пять лет нам удалось привлечь пять миллиардов долларов на трех проектах ГЧП, часть из которых была выделена под гарантии Правительства Российской Федерации. Три первых проекта — это Западный скоростной диаметр Санкт-Петербурга, обход Одинцово, первые участки трассы Москва — Санкт-Петербург. Здесь государство взяло на себя основные риски, и мне кажется, что решение в этом. Инфраструктура нужна государству, а частник обязан в ней участвовать, потому что он может лучше структурировать проект, лучше им управлять, и он заинтересован в успешной реализации проекта, так как должен получить возврат своих средств. Я считаю, что частник должен быть в каждом из проектов, которые будут реализовываться на территории России.

В заключение хочу сказать, что остановить процесс государственно-частного партнерства в России невозможно, потому что и морские порты, и аэропорты, и автомобильные дороги уже используют механизмы ГЧП. А законодательная база отстает, и здесь задача государства состоит в том, чтобы усовершенствовать нормативно-правовую базу и подготовить персонал. К сожалению, у нас нет персонала, который мог бы сделать хороший проект. Поэтому в одном из майских указов Президента было поручение Правительству со следующего года вводить технологический и ценовой аудит всех проектов государственно-частного партнерства. Нам надо подготовить персонал, который будет этим заниматься, и сделать конкурс таких проектов. Спасибо.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо, господин Левитин. Если позволите, я обращусь к Аарону Рубину, который занимает пост главного исполнительного директора Macquarie Renaissance Infrastructure Fund. Итак, мой вопрос: какие истории успеха из международной практики Вы можете привести в качестве ориентира для России? Найдется ли среди них что-нибудь особенно полезное для современной России?

А. Рубин:

Позволю себе короткое вступление. Я работаю на фирму под названием Macquarie: это австралийское финансовое учреждение, которое, кроме всего прочего, является крупнейшим мировым инвестором в инфраструктуру. Стоимость нашего портфеля активов достигает 100 миллиардов долларов США. В его состав входит множество объектов во всех странах мира, от платных автодорог до сетей энерго- и водоснабжения, от вышек сотовой связи до муниципальных свалок отходов. Значительная доля этих средств инвестирована в развитые рынки, такие как Северная Америка и Западная Европа. Однако наше присутствие достаточно заметно и на развивающихся рынках. Кроме того, мы создали целевые фонды для работы на рынках Мексики, ЮАР, Китая, Филиппин, Индии и России. За последний фонд отвечаю лично я. Таково наше поле деятельности. Полагаю, что в основе нашего подхода лежит уважение к хорошим партнерским отношениям. На все эти рынки мы приходили с участием партнеров. В частности, «Внешэкономбанк» оказал нам серьезную поддержку на российском рынке, за что мы ему крайне признательны. Полагаю, основной вопрос текущей дискуссии можно сформулировать так: что требуется развивающимся рынкам, в том числе российскому, для успешного привлечения долгосрочного капитала к участию в инфраструктурных проектах? Если рассматривать различные развивающиеся рынки, на которых присутствовала наша компания, то в качестве наиболее успешного примера из всех стран мира я выделю Южную Корею. Мы уже более десяти лет занимаемся инвестициями в эту страну и создали в ней множество успешных фондов. Когда мы впервые входили на ее рынок, там еще шли процессы законотворчества, связанные с оформлением правового статуса государственно-частного партнерства. Если сказать точнее, то соответствующие законодательные акты вступили в силу в 1994 году. Еще некоторое время ушло на то, чтобы сложилась правоприменительная практика. А теперь вспомните об успехах экономического развития, достигнутых этой страной за последние десять лет. Она более чем в десять раз нарастила государственные инвестиции в инфраструктурные проекты и сейчас стабильно привлекает для их

реализации от пяти до десяти миллиардов долларов США у частных инвесторов. В то же время мы наблюдали превращение Южной Кореи из инвестиционного рынка, работа на котором сопряжена с довольно высоким риском, во вполне развитый инвестиционный рынок. Благодаря этим изменениям страна смогла привлечь еще больше капитала под куда более конкурентоспособные процентные ставки. Если взглянуть на современное место России в этом цикле, то мы увидим, что она находится на самой ранней стадии развития. Безусловно, есть много желающих реализовывать различные инфраструктурные проекты, однако стоимость этого капитала еще слишком велика. Причина в том, что инвесторы стремятся избегать рисков, и у них перед глазами нет примеров успешной реализации подобных проектов. Теперь вернемся к вопросу о шагах, которые страна должна предпринять для привлечения капитала в условиях острой конкуренции за инвестиционные доллары. Я считаю, что первым и важнейшим условием является наличие политического капитала, поддерживающего эти проекты. Он важен не только для развивающихся рынков. О нем должно помнить правительство любой страны, которое изыскивает средства для финансирования своих проектов. Приведу один из своих излюбленных примеров. В 2008 году я работал в США, где мы участвовали в тендере на реализацию крупного дорожно-строительного проекта, проводимого властями штата Пенсильвания. В то время губернатором штата был Эд Ренделл. Честно говоря, этот тендер мы проиграли. Победителем оказалась испанская компания Abertis, предложившая 13 миллиардов долларов США за выкуп и модернизацию платной автострады Pennsylvania Turnpike. Проект был одобрен губернатором, однако затем отвергнут законодательными органами штата, чему предшествовали долгие годы работы. Пенсильвания навсегда лишилась шанса заключить столь же выгодную сделку. Это лишь один из примеров подобного рода политических рисков. Чтобы убедить инвесторов потратить чудовищное количество времени и денег на подготовку проектов, полезно привлечь правительственного чиновника как можно более высокого уровня, отвечающего за принятие необходимых решений. Он должен

поддерживать проекты политическим капиталом, вселяя в инвесторов уверенность в том, что проекты будут нужным образом организованы, успешно реализованы и обеспечены необходимой поддержкой в течение всего периода эксплуатации построенных объектов. Продолжая разговор, я хочу обратить ваше внимание на второй необходимый шаг: принятие разумных законов, нормативно-правовых актов и применение продуманной договорной структуры. Это относится не только к государственно-частным партнерствам, но и к другим областям. В качестве примера приведу инвестиции в коммунальное хозяйство, аэропорты и различные предприятия энергетического сектора. Все эти области нуждаются в долгосрочных инвестициях, требующих крупных вливаний капитала на предварительных этапах работы. Когда капитал уже проинвестирован, государственные органы могут не устоять перед искушением оказать давление на цены и снизить стоимость инвестиций в пользу потребителей или иных заинтересованных лиц. Другими словами, жизненно важно иметь благоприятный режим регулирования, гарантирующий адекватную окупаемость инвестиций. Полагаю, что хорошие примеры реализации этого подхода можно найти в различных секторах российской экономики. К примеру, весьма неплохие результаты показывает действующая в энергетике программа предупреждения и ликвидации стихийных бедствий. Однако во множестве других областей отсутствует режим регулирования, способный значительно повысить их привлекательность для частных инвесторов, стремящихся к долгосрочным капиталовложениям. Третий необходимый аспект, о котором я хочу сказать, — это компетентность в реализации проектов. Отчасти он связан с тем, что было озвучено господином Левитиным. Органы государственной власти должны обладать достаточной компетенцией и привлекать авторитетных советников. Тогда люди будут уверены в том, что государство понимает желания инвесторов и формирует привлекательный продукт, который инвесторы охотно приобретут. Я полагаю, что эти вопросы крайне важно решить на ранней стадии анализа проектов. И, наконец, необходимо иметь опыт успешной реализации проектов. Давайте вернемся к Корее. Когда наша компания

впервые пришла на этот рынок в начале 2000-х годов, требуемый уровень рентабельности капитала приближался к уровню, установленному для частных прямых инвестиций. Наша успешная работа убедила людей в том, что в Корее можно реализовывать проекты, которые впоследствии станут стабильными и высокорентабельными. В результате требуемые показатели рентабельности значительно снизились, что позволило привлечь большие объемы капитала.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Чтобы начать разговор о других глобальных изменениях, затрагивающих возможности инфраструктурных инвестиций в России, я хочу обратиться к господину Эвансу. В настоящее время мы наблюдаем значительную волатильность финансовых рынков. Очевидно, что мировая экономика переживает очень сложный поворотный момент. Как, по-Вашему: может ли это оказать сколь-нибудь значимое влияние на формирование потоков долгосрочного капитала и на строительство инфраструктуры развивающихся рынков?

М. Эванс:

На мой взгляд, вопрос очень хороший. В мире сложилась весьма непростая обстановка, особенно если рассматривать строительство инфраструктуры развивающихся рынков. По различным оценкам, в течение следующих восьми лет на развитие инфраструктуры растущих рынков необходимо будет тратить примерно триллион долларов США ежегодно. В Юго-Восточной Азии есть три или четыре страны, которым требуется полмиллиарда долларов США в год. России только в транспортном секторе необходимо создать инфраструктуру стоимостью 170 миллиардов долларов США. Не скрою, за последние пять-семь лет мы добились успехов в деле привлечения капитала развитых рынков на развивающиеся рынки. Мы смогли успешно расширить рынки облигаций, а в некоторых случаях создавали их с нуля. За последний месяц... да что там говорить, за последние пару недель или даже дней вы сами могли наблюдать весьма

тревожные тенденции, связанные с ужесточением требований к резервированию на рынках капитала, с завершением количественного смягчения или, по крайней мере, с началом конца количественного смягчения. Кроме того, на ваших глазах потоки капитала покидают развивающиеся рынки и вливаются обратно в развитые рынки. Другими словами, проблема несоответствия масштабов инфраструктурных проектов и доступных объемов капитала ничуть не смягчается, а наоборот, становится все более острой. Эта задача оказывается особенно сложной для развивающихся рынков. Конечно, ее не избегнут и развитые рынки, однако наиболее трудноразрешимой она окажется для развивающихся рынков. Причина состоит в том, что им придется строить множество объектов с нуля, а не заниматься модернизацией уже существующих. Все риски реализации этих проектов лягут на экономику дополнительным бременем. Кроме того, следует отметить еще несколько тенденций. Во-первых, это процесс банковского делевериджа, который стал следствием финансового кризиса. Он происходит прямо сейчас и, скорее всего, продолжится еще какое-то время. Схожим образом требования Базеля III к достаточности капитала вызывают удорожание привлекаемого капитала и рост ожидаемой нормы прибыли инфраструктурных инвесторов и банков, сужающих средства на реализацию инфраструктурных проектов. У нас есть все основания ожидать роста издержек финансирования инфраструктурных проектов — как при работе с инвестиционным капиталом, так и при привлечении кредитных средств, на которые придется наибольшая доля капитала. Кроме того, раньше развивающиеся рынки возлагали большие надежды на то, что основными поставщиками капитала для инфраструктурных проектов станут не банки, а кто-то еще. Считалось, что бóльшую долю финансирования, особенно долгосрочного, будут обеспечивать открытые рынки (например, пенсионные фонды или страховые компании), а если брать шире — рынки государственных долговых обязательств, на которых отмечался рост масштабов и ликвидности. Глядя на происходящий сейчас поворот вспять потоков капитала, возьму на себя смелость сказать, что эту идею придется

отложить на неопределенный, достаточно долгий срок. Таким образом, с одной стороны, мы имеем банковский делеверидж, повышение требований к резервированию капитала и невозможность привлечения значительных объемов капитала на рынке государственных долговых обязательств. С другой стороны, нам необходимо привлекать ежегодно триллион долларов США на развивающиеся рынки. Складывается достаточно сложная ситуация, разрешить которую будет не так-то просто. Напоследок я хочу сказать, что большое значение приобретает перераспределение инвестиций из инфраструктуры развивающихся рынков в пользу инфраструктуры развитых рынков. Сейчас мы всецело заняты вопросами строительства инфраструктуры развитых рынков, которой во многих странах никто не касался вот уже 20 лет. Именно туда сейчас направляются огромные потоки капитала. Да, можно утверждать, что дороги, тоннели и мосты в развивающихся странах часто находятся в более хорошем состоянии, чем в развитых. Однако имеет место прискорбный эффект перераспределения капитала, который сначала идет на развитые рынки, а лишь потом достигает развивающихся. Эту проблему еще предстоит решить. На мой взгляд, уже проделана большая работа над развитием государственно-частного партнерства. Мы создали собственный инфраструктурный фонд. Одним словом, компания Masquarie намерена вложить в инфраструктурное направление большие средства. Оно стало одним из приоритетных для прямых инвестиций. Кроме того, существует множество других подходов к финансированию, реализованных на базе суверенных фондов благосостояния, где аккумулированы большие объемы капитала. Эти фонды ищут интересные возможности для инвестиций в инфраструктурную сферу. Однако я подозреваю, что работа в этой сфере будет сопряжена с решением весьма сложных задач. Здесь нам придется решать масштабные проблемы в течение следующих трех—пяти лет или даже дольше.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Вы коснулись трудностей, с которыми банки сталкиваются при предоставлении ресурсов на реализацию долгосрочных инфраструктурных проектов в текущих экономических условиях. «Большая двадцатка» разрабатывает различные инициативы, реализация которых позволит облегчить доступ к долгосрочному финансированию. Был сделан вывод о том, что в текущий поворотный момент необходимо стремиться к полной или частичной замене банковского финансирования облигационным, в том числе путем развития рынка корпоративных облигаций в развивающихся странах. Поддерживаете ли Вы этот тезис «Большой двадцатки», и как Вы оцениваете некоторые из ее инициатив в данной области?

М. Эванс:

«Большая двадцатка» делает акцент на развитии и финансировании инфраструктуры. Недавно она выпустила отчет, в котором приводились четыре или пять рекомендаций, включая развитие рынков облигаций. Пожалуй, я дополню собственные комментарии. Я полагаю, что возможность серьезного развития и расширения рынков облигаций в развивающихся странах напрямую зависит от того, захочет ли капитал развитых стран прийти на эти рынки в будущем. За последние три-пять лет нам удалось добиться заметного прогресса в этом направлении. На развивающихся рынках выпущены номинированные в долларах облигации на общую сумму примерно 500 миллиардов долларов США, и это не считая облигаций в местной валюте, выпущенных на такую же сумму. Однако высокие требования к инфраструктуре наводят на мысль, что эту задачу не удастся решить только путем создания рынков облигаций. Тем не менее, они годятся в качестве долгосрочного паллиатива. «Большая двадцатка» занимается и другими проблемами, столь же важными. Эндрю уже привлек наше внимание к некоторым из них. Прежде всего отмечу несовершенство законодательства, которое само по себе служит громадным камнем преткновения для прямых иностранных инвестиций ввиду ограничения доли участия иностранных компаний в капитале. Необходимо прозрачно и четко

разграничить допустимое и недопустимое. Кроме того, огромную важность имеет нормативно-правовая база, о чем также упомянул Эндрю. Непрозрачность нормативно-правовой базы не позволит людям определить возможную норму прибыли собственных проектов. В качестве одной из проблем я также рассматриваю нехватку кредитной культуры. Следует пояснить, что я имею в виду. Нехватка наблюдается отнюдь не на рынках, а в работе самих инфраструктурных компаний, которым принадлежат объекты. Управление этими компаниями должно быть основано на умении работать с кредитными средствами и на понимании целей кредиторов. Другими словами, инфраструктурная компания должна демонстрировать инвесторам, что она держит курс на обеспечение финансовой устойчивости активов. В результате гарантируется соблюдение интересов инвесторов и достижение требуемой нормы прибыли. Часто случается, что стороны не могут найти общий язык. В заключение я хочу сказать, что у вас есть две проблемы на правительственном уровне. Ваши трехгодичные планы не согласуются с 20-летними инфраструктурными проектами. Ориентация Правительства на краткосрочные программы и нацеленность инвесторов на долгосрочные проекты создает своеобразные «ножницы», что почти наверняка не кончится добром. Другая проблема заключается в частом расхождении между взглядами правительства страны и местных властей, что можно наблюдать на примере Северной Америки. Чтобы успешно работать на различных по масштабу рынках внутри страны, крайне важно обеспечить согласованность действий государственных, региональных, местных и прочих органов власти. Решив эту задачу, вы сможете убедить инвесторов, что норма прибыли останется стабильной в долгосрочной перспективе.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Чтобы поговорить об опыте работы на развивающихся рынках, я хочу обратиться к господину Амитабху Канту, который является главным исполнительным директором Delhi Mumbai Industrial Corridor Development Corporation Ltd. Пожалуйста, расскажите нам о своем опыте

работы над инфраструктурными проектами на развивающихся рынках. Какой опыт смогла наработать Индия в этой области? Что полезного может извлечь из него Россия?

А. Кант:

Надо сказать, что на территории Индии реализовано множество инфраструктурных проектов. Среди них — автодороги, морские порты, аэропорты и многое другое. Выслушав прочих участников панельной сессии, я пришел к выводу, что для стран наподобие России решающий фактор связан далеко не с финансированием, а с умением организовывать проекты. Чтобы решить эту сложную задачу, Правительство должно отказаться от реализации проектов своими силами и превратиться в фасилитатора и капиталиста: ведь залог успешного завершения любого проекта — уменьшение связанных с ним рисков. Работа с недостаточно хорошо организованными проектами приводит к тому, что при необходимости реализовать проекты стоимостью в триллион долларов США приходится организовывать и выводить на рынок проекты общей стоимостью в четыре триллиона долларов. Полагаю, очень важно понимать, что реализация проектов будет продвигаться только при условии наличия вспомогательного фонда, который будет заниматься организацией проектов и их выводом на рынок. Необходимо привлекать к работе независимых регуляторов. Существует потребность в создании согласованной нормативно-правовой базы. Другой аспект проблемы состоит в том, что на некоторых развивающихся рынках очень велики риски незавершения строительства. Необходимо исключить риски незавершения строительства из операционных рисков. В некоторых случаях, когда барьер рисков незавершения строительства преодолен, государство должно выйти из проекта и вывести его на рынок. В результате проект попадет в среду, где можно достаточно хорошо застраховать потоки доходов. Благодаря этому на рынке окажется масса проектов, которые справились с рисками незавершения строительства. Хочу высказать еще одну мысль: не следует возлагать на плечи отдельных частных игроков чрезмерное бремя рисков,

характерных для первоначальных этапов реализации проектов. Вероятно, вместо этого стоит рассмотреть модели аннуитетных выплат, которые предусматривают поэтапные выплаты по мере поступления денежных средств и достижения заданных стандартов эффективности. Однако, чтобы приступить к масштабной работе по внедрению механизмов подобных выплат и аннуитетных контрактов, сначала необходимо правильно составить концессионные соглашения и проделать большую подготовительную работу. Текущие задачи сложны и требуют решения, но я думаю, что ключом к нему служит изменение менталитета. Необходимо стремиться к разрушению существующих монополий, природа которых запрещает частному сектору участвовать в проектах. Вы также должны создать независимые агентства, отвечающие за реализацию проектов. В этом случае вам удастся заметно ограничить бюджетное поле, на котором играют государственные органы. Следовательно, если вы хотите видеть Россию конкурентной, эффективной, инновационной и высокотехнологичной страной, то вам ничего не остается, кроме как привлечь частный сектор.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Теперь я хочу обратиться к российскому опыту развития инфраструктуры и рассмотреть отдельные секторы, в которых предстоит решить большие и важные задачи. Прошу высказать свое мнение господина Ивана Таврина, генерального директора ОАО «МегаФон».

И. Таврин:

Добрый день, уважаемые коллеги. Я хотел бы прежде всего согласиться с предыдущим спикером. В России в области связи произошло следующее: отрасль мобильной и интернет-связи построена за счет абсолютно частных инвестиций, за счет частных компаний.

Как правильно отметил господин Левитин, большинство инфраструктурных проектов сегодня касаются транспорта, энергетики, коммунального хозяйства. Однако важность инфраструктуры связи носит принципиальный

характер, потому что связь необходима сегодня так же, как вода, газ, электричество. Мы живем в эпоху информационного общества. Любые решения, которые мы принимаем сегодня, значительно проще принимать с помощью тех устройств, которые у нас есть. Мы больше не ходим в библиотеки, чтобы узнать те или иные факты: для этого достаточно нескольких движений на клавиатуре телефона. Телефоны и мобильная связь имеют большое значение и для реализации связи, и в обычной жизни людей. В отличие от некоторых индустрий, в данном случае Россия не отстает от мировых аналогов. Мы развиваемся так же, как любая мировая индустрия. Если в 2007 году средняя скорость передачи данных была от половины до двух мегабит в секунду, сегодня это уже 18—20 мегабит в секунду, а в 2015 году, так же, как и в любой мировой державе, она достигнет 100 мегабит в секунду.

Помимо этого, есть такой важный фактор, как развитие экономики. Связь является одним из лучших драйверов в развитии экономики. Мировой банк дает следующие цифры: каждые 10% увеличения проникновения Интернета дают полуторапроцентный рост ВВП, и в данном случае Россия и российские компании показывают хороший результат.

Большое количество инноваций, о которых сегодня говорится в государстве, также невозможно без связи. Связная инфраструктура является жилой, способствующей развитию любой другой инфраструктуры, и здесь связи с другими отраслями экономики крайне важны. Если говорить о государственно-частном партнерстве, оно уже развивается сегодня в таких местах, как Дальний Восток и Север, где ни для одной компании экономически невозможно окупить инвестиции в связь. Уже созданы возможности для связных операторов делать инвестиции при минимальной окупаемости со стороны государства, где государство будет заказывать те или иные услуги. Как вы знаете, мобильные операторы покрыли связью все дороги на Дальнем Востоке, и мы продолжаем развиваться: сегодня планируется много магистралей, в том числе под Охотским морем. В ближайшее время мы сможем предложить большое количество M2M решений для целого ряда отраслей экономики, потому что сегодня ни

госуслуги, которые все больше проникают в наше общество через Интернет, ни медицинские, ни банковские услуги без мобильной и телекоммуникационной связи не возможны. Спасибо.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо.

Исходя из Вашего опыта работы в России и на других развивающихся рынках, какие неудобства для компании создает недостаточная развитость инфраструктуры? Можно ли как-то сравнить издержки, вызванные этим обстоятельством в России, с издержками в других странах и на других развивающихся рынках?

И. Таврин:

Инфраструктура в других областях для нас очень важна, поскольку без нее мы не можем создавать инфраструктуру связи.

Я. Лисоволик:

Если говорить о крупнейших издержках недостаточного развития инфраструктуры, следует ли упомянуть об электроэнергетике, или Вы назовете какие-то другие секторы?

И. Таврин:

Важнее всего для нас, чтобы государство наконец приняло за правило, что связь является общественным благом. Например, если вода или электричество поступают в любой жилой дом по умолчанию, то для того, чтобы поставить базовую станцию или антенну на любом жилом доме в Российской Федерации, нужно решение двух третей жильцов, несмотря на то, что все они будут пользоваться этой связью. Поэтому именно такие решения со стороны государства для нас являются наиболее значимыми.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Продолжая тему России, я хочу обратиться к господину Дмитрию Конову, генеральному директору ООО «СИБУР». Расскажите, пожалуйста, о своем опыте работы по развитию инфраструктуры, а также об издержках ее недостаточного развития, с которыми Вам приходилось сталкиваться. Полагаю, сейчас мы увидим презентацию.

Д. Конов:

Добрый день! Я работаю в гораздо более скучной отрасли, чем мобильные коммуникации, поэтому я подготовил слайды, чтобы попробовать показать, чем мы занимаемся.

Компания «СИБУР» располагает 27 производственными площадками в России, и, когда на эти площадки приезжают какие-нибудь руководители, моя самая сложная задача — избежать употребления терминов по технологии и по продуктам, которые мы производим, потому что они полностью сбивают с толка тех, кто это слушает. По сути, мы покупаем побочное сырье нефтяных и газовых компаний, собираем его в различных точках добычи нефти и газа, транспортируем и перерабатываем в ряд сырьевых продуктов, основным из которых я бы назвал сжиженный углеводородный газ, который известен обывателям как красные баллоны на дачах или наполнитель для газовых зажигалок. Это маленький пример его использования, но он наиболее известен. Далее часть продуктов мы используем в нефтехимии, производя широкий набор нефтехимических элементов и являясь крупнейшей компанией в нефтехимии в Восточной и Центральной Европе.

Для того чтобы весь этот поток сначала сырьевых, потом промежуточных, а потом нефтехимических продуктов перемещать как между своими производственными площадками, так и от тех, у кого мы покупаем, до себя и от себя до клиентов, нам приходится держать значительное количество объектов, которые можно назвать профильными, а можно назвать инфраструктурой. Если посмотреть на наш бизнес на слайде, то слева направо идут нефтяные и газовые компании, топливно-сырьевой бизнес, часть уходит в нефтехимию, часть уходит на рынок. Все, что обведено

желтым, — это места, где нам нужны либо трубы, либо железнодорожные вагоны, либо наливные-сливные железнодорожные эстакады, либо портовые мощности по специализированным продуктам, которые необходимы для поддержания всей этой цепочки создания стоимости. Компания, которая имеет порядка девяти миллиардов долларов годовых продаж, содержит порядка десяти тысяч вагонов-цистерн, одностороннюю трубу, три с половиной тысячи продуктопроводов, значительное количество наливных-сливных эстакад и специализированные портовые мощности.

В любом инфраструктурном проекте есть четыре роли, и эти четыре роли — это хорошо видно на слайде — сходятся в нашей компании. Не факт, что это правильно, но и не факт, что этого можно избежать. Вот эти четыре роли: инвестор, который ожидает определенную доходность и устойчивость денежного потока; оператор, который поддерживает расходы и отвечает за безопасность эксплуатации; пользователь, который хочет использовать эти мощности и заинтересован в максимальной гибкости, что не всегда совпадает с интересом инвестора; и тот, кто создает и управляет созданием специализированных мощностей, отвечает за бюджет и за график проектов.

В нашем случае все эти четыре роли представлены внутри компании. К чему это приводит? Посмотрим на инвестиции «СИБУРа» за 2009—2012 годы и 2013—2016 годы. На слайде нет абсолютных цифр, только проценты. Здесь указаны инвестиции в сырьевой бизнес, нефтехимию, maintenance, research and development, то есть НИОКР, ИТ, инфраструктуру: видно, что от 30% до 40% инвестиций, которые мы делаем (левая часть слайда, 2009—2012 годы, это порядка восьми миллиардов долларов), — это инвестиции в инфраструктуру.

Основная развилка, с которой мы сталкиваемся, — это вопрос, что мы хотим делать: быть собственниками объектов и эксплуатировать их или покупать услугу по обеспечению нас как собственника продукта? Мы хотим иметь трубу или мы хотим, чтобы кто-то другой построил и имел трубу в собственности, а мы бы использовали ее и платили тариф за транспортировку? К сожалению, во многих случаях это невозможно

совместить: часто невозможно найти качественное исполнение проекта, сложно найти инвестора на этапе строительства, — легче сделать это с готовыми мощностями, а не на этапе строительства.

Достаточно сложно в некоторых случаях найти синергию. Например, если взять железнодорожные вагоны, то в последние годы на российском рынке наблюдаются сильные тенденции к консолидации: железнодорожные вагоны в цене, активно идет консолидация, в которой заинтересован рынок, и можно увеличить value за счет обладания большим парком. Это справедливо в отношении полувагонов, потому что основная стоимость, которую можно извлечь в полувагонах, — это обратная загрузка, выгодная собственнику большого парка, имеющему много пользователей. В нашем случае, когда мы перевозим специализированные продукты — одностороннюю трубу по сжиженным газам, — value заключается в том, как быстро мы наливаем и сливаем эти сжиженные газы, как быстро и эффективно мы заказываем суда и максимально ли используем складские мощности. Value — не во владении парком, обратную загрузку этим вагонам обеспечить невозможно. В зависимости от специализации, проблемы очень разные, хотя иногда и очевидные.

На следующих двух слайдах представлены наши проекты. Это продуктопровод длиной 1 100 километров, который мы построили за полтора года, большая часть нашей value chain в Западной Сибири.

Следующий слайд: это порт в Усть-Луге, который мы открыли 19 июня. С приходом министра транспорта третий отгружаемый нами корабль стал первым, и мы все вместе отпраздновали это событие. Объект представляет собой несколько десятков тысяч тонн металлоконструкций, несколько тысяч километров кабельной конструкции, 20 тысяч свай и больше двух с половиной миллионов инертных материалов, необходимых для строительства наземной и морской части. Мы признательны Министерству транспорта и Администрации Ленинградской области, которые позволили осуществить этот проект. Это самое крупное судно на Балтике по данному виду продуктов.

Вернемся к дилеммам. Вот одна из них: мы вложили достаточно большие деньги во многие квазипрофильные проекты, которые нам необходимы, но которые мы по возможности не хотели бы ни строить, ни иметь у себя, а хотели бы покупать услугу. Часто это невозможно как по индустриальным соображениям, так и по соображениям возможности реализации проектов в рамках бюджета и графика. Некоторые ограничения связаны с тем, что мы в индустрии еще не до конца понимаем новое прочтение международных стандартов финансового учета с 1 января 2014 года в части забалансовых транзакций, связанных с постоянными контрактами по их использованию. Мне кажется, что часть проектов, которые сейчас существуют или создаются, подвергнутся дополнительной ревизии с введением в действие этих новых правил МСФО.

Еще одна дилемма: у «СИБУРа» нет вопроса доступа капитала. Вопрос в выборе между собственностью и покупкой услуги. Мы даем гарантированную долговую доходность с нашим кредитным риском. При этом с другой стороны стола находятся те, кто хочет проинвестировать эти проекты с доходностью на собственный капитал. Во многих случаях это финансово невыгодно для нас.

Так что работа по этим направлениям ведется, и не только у нас, но иногда бывают случаи, когда даже наличие капитала и желания заключить сделки не позволяют их совершить, потому что есть другие индустриальные соображения или соображения доходности.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо. Я хотел бы продолжить тему России и кратко обсудить бизнес-кейс российской частной компании, которая занимается развитием инфраструктуры регионов России. Эта компания носит название «Тувинская энергетическая промышленная корпорация». В настоящее время она является одним из ключевых игроков данной отрасли среди компаний частного сектора, поскольку реализует крупнейшие инфраструктурные проекты. Поэтому мы сначала посмотрим небольшой фильм, а уже затем углубимся в анализ этого бизнес-кейса.

Чтобы начать обсуждение опыта работы данной компании, хочу обратиться к ее руководителю, господину Руслану Байсарову, и задать ему вопрос об опыте взаимодействия с региональными органами власти. Как развивается Ваше сотрудничество с муниципальными и региональными органами власти в плане реализации инфраструктурных проектов? Какое влияние эти проекты оказывают на экономику регионов, точнее, на показатели занятости и на уровень бюджетных доходов?

Р. Байсаров:

Я с гордостью могу сказать, что мы ведем один из самых сложных на сегодняшний день инфраструктурных проектов на территории Российской Федерации. Он также является самым крупным и очень значимым не только для Республики Тыва и администрации Красноярского края, но и для Российской Федерации в целом, потому что реализация этого проекта позволит создать около 17 миллиардов налоговых поступлений в бюджет России и Республики Тыва. Тыва получит 15 тысяч рабочих мест, что очень важно для республики, а также станет, по нашим расчетам, самым социально развитым регионом в России по своим бюджетным поступлениям. Малый бизнес также будет агрессивно развиваться в этом регионе, и, что самое важное, население Тывы наконец начнет перемещаться по территории Российской Федерации по железной дороге: сегодня, к сожалению, у жителей республики этой возможности нет. Это что касается социальной составляющей.

Что касается моих взаимоотношений с органами местной власти, хочу с гордостью сказать, что руководитель Тывы очень сильно заинтересован в реализации этого проекта — по понятным причинам. Сейчас Тыва пребывает в тяжелой ситуации из-за отсутствия инфраструктуры. Губернатор Красноярского края находится в тесном контакте с нами и раз в месяц проводит совещания по реализации этого проекта, так как 253 километра дороги проходят по территории Красноярского края, а часть идет по территории Кызыла.

Что касается государства: если проект эффективный и интересный, то государство всегда проявляет к нему интерес и предоставляет помощь. В частности, у меня нет проблем взаимосвязи с государством. Еще когда Игорь Левитин был министром, он провел первое совещание и затем жестко еженедельно требовал начала реализации этого проекта. Потом мы переместились на уровень вице-преьера Козака, а сейчас проводятся совещания и контролируется реализация этого проекта под руководством Игоря Шувалова. Все необходимые нормативные документы они готовят очень активно.

Пользуясь возможностью, хочу поблагодарить Правительство и местные органы власти за их помощь. Понятно, что государству этот проект необходим, потому что если не построить эту дорогу, население Республики Тыва ожидают большие сложности, так как сейчас туда почти не летают самолеты. Это большая проблема для региона, хотя, по оценке некоторых компаний, Республика Тыва является одним из самых богатых краев по своим ресурсам. Если я не ошибаюсь, где-то около 500 миллиардов их запасов находятся на территории Тывы. Здесь находятся крупные месторождения, общий объем запасов — миллиард тонн, очень легко осваиваемый. Мы также собираемся строить ТЭЦ и порт на Дальнем Востоке, чтобы реализовать свой продукт в конечной точке.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо, господин Байсаров. Что ж, пришло время подвести итог. Могу сказать, что дискуссия оказалась весьма содержательной. Мы выслушали несколько историй успеха компаний, которым не смогли помешать трудности регионального развития. Очевидно, что «Тувинская энергетическая промышленная корпорация» служит здесь одним из примеров. Но перед страной в целом стоят сложнейшие нерешенные задачи, и узкие места инфраструктуры ограничивают конкурентоспособность российских компаний. В связи с этим хочу снова обратиться к господину Левитину и задать ему вопрос. Прослушав выступления всех участников и все дискуссии о трудностях, испытываемых

современной Россией, что Вы можете сказать о ее ключевых приоритетах в сфере развития инфраструктуры и поощрения государственно-частного партнерства в наиболее близкой перспективе? Например, в ближайший год или два? Пожалуйста, назовите две-три планируемых меры.

И. Левитин:

Инфраструктура — это важнейший элемент развития любой страны, ее конкурентоспособность и ее лицо. Деньги на инфраструктуру ни в одной стране невозможно найти из бюджета: нужны инвестиции, а для этого необходимы люди, доверие бизнеса к власти и долгосрочность прогнозируемого периода. Майкл Эванс говорил о том, что в России тяжело сделать такие проекты, потому что у нас трехлетний бюджет. Да, у нас действительно есть такая проблема. К сожалению, Masquarie не работает в России, хотя у них вложено 100 миллиардов долларов по всему миру в инфраструктурные проекты, о чем мы постоянно ведем дискуссии с господином Рубином.

Что еще нужно для того, чтобы в Россию можно было инвестировать? Нужна нормативная база, нужно вернуться к инвестиционному фонду, который был у нас пять лет и благодаря которому мы запустили многие проекты, в том числе и этот проект. Вопрос в том, кто оплатит проект и кто его посчитает. Никто не хочет взять на себя старт: частник не хочет рисковать, Правительство определило приоритеты и тоже не дает денег из бюджета. Инвестиционный фонд был инструментом, дающим старт любому проекту.

Сейчас на высокоскоростной магистрали Москва — Казань нужны миллиарды рублей. За чей счет и кто будет делать проект? Таких вопросов очень много. Мне кажется, что государство должно взять на себя финансирование, но осуществлять проект должны частные компании, у которых есть опыт проектирования таких крупных проектов. Мы с вами знаем, что конечная цена проекта может увеличиваться, а сроки не совпадать с теми, которые мы планировали. Нужны люди, которые умеют проектировать, и нужны инвестиции.

Я хотел бы поддержать выступление «СИБУРа». К сожалению, у нас каждый сам строит себе порт, и Руслан сейчас строит себе порт на Дальнем Востоке. Проблема в том, что, когда мы говорим в Правительстве: «Давайте построим публичный угольный терминал, и пусть им пользуется, кто хочет», — нам отвечают: «Нет, вы стройте то, что вам надо, а это частник построит». Этими частниками становятся крупные владельцы груза, которые являются у нас собственниками терминала. Нам нужны фонды, в том числе Масquarie, как раз для этого: для того, чтобы делать публичные порты за счет инвестиционных фондов, такие порты, куда может прийти каждый. Зачем «СИБУРу» тратить деньги на порт, зачем ему тратить деньги на железнодорожные станции и вагоны? Это должны делать независимые операторы. Хотя мы и выходим из инфраструктуры Советского Союза, нам нужно научиться по-другому смотреть на такие вещи.

Я хотел бы еще раз поблагодарить всех за высказанные замечания, предложения, рекомендации и сказать, что нам необходимо доверие бизнеса к государственным решениям. Если это будет реализовано на высоком уровне, у нас будут успешные проекты.

Я. Лисоволик:

Большое спасибо, господин Левитин. Вероятно, у нас есть еще несколько минут на вопросы из зала. Вот кто-то хочет задать вопрос. Пожалуйста.

Л. Осипов:

Добрый день, уважаемые коллеги. Леонид Осипов, заместитель министра экономического развития Российской Федерации. Я хотел бы прокомментировать то, что сказал Игорь Евгеньевич Левитин. Дело в том, что одним из приоритетных направлений Министерства экономического развития сейчас является разработка системы оценки инвестпроектов, финансируемых за счет государства на возвратной основе. Речь идет об эффективном инвестировании средств Фонда национального благосостояния и пенсионных средств. Мы с коллегами сейчас активно разрабатываем данную систему — набор четких критериев, систему отбора

— и привлекаем к этой работе внешних экспертов. В ближайшее время мы выйдем в Правительство с конкретными предложениями и нормативными актами. Для этой работы нам необходимо будет привлекать экспертные организации, профессиональные консалтинговые компании, которые помогут оценить эффективность структурирования проекта, и сейчас мы открыты для диалога с бизнесом и инфраструктурными фондами на этапе разработки системы оценки. Так что призываю всех к диалогу, чтобы вместе разрабатывать эту систему. В ближайшее время мы представим свои предложения не только по системе оценки и отбора, но и по ряду конкретных пилотных проектов. Надеюсь, что инвестиции в инфраструктурные проекты начнут развиваться более активно. Спасибо.

Я. Лисоволик:

Наше время истекло. Хочу поблагодарить вас за внимание, а также сказать спасибо всем участникам нашей панельной сессии за прекрасную дискуссию. Большое спасибо.