

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16–18 ИЮНЯ 2011

**ИНФРАСТРУКТУРА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНОВ: ГДЕ ВЗЯТЬ
ДЕНЬГИ?**

Обеспечение глобального экономического роста

17 июня 2011 г. — 17:30–18:45, Павильон 4, Зал 4.3

Санкт-Петербург

2011

Развивающиеся рынки нуждаются в масштабных инвестициях в инфраструктуру, чтобы обеспечивать экономический рост, создавать и поддерживать рабочие места, повышать привлекательность инвестиций. Независимо от сегодняшнего уровня развития инфраструктуры, все развивающиеся экономики ставят перед собой масштабные задачи ее дальнейшего развития.

Модератор:

Ермолай Солженицын, Управляющий партнер, McKinsey & Company,
Россия

Выступающие:

Артем Волынец, Генеральный директор, En+ Group

Кайрат Келимбетов, Министр экономического развития и торговли
Республики Казахстан

Баласубраманиан Мутхураман, Президент, CII; Вице-председатель, TATA
STEEL

Доминик Силва, Исполнительный директор по инвестициям, Khazanah
Nasional

Ларс Танелл, Исполнительный вице-президент и Главный исполнительный
директор, Международная финансовая корпорация (IFC)

Сергей Эмдин, Генеральный директор, ООО «Воздушные Ворота
Северной Столицы»

Е. Солженицын:

Добрый день! Сегодня наша сессия посвящена вопросам инфраструктуры. Перед тем, как представить участников, я хотел сказать пару слов о том, как родилась идея этой сессии Форума, где общая тема — это будущее. До кризиса в России наблюдалось достаточно активное начало строительства разных инфраструктурных объектов. Кризис снял это с повестки дня, но сейчас всем совершенно очевидно, что этот вопрос возвращается в эпицентр развития общества и экономики. Это происходит на фоне разговоров о том, что бюджет-то не резиновый: довольно много социальных обязательств, довольно много других, уже заявленных программ. Уже почти стало притчей во языцех во многих кругах вокруг инфраструктурных вопросов: Минфин всегда говорит, что денег нет. Наверное, это во многих странах так. Поэтому решили собрать сессию, чтобы обсудить, что Россия может почерпнуть из опыта других развивающихся рынков, как умно возмещать свои инфраструктурные пробелы, как разумно их финансировать, чтобы повысить конкурентоспособность страны, а не сделать так, что, вложив кучу денег неэффективно, мы, наоборот, в будущем ее подорвем. Попрошу сначала вкратце каждого из участников себя представить. Начнем отсюда. Кайрат Нематович!

К. Келимбетов:

Меня зовут Кайрат Келимбетов, я министр экономического развития и торговли Республики Казахстан.

Б. Мутхураман:

Меня зовут Мутхураман, я президент Конфедерации промышленников Индии и вице-президент компании Tata Steel.

С. Эмдин:

Меня зовут Эмдин Сергей, я генеральный директор компании «Воздушные ворота Северной столицы», это компания-концессионер Санкт-Петербургского аэропорта.

А. Волынец:

Артем Волынец, генеральный директор компании En+ Group.

Л. Танелл:

Меня зовут Ларс Танелл, я исполнительный директор Международной финансовой корпорации — подразделения Всемирного Банка, которое занимается вопросами частного сектора.

Е. Солженицын:

Спасибо! Хотелось бы начать с опыта других стран, может быть, в том же порядке, как мы представлялись. Кайрат Нематович, такой вопрос: инфраструктура — это общее наследие Казахстана и России; какие основные вызовы видит Казахстан в сфере обновления инфраструктуры и ее модернизации, и какие успешные решения удалось находить для этой задачи?

К. Келимбетов:

Большое спасибо за предоставленную возможность. Я, прежде всего, расскажу, как работает система финансирования инфраструктурных проектов. Вы знаете, что в Казахстане, помимо бюджетного финансирования, есть два суверенных фонда. Первый — это Национальный фонд. Это все поступления от нефтяного сектора. Они поступают не в бюджет, а напрямую в Национальный фонд. Это счет министерства финансов, который управляется Национальным банком Республики Казахстан. Второй суверенный фонд — это фонд «Самрук-

Казына», который управляет всеми индустриальными инфраструктурными компаниями, принадлежащими государству. Вы знаете, что в состав фонда «Самрук-Казына» входят национальная нефтегазовая компания, железнодорожная компания, телеком, авиация и так далее. Если говорить об инфраструктуре, то бюджет финансирует, в основном, автомобильные дороги за счет прямого финансирования, либо за счет заимствований. Здесь большую роль играют такие институты, как Всемирный банк, Европейский банк, Азиатский банк развития. Речь идет о льготных займах, которые предоставляются под государственные гарантии.

Самый большой проект, который я могу назвать — это международный транспортный коридор «Западная Европа — Западный Китай» через территорию Казахстана. Это почти три тысячи километров. Заем предоставил Всемирный банк. С другой стороны, мы до кризиса — можно говорить, наверное, не про ошибки, а про сверхожидания, которые были от реализации механизма государственно-частного партнерства — приняли соответствующее законодательство, создали специальный центр при нашем министерстве, но, в целом, говорить, что проекты пошли, было бы преувеличением. Есть два вопроса: институциональная способность государства просчитывать такие проекты, которые бы окупались благодаря соответствующим потокам. Второй - это принятие решения, что если они не окупаются, то какая-то часть денег субсидируется. Безусловно, мы понимаем, что финансирование за счет ГЧП — более понятное, прозрачное и предсказуемое, нежели финансирование из бюджета, которое, к сожалению, может затянуться, и в этом смысле качество финансирование инфраструктурных проектов будет страдать. Суверенный фонд «Самрук-Казына» время от времени получает соответствующие трансферты из Национального фонда и, соответственно, финансирует проекты государственных компаний, например, казахстанской железной дороги или казахстанских электрических компаний.

Какие проблемы в этой связи возникают? Компании перегружены долгами. До поры до времени это может продолжаться, но когда компания перегружена долгами, тогда надо решать вопрос по-другому. Мы в ближайшее время планируем привлечь equity-инвесторов, то есть вывести наши компании на IPO, чтобы разгрузить ситуацию с долгами. Один интересный момент, который во время кризиса был использован, и который следует взять на вооружение — это наши взаимоотношения с китайскими финансовыми институтами. Я думаю, что соотношение по заимствованиям сильно изменилось. Если до кризиса, в целом, задолженность перед китайскими компаниями была на уровне 100 миллионов долларов, то когда закрылись рынки капитала для казахстанских банков, мы заменили их доступом к дешевым и длинным китайским деньгам, и фактически они профинансировали проекты на общую сумму 13 миллиардов долларов. Это большой показатель.

Почему я об этом рассказываю? Мы с таким же вопросом обратились к Внешэкономбанку, чтобы диверсифицировать географию наших заимствований, но, к сожалению, кроме финансирования модернизации Экибастузской ГРЭС-2, которая, кстати, до сих пор еще не начата, мы не смогли добиться взаимопонимания. Хотя я считаю, что в рамках Таможенного союза, например, совместное финансирование нашими институтами развития, банками развития, Евразийским банком развития, стимулировало бы поддержку отечественных товаропроизводителей как в России, так и в Казахстане. Я думаю, что к этому моменту отдельно надо вернуться.

Е.Солженицын:

Можно уточняющий вопрос? Вы сказали, что ГЧП — наверно, самая эффективная форма. Можете привести пример ГЧП в Казахстане?

К. Келимбетов:

Да, мы построили линию электропередач, которая связала север Казахстана с западом. Во-первых, проект был вовремя осуществлен, что в наших странах, наверное, большой подвиг. Во-вторых, мы понимаем потоки, которые формируются, и нас устраивает, что кроме государства за проект несет ответственность частная компания.

Е. Солженицын:

Местная казахстанская?

К. Келимбетов:

Местная казахстанская.

Е. Солженицын:

А есть примеры иностранных инвестиций в объекты инфраструктуры в Казахстане? Вы сказали, что Китай дает кредиты. Есть ли пример, где иностранцы строят или являются концессионерами?

К. Келимбетов:

Есть проекты, в которых, например, ЕБРР является акционером. Это касается муниципальной энергокомпании. Там, где есть потоки, ЕБРР у нас является лидером и, в принципе, у них есть commitment на миллиард долларов инвестиций в подобные проекты. Есть одна проблема. Я думаю, что она общая для России и Казахстана: как использовать длинные деньги пенсионных фондов. Мы начали один проект, используя механизм государственно-частного партнерства. К сожалению, неполная просчитанность проекта привела к тому, что сейчас этот проект фактически субсидируется одной из национальных компаний. Мне кажется, инструмент длинных денег, которые могли бы работать на инфраструктурные проекты,

у нас до конца не использован, и я думаю, что это потенциал, который мы совместно можем развивать.

Е. Солженицын:

Хорошо, смотрите: вы привели примеры из нашей общей действительности. Я хотел бы Сергея спросить. Сергей, у вас тоже, если я правильно понимаю, ГЧП — проект «Пулково». Скажите, как у вас это развивалось, как обстояли дела с доступом к кредитам, и чем наша ситуация похожа на казахстанскую, а чем отличается?

С. Эмдин:

История нашего проекта, я думаю, достаточно типична для ГЧП в аэропортах. Несколько лет назад город Санкт-Петербург — стопроцентный собственник аэропорта — столкнулся с проблемой его дальнейшего развития и принял решение, что будет развивать его по схеме ГЧП. Был разработан предварительный проект, предварительно определена смета в районе 1 миллиарда евро и был проведен международный конкурс. На конкурсе победила наша компания. Одним из ключевых требований, помимо, естественно, привлечения денег, было следующее: в каждом консорциуме должен быть профильный игрок, то есть помимо денег в аэропорт должно было придти ноу-хау одного из ведущих мировых игроков. На сегодняшний день нашему проекту уже около года. В целом можно сказать, что он развивается успешно, хотя существует целый ряд проблем, которыми, думаю, имеет смысл поделиться на данном круглом столе. На мой взгляд, если эти проблемы в будущем не решить, проекты не будут повторяться в большом количестве. Будет один пробный проект, второй пробный проект — во многом с элементами ручного управления. Но задача, наверное, состоит в том, чтобы их было много, и чтобы они пошли во все

регионы. К сожалению, законодательство и схема ГЧП в их нынешнем виде не позволяют этим процессам плодиться и размножаться.

Е. Солженицын:

Какие основные барьеры? Размножаться не могут, но у вас-то хоть складывается?

С. Эмдин:

Одна из проблем, с которыми мы столкнулись — это позиция государства. К сожалению, государство декларирует что-то, но после заключения контракта происходят большие сюрпризы. Приходит другое ведомство и говорит: «Мы тут подумали, что эту лицензию вам, наверное, не стоит давать, поскольку мы не знаем, кто у вас акционеры». Еще через некоторое время приходит антимонопольное ведомство и говорит: «Вам, конечно, на конкурсе пообещали определенные преференции с точки зрения конкуренции, но мы подумали, что это противоречит духу антимонопольного законодательства, поэтому, наверное, мы против этого». Естественно, такие сюрпризы очень неприятны для инвестора. К сожалению, они происходят уже после закрытия сделки. Это разочаровывает.

Е. Солженицын:

А что надо? Какой-то суперведомственный орган или центр координации? Так, в порядке мозгового штурма.

С. Эмдин:

Я, честно говоря, боюсь создания новых органов. Их и так очень много, к сожалению, уходит очень много времени на общение с этими многочисленными органами. Тем не менее, наверное, кто-то должен взять на себя координацию. В городе Санкт-Петербурге есть орган, который

координирует решение всех вопросов на уровне города. К сожалению, многие вопросы деятельности аэропорта выходят за пределы субъекта и решаются на федеральном уровне. Федеральный уровень, к сожалению, никто не регулирует, и каждое ведомство живет своей жизнью. Отдельная тема — это регулирование. Может, мы отдельно остановимся?

Е. Солженицын:

Потом. У нас целый блок по регулированию.

С. Эмдин:

Это огромнейшая проблема. Орган регулирования живет своей жизнью и никак не учитывает проблемы, с которыми мы сталкиваемся в процессе реализации проектов ГЧП.

Е. Солженицын:

Что ж, понятно. Ларс, я хотел спросить: оценивая опыт стран с переходной рыночной экономикой, как бы Вы охарактеризовали деятельность Международной финансовой корпорации с точки зрения нахождения баланса между государственными и иными источниками финансирования? Об этом уже говорил Сергей... Как разные страны и организации координируют работу со многими другими участниками рынка, у которых могут быть разные приоритеты как со стороны государства, так и со стороны инвесторов?

Л. Танелл:

Прежде всего, мы активно работаем в сфере инфраструктуры. В прошлом году объем наших инвестиций составил примерно 3,5 миллиарда долларов США. Можно умножить эту цифру на пять, чтобы представить себе общую сумму вложений. Она весьма значительна. В итоге мы много работаем с

государственными предприятиями с участием частного капитала, поскольку сами представляем частный сектор.

Когда пытаешься понять, что необходимо, — полагаю, в первую очередь, нужно оценивать цикл проекта. Очень часто мы убеждаемся, что проекты — это не что иное, как просто идеи, и лишь немногие из них представляют коммерческий интерес. Так что нужно вначале пройти через подготовительный этап, включающий ТЭО и так далее. Люди часто забывают про подготовительный этап, а ведь ситуация здесь напоминает венчурное финансирование: вначале риски очень велики, и на раскрутку предприятия уходит много времени.

Второе — это этап строительства, когда возникают соответствующие риски. Затем мы подбираемся к долгосрочному финансированию.

Когда проект в самом разгаре, инвестировать в него достаточно легко. Заключаются выгодные сделки и так далее. Так что из пяти этапов критически важными являются первые два. А уж затем наступает черед долгосрочной перспективы. Конечно, можно привлекать зарубежные фонды, поскольку местный рынок не работает, но это дело отдаленного будущего.

Что действительно необходимо, по нашему мнению, так это участие государства. Государство поймет, что если можно увеличить объем инфраструктуры на 1%, то, согласно исследованиям, это позволит обеспечить рост экономики на 1%. Так что если вы сумеете этого добиться, это будет большое дело.

Большая часть задачи состоит в построении объема. Когда речь заходит о государственно-частных предприятиях (ГЧП), предприниматели начинают думать, что могут отнести все риски на счет государства, а сами получают прибыль. Политики же полагают, что они все решают, что кто-нибудь профинансирует проект и возьмет на себя все риски. Так что тут еще есть, куда развивать потенциал.

Если найдется одна фирма, которая сумеет заставить государство и различные министерства работать сообща — будь то какое-то агентство или структура министерства финансов, — вот тогда мы получим качественно другие решения.

По-моему, это и есть один из ключевых моментов, если рассматривать ситуацию не только с одним проектом, а со множеством проектов. Понятно, что, чтобы на территории России построить морской или речной порт, например, нужно собрать тысячу подписей и тому подобное. В таком случае вам понадобится помощник, если вы хотите стать бизнесменом, перед которым открываются двери.

Е. Солженицын:

Какую страну с переходной экономикой Вы могли бы назвать в качестве хорошего примера? То есть в какой стране действительно научились тому, о чем мы только что говорили?

Л. Танелл:

Есть несколько таких стран, многие пытаются добиться результата, и полагаю, что можно вернуться к примеру Индии. В Индии по-прежнему полно бюрократии. Уверен, что наш представитель из компании Tata выскажется по этому поводу. Думаю, можно привести несколько любопытных примеров. Недавно мы заключили пару сделок с Сенегалом.

Е. Солженицын:

С Сенегалом?

Л. Танелл:

Да, это один из возможных примеров. Мы им построили платную автомобильную дорогу. Существует целый ряд подобных стран. И потом,

существуют страны со средним уровнем дохода — например, Мексика. Они, несомненно, движутся в том же направлении.

Е. Солженицын:

Если говорить о России, чем сегодня занимается Международная финансовая корпорация в плане инфраструктурных проектов?

Л. Танелл:

Мы очень гордимся тем, что участвуем в финансировании строительства аэропорта в Санкт-Петербурге. Мы рассчитываем, что это станет прецедентом. Очень важно показать, что такие проекты имеют успех, чтобы люди увидели это своими глазами. Думаю, это как раз хороший пример. Надеюсь, что остальные российские регионы подхватят инициативу и скажут: «Вперед!»

Е. Солженицын:

Думаю, у нас у всех есть некоторые опасения, что вряд ли сегодня многие готовы ориентироваться на этот прецедент.

Однако позвольте задать один вопрос. Вы упомянули Индию. Господин Мутхураман! Полагаю, что с точки зрения компании Tata или промышленности в целом, Вы видите ситуацию с инфраструктурными проектами не только как участник, но и их конечный пользователь.

Вы могли бы в общих чертах охарактеризовать опыт Индии? Уверен, что за последние пять лет в Индии было построено больше, чем за 20 лет в России. Каковы наиболее важные уроки прошедшего периода? И еще вопрос: насколько хорошо осуществляются координация и перенос опыта, развитие инфраструктурных проектов по всей стране?

Б. Мутхураман:

Да, спасибо. Немного истории: индийская инфраструктура вплоть до 1990 года была, мягко говоря, просто ужасна. До 1990 года правительство Индии выполняло три функции. Оно определяло политику, реализовывало ее, выступало в роли правового регулятора и поставщика услуг. Когда все роли переданы правительству, тогда начинаются проблемы.

Однако ситуация в Индии изменилась, в особенности за последние 10 лет. С 2000 по 2005 годы объем денежных средств, потраченных правительством Индии на инфраструктурные проекты, составлял около 4—4,5% ВВП. В следующие пять лет, с 2005 по 2011 годы, — точнее, с 2006 по 2011-й, — я бы сказал, что объем инвестиций существенно увеличился. В этом году на инфраструктуру будет потрачено 9—10% ВВП. Так что это огромное достижение: за последние пять лет мы потратили на инфраструктуру порядка 500 миллиардов долларов США. Помимо этого, что очень важно, объем инвестиций увеличивается не только со стороны государства, но, что более существенно, со стороны частных компаний.

В 2000 году, 10 лет назад, частный сектор практически не участвовал в создании инфраструктуры. Сегодня объем инвестиций в развитие инфраструктуры со стороны частных компаний составляет примерно 30%. Существуют такие секторы, как телекоммуникации, инфраструктура морских портов и аэропортов, которая была создана за последние 5 лет. Объем участия частного сектора составляет максимум 70%. В телекоммуникационной сфере этот показатель превышает 70%. В сфере инфраструктуры морских и речных портов это показатель составляет примерно 70%. В сфере инфраструктуры аэропортов он приближается к 60—70%.

Таким образом, участие частного сектора, ГЧП стали одними из показательных примеров успешного создания инфраструктуры в Индии. И на это я хотел бы обратить особое внимание.

Конечно, создание современной инфраструктуры в Индии не завершено. В ближайшие пять лет — с 2011 по 2016 годы — Индия собирается потратить триллион долларов США на развитие инфраструктуры. Именно таковы потребности Индии в современной инфраструктуре на сегодняшний день.

На самом деле, Индия развивается по нескольким направлениям. В период 2000—2011 гг. Индия показывала темпы роста ВВП на 8%, а часто и на все 9—9,5%. Один момент, который волнует нас всех, касается того, что рост мог замедлиться из-за недостатка инфраструктуры. Вместо того, чтобы тратить огромные средства на развитие инфраструктуры, мы до сих пор отстаем по ее уровню и объемам.

Но успех уже достигнут и заключается в том, что объемы партнерства в сфере ГЧП росли и продолжают расти. Мы многому научились с тех пор, как начали сотрудничать в сфере ГЧП. Налицо более глубокое понимание роли правительства, финансовых институтов и частного сектора в создании инфраструктуры. Ситуация определенно становится лучше. Скажу, что в ближайшие несколько лет мы потратим почти триллион долларов США на инфраструктуру.

Е. Солженицын:

Позвольте задать вопрос. Вы говорите, что когда-то экономическая политика Индии диктовалась правительством, но потом Индия сумела открыться частному капиталу. В России до сих пор государство активно вмешивается в экономику. Есть несколько положительных примеров, но все равно все говорят только об административных барьерах. Какой бы совет Вы дали российским политикам? Инвесторам? Какие именно действия необходимы, чтобы частный капитал пришел в эту сферу?

Б. Мутхураман:

Видите ли, у инфраструктурных проектов есть две или три ключевых составляющих, которые нужно иметь в виду. Первый момент — большой риск. Нельзя переложить все риски на частные компании. Ничего не выйдет. Государству нужно набраться смелости и взять частично риск на себя, и подыскать решение, как взять часть риска на себя. Это первое.

Во-вторых, инвестиции в инфраструктурные проекты никогда не подразумевали моментальной финансовой отдачи. Прибыли вы не увидите, возможно, 7—10 лет. Следовательно, государству важна экономия. Не важно, касается это земельного вопроса, вопроса водных ресурсов или чего-то другого. Должна проводиться разумная политика в области распределения и ценообразования этих ограниченных ресурсов. Это второй важный момент.

Например, я бы не сказал, что мы в Индии решили все вопросы. Однако полагаю, что мы прошли большой путь в сфере ГЧП и в понимании того, в чем заключаются роли каждой из сторон.

Полагаю, что даже сегодня в Индии нет развитого рынка долговых обязательств. Нам бы хотелось его создать. Полагаю также, что правительство серьезно обдумывает создание такого рынка, и я думаю, что это произойдет в ближайшие 3—4 года.

Е. Солженицын:

Спасибо. Артем, вопрос теперь к Вам. Пару месяцев назад в Красноярске была дискуссия вокруг проектов строительства инфраструктурных объектов в целях экспорта энергоносителей в Китай. Вроде бы мы движемся в правильном направлении: Китай нуждается в энергоносителях, которые у нас на данной территории в избытке. В смысле классического инфраструктурного решения, каковы подвижки по данному проекту? Какие финансовые, правовые вопросы приходилось решать в ходе реализации данного проекта?

А. Волынец:

Наверное, так же как президент Медведев, мы верим в частную инициативу. Если процитировать героя Гари Олдмана в известном фильме «Пятый элемент»: «If you want something done, do it yourself». Это не значит, что мы должны все взять и построить. Это значит организовать окружающую среду и государственные структуры с одной и с другой стороны границы так, чтобы они двигались вместе с нами. Если мы не начнем это делать, это никогда не произойдет. Невозможно сидеть и ждать, пока кто-нибудь построит нам линию электропередач, и мы начнем продавать нашу замечательную энергию китайским товарищам. У нас есть живой пример: в нашей компании «Русал» мы заканчиваем строительство Богучанской гидроэлектростанции и находимся в процессе строительства Богучанского алюминиевого завода. Богучанская гидроэлектростанция на три гигаватта — это классический инфраструктурный проект, а алюминиевый завод рядом с ней — это проект частного инвестора, который финансируется частной компанией «Русал» и государственной компанией «Русгидро». Водоохранилище и сети строятся за счет государства. Под Богучанский алюминиевый завод выдан кредит «Внешэкономбанка». Если бы мы активно не двигали этот проект, он бы заглох давным-давно, особенно в условиях кризиса. Однако даже в сложных 2009—2010 годах «Русал» продолжал инвестировать в этот проект. У нас была договоренность со всеми 75-ю банками, которые кредитовали «Русал» тогда, что, несмотря на сложную реструктуризацию долга в «Русале», это был единственный проект, в который мы продолжали вкладывать. Проект близится к завершению.

Дальше, если говорить о возможном экспорте электроэнергии из России в Китай, у нас есть хороший пример частно-государственного партнерства. Сегодня на Форуме другая наша компания «РосСибЭнерго» подписала очередное соглашение с Yangtze Power (это китайская государственная

компания, которая владеет самой большой в мире электростанцией «Три ущелья») о строительстве в Сибири двух гидроэлектростанций и одной электростанции на попутном газе. Они будут строиться по принципу «50 на 50» нами и нашими китайскими друзьями с целью экспорта электроэнергии в Китай. Вчера я подписал рамочное соглашение с китайским «Эксимбанком» на проектное финансирование до 5 миллиардов долларов, которые, в первую очередь, пойдут на эти станции. Есть ли у нас линия электропередач между Россией и Китаем, которая может эту энергию вести из пункта А в России в пункт Б в Китае? Еще нет, но мы верим, что благодаря нашей частной инициативе эта линия будет построена, потому что другого фундаментального пути развития богатой ресурсами Сибири и нуждающегося в ресурсах Китая нет. Восточная Сибирь рано или поздно станет неким эквивалентом Квебека, когда Quebec Hydro продает пиковую нагрузку в Китай. То же самое мы и собираемся делать через 10 лет, когда эта линия будет построена. Это произойдет не сразу, поэтому мы как частный бизнес должны думать на долгую перспективу. Мы верим, что это произойдет и для этого мы уже начинаем строить генерирующие мощности.

Е. Солженицын:

Кто вам помогает и помогают ли органы государственной или региональной власти?

А. Волынец:

Знаете, это вопрос создания некой волны и понимания на всех уровнях, как на уровне частного бизнеса, так и на уровне региональной и государственной власти, что это правильная стратегия. В нашем случае можно говорить, что мы идем grass roots up. Сейчас есть понимание на уровне региона, например, в Иркутске, который имеет сейчас шансы стать интересным азиатским хабом. От Пекина до Иркутска лететь 2,5 часа.

Почему, например, нужно лететь в Иркутск из Токио через Москву? Там необходимо создавать такие же аэропорты, какие которые Сергей строит в этом замечательном городе. Местное правительство понимает, что благодаря нашей инициативе Иркутск может стать крупнейшим региональным хабом. Они в этом очень заинтересованы, потому что это дополнительные налоги, индустрия, рабочие места и инвестиции не только в инфраструктуру, но и в людей.

Е. Солженицын:

То есть барьер для дальнейшего развития - это не столько деньги, сколько, скажем так, организация и взаимодействие участников?

А. Волынец:

Знаете, есть хорошая китайская пословица: если вы хотите обеспечить благосостояние на один год, инвестируйте в зерно, если вы хотите обеспечить благосостояние на 10 лет, инвестируйте в лес, если вы хотите обеспечить благосостояние на 100 лет, инвестируйте в людей. Мне кажется, барьер внутри нас. Нам нужно просто думать немного дальновиднее, чем привык типичный классический капитализм.

Е. Солженицын:

Мы в России часто слышим аргумент, что, мол, мы бы построили, но ведь все украдут, поэтому давайте не будем строить — зря растратим, все это будет дорого. Вопрос себестоимости строительства объектов инфраструктуры, конечно, очень важный. Сегодня потратим или украдут, но завтра эти деньги, которые потрачены, обернутся тарифом. Куда-то же они должны деваться. Мы в России, к сожалению, ничего не строим — все дорого. Бывает много объяснений, дискуссий, почему дороже, насколько дороже. Думаю, все прекрасно понимают, что, к сожалению, то ли потому

что практики нет или отсутствует опыт, но не получается построить дешево, по-новому. Мы провели исследование пару лет назад: мощности энергетики у нас в четыре раза дороже, чем в Китае, даже дороже, чем в Европе, наверняка дороже, чем в Индии.

Е. Солженицын:

Господин Мутхураман, первый вопрос к Вам. Других я тоже спрошу. Как у Индии получилось строить дешево? При этом, очевидно, качественно. Когда мы строим, у нас все получается «золотым», безумно дорогим. Мы боимся строить дешево, потому что в таком случае понизится конкурентная привлекательность нашей экономики, которая опирается на такие вот «золотые» проекты. Я задам этот вопрос нескольким людям, и начну с представителя Индии.

Б. Мутхураман:

Не возражаю. Я вынужден говорить по-английски, так как перевод не работает.

Е. Солженицын:

Это еще одна проблема, которую придется решить в нашей стране.

Б. Мутхураман:

Индия использовала инновационные методы строительства. Я бы сказал, что это вершина айсберга: нечто совсем недорогое. Например, нано-автомобиль, построенный в Индии год тому назад. У этого автомобиля все показатели по уровню выбросов соответствуют европейским нормам, что в итоге делает его экологически безопасным. Одна машина стоит 2,5 тысячи долларов США.

Еще несколько аналогичных примеров. Одна из индийских компаний уже давно предлагает свою продукцию на рынке протезов. В Индии есть одно место, которое знаменито тем, что там пересаживают конечности за малую часть той цены, которую берут за эти же услуги на Западе. Аналогично, могу рассказать, что есть медицинское оборудование, разработанное нашими специалистами, которое по стоимости дешевле западных аналогов в 10 раз.

Я убежден, что когда есть необходимость, когда денег в обрез, а дела идут ни шатко, ни валко, находишь пути снижения издержек. Думаю, именно так было в Индии.

Многие из наших проектов, с которыми мне довелось ознакомиться, свидетельствуют о следующем: если хочешь реализовать проект по стали, то, по моим прикидкам, это 60% от стоимости проекта, независимо от его географии, и при этом все равно, сталь это или автомобили. То же самое можно сказать про обустройство морских и речных портов.

Конечно, если производство сотовых телефонов перенести в Индию, то окажется, что их стоимость будет равна 1/10 или 1/20 их цены при нахождении производства в других странах. Разумеется, я ни в коем случае не настаиваю на таком варианте, поскольку наши телекоммуникационные компании пока выпускают продукцию не самого высокого качества. Эти компании сейчас встают на ноги. Возможно, что нам нужно потратить какое-то время и усилия, чтобы обеспечить соответствие всем принятым требованиям. Думаю, что за долгие годы индусы научились находить пути снижения издержек без ущерба для основных характеристик товара или услуги.

Как же это им удается? Я бы сказал, что все дело в людях. Возможно, кому-то я покажусь гордецом, чего, конечно, мне не хотелось бы, но я думаю, что индусы — весьма изобретательный народ, о чем я считаю не лишним здесь упомянуть.

Е. Солженицын:

Российскую дороговизну тоже иногда объясняют тем, что россияне весьма изобретательны.

У меня вопрос: в Казахстане как в этом отношении? Как обстоят дела с проблемой дорогого строительства или оптимизации издержек?

К. Келимбетов:

Наверное, у нас похожая ситуация.

Е. Солженицын:

С Индией или с нами?

К. Келимбетов:

С вами. Потому что у нас, наверное, общая ментальность. Предыдущий оратор сказал, что главное — это ментальность и люди. К сожалению, ментальность строителей всех видов — это не сдавать точно в срок, что само по себе несет проблему удорожания проекта. Вторая проблема — люди стремятся к получению ренты от завышения стоимости, видят возможность так называемого заработка внутри процедуры. Они не видят возможности заработать от своевременно выполненного проекта в соответствии с документацией. Но я не думаю, что это присущее только постсоветскому пространству. Если мы посмотрим опыт реализации инфраструктурных проектов, то даже в Соединенных Штатах, где это финансируется из бюджета, происходит то же самое. Проекты затягиваются на годы и, соответственно, становятся намного дороже. Мне кажется, выход один: должна меняться ментальность людей, должна повышаться институциональная способность государства и качество экспертизы. Других выходов никто не придумает.

Е. Солженицын:

Понятно. Артем?

А. Волынец:

Я просто хотел привести противоположный пример. Последний алюминиевый завод, построенный «Русалом» — Хакасский алюминиевый завод — стоил 2,5 тысячи долларов на тонну. Последний алюминиевый завод, построенный в мире после этого — в Абу-Даби — стоил 12 тысяч долларов на тонну. Завод Qatalum в Катаре — от шести до восьми тысяч в зависимости от того, считать или не считать элементы энергетической инфраструктуры. Есть примеры, когда в России можно строить дешевле, если строит частный бизнес, который ориентирован на получение прибыли и скорейший возврат капитала.

Е. Солженицын:

То есть в два раза? Это впечатляет.

Ларс, вопрос к Вам. Мы вот только что обсуждали... я не знаю, был перевод или нет. В России мы часто боимся (и это своего рода оправдание) вкладывать в крупные инвестиции, масштабные инфраструктурные проекты, потому что они будут дорого стоить, их не доведут до конца, не сделают как надо. Это ложится на экономику тяжким бременем и не дает ей расти. Люди боятся, что половину денег просто разворуют.

Мы уже говорили, что в Индии научились строить и производить дешево. Артем недавно высказал такую мысль: в то время как бизнес больше заботит собственный карман, возможно, мы могли бы строить значительно дешевле, чем другие страны.

Какой у Вас опыт выполнения проектов в разных странах? Какой самый лучший способ убедиться в эффективности расходования бюджетных средств на строительство объектов инфраструктуры?

Л. Танелл:

Судя по нашему опыту, государственно-частные партнерства — самый эффективный способ сотрудничества, поскольку в таком случае появляется заинтересованность в том, чтобы сделать их как можно более выгодными экономически. Частично секрет успеха заключается в структурировании процесса таким образом, чтобы он стал прозрачным и с хорошей концессией. Помимо финансирования проекта, безусловно, имеет значение проектный менеджмент.

Но еще я бы сказал, что нам, наверное, не надо непременно заниматься только крупномасштабными проектами. Присмотритесь к недавнему прошлому Албании. Сегодня эта страна сосредоточила свое внимание на мини-ГЭС. Можно построить несколько таких гидроэлектростанций вместо одной, но очень большой станции. Так что, по-моему, не стоит заикливаться на крупномасштабных проектах.

Еще один момент, о котором я бы хотел упомянуть, касается затрат. Когда дело касается затрат, иногда мы концентрируемся на предварительных затратах, однако на самом деле должны оценить эксплуатационные затраты, включающие расходы на содержание и техническое обслуживание объекта и экономическую эффективность от его эксплуатации.

Возьмем Россию. Всем известно, что один из больших имеющихся здесь потенциалов — это энергоэффективность: например, эффективность энергоресурсов. Такой подход должен бы использоваться правительством. Это другой момент, который нужно учесть.

Е. Солженицын:

Сергей, Вы говорили о вопросах регулирования. Это, наверное, последний крупный блок нашей дискуссии, потом мы перейдем в более свободный режим. Люди смогут задавать вопросы участникам и друг другу. Вопрос регулирования. Я из своего опыта знаю, что в некоторых естественных

монополиях дискуссия о том, какой будет тариф, проходит ежегодно. Понимание того, что будет через пять лет, достаточно смутное у всех — у главных лиц в государстве и у тех, кто работает в отрасли. Какие вопросы регулирования, особенно тарифного регулирования, возникали в Вашем проекте? Как, по-Вашему, их надо решать, чтобы картина была понятнее?

С. Эмдин:

Я, наверное, не совру, если скажу, что тарифное регулирование — это один из ключевых рисков нашего проекта. Речь идет о том, какие тарифы будут в аэропорту на протяжении всей 30-летней концессии. На сегодняшний день можно сказать, что система тарифного регулирования построена на годовом цикле планирования. Ты отработал год, получил прибыль или убыток, с этими цифрами пришел в тарифный орган, и тебе эту дырку закрывают или говорят: «Извини, у тебя и так все хорошо, приходи в следующий раз». С точки зрения ГЧП и инфраструктурных проектов, эта методология однозначно не подходит, поскольку инвесторы и банки должны планировать и понимать, какие будут доходы на протяжении всего периода концессии. Понятно, что невозможно получить точные цифры, но прогноз и четкое понимание гарантий государства должны быть.

Второй вопрос, который также нужно решать — это вопрос законодательного регулирования инвестиций. На сегодняшний день на уровне декларации разумные инвестиции должны включаться в тариф, но как только регулятор видит, допустим, что размер существенный, и он реально перекашивает тариф, регулятор впадает в ступор и не знает, что делать. С одной стороны он вроде как должен, а с другой стороны, он понимает, что над ним довлеет политическое решение, что тарифы должны укладываться в определенную строчку бюджета, инфляционные ожидания и так далее. Диалог никуда не идет, потому что тарифный регулятор не знает, что делать.

Е. Солженицын:

Можно сразу вопрос и вам, и, может быть, Артему? Все это, конечно, в энергетике произошло. Был этот знаменитый «крест Чубайса». Говорили, что у нас разрыв, нам нужны мощности, денег нет, откуда мы их возьмем, давайте привлечем иностранных инвесторов и их деньги и навыки. Все пришли с какой-то гипотезой о будущем тарифе и о том, как будут с инвестициями обращаться. Что было сделано неправильно, и было ли что-либо сделано неправильно с российской стороны или просто инвесторы должны осторожнее себя вести? Артем, сначала вы расскажите, а потом Сергей тоже, как бывший энергетик.

А. Волынец:

Ермолай, помните, мы с компанией McKinsey в прошлом году проводили вместе семинар в Пекине по российской энергетике? На нем мы рассказывали потенциальным китайским инвесторам и партнерам о том, как привлекательна российская энергетическая отрасль, почему она привлекательна, о том, что будут свободные цены, и что наиболее конкурентоспособные компании, такие как «Евросибэнерго», заработают большие деньги, потому что у них будет постоянно увеличиваться доходность. В итоге мы сейчас оказались не совсем там, где планировали год назад. Можно объяснять это предвыборными действиями в этом году и надеяться, что в следующем году мы вернемся в бразды более свободного рынка. Компании «Евросибэнерго» как очень эффективному генератору, конечно, это было бы более интересно.

Я думаю, что многие иностранные инвесторы, которые пришли в энергетический сектор России, оказались смущены в последние несколько месяцев. Я надеюсь, что это трудности переходного периода, и такие элементы энергетического рынка, как долгосрочные контракты между

крупными производителями и крупными потребителями помогут нам выйти из этого неопределенного состояния.

Е. Солженицын:

Сергей, вы в той же отрасли много лет работали.

С. Эмдин:

Я, наверное, соглашусь с Артемом: основная проблема состоит в том, что правила игры стали меняться по ходу игры. Было что-то обещано, инвесторы вошли в отрасль, потом государство ужаснулось, причем по разным причинам и не всегда по объективным. Был включен механизм ручного регулирования цен на «свободном» рынке, и регулирование зачастую было подвержено макроэкономическим параметрам, а не микроэкономическим правилам, которыми, собственно, компании должны регулироваться.

Е. Солженицын:

А что сбилось? Раньше просто не посчитали, сколько будет стоить это все построить и потом в тариф переложить? Неужели правда, что не посчитали, а потом удивились, как это дорого будет?

С. Эмдин:

Я думаю, были ошибки и при подсчете, но самое главное — это политическое давление. Принимая решение о либерализации той или иной отрасли, надо думать, как либерализация в этой отрасли повлияет на другие отрасли. Я думаю, что ключевой фактор такой: многие неэффективные или полуэффективные отрасли стали погибать при либерализации энергетики, и поэтому государство стало говорить: «Давайте отойдем немножко назад».

Е. Солженицын:

Ларс, я знаю, что скоро Вам надо будет уйти, поэтому я задам Вам вопрос, чтобы точно получить на него ответ до того, как Вы покинете нас. Проблема в том, что у России нет долговременной ценовой политики и планирования в законодательной сфере. В некоторых сферах тарифная политика охватывает годичный отрезок времени. Это с уверенностью можно утверждать в отношении аэропортов или железнодорожных перевозок. В других ситуациях были определенные ожидания, которые позже не оправдались. Например, закладывание инвестиций в тарифы.

Что в странах с переходной экономикой Вы назвали бы лучшим примером того, как государство все сделало правильно, по-настоящему сумело хотя бы немного сформировать видение и ряд правил, и издать указы по тарифному регулированию с тем, чтобы те, кто инвестирует в естественные монополии или регулируемую сферу, могли хоть немного планировать наперед. Как в других странах решили эту проблему формирования видения перспектив?

Л. Танелл:

Я не уверен, что встречал примеры стран, в которых в совершенстве овладели этим приемом. Необходимо отдельно учитывать инфраструктуру каждого типа. Однако в нашем портфолио есть несколько весьма удачных проектов: я имею в виду аэропорты в Тунисе и Иордании.

Полагаю, что это довольно скользкая тема, поскольку часто предыдущие проекты не дотягивают по результатам. Если взять пример проекта в электроэнергетике, мы работаем на проекте АЭС в г. Карачи, Пакистан. Энергетические потери составляют 40% от вырабатываемого электричества; половина из этого разворовывается, вторая половина идет на внутреннее энергообеспечение АЭС, и изменить в этой ситуации что-либо (а именно об этом и была договоренность с правительством

Пакистана) будет крайне трудно, поскольку все свято верят, что так и должно быть. Если же действуют очень низкие тарифы на электроэнергию, а экономика страны является дотационной, а особенно теперь, когда в бюджете не хватает денег, вопрос оптимизации затрат становится актуален, как никогда. И от того, насколько успешно вы решите этот вопрос, часто зависит перезаключение контрактов. Если взять ситуацию с водой, даже ООН провозгласила, что человек имеет право на бесплатную воду. Как быть с этим? Лучший пример, который мне удалось видеть, — это ЮАР, где правительство на деле подтвердило право каждого гражданина на бесплатную чистую питьевую воду. Впрочем, когда водой наполняется плавательный бассейн или используется техническая вода, за нее приходится платить по действующим рыночным ценам. Если в дело вступает его величество рынок (думаю, что мы наблюдали эту картину в Индии и в некоторых других странах) — вот тогда начинаются коммерческие проекты. Они действительно могут быть выгодны, поскольку здесь работает закон спроса и предложения. И это идеальный вариант, как ни крути.

Е. Солженицын:

Кайрат Нематович, вы хотели подхватить тему?

К. Келимбетов:

Знаете, что касается так называемого умного регулирования, я тоже хотел согласиться со всеми предыдущими выступавшими. Дело в том, что работа государства с естественными монополиями и инфраструктурными компаниями у нас построена пока по старинке. Ежегодно компания приходит в антимонопольный орган и пытается раздуть тариф. Это такая игра. Антимонопольный орган говорит, мол, нет, это невозможно, будет инфляция, у нас такой-то показатель, забудьте про это. В конце концов, где-

то в середине ударяют по рукам и, довольные, расходятся. В сухом остатке не происходит, к сожалению, долгосрочной модернизации активов. То есть активы изношены, по крайней мере, в России и Казахстане можно точно об этом сказать. Они морально устарели, их необходимо менять.

Какие новые подходы мы применяем на примере энергетики? Во-первых, над всеми инфраструктурными компаниями мы создали, как Еромолай сказал, такую супер-организацию — фонд «Самрук-Казына». Вместе как раз с компанией McKinsey мы начали разбирать тарифную политику компаний, то есть смотреть, что там действительно имеет смысл, а что — не очень. Первая тема — отдельный учет в железнодорожной компании. Мы отделили грузовые перевозки от пассажирских. В России раньше перешли на полное стопроцентное субсидирование пассажирских перевозок. У нас есть сейчас поэтапный план перехода. Вообще, нужно разделить управленческий и финансовый учет — то, что имеет смысл и то, что не имеет смысла — и там, где это функция государства, оно должно эту функцию финансировать. Как у нас получается сейчас? Например, любую государственную инфраструктурную компанию государство загружает ответственностью, мол, тариф такой, вы занимайтесь. Но это не способ реального стимулирования эффективности государственной компании, а государственные компании должны быть эффективными. Что мы делаем? Мы предложили по большинству компаний либо вывести их на серьезное IPO в Лондон, либо на местный рынок. Тогда возникает требование по долгосрочному тарифу. Политика не может меняться год от года. Для частного сектора оптимален долгосрочный тариф.

Е. Солженицын:

Уже есть примеры такого долгосрочного тарифа в Казахстане?

К. Келимбетов:

Есть примеры. Мы поменяли законодательство в электроэнергетике. Мы установили уровень предельных тарифов для всех энергогенерирующих организаций. Для каждой отдельно, то есть он не универсальный. При этом мы столкнулись с такой интересной проблемой: если по компаниям, которые уже производят электроэнергию, мы решаем вопрос модернизации активов, то по компаниям, которые вновь хотят строить электростанции, мы столкнулись с большой проблемой. Мы приглашали китайских и южнокорейских инвесторов. Естественно, они приходят с пакетом требований. С чем мы столкнулись? Новый тариф любой новой электростанции будет значительно выше, и тогда возникает большой вопрос: что с этим делать, как на это дать добро? То ли субсидировать государству, но тогда не очень красивая история получается. Мы тогда изучили механизм, и сейчас внедряется новое законодательство о так называемом закупе. То есть мы гарантируем закуп всей электроэнергии и потом планируем с учетом того, что у государства есть другие энергопроизводящие мощности, микшировать эту электроэнергию и выдавать некий средний тариф. Это инновационная идея. Мы планируем, что уже в этом году это законодательство заработает.

Что касается тарифа, то он, в первую очередь, привлекателен для частного сектора, иначе кто этим будет заниматься, и второе: он приемлем для конечных потребителей. Здесь снова возникает вопрос: если он неприемлем для конечных потребителей, то что делать? Тогда должен быть какой-то инновационный механизм, о котором я сказал, либо должна быть ответственность государства, то есть государство должно это субсидировать. В любом случае отсутствие долгосрочной тарифной политики для инфраструктурных компаний, это то же самое, что зарывать голову в песок. Все равно проблема останется, все равно будет дороже. Лучше этим заняться сейчас и утвердить правила игры. Кстати, это не будет так бить по инфляции, если мы видим конкретно, когда, что и как растет.

Е. Солженицын:

То есть это формула на несколько лет вперед. С каким горизонтом вы в Казахстане можете рассказывать инвесторам о формуле, по которой будет меняться тариф: два года, три года? В России это пока ежегодно.

К. Келимбетов:

Вы знаете, поскольку у нас стоит политическая задача вывести компании на IPO, мы планируем от 5 лет и дальше. Иначе это бессмысленно.

Е. Солженицын:

Понятно.

Е. Солженицын:

Каким образом в Индии сумели расширить горизонты планирования для тех инвесторов, для которых цена регулируемой услуги это основная движущая сила прибыльности, — неважно, идет ли речь о тарифе на электроэнергию или на железнодорожные перевозки. Так как все-таки Индия решила эту проблему?

Б. Мутхураман:

Если честно, у нас не очень получилось решить эту проблему. И эта проблема является ключевой в вопросе о том, как заставить быстро работать инфраструктурные проекты и при этом обеспечить разумные цены.

К примеру, как я уже говорил, распределение ограниченных ресурсов и ценообразование — это главный вопрос инфраструктурных проектов. С одной стороны, в краткосрочной перспективе получаем максимальную прибыль, в чем и заключается интерес государства. С другой стороны, страна получает бонусы в виде постоянного дохода и финансовой отдачи

от вложенного капитала. Очень часто оба фактора начинают соперничать друг с другом, и пока что нам не удалось найти равновесие между ними.

Я вспоминаю один проект, который шел несколько лет назад в Индии с участием компании Enron. Проект был в области ядерной энергетики и реализовывался в одном крупном штате. После того как была построена электростанция, этой иностранной компании пришлось отказаться от участия в проекте, поскольку обещанный тариф на электроэнергию оказался не столь высоким, как ожидалось. Поручитель не был уверен, вернет ли он свои инвестиции или нет.

Так что это основополагающий вопрос. Правительство Индии совсем недавно создало комитет под названием «Выделение национальных ресурсов и ценообразование».

Мы действительно стремимся найти баланс, так как можно получить ситуацию, когда прибыль слишком огромна, но и цены тоже ого-го, либо доходы государства от этого проекта не дотягивают до нужного уровня.

Я бы также хотел понять... Вы советник по данному вопросу, поэтому я бы хотел задать вопрос Вам, и вопрос этот касается полезных примеров из мировой практики, а затем мы вернемся к Индии. Если честно, у меня нет ответа на этот вопрос.

Е. Солженицын:

Мы обсудим этот вопрос в другой раз.

Если есть вопросы из зала, пожалуйста, адресуйте их кому-нибудь конкретно. Пока не видно. Есть вопросы? Или все предельно понятно и уже поздно? Тогда у меня будет... Микрофон можно сюда?

И. Кузин:

Спасибо. Кузин Игорь Робертович, Министерство финансов. У меня даже не вопрос, а комментарий по поводу изменения правил игры в ходе

привлечения инвесторов на энергетические рынки. Что у нас постоянно получается: если пустить рынок в свободное плавание, то есть выделить какую-то часть нерегулируемых тарифов, то там почему-то сразу начинается такой рост тарифов, который экономика просто не в состоянии переварить. Это великая загадка отечественного бизнеса. Что бы мы ни делали, когда мы компаниям не даем поднимать тарифы, они говорят: «Если вы нас регулируете, субсидируйте оставшуюся часть». Но это субсидирование опять идет из федерального бюджета. Это, как правило, деньги налогоплательщиков. Если же мы не регулируем тарифы и отпускаем их, то тогда в любом случае это ложится на тех же налогоплательщиков, потому что в конечном итоге за все платит потребитель. Может быть, есть смысл субсидию и трансформировать ее через цену товаров, через потребителя, который производит продукцию.

Только что привели очень хороший пример эффективного использования частных средств при строительстве алюминиевого завода. Тем не менее, такие примеры у нас, к сожалению, есть только в сфере частного бизнеса. Когда мы видим государственные инвестиции, несмотря на пресловутый 94-й федеральный закон, который возмещает деньги на конкурсах по минимальной цене, все равно идет удорожание в процессе этого строительства. Вопрос: каким путем мы должны сегодня идти? Увеличивать долю государства в инвестиционной составляющей или сокращать ее, чтобы оптимизировать стоимость инвестиций в стране? Хотелось, чтобы участники этот вопрос по возможности осветили.

Е. Солженицын:

Кто-то хочет ответить?

К. Келимбетов:

Мне кажется, сегодня Президент Медведев об увеличении роли государства. Государство может присутствовать в какой-то мере, в какой ему комфортно. В тех или иных странах государство присутствует в блокирующем или еще в каком-то виде. Это прописная истина, что частный сектор справится с этим лучше. Мне кажется, сейчас, после кризиса, возник большой соблазн считать, что государство лучше занимается рыночной экономикой, чем рыночные игроки. Мне кажется, что нам от этого надо быстрее уйти. Другое дело, что и у рынка бывают провалы, как вы правильно отметили. Здесь регулирующая роль государства должна не то что усилиться - она должна стать более квалифицированной. Мне кажется, лучше делить риски с частным сектором или полностью их на них перекладывать.

Е. Солженицын:

Мы же в России все никак не можем дорогу Москва — Питер построить. Все понятно. Концессии, наверное — это направление, по которому надо двигаться. Какие-нибудь еще комментарии, вопросы? Если нет, у меня такое предложение: в завершение нашей сегодняшней дискуссии — как раз осталось минут 5—10 — попросить каждого участника, если они являются представителями России, сказать, какое у них пожелание правительству или органам регулирования. Если же представитель не из России, какой в целом совет он дал бы России по нашей общей крупной задаче. Мы уже давно говорим об износе всех активов. Следующее десятилетие уже неизбежно станет десятилетием большой стройки, как вы сказали. Какой совет вы можете дать России и российскому правительству, чтобы эта стройка прошла оптимально? Давайте начнем, Кайрат Нематович, с Вас.

К. Келимбетов:

Мне нравится, как перефразировали известную поговорку про дороги, плохую инфраструктуру и плохой менеджмент. Нужно наладить менеджмент, и, мне кажется, это по силам и существующему государственному регулятору, и муниципальным органам. Прежде всего, нужно заниматься управлением. Пользуясь случаем, можно я добавлю одну вещь?

Е. Солженицын:

Да.

К. Келимбетов:

Этот вопрос был затронут. Мне кажется, мы сегодня достаточно узко говорили о внутренней инфраструктуре и вскользь заметили возможности энергомоств. На многих сессиях сейчас говорится о том, что новая геополитическая реальность — это растущая роль Китая и азиатских рынков, и, скажем, их большее общение с Европейским Союзом. В этом смысле создание Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии дает очень хорошую возможность играть инфраструктурно-логистическую роль между двумя этими крупными мировыми игроками. Речь идет о глобальных проектах модернизации железных дорог или — на каких-то сегментах — высокоскоростных дорог или автобанов. Мне кажется, здесь финансирование должно не только исходить из возможностей России, Казахстана и Белоруссии, но и носить глобальный характер, как, например, тоннель между Лондоном и Парижем. Должны быть новые механизмы финансирования, с помощью которых мы должны заинтересовать не только самих себя, но и глобальных инвесторов.

Е. Солженицын:

И последняя, если позволите, рекомендация России, так как в ближайшие 10 лет мы будем вести большую стройку.

Б. Мутхураман:

Ну, думаю, что моя рекомендация довольно проста.

Она сводится к стимулированию частных инвестиций самым активным образом. Я тут не скажу ничего принципиально нового: об этом говорил российский президент сегодня утром. Хотя на деле осуществить это будет сложнее, чем на словах.

Есть и другой момент — государство. Государство обязано обеспечивать стабильность будущего для предпринимателей. Это крайне важно. Создавайте атмосферу уверенности в том, что инвестиции обязательно окупятся. Это опять-таки чрезвычайно важно.

И третье — наличие регулятора. Государство обязано играть роль такого регулятора. Регулятор выполняет две функции: он обязан сделать так, чтобы частные инвестиции окупились, покрыли расходы и принесли инвестору прибыль. Это важно. Во-вторых, регулятор обязан сделать так, чтобы не было сверхприбылей. Сделать это можно, добившись определенного уровня прозрачности в законодательстве и так далее.

Знаю, что это слишком простой рецепт, но я уверен, что секрет успеха именно в простых рецептах. Главное — реализовывать эти рецепты на практике.

С. Эмдин:

Хотелось бы три вещи сказать. Первое: мне кажется, государство должно в каждом конкретном случае и в каждой конкретной отрасли определиться с приоритетами. Что оно хочет от данной конкретной ситуации: низкие тарифы, новые мощности, выход на внешние рынки, комфорт для потребителей, что-то еще. Очень часто нет четкого понимания, чего хочет

государство, поэтому инвесторы получают очень разные сигналы. Вторая тема: влезьте в шкуру инвестора. Инвестор ничего странного не просит. Это общеэкономические истины. Если регулятор влезет в шкуру инвестора, он очень быстро поймет, зачем это нужно. Третье: есть пионерные проекты в тех или иных сферах. Они набивают очень большие шишки, и на них можно учиться.

А. Волынец:

Боюсь, что не скажу ничего нового. Участники уже сформулировали общие взгляды. Единственное, что хочу добавить: с нашей точки зрения, сейчас у России существует абсолютно уникальная возможность, которой не было раньше. Это возможность развивать большое строительство, которое будет, в основном, вестись в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Западная инфраструктура уже существует, а в Сибири у нас практически ничего нет, кроме труб и железных дорог, которые идут с востока на запад, а не с севера на юг, как они должны сейчас идти. Сегодня у России есть уникальная возможность эту инфраструктуру развить путем сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь, с Китаем. Вместо того, чтобы ездить в Москву и просить денег на детский сад или железную дорогу, у нас есть реальная возможность организовать китайский, японский или корейский частный и государственный капитал, который с удовольствием будет рассматривать инфраструктурные проекты. Все, что необходимо сделать, как Сергей говорил — установить правила игры для такого капитала и в процессе их не менять.

Е. Солженицын:

Кстати, на Красноярском форуме, который мы упоминали, как раз была сессия об инвестициях Азии в Сибирь и возможностях ведения торговли там. Она ведь там совершенно не развита. Взаимные инвестиции на очень

низком уровне. Мы вообще туда не инвестируем, поэтому у нас очень евроцентричная экономика. Участники также жаловались на низкое качество подготовки возможных проектов. Кроме того, есть смутная боязнь, что азиатские страны сейчас в нас инвестируют, и мы, тем самым, попадем в некое инфраструктурное рабство. Хочу поблагодарить всех участников дискуссии. Мы укладываемся ровно в срок, что хорошо для любого инфраструктурного проекта. Спасибо всем и хорошего Форума!