

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

21—23 июня 2012 г.

Российский потенциал в действии

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АМБИЦИИ РОССИИ — КАК ФИНАНСИРОВАТЬ?

Панельная дискуссия

22 июня 2012 г. — 12:00—13:15, Павильон 4, Зал 4.1, Арена

Санкт-Петербург, Россия

2012 г.

Модератор:

Ермолай Солженицын, Управляющий партнер московского офиса, McKinsey & Company

Выступающие:

Олег Бударгин, Председатель правления, ОАО «ФСК ЕЭС»

Дэвид Фасс, Главный исполнительный директор по Ближнему Востоку и Африке, Macquarie Group Limited

Ив-Тибо де Сильги, Вице-председатель, член совета директоров, VINCI

Максим Соколов, Министр транспорта Российской Федерации

Юрий Соловьев, Первый заместитель президента — председателя правления, Банк ВТБ; председатель совета директоров, холдинг ВТБ Капитал

Владимир Якунин, Президент, ОАО «Российские железные дороги»

Е. Солженицын:

Добрый день, коллеги. Почти все участники нашего круглого стола в сборе. Сегодня мы обсуждаем тему инфраструктуры: в каком объеме и какого типа инфраструктуру надо развивать, как построен процесс планирования. Это первый тематический блок. Второй блок вопросов касается эффективности с точки зрения сдержек, организационных возможностей, навыков. Сможем ли мы организовать и завершить выполнение тех задач, которые перед нами поставлены? Не секрет, что мы еще только приступаем к масштабному строительству объектов инфраструктуры после достаточно длительного перерыва, последовавшего за распадом Советского Союза. Как организовать деятельность строителей, инженеров, проектантов? И третий вопрос, которого мы сегодня коснемся: сколько это все стоит, откуда брать деньги? Можно ли финансировать это только за счет корпоративных долгов? Есть ли деньги у государства? Сыграет ли здесь роль уже намеченная и объявленная программа приватизации? Хватит ли тех средств, которые будут выручены? Какие уроки можно извлечь из международного опыта, в том числе из опыта государственно-частного партнерства? Вот основные направления нашей дискуссии.

Участников сегодняшней встречи вы знаете. Среди них — представители крупных российских инфраструктурных компаний: господина Бударгин (ФСК ЕЭС) и Якунин («Российские железные дороги»); представители органов власти: министр транспорта Максим Соколов и заместитель мэра Москвы Андрей Шаронов; коллеги из международных компаний. Многие слушатели сегодня выразили желание выступить или задать вопрос. В конце обсуждения мы постараемся предоставить им эту возможность. Будьте активными, поднимайте руки, и после того, как все участники выскажутся, мы выслушаем вас.

Времени мало, давайте начнем. Максим Юрьевич, я хочу обратиться сначала к Вам. Расскажите, как Вы видите общую тематику встречи? Каковы основные моменты и приоритеты в этой сфере на ближайшие годы?

М. Соколов:

Спасибо, Ермолай. Хочу поприветствовать всех участников Форума и сказать, что у нас сегодня действительно очень интересная тема — инфраструктурные амбиции России и их финансирование. В стратегии развития транспортной системы до 2030 года есть определенный дисбаланс между потребностями и финансами. Мы все понимаем, что для роста экономики существуют определенные инфраструктурные ограничения. При этом наша задача — восполнить недостаток финансирования, скорректировать стратегию в этом аспекте.

В качестве введения к дискуссии я хотел бы сказать буквально несколько слов о том, что представляет собой сегодня транспортная отрасль нашей страны. Это 600 тысяч предприятий, 10 миллионов транспортных средств. Ежедневно всеми видами транспорта пользуются порядка 60 миллионов пассажиров, то есть практически каждый второй человек страны. Это более 28 миллионов тонн грузов, около двух миллионов тонн грузов в сутки. Перевозки генерируют порядка 7% внутреннего валового продукта страны. Более того, транспорт является эффективным не только с точки зрения генерации внутреннего валового продукта, но и с точки зрения поступлений в бюджет. За счет организации и функционирования транспорта было перечислено чуть более полумиллиарда рублей налоговых платежей, и федеральный бюджет получил порядка 400 миллиардов рублей. Если скоро транспорт генерирует не только потоки грузов, но и финансовые потоки, то он создает необходимую базу для конструирования отдельных проектов, которые могут быть софинансированы за счет привлечения внебюджетных источников.

Конечно, финансирование инфраструктуры — одна из основных задач государства. Во вчерашней дискуссии, в первый день Форума, прозвучало обоснованно пессимистическое мнение о том, что в ближайшее время у нас не будет достаточных бюджетных поступлений, которые мы могли бы направить на развитие инфраструктуры в полном объеме, в соответствии с задачами,

изложенными в стратегии. Поэтому необходимо ориентироваться на те проекты, которые могут быть софинансированы за счет внебюджетных источников, и при этом в точечном порядке снять наиболее острые инфраструктурные ограничения.

На эту проблему необходимо также посмотреть и с другой стороны. Транспортная отрасль состоит из различных подотраслей: авиационной, морской, автомобильной, железнодорожной. Все виды транспорта обеспечивают решение одной задачи: с точки зрения и бизнеса, и пассажиров, это доставка из точки А в точку Б. Требования, которые предъявляют и грузоотправители, и пассажиры, — это комфортная, безопасная, надежная, быстрая и, желательно, дешевая доставка. Поэтому, помимо наращивания отдельных отраслей, надо иметь в виду и межотраслевые балансы: то, насколько стратегии подотраслей сочетаются между собой и как мы можем перераспределить потоки для более эффективного использования ограниченных ресурсов, при этом выполняя требования пассажирооборота и грузооборота.

Оценим возможность поступления инвестиций в область транспорта. За предыдущие десятилетия объем инвестиций составил порядка одного триллиона двухсот миллиардов рублей. Это примерно 11% от общего объема инвестиций в экономику. Порядка 49% инвестиций в транспорт, в том числе в приобретение транспортных средств, — из внебюджетных источников. Бюджетные средства составили 51%, из этой доли 31,8% профинансированы из средств федерального бюджета, а 20% — из средств субъектов федерации. Пропорции говорят о том, что бизнес готов вкладывать средства в развитие транспорта, а значит, в какой-то мере и транспортной инфраструктуры.

В абсолютных цифрах каждая из отраслей или подотраслей транспорта за следующий период нашего планирования (а этот период определяется стратегией развития транспортной системы до 2020 года) может генерировать примерно по 200—300 миллиардов рублей в год. Это касается и автомобильного транспорта, потому что программа деятельности госкомпании

«Росавтодор», утвержденная Правительством в прошлом году, предполагает достаточно масштабное привлечение инвестиций. Это хороший старт для начала инвестиций в проекты развития дорожной инфраструктуры. А вчера был запущен процессионный конкурс по одному из участков платной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург, участке протяженностью порядка 40 километров, который идет от КАД Санкт-Петербурга к другому, уже реализуемому процессионерами участку в сторону Москвы.

Можно констатировать, что привлечение инвестиций необходимо не только для реализации проектов по снятию инфраструктурных ограничений, но и с точки зрения повышения компетенции. Мы рассчитываем таким образом серьезно повлиять на рост производительности труда и эффективности работы транспорта.

Каковы инструменты, которые мы можем использовать для реализации этой политики? Во-первых, очень хорошо, что в прошлом месяце, как раз к Форуму, мы получили возможность структурировать проекты в области развития дорожной инфраструктуры, основанные на принципах так называемых контрактов жизненного цикла. Речь идет о поправках к 115-му Федеральному закону о концессионных соглашениях, который предполагает возможность передачи дорог в долгосрочную эксплуатацию с последующим финансированием их проектирования, реконструкции и эксплуатации и взимание концессионной платы.

Достаточно эффективно работает Инвестфонд. Многие проекты в области дорожной и железнодорожной инфраструктуры сегодня финансируются именно из этого источника. Конечно, можно говорить об остаточности этих средств, еще лучше ставить вопрос о нормативах отчислений в Инвестиционный фонд РФ средств из бюджета Российской Федерации: такой принцип изначально закладывался в работу Инвестиционного фонда. Мы понимаем при этом, что Министерство финансов, Правительство могут иметь и другие приоритеты, но, как профильное министерство, мы не можем не

считать развитие транспортной инфраструктуры приоритетом в деятельности государства.

В наши предыдущие встречи мы обсуждали необходимость использования всех финансовых инструментов, в том числе так называемых инфраструктурных облигаций. Я думаю, участники нашей сегодняшней дискуссии еще коснутся этой темы. Понятия инфраструктурных облигаций как такового в нашем законодательстве нет, есть корпоративные или проектные облигации. Вопрос в том, чем они будут обеспечены и чем будет гарантирована доходность по этим облигациям, особенно если мы говорим о возможности привлечения средств из пенсионного фонда, пенсионных накоплений, которые обязательно должны быть гарантированным вложением. Оценку возможности использования гарантии для активного применения такого инструмента, как инфраструктурные облигации, нам предстоит дать совместно с Министерством финансов и Министерством экономического развития. Я надеюсь, что у других участников дискуссии есть что сказать об этой проблеме, поэтому передаю эстафетную палочку и буду рад ответить на вопросы.

Е. Солженицын:

Спасибо. Я сразу задам несколько уточняющих вопросов. Бытует мнение, что в России строят в большой степени потому, что на этом можно заработать. Есть ли четкое понимание того, в каком количестве и какого вида инфраструктуру нужно построить в стране за следующие десять лет? Как убедиться в том, что мы вводим правильный объем мощностей, не перестраиваем излишне, и при этом планируем эффективно?

И второй вопрос. Считается, что мы по многим показателям строим дороже, чем за рубежом. В частности, это касается дорог. Как Вы видите эту проблематику? Знаем ли мы точно, сколько нам надо построить? Правда ли, что мы строим дороже, чем за рубежом, или это миф? И, соответственно, сколько всего денег нам нужно?

М. Соколов:

Я начну разматывать этот клубок вопросов с конца. Что касается стоимости строительства инфраструктурных объектов, то лучший ответ даст конкуренция. Как только мы сформируем конкурентный рынок строительных работ при создании любой инфраструктуры — аэропортовой, железнодорожной, дорожной или морской, — все эти вопросы сразу отпадут, поскольку конкуренция является единственным универсальным механизмом и критерием обоснованности проектных решений.

Теперь что касается избыточности. По оценкам некоторых экспертов рынка, сегодня за счет инфраструктурных ограничений мы недорабатываем порядка 3—4% ВВП. Это очень серьезный показатель. Если переводить в абсолютные цифры, это примерно полтора триллиона рублей. Это значит, что из-за недоразвитости инфраструктуры какие-то грузы не могут быть вывезены или переброшены транзитом через территорию нашей страны. В этом случае говорить о переизбытке средств в инфраструктуре не очень корректно.

Необходимо выстроить внутриотраслевые балансы: например, снизить пассажирские перевозки железнодорожным транспортом в пользу региональных авиаперевозок. Или обеспечить грузопотоки, особенно транзитные, за счет железной дороги, сняв нагрузку с автомобильных дорог, тем более что плечо перевозки по некоторым видам грузов сегодня удлинилось до трех и даже пяти тысяч километров. Это, конечно, тоже нужно делать.

Ю. Соловьев:

Я бы хотел поделиться своим опытом участия в достаточно большом количестве конкурсов и коснуться вопросов конкуренции. Зачастую в регионах мы сталкивались с чисто формальным подходом, когда относительно большие компании без опыта выигрывали такие конкурсы без финансовой поддержки. Потом они были вынуждены перепродавать концессии или мандаты более

сильным игрокам, что удлиняет срок, уменьшает эффективность и, как правило, значительно удорожает такого рода конкурсы. Мы пытались, в частности, использовать опыт так называемой фиксированной цены контракта, когда подрядчик полностью гарантирует максимальную цену того, что будет потрачено.

Про стройки сложилась такая поговорка: все надо удлинить в два раза и умножить бюджет в два раза. Как работает группа ВТБ? Мы участвуем приблизительно в 20 проектах в России, Турции, Румынии, Болгарии и некоторых других странах. Мы хеджируем риски наших подрядчиков через гарантии финансовых институтов, первоклассных банков за рубежом, таким образом обеспечивая четкий потолок, чтобы бюджет и срок реализации не вышли за рамки существующего проекта.

Конкуренция должна создаваться определенными инструментами. Я хотел бы здесь выразить признательность от лица нашей группы двум администрациям: Администрации Санкт-Петербурга, которая является в настоящий момент лидером по концессионным проектам, и Администрации Москвы в лице господина Шаронова, который, наверное, может поделиться большими планами. Нам очень нравится нынешняя динамика многочисленных концессионных либо проектных направлений в Москве. Очень важно не просто декларировать конкуренцию, а применять международную практику, производить отбор не только по количественным показателям, которые в процессе можно менять, но и по качественным показателям и обеспечивать максимальную открытость в проведении конкурсов. Спасибо.

В. Якунин:

Поскольку Максим Юрьевич достаточно предметно говорил о развитии инфраструктуры в целом, я не буду сосредоточиваться исключительно на железнодорожной инфраструктуре. Добавлю только, что программа стратегического развития железнодорожного транспорта до 2030 года, утвержденная Правительством, была первой среди всех инфраструктурных

кампаний. Тогда над нами подсмеивались: как можно думать о 2030 годе, когда бюджет государства планируется на один год. Сейчас, правда, на три года. Мы значительно меньше инвестируем в развитие инфраструктуры даже в сравнении с США и Европой, не говоря уже о Китае. В Китае это больше 6% ВВП, у нас — 2,2% ВВП, а, по расчетам Центра стратегических исследований, надо инвестировать 4—4,5%. Из них 1,5% необходимо инвестировать в развитие инфраструктуры железных дорог. Есть конкретные экспертные оценки того, сколько государство потеряет ВВП, если этого не делать.

Из всего, что было сказано на этом Форуме, меня, как руководителя РЖД, больше всего заинтересовало высказывание Владимира Владимировича о необходимости запуска так называемых инфраструктурных облигаций. Понятно, что надо будет крайне тщательно подготовить законодательную базу. Кстати, в области РЖД никакие концессии пока невозможны. Более того, говоря о приватизации самого холдинга «РЖД», не будем забывать, что по закону прямым владельцем инфраструктуры может быть только государство.

Теперь относительно того, как нам помогает конкуренция. Могу сразу сказать, что я на 100% за конкуренцию: это необходимый элемент. Но при этом я на 100% за то, чтобы условия, в которых развивается наша экономика, в том числе конкуренция, были обеспечены инфраструктурно с точки зрения нашего законодательства.

Приведу пример. Несколько лет тому назад (все присутствующие это знают) Федеральная антимонопольная служба активно лоббировала идею создания топливной биржи. В результате на этой бирже можно купить топливо только дороже, чем мы покупаем с рынка. Другой пример — широкое развитие конкуренции в предоставлении вагонов. Вагонов сейчас больше, чем во всем Советском Союзе. Почему же стоимость перевозки, за счет не инфраструктурной составляющей (она лимитируется государством), а вагонной составляющей тарифа, выросла в периоды искусственного дефицита до 100%, а то и больше? Вроде бы конкуренция есть, в чем же проблема?

Любой бизнес стремится к тому, чтобы хотя бы на один день стать монополистом и, кроме того, максимизировать свою прибыль. Если отсутствие ответственности за подачу вагонов позволяет снять маржу значительно большую, чем если вести себя социально ответственно, что же побуждает бизнесмена к тому, чтобы возить дешевле и получать меньше? Ничего. У нас пока нет таких механизмов. Создать их мы должны совместно с Минтрансом и Минэкономразвития.

К вопросу о том, дорого ли в России строят. Когда только начиналось строительство олимпийских объектов, нам было поручено заняться строительством инфраструктуры совмещенной автомобильно-железнодорожной системы. По требованию президента и Контрольного управления президента мы провели исследование и передали его результаты в Правительство. Что значит построить километр дороги на маршруте Туапсе — Адлер? Это значит не просто положить рельсы, установить столбы и повесить контактную сеть. Еще надо учесть наличие пляжей. Ведь Сочи — курорт. Если бы мы ежегодно не инвестировали огромные деньги и не сыпали щебень, в Сочи давно бы уже не было никаких пляжей, и это ложится нагрузкой на стоимость километра пути. Когда мы все это показали, ни у президента, ни у Контрольного управления не возникло вопросов. Вопросы возникли у региональных властей. Я получил письмо от вице-губернатора Краснодарского края, который достаточно резко пенял мне на то, что мы сдерживаем рост регионального ВВП, снижая цены на строительство. Им это невыгодно. Мы постоянно судимся с нашими подрядчиками, потому что сдерживаем цену. У нас есть фиксированная цена, которая принята государством, а рядом точно такие же строители платят значительно больше. Мы это не можем отрегулировать. Какой рынок это отрегулирует, кроме государственных структур, которые должны, по всей видимости, в этом процессе каким-то образом участвовать? Все это необходимо учитывать, когда мы говорим: конкуренция решит все. Были времена, когда говорилось о том, что рынок все разрешит. Сегодня ночью инвестиционное рейтинговое

агентство Moody's понизило рейтинги пятнадцати крупнейших банков. У некоторых из них рейтинг стал меньше, чем у «РЖД». Поэтому с точки зрения привлекательности развития инфраструктуры — проблем, я думаю, нет. Проблемы создаются несовершенством законодательства, недостатком разумного регулирования, которое должно осуществляться через тарифную политику, через антимонопольную политику.

Недавно господин Артемьев признал свою вину в том, что не создал в России конкурентную среду. У меня простой вопрос. Правительство принимает методику расчета экономически обоснованного тарифа для перевозки пассажиров в регулируемом секторе, выводит некую сумму; после чего во время дискуссии Правительства от этой суммы отрезают шесть миллиардов. С точки зрения антимонопольного законодательства это правильно или неправильно? На мой взгляд, неправильно. Кто-нибудь высказался против? Никто. Не может быть игры в одни ворота. Это касается и частного бизнеса, и государственного. Если мы спросим у наших иностранных партнеров, они это подтвердят. Проблемы везде приблизительно одинаковые, только западная экономика, при всей нестабильности сегодняшнего дня, стабильна с точки зрения традиций, истории развития и законодательства. А мы находимся в состоянии рождения, и здесь примеривать на себя установившиеся формулы развития, которые существуют на Западе, будь то инфраструктура или бизнес вообще, и говорить, что мы сами все сделаем, было бы по меньшей мере зазнайством. Спасибо.

Е. Солженицын:

Спасибо, Владимир Иванович. Теперь я хотел бы обратиться к одному из наших международных коллег.

Господин де Сильги, у меня к Вам вопрос. На основании Вашего опыта, опыта работы компании VINCI в России, каково Ваше мнение об уровне конкуренции в секторе инфраструктуры? Какие из проблем, с которыми Вам пришлось столкнуться, можно было бы упростить или, по Вашему мнению, необходимо

решить для того, чтобы развитие инфраструктуры происходило быстрее, проще и эффективнее? Учитывая недостаток времени, пожалуйста, сосредоточьтесь только на главных моментах.

И.-Т. де Сильги:

Я думаю, что проблема в России существует прежде всего у инвесторов. Мы — инвесторы, которые вложили средства в сектор инфраструктуры, особенно в автомагистрали, и совместно с властями мы создаем государственно-частные партнерства в самом широком смысле этого слова. Мне кажется, что эта модель очень эффективна для транспортной инфраструктуры в России.

Однако, на мой взгляд, после того, как произошел финансовый кризис, возникла проблема недостаточной ликвидности. Становится все труднее найти деньги, чтобы развивать инфраструктуру. Есть три направления, которые было бы полезно разрабатывать в России, чтобы продолжать развитие инфраструктуры с помощью частных иностранных инвесторов. Первое направление — это поиск правильного соотношения между частным финансированием и государственными субсидиями. Я считаю, что сбалансированное развитие невозможно без правильного соотношения между государственными субсидиями и частными инвестициями. Очень важно, особенно для России, найти решение, которое предоставило бы банкам необходимые гарантии. Что касается процентного риска, здесь трудно найти правила для долгосрочных кредитов. Таким образом, единственное решение состоит в том, чтобы оформить его в евро или долларах. Это важно для банков, которые берут на себя процентный или валютный риск.

Второе направление состоит в развитии облигационного финансирования. Я считаю, что в России существуют широкие возможности для привлечения капитала. Для управления проектными рисками в России было бы полезно активнее использовать облигационное финансирование на базе денежных депозитов, чтобы создать резерв капитала.

Третьим направлением, которое было бы продуктивным для России, является привлечение многофункциональных и ведомственных банков. Чтобы улучшить рентабельность проектов, необходимо заручиться поддержкой международных финансовых учреждений (МФУ), ЕБРР, ЕИБ и других международных государственных инвестиционных банков. Я думаю, предстоит много работы по развитию МФУ в Европе: некоторые инструменты помогли бы стимулировать покупку облигаций. Мне кажется, это очень важно.

Относительно последнего из названных направлений, особенно в связи с ситуацией в России и созданием МФУ, следует отметить, что очень часто МФУ налагают ограничения не только на финансовые аспекты, но и на другие социально-экономические критерии, такие как качество окружающей среды и влияние на гражданское общество. На мой взгляд, это полезно: ведь чтобы привлечь финансирование, такой проект должен заслуживать доверия, а значит — быть приемлемым. В западном обществе это может создать большие трудности, потому что мы должны учитывать мнения граждан, их пожелания, а также решать проблемы как можно скорее. Важно, чтобы МФУ заставляли участников процесса уделять этому внимание.

Во всех областях деятельности, во всем мире, мы все чаще должны принимать во внимание этот аспект гражданского общества. По моему совету мы разработали порядок скорейшего решения таких проблем в самом начале проекта. Когда компания становится победителем конкурса, я думаю, что ее роль должна заключаться в том, чтобы сделать эту проблему более приемлемой, потому что если ваш проект будет приемлемым с самого начала, доверие к вам будет выше, а затраты будут ниже. Это очень важно.

Мне кажется, что в России прилагается много усилий, чтобы изменить нормативное регулирование и ввести некоторые новые правила, но также, вероятно, имеется некоторый скептицизм со стороны иностранных частных компаний, которые не уверены в том, что для всех участников — для зарубежных и российских компаний — существуют равные условия конкуренции.

Д. Фасс:

Ив, позвольте мне прокомментировать кое-что из сказанного. Я считаю, что концепция облигаций на развитие инфраструктуры очень интересна. Международные банки, как упоминал Владимир, очевидно, борются за доступ к капиталу. В конечном итоге успех развития инфраструктуры в любой стране будет зависеть от заинтересованных лиц, которые принимают на себя первоначальный риск и участвуют в проектах с самого начала.

Представляя группу компаний Masquarie, мы являемся крупнейшим международным менеджером по инфраструктуре в мире. Я не буду сегодня подробно останавливаться на этом: скажу только, что сотни инвестиционных менеджеров во всем мире пытаются привлечь средства на развитие инфраструктуры, и многие из них достигают успеха. Поэтому я не совсем согласен и не считаю, что проблема здесь заключается в том, что для выполнения этих проектов недостаточно денег. Я думаю, что денег более чем достаточно, чтобы выполнить такие проекты. Действительно, доходы, которые мы, как акционерные инвесторы, получаем от инфраструктурных проектов, теперь составляют менее 10%, тогда как пять или десять лет назад никто не вложил бы капитал в акции и в инфраструктурные проекты, которые приносят меньше, чем 18% или 20%. Таким образом, если капитал имеется в наличии, и менеджеры пенсионных фондов, инвестиционные менеджеры и страховые компании во всем мире готовы вкладывать средства в инфраструктуру, то я думаю, что дело должностных лиц — создать конкурентную среду и обеспечить, чтобы система контрактов, конкурсов и тарифов была очень четкой, прозрачной, открытой, конкурентной и справедливой. Мне кажется, что если это сделать, то не будет никакой нехватки капитала для инвестиций в Россию или в любую другую развитую экономику, в которой создана соответствующая база. Мировые акционерные инвесторы, страховые компании и пенсионные фонды пытались играть на фондовом рынке, и все они потеряли 50%. Потом у них появилась хорошая идея — покупать старшие

долги банков. Потери опять составили 50%. Затем они решили покупать долги правительств и снова потеряли 50%. Таким образом, для финансирования этих проектов в наличии имеется достаточный акционерный капитал, и я считаю, что у людей, сидящих за этим столом и находящихся в этой комнате, действительно есть ответы на вопрос о том, как создать эту простоту и ясность, чтобы акционерный капитал поступал на рынок. После этого средства для создания рациональной структуры финансирования придут из облигаций для развития инфраструктуры, облигаций для финансирования проектов и даже от не участвующих пока банков.

В. Якунин:

С Вашего позволения, я хотел бы упомянуть еще один момент. Руководство компании «Российские железные дороги» осознает, что такие облигации должны быть выпущены не компаниями, а государством. Необходимая сумма настолько велика, что, если я выпущу такие облигации, рейтинг моей компании будет понижен инвестиционными агентствами и банками. Облигации, выпущенные государством, будут более приемлемы и привлекательны для организаций, о которых Вы говорите. Я полностью с Вами согласен: нехватки денег нет. Денежный рынок очень разогрет, и все ищут возможности вложить капитал в надлежащий проект, и проекты развития инфраструктуры — это самая привлекательная часть таких возможных инвестиций. Спасибо.

О. Бударгин:

Я поддерживаю Владимира Ивановича, потому что компания работает в условиях долгосрочных параметров на принципах RAB три года, и за три года основным регулятором уже четыре раза менялись параметры, поэтому работу регулятора должно выполнять для нас государство. Сегодня Владимир Иванович Якунин очень уверенно рассуждает о долгосрочном развитии своей компании. У него есть для этого основания, он сохранил единство компании,

чего нельзя, к сожалению, сказать о сетевом комплексе страны. Конкуренция — это не то, что можно освоить за десять лет. Нужна особая культура, состояние души, образ мыслей. Сегодня итоги реформирования электрификационного комплекса заставляют нас, энергетиков, за короткий период времени решать достаточно серьезные задачи. В первую очередь, это надежное электроснабжение, а надежное электроснабжение — это модернизация. Если мы говорим об опережающем развитии, то мы обязательно должны направлять деньги на модернизацию. Более 50% объектов электрификационного комплекса сегодня изношены — не по бухгалтерии, а физически. В решении этой проблемы большую роль должно играть долгосрочное планирование и регулирование.

Вторая тема — синхронизация. Надо максимально синхронизировать развитие энергетики. В течение двух лет наша компания выполняет работу по схеме выдачи мощности генерации, генерация действительно серьезно развивается. Из 11 проектов девять мы выполнили в срок, и с нами совпала генерация. Значит, в свои обязательства генерация попала только дважды, а в девяти случаях они опоздали от сети, хотя мы все выполнили в срок, и сети стояли и не зарабатывали денег.

Очень важная работа — развитие синхронизации с программами социально-экономического развития территории и отраслей. Сколько нужно инфраструктуры, где она нужна? Каждый регион хочет иметь все свое. А нужно ли это? Прежде чем строить, надо вывести необходимый объем инфраструктуры.

Я согласен с Ермолаем и с Максимом Юрьевичем в том, что общественность сейчас задает очень много вопросов о цене и целесообразности. Нам надо активно работать с потребителем. Тарифная политика должна быть прозрачной. Мы должны рассказывать потребителям, куда уходят деньги, обозначенные в квитанциях.

Каковы пути развития энергетики? Конкуренция — да, но основа основ — долгосрочность. Как только мы перешли на пятилетнее планирование, цена

упала. Наши партнеры стали более надежными. Рынок услуг для энергетики только формируется, это специальные проектные организации, специальные строители, специальное оборудование. То, что сегодня в России строят свои заводы по выпуску оборудования такие компании, как Toshiba, Siemens, Alstom, Hyundai и еще ряд компаний, свидетельствует о доверии к нашей компании. Но их интересуют долгосрочные проекты. Они не могут построить трансформаторный завод в Колпино, чтобы выпустить заказ на один год. Они просят как минимум пятилетний контракт. Цена, надежность, качество оборудования зависят от долгосрочных контрактов. Поэтому, несмотря на то, что в распределительном сетевом комплексе есть претензии к RAB (а как можно его сделать за два года, когда четыре раза менялись параметры), надо сохранить RAB-регулирование. Президент нам вчера помог: он объявил, что необходимо создавать долгосрочные инфраструктурные облигации. Следует быстрее включать в работу, в реализацию инфраструктурных проектов «длинные» деньги — пенсионные и страховые.

Сегодня у нас с вами — исключительно правильный круглый стол, интересная беседа. Конечно, должна быть конкуренция, но на долгосрочной основе.

Е. Солженицын:

Один уточняющий вопрос к Вам и к Владимиру Ивановичу. Долгосрочность в сфере тарифного регулирования — как сетевого для ЕЭС, так и инфраструктурного, локомотивного в «РЖД» — обсуждается часто. Если правила игры непонятны, деньги не придут: вдруг в конце года все поменяется? Тарифное регулирование, зависящее от совещаний на уровне премьеров, вице-премьеров и президента — это несерьезно, потому что оно всегда может поменяться. Я попросил бы вас двоих сказать, каких действий вы ждете от государства в сфере тарифного регулирования. Может быть, Максим Юрьевич потом прокомментирует услышанное.

О. Бударгин:

Я понимаю долгосрочность так: проанализировать ситуацию, принять решение на ближайшие пять лет и за это время его не пересматривать. Может быть, как с реформой в электроэнергетике, когда был принят специальный закон, 35-ФЗ. Сейчас мы проводим работу над ошибками. Когда мы говорим сегодня об объединении сетей, это не назад в будущее, это вперед в будущее. Более того, мне кажется, должен быть установлен постоянный пятилетний тариф, скользящая пятилетка. Только на таких условиях наши партнеры — и банки, и поставщики оборудования — будут работать, и будет снижаться цена. Значит, итогом нашей работы станет снижение тарифов.

Е. Солженицын:

Если в стране изменилась экономическая ситуация, это не должно привести к изменению заявленной цены.

В. Якунин:

Я полностью согласен с мнением Олега и поддерживаю его идею пятилетних тарифов. Но не надо питать иллюзий, что мы можем установить один тариф и не вводить некую формулу, которая реагировала бы на изменение экономической ситуации.

Приведу пример. Я семь лет руковожу компанией «РЖД». За семь лет не было случая, чтобы прогнозы Министерства экономического развития относительно индексов ценообразования совпали с реальностью. Скажем, в начале этого года в индексе указывалось, что рост стоимости топлива составит 0,1%, а он уже в середине года составил 18%. Согласитесь, надо что-то менять и в планировании, и в институциональных основах влияния на развитие экономики.

Ю. Соловьев:

Процесс утверждения тарифов на концессионные услуги невозможно прогнозировать потому, что абсолютно в каждом проекте существует большой

риск. Второй фактор — низкая платежеспособность концедента, то есть неспособность государственного органа гарантировать минимальный уровень выручки концессионера или обозначить стоимость, по которой тот или иной государственный институт заберет этот проект у концессионера. Есть и третья помеха, и здесь я хотел бы поспорить с Дэвидом, поскольку в мире много денег, но денег, которые готовы прийти сюда, очень мало. Например, Европейский банк реконструкции и развития не работает по тем статусам и тем маркам, которые существуют по многим направлениям у нас в стране. Все это зависит от государства.

Нам нужны инфляционные бонды. Кто первый их выпускает? «Российские железные дороги», например, лидер нашего долгового рынка. Кто должен задать кривую? Министерство финансов, а потом и проектные бонды можно будет выпускать. Роль государства огромна: от тарифов до обеспечения легальной ситуации, инфраструктуры и даже выпуска такого рода облигаций.

М. Соколов:

Я с удовольствием послушал бы комментарии министра финансов, министра экономического развития, руководителя Федеральной службы по тарифам. Думаю, мне предстоит их услышать в рамках нашего бюджетного процесса. Как министр транспорта, я, безусловно, поддерживаю мнение своих коллег о необходимости установления долгосрочных параметров тарифообразования. Объявляя о своей открытости для инвестиций, в том числе в транспортную отрасль, мы должны продемонстрировать обеспеченность финансовых моделей по этим проектам. Необходимость долгосрочного тарифного регулирования касается практически всех сфер подотраслей транспорта, в том числе аэропортовых сборов. Что касается «стивидорок», то в большинстве морских портов конкурентные механизмы уже сформировались. Я бы хотел затронуть еще один важный момент. Владимир Иванович правильно говорил, что мы лишь недавно перешли от годичного утверждения бюджета к трехлетнему планированию, и оно тоже претерпевает

определенные изменения. Гарантировать неизменность этих параметров нельзя. Значит, нужно выработать другие механизмы взаимоотношений между компаниями, строящими инфраструктуру, и инвесторами и финансовыми институтами. Мы эту тему пока не обсуждали, но, думаю, Владимир Иванович поддержит ее в плане установления инвестиционной составляющей в тарифе на грузовые железнодорожные перевозки. Для инвесторов и финансистов, банков и других финансовых компаний это послужит сигналом, что есть гарантированный источник cash flow, не зависящий от трехлетнего планирования бюджета.

Е. Солженицын:

Андрей Владимирович, можете ли Вы в Москве обходиться без помощи федеральной власти?

А. Шаронов:

Проблему привлечения инвестиций в инфраструктуру мы обсуждаем уже так давно, что трудно сказать что-то новое. Скорее, надо понять, почему прибор не включается.

Для Москвы проблема инвестиций в инфраструктуру очень актуальна. Проблемы транспорта и проблемы расширения Москвы создают такой спрос на инвестиции, который, безусловно, невозможно удовлетворить ни за счет бюджета Москвы, ни за счет федерального бюджета. Привлечение частных инвестиций — ключевой момент для реализации этих проектов. Мы похорошему завидуем Петербургу с его проектом Западного скоростного диаметра. Фактически это внутригородская платная дорога. Со своей стороны, мы думаем о проекте северного дублера (возможно, тоже платного) Кутузовского проспекта.

Мир по-прежнему переполнен деньгами, в том числе «длинными» деньгами, а с другой стороны, мы не можем найти деньги на инфраструктурные проекты, хотя в остальном мире это как-то получается. Мне кажется, существует еще

одна проблема, снижающая интерес инвесторов к подобного рода проектам. Многие инфраструктурные отрасли в России работают не в экономическом, а, скажем так, в социальном режиме. Они сильно субсидируются, и любая инвестиция в инфраструктуру увеличивает объем субсидий. Это один из аргументов демотивации. Зачем вкладывать в то, что порождает несопоставимые дополнительные текущие расходы?

Первый возможный вывод: соглашусь, что привлечение инвестиций в инфраструктуру — вопрос не денег, а контрактной дисциплины и правил, которые сейчас явно противоречат бюджетному законодательству. По бюджетному законодательству, вы не можете взять на себя обязательства, превышающие срок планирования бюджета. Но три года для инфраструктурных проектов — ничто. Второе — это, конечно, тарифная политика. Третье — гарантия трафика. В любом проекте нужен гарантированный объем трафика, позволяющий создать бизнес-модель проекта.

Исходя из этих трех моментов, я бы сказал, что нам нужно деполитизировать тарифообразование. У нас слишком много политики, мы постоянно находимся в предэлекторальном или межэлекторальном цикле, который нам мешает трезво рассмотреть проблему тарифообразования. Между тем, это вопрос номер один для любого инвестора, который пойдет в инфраструктурный проект, чтобы спланировать денежные потоки.

Такого инструмента, как инфраструктурные бонды, у нас нет вовсе. Во всем мире инфраструктурные бонды, как правило, выпускаются проектными компаниями под денежный поток, порождаемый проектом. Если у нас этот инструмент будет выпускаться государством, он сразу потеряет смысл. Это будут просто суверенные бонды, никакого отношения к инфраструктурам не имеющие. Скажем, доходы общего покрытия федерального бюджета, который по договоренности аллоцируется на этот проект. По-моему, российский рынок пока не готов покупать настоящие инфраструктурные бонды, это некий квазипродукт с искусственной привязкой к проектам. Может быть, Юрий, как

банкир, меня поправит. Хорошо, что мы подняли тему инфраструктурных бондов, но здесь нужен какой-то прорыв.

В. Якунин:

Абсолютно согласен с тем, что сказал Андрей. Когда мы говорим «инфраструктурные облигации», то имеем в виду только цель, с которой государство собирает эти деньги, — инвестиции в инфраструктуру. Думаю, что и Юрий согласен.

Ю. Соловьев:

У нас существует класс инвесторов, которые готовы были бы выделить средства, но эти инвестиции тоже нужно разбивать на кластеры. Я упомянул инфляционные обязательства, потому что у нас есть достаточно большие пенсионные накопления, и сейчас идут довольно жаркие дебаты о том, куда их направить. Обязательством пенсионных фондов является сохранение денег и выплаты потребителям, которые таким образом получают положительный эффект от пенсионных накоплений. Если государство выпустит инфляционные облигации, будут созданы макроэкономическая среда и легальная инфраструктура, то можно изменить пенсионное законодательство, чтобы пенсионные фонды могли покупать инфляционные обязательства проектных компаний. Для этого нужна система рейтингов проектов, система оценок рисков и так далее, то есть вся инфраструктура. Ее пока нет, но инвесторская база для таких облигаций существует. Пример тому — роуд-шоу, которое мы делали совместно с «РЖД»: был очень большой спрос, в том числе из-за рубежа. Проектное финансирование (мы смогли привлечь на рынки несколько миллиардов долларов с нашими партнерами, Правительством Санкт-Петербурга) было сделано по западному законодательству, и senior debt в структуре долгового капитала мы смогли разместить на западных рынках. Это торговый долг в виде долговых расписок. В частности, по «Пулково» —

порядка 800 миллионов евро десятилетнего финансирования, трафик частично компенсируется Правительством Санкт-Петербурга.

Поэтому инвесторская база есть и внутри и снаружи, но нужно создать специальные инструменты, и здесь роль государства архиважна. Не будет изменений гражданского кодекса, закона о ценных бумагах и так далее — деньги в эти инструменты не придут.

Е. Солженицын:

Вопрос всем участникам — на первый взгляд, связанный с тематикой косвенно. Было создано Министерство по развитию Дальнего Востока; одна из ключевых задач на Дальнем Востоке — конечно, инфраструктура. Есть сети, транспорт, порты, дороги. Нужны ли такие интегрирующие объединения на региональном уровне? Видите ли вы в этом министерстве инструмент умного развития инфраструктуры, в том числе привлечения денег? Как это организовать? Или эта структура вообще нужна для другого, и вопросы все равно надо рассматривать по традиционному функциональному признаку?

М. Соколов:

В своем первом выступлении я уже сказал о том, что надо обратить внимание на внутриотраслевые балансы распределения грузо- и пассажиропотоков. И в Министерстве транспорта, и в компаниях, таких как «РЖД», подобные вопросы рассматриваются. Идея о логистических центрах, представленная Владимиром Ивановичем Якуниным, уже говорит об изменении подхода к мультимодальным перевозкам и внутриотраслевым балансам в целом. Это будущее, к которому идет рынок. Надо лишь вовремя подхватить эту идею и правильно ее сформатировать.

О. Бударгин:

Я считаю, что самая главная задача этого органа — сформировать качественный, сбалансированный план социально-экономического развития

территории, чтобы это был качественный продукт. Пока что Дальний Восток этим страдает.

В. Якунин:

Когда мы готовили план стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 года, формулировки на тему комплексного развития территории межотраслевого баланса вообще не встречались в лексиконе чиновников. Мы вынуждены были это обсуждать, потому что должны были понять, где работа возникает, а где она гасится. И мы по-прежнему следуем этому принципу и считаем, что создание особого министерства по Дальневосточному региону — абсолютно правильно и отвечает его специфике.

Е. Солженицын:

Спасибо. Сегодня много желающих выступить. Сейчас я попрошу одного участника из аудитории. Хотелось бы выслушать компанию «МТС»: как же инфраструктуры — без телекоммуникаций?

А. Поповский:

Оператор сотовой связи в России — удачный пример развития инфраструктуры без каких-либо государственных гарантий, вложений и участия. Каждый из нас — «МТС», «Вымпелком», «Мегафон» — вложил десятки миллиардов долларов в развитие инфраструктуры связи. Те моменты, которые до сих пор не решены в транспортной инфраструктуре, для сотовых операторов не представляют проблемы, потому что у них главная гарантия — постоянный денежный поток, и приходит она непосредственно из нерегулируемой отрасли связи.

Я согласен с Андреем Шароновым: развитие, в частности, транспортной инфраструктуры затрудняет конкуренция за счет субсидированных объектов: субсидированных видов транспорта, бесплатных магистралей и так далее. В этом, мне кажется, большой риск. Любые долгосрочные инвесторы понимают,

что люди все равно будут ездить, потреблять электроэнергию и другие ресурсы. Нужно думать о том, как обеспечить необходимый уровень конкуренции в транспортной отрасли. Поскольку наша компания пользуется инфраструктурами, которые создают другие компании, мы тоже сталкиваемся с этими проблемами, особенно когда едем в труднодоступные районы.

На рынке инфраструктуры сейчас нет никого, кроме государственных компаний. Надо исправлять эту ситуацию. Вы говорили очень много правильных вещей. Концессионная система вселяет определенные надежды, но путь предстоит еще очень большой.

В. Якунин:

Можно я задам Вам вопрос? Приведите, пожалуйста, пример самого крупного инфраструктурного проекта и сроков его окупаемости в Вашей сфере.

А. Поповский:

За последние три года мы инвестировали более шести миллиардов долларов только в сети третьего поколения. Окупаемость этих инвестиций — свыше пяти лет.

В. Якунин:

Вы знаете, какой срок окупаемости у железнодорожных инфраструктурных проектов?

А. Поповский:

Полагаю, что речь идет о десяти—двадцати годах.

В. Якунин:

Вы сравниваете сферу, в которой крупные инвестиционные проекты окупаются за пять лет, с инфраструктурными проектами, которые окупаются за 25 лет.

А. Поповский:

Да, но почему они окупаются за 25 лет?

В. Якунин:

Потому что такова природа инфраструктуры. Спросите господина Аро: он финн, и он скажет Вам то же самое.

Е. Солженицын:

Мы подходим к завершению нашей сессии. Хочет ли кто-либо из участников круглого стола что-нибудь добавить? Есть ли комментарии?

И.-Т. де Сильги:

Благодарю вас за предоставленную мне возможность принять участие в этом Форуме.

Я хотел бы привлечь ваше внимание к другому моменту, касающемуся разработки вашей инфраструктуры. Если сравнить систему проведения конкурсов в России с аналогичными системами в других европейских странах, то можно сделать вывод, что нам следует полнее использовать опыт иностранных контрактных систем. Я очень часто вижу, что условия слишком жестки и не всегда логичны. Когда вы делите автомагистрали на восемь участков, это означает, что водителю придется менять скорость каждые 20 или 40 километров. Это нелогично. Я очень часто вижу, что дается гарантия «средств», а не гарантия «результатов». Это означает, что с инфраструктурой, которую вы создаете и которой позже должны будете управлять, вы проиграете с точки зрения инноваций, качества услуг, уважения и долгосрочной заметности. Важно создавать на 40 лет, 30 лет или 50 лет.

Я хотел бы пожелать и посоветовать, чтобы была создана возможность более глубокого обсуждения этих проблем с представителями государственной власти в целях определения путей гармонизации наших правил проведения конкурсов с международными стандартами в этой области. Я думаю, что это

было бы очень полезно для ваших городов и для страны в целом. Мне кажется, что, прежде чем объявлять о проведении международного конкурса и составлять его условия, очень важно провести детальные переговоры со всеми заинтересованными лицами и специалистами. Это позволило бы сделать конкурс лучше с точки зрения качества и инноваций. Спасибо.

Е. Солженицын:

Большое спасибо. Хочу поблагодарить всех участников дискуссии, мне кажется, это была живая, важная тема. Надеюсь, что в этом году мы все как-то продвинемся в решении этого часто упоминаемого клубка вопросов. Спасибо!