



ВНЕШЭКОНОМБАНК

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ
«БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)»

ПРЕСС-СЛУЖБА

ОБЗОР ПРЕССЫ

6 мая 2013 г.

МОСКВА-2013

СОДЕРЖАНИЕ:

ВНЕШЭКОНОМБАНК	3
ВНЕШЭКОНОМБАНК И АСВ МОГУТ ПЕРЕЕХАТЬ В РЕГИОНЫ.....	3
ОФЗ НАВЫПУСК	4
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ДОЛГАХ	6
ПЕНСИИ РАЗМЕРОМ С ВЭБ	7
ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ВЭБОМ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ В I КВАРТАЛЕ СОСТАВИЛА 7,26%.....	9
Доходность пенсионных накоплений по расширенному портфелю ВЭБа в I квартале составила 7,26%, по портфелю ГЦБ - 8,22%	10
ОБЪЕМ АКТИВОВ ЧАСТНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ ПРЕВЫСИЛ 1,5 ТРЛН РУБ.	11
ВНЕШЭКОНОМБАНК ВЫПЛАТИЛ \$123,75 МЛН ПО ЕВРООБЛИГАЦИЯМ РОССИИ.....	13
ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА	14
Российско-китайский инвестфонд планирует в 2013г провести 6-7 сделок.....	14
S&P подтвердило рейтинги 4 белорусских банков, пересмотрело прогноз на "позитивный".....	16
"Банк БелВЭБ" открыл кредитную линию на \$3,19 млн для "Туровского молочного комбината"	17
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	18
НАЛОГ В ПОЛЬЗУ МФЦ	18
Киргизия заинтересована в создании Банка развития Шанхайской организации сотрудничества ШОС - премьер-министр.....	20
Президент ЕБРР счел план по банку развития БРИКС сигналом Всемирному банку к самоанализу	21
Суд отложил на 11 июня иск ВЭБа о взыскании с кипрской компании 1,1 млрд руб. долга по ценным бумагам.....	22
БИЗНЕС	23
ВЛАДИМИР ПУТИН РЕШИЛ НЕ ЗАКРЫВАТЬ НАДВОИЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД.....	23
РУСАЛ НЕ ГОТОВ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПЛАНОВ СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА НАЗе	25
ТРЕВОЖНАЯ СИТУАЦИЯ НА НАДВОИЦКОМ АЛЮМИНИЕВОМ КОМБИНАТЕ В КАРЕЛИИ РАЗРЕШЕНА НА БЛИЖАЙШИЕ 15 ЛЕТ	27
АРБИТРАЖ В КРАСНОЯРСКЕ 30 МАЯ РАССМОТРИТ ЖАЛОБУ ПО СПОРУ О ЗЕМЛЕ ПОД ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ	28
ПОДГОТОВКА К СТРОИТЕЛЬСТВУ МЕТРО НА ТРОЕЩИНУ В КИЕВЕ НАЧНЕТСЯ 25 МАЯ	29
РОССИЯ ТРЕБУЕТ ВЕРНУТЬ ИСД 668 МЛН. ДОЛЛАРОВ.....	31
УКРРУДПРОМ, 17-30, 04 МАЯ 2013	31
ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ	32
ПОШЛИ КУПАТЬСЯ В ГОЛУБОМ ОКЕАНЕ	35
VIRIBUS UNITIS	43

ВНЕШЭКОНОМБАНК

Banki.ru, Москва, 29 апреля 2013

ВНЕШЭКОНОМБАНК И АСВ МОГУТ ПЕРЕЕХАТЬ В РЕГИОНЫ

Головные офисы Внешэкономбанка и Агентства по страхованию вкладов (АСВ) могут быть перенесены из Москвы в соответствии с предложением председателя Совета Федерации Валентины Матвиенко о переводе главных офисов компаний с госучастием в регионы в целях децентрализации российской экономики. Об этом спикер Совфеда заявила в своем выступлении на заседании в субботу.

"Дифференциация в развитии регионов остается очень высокой. И вот эта социальная несправедливость вызывает определенное социальное напряжение. Одним из возможных путей изменения ситуации могла бы быть не только децентрализация полномочий, о которых мы говорим, но и децентрализация экономической жизни", - сказала Матвиенко. По ее словам, начать процесс децентрализации экономики РФ можно было бы с госкомпаний. Одной из таких компаний является госкорпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", а другой - Агентство по страхованию вкладов.

Президент России Владимир Путин позитивно оценил предложение спикера Совета Федерации. "Идея правильная", - отметил глава государства.

Коммерсантъ, Москва, 6 мая 2013

ОФЗ НАВЫПУСК

Автор: Мария ЯКОВЛЕВА

Госбумаги снизили доходность инвестирования пенсионных накоплений

По итогам первого квартала **ВЭБ** как государственный управляющий пенсионными накоплениями показал доходность 7,26% и 8,22% годовых, что заметно ниже, чем результаты аналогичного периода прошлого года. По мнению экспертов, консервативные стратегии инвестирования, в частности в ОФЗ, в этом году не будут столь выигрышными, как в прошлом.

ВЭБ, выполняющий функции государственной управляющей компании, раскрыл результаты инвестирования средств пенсионных накоплений за первый квартал. Доходность по расширенному инвестиционному портфелю (в котором сосредоточены средства "молчунов", стоимость активов - 1,6 трлн руб.) составила 7,26% годовых. Доходность портфеля госбумаг (выбирается по заявлению; стоимость активов этого портфеля составляет всего 7,9 млрд руб.) оказалась несколько выше - 8,22%. Но в целом **ВЭБ** проиграл своим же результатам за первый квартал прошлого года: по расширенному портфелю доходность тогда составила 10,17%, по портфелю госбумаг - 9,66%. "В первом квартале вложения в ОФЗ принесли небольшую отрицательную переоценку, а вложения в корпоративные облигации (в том числе и с госгарантией) существенную положительную", - комментирует результаты квартала директор департамента доверительного управления **Внешэкономбанка** Александр Попов.

На длинном горизонте инвестирования пенсионных накоплений результаты **ВЭБа** не выглядят впечатляющими. **ВЭБ** раскрыл среднюю доходность с 2004 года, она оказалась на уровне 6,94% годовых, что в целом ниже средних годовых темпов инфляции за этот период (9,7%). "Низкие доходности старых ОФЗ снижают среднюю доходность расширенного портфеля за все время управления", - поясняет господин Попов.

Локальные результаты **ВЭБа** продолжают сильно зависеть от котировок госбумаг, отмечают управляющие. Хорошие результаты по итогам 2012 года (9,21% годовых) **ВЭБу** удалось обеспечить за счет роста ОФЗ. "Относительное снижение результатов по длинным бумагам в первом квартале объясняется тем, что завершилось ралли, которое в прошлом году проходило по ОФЗ и облигациям квазигосударственных корпораций", - отмечает портфельный управляющий компании "Альянс Инвестиции" Олег Попов. В прошлом году котировки ОФЗ росли на ожиданиях выхода на российский рынок международных центральных депозитариев Euroclear и Clearstream, сейчас этот драйвер роста исчерпал себя. "Мы начали выходить из ОФЗ еще осенью прошлого года", - говорит Олег Попов.

"Во втором квартале будут первые выпуски бумаг инфраструктурных компаний, других новшества не ожидаем", - отмечает Александр Попов о планах госкорпорации до конца июня. В этом году **ВЭБ** сможет приобрести до 100% выпусков облигаций РЖД (в объеме до 100 млрд руб.); ФСК ЭЭС такого же объема; АИЖК, "Оборонпрома" и "Роснано" - на общую сумму свыше 240 млрд руб. Минимальный уровень доходности, установленный по облигациям этих эмитентов, - индекс потребительских цен за прошедшие 12 месяцев плюс 1 процентный пункт.

Доля средств, положенных на депозиты, в **ВЭБе** сохраняется фактически неизменной - около 15%. У частных игроков доля средств на депозитах также пока не меняется, говорит ведущий инвестиционный консультант компании "Солид Менеджмент" Сергей Звенигородский. Он отмечает, что ситуация на Кипре и в Европе, а также политика ЦБ в отношении ставки рефинансирования пока не позволяют массовому переложению активов.

Большинство частных управляющих компаний традиционно публикуют доходность позднее **ВЭБа**, но несколько из них уже раскрыли результаты инвестирования. Доходность инвестирования средств пенсионных накоплений УК "Альфа Капитал" составила 9,4%, у

управляющей компании "Альянс Инвестиции" - 8,68% по консервативному портфелю, 23,29% - по сбалансированному. "Мы сохранили долю акций на уровне 40% в сбалансированном портфеле. При этом большую часть составили акции компаний "Магнит", МТС и "Аэрофлот", а также бумаги Сбербанка и привилегированные акции ЛУКОЙЛа и "Татнефти", - поясняют в компании "Альянс Инвестиции". По словам управляющих, невыгодными для вложений пока по-прежнему являются акции энергетических и металлургических компаний. "В первом квартале из электроэнергетики выходили крупные инвесторы, и цены на эти активы падали, впрочем, ситуация может измениться", - говорит директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики управляющей компании "Альфа Капитал" Владимир Брагин. В конце марта инвесторы начали перекладывать часть средств в акции, сейчас их доля достигла в среднем по рынку 20%, замечает господин Звенигородский.

6,94 процента годовых составила средняя доходность инвестирования пенсионных накоплений ВЭБом с 2004 года

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ДОЛГАХ

Автор: ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ

В первом квартале доходность пенсионных накоплений вновь превысила инфляцию. Консервативные стратегии инвестирования средств пенсионных накоплений по-прежнему оправдывают себя. Результаты **ВЭБа**, инвестирующего средства «молчунов», в первом квартале вновь оказались выше инфляции. Частные управляющие компании смогли немного переиграть **ВЭБ** за счет увеличенной доли корпоративных долговых бумаг.

Внешэкономбанк, управляющий пенсионными накоплениями «молчунов», отчитался о результатах управления за первый квартал 2013 года. С начала года доходность расширенного инвестиционного портфеля составила 7,26% годовых, за предшествующие 12 месяцев — 8,44%. Последний показатель заметно выше инфляции, зафиксированной за отчетный период (7%). Впервые **ВЭБ** раскрыл среднюю доходность за период действия договора, то есть с начала 2004 года. Она оказалась на уровне 6,94% годовых, что в целом ниже средних темпов инфляции за этот период (9,7%).

Более консервативные инвестиции — портфель государственных бумаг, которым также управляет **ВЭБ**, — показали сравнимые результаты. При этом на коротком интервале его доходность оказалась выше расширенного портфеля. Так с начала года она составила 8,2% годовых. Вместе с тем за 12 месяцев доходность портфеля госбумаг составила лишь 8,09%, проиграв доходности расширенного портфеля.

Крупные частные управляющие компании, которые исповедуют консервативный подход к инвестициям (среди них: «Сбербанк управление активами», «ВТБ Капитал управление активами», «Альянс Инвестиции», «Солид Менеджмент», «ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс», «Альфа-Капитал» и другие), показали результаты за первый квартал, сравнимые с результатами **ВЭБа**. Доходность их портфелей с начала года, по предварительным оценкам, составила 6–13% годовых. При этом в их портфелях доля корпоративных облигаций значительно превышала долю госбумаг, тогда как у **ВЭБа** даже в расширенном портфеле доля госбумаг превышала 50% стоимости активов. Более рискованные пенсионные портфели, в которых существенная доля приходится на акции, как, например, у компании «Ак Барс Капитал», показали отрицательную доходность. Однако этот результат был обусловлен переоценкой активов, а не фиксацией убытков. Так что с восстановлением фондового рынка будет восстанавливаться и доходность таких портфелей.

Дмитрий Михайлович



Ведомости, Москва, 6 мая 2013

ПЕНСИИ РАЗМЕРОМ С ВЭБ

Автор: Наталия Биянова, ВЕДОМОСТИ

Пенсии пополам

Активы негосударственных пенсионных фондов превысили 1,5 трлн руб. - немногим меньше, чем у госуправляющего ВЭБа

Объем активов негосударственных пенсионных фондов превысил 1,5 трлн руб. - немногим меньше, чем у государственного управляющего ВЭБа. Эти средства ищут объекты для инвестирования

Объем пенсионных накоплений в негосударственных фондах вырос в прошлом году на 70% почти до 670 млрд руб., объем резервов (средства корпоративных пенсионных программ) - всего на 8,2% до 760 млрд, свидетельствуют сводные данные Федеральной службы по финансовым рынкам.

Вдобавок к этим деньгам в I квартале 2013 г. НПФ получили 113 млрд руб. накоплений от новых клиентов, перешедших из ВЭБа. Таким образом, объем активов НПФ достиг 1,54 трлн руб. Это немногим меньше, чем у ВЭБа (1,63 трлн).

"Учитывая, какие объемы средств сконцентрированы уже в НПФ, на рынке ощущается нехватка инструментов инвестирования", - признает заместитель исполнительного директора НПФ "Благосостояние" Иван Волков. Особенно остро проблема стоит для накоплений - их объем растет, а список разрешенных активов не расширяется. "По формальным требованиям недоступны для накоплений акции голубой фишки "Газпрома" и "Сургутнефтегаза", - говорит председатель совета НПФ "Европейский" Евгений Якушев.

Пенсионные фонды с такими объемами становятся реальными инвесторами, к которым в первую очередь обращаются долговые эмитенты, отмечает он. "Все чаще специально под пенсионные деньги делаются выпуски облигаций - например, "Ютэйр" перед недавним размещением долга прошла по пенсионным фондам, выясняла их интерес", - говорит он.

Большие деньги ускоряют концентрацию рынка: так, 20% всех накоплений частных фондов приходится сейчас на корпорацию "Открытие", которая за последние полгода получила контроль над двумя крупными НПФ - "Лукойл гарантом" (92 млрд руб. средств накоплений) и НПФ электроэнергетики (38 млрд).

На фонды, связанные с РЖД, - "Благосостояние" и "КИТ финанс" - приходится 17,5% накоплений в НПФ (84,2 млрд и 33,5 млрд соответственно).

Фонды, контролируемые промышленными группами, замедляют темпы привлечения накоплений - "Газфонд" и "Норникель" начали уступать фондам, связанным с госбанками. НПФ Сбербанк в прошлом году задействовал для продаж небольшую часть сети отделений "Сбера" и в результате нарастил накопления на 82% (до 40,7 млрд руб.), НПФ ВТБ, работающий через три банка группы, увеличил накопления в два с лишним раза (до 36 млрд).

Прошлый год стал первым годом массовых выплат накопительных пенсий - если в 2011 г. частные фонды выплатили накопительные пенсии 24 клиентам на 30 800 руб., то в 2012 г. - 125 000 человек на 2,6 млрд руб.

Стагнация на рынке негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) свидетельствует о потере интереса работодателей к корпоративным программам.

Примечательно, что у лидера рынка - "Газфонда" за прошлый год пенсионные резервы сократились на 2% (до 304 млрд).

"Рынок [НПО] изначально формировался крупнейшими предприятиями - РЖД, "Газпромом", нефтяными, металлургическими компаниями, и до сих пор они остаются основными вкладчиками, а новые работодатели не спешат создавать корпоративные программы", - сетует Волков. Чтобы

простимулировать этот интерес, возможно, для работодателей с определенным числом сотрудников целесообразно ввести требования по обязательному созданию корпоративных программ, полагает он.-

Больше инфляции

ВЭБ в I квартале 2013 г. обеспечил доходность по пенсионным накоплениям молчунов на уровне 7,3% годовых, по портфелю госбумаг - 8,2%. Инфляция с января по март составила 1,9%.

За последние 12 месяцев ВЭБ заработал молчунам 8,4%, по портфелю госбумаг - 8,1% годовых. Годовая инфляция на 1 апреля 2013 г. составила 7%.

Финансовая мощь НПФ стала сопоставимой с хранителем средств молчунов

газета.ru

Газета.ру, Москва, 30 апреля 2013 11:31:00

**ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ВЭБОМ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ В I КВАРТАЛЕ
СОСТАВИЛА 7,26%**

Автор: "ГАЗЕТА.RU"

Доходность инвестирования ВЭБом средств пенсионных накоплений по итогам января-марта 2013 года составила по расширенному инвестиционному портфелю 7,26%, сообщается в отчетности банка.

Доходность инвестирования пенсионных накоплений за предшествующие 12 месяцев составила 8,44%. Этот показатель оказался выше инфляции в годовом исчислении, которая на конец первого квартала составила 7,1%.

За 2012 год доходность инвестирования пенсионных накоплений ВЭБом была зафиксирована на уровне 9,21%.

http://www.gazeta.ru/business/news/2013/04/30/n_2884457.shtml

РОССИЯ-ПЕНСИИ-ДОХОДНОСТЬ-ВЭБ

30.04.2013 11:15:24 MSK

ДОХОДНОСТЬ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ПО РАСШИРЕННОМУ ПОРТФЕЛЮ ВЭБА В I КВАРТАЛЕ СОСТАВИЛА 7,26%, ПО ПОРТФЕЛЮ ГЦБ - 8,22%

Москва. 30 апреля. ИНТЕРФАКС-АФИ - Внешэкономбанк в первом квартале 2013 года обеспечил доходность средствам пенсионных накоплений граждан РФ по расширенному портфелю на уровне 7,26% годовых, по портфелю государственных ценных бумаг (ГЦБ) - 8,22% годовых, говорится в материалах ВЭБа.

Доходность инвестирования средств пенсионных накоплений по расширенному портфелю на 31 марта 2012 года за предшествующие 12 месяцев составила 8,44%, портфеля ГЦБ - 8,09% годовых.

Годовая инфляция на 1 апреля 2013 года составила 7,0%.

Доходность инвестиционного портфеля выплатного резерва за первый квартал составила 5,97% годовых, портфеля срочных пенсионных выплат - 5,98% годовых. Как сообщалось, средства выплатного резерва и срочных выплат были переданы Пенсионным фондом РФ в ВЭБ в конце 2012 года. Тогда объем выплатного резерва составил 300 млн рублей, объем портфеля срочных выплат - 30 млн рублей.

Ранее сообщалось, что доход от инвестирования пенсионных накоплений в рамках расширенного инвестиционного портфеля в первом квартале 2013 года составил 29,142 млрд рублей, в рамках портфеля государственных ценных бумаг (ГЦБ) - 162,1 млн рублей.

Стоимость чистых активов расширенного портфеля на 31 марта 2013 года составила 1 трлн 622,2 млрд рублей, снизившись за квартал на 0,8%. Стоимость чистых активов портфеля ГЦБ по итогам первого квартала составила 7,998 млрд рублей, увеличившись за квартал на 0,01%.

Из Пенсионного фонда России (ПФР) в первом квартале 2013 года по расширенному портфелю было перечислено 70,825 млрд рублей. Кроме того, из ПФР в течение квартала по портфелю ГЦБ перечислено 539,6 млн рублей.

ВЭБ с 1 ноября 2009 года формирует два инвестиционных портфеля в зависимости от инструментов инвестирования: расширенный (менее консервативный, в него вошли средства так называемых "молчунов") и портфель государственных ценных бумаг (более консервативный).



Ведомости.ru, Москва, 6 мая 2013 3:23:00

ОБЪЕМ АКТИВОВ ЧАСТНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ ПРЕВЫСИЛ 1,5 ТРЛН РУБ.

Автор: Наталия Биянова, Vedomosti.ru

Объем активов негосударственных пенсионных фондов превысил 1,5 трлн руб. - немногим меньше, чем у государственного управляющего ВЭБа. Эти средства ищут объекты для инвестирования

Раскройте тему

Больше инфляции

ВЭБ в I квартале 2013 г. обеспечил доходность по пенсионным накоплениям молчунов на уровне 7,3% годовых, по портфелю госбумаг - 8,2%. Инфляция с января по март составила 1,9%.

За последние 12 месяцев ВЭБ заработал молчунам 8,4%, по портфелю госбумаг - 8,1% годовых. Годовая инфляция на 1 апреля 2013 г. составила 7%.

Объем пенсионных накоплений в негосударственных фондах вырос в прошлом году на 70% почти до 670 млрд руб., объем резервов (средства корпоративных пенсионных программ) - всего на 8,2% до 760 млрд, свидетельствуют сводные данные Федеральной службы по финансовым рынкам.

Вдобавок к этим деньгам в I квартале 2013 г. НПФ получили 113 млрд руб. накоплений от новых клиентов, перешедших из ВЭБа. Таким образом, объем активов НПФ достиг 1,54 трлн руб. Это немногим меньше, чем у ВЭБа (1,63 трлн).

"Учитывая, какие объемы средств сконцентрированы уже в НПФ, на рынке ощущается нехватка инструментов инвестирования", - признает заместитель исполнительного директора НПФ "Благосостояние" Иван Волков. Особенно остро проблема стоит для накоплений - их объем растет, а список разрешенных активов не расширяется. "По формальным требованиям недоступны для накоплений акции голубой фишки "Газпрома" и "Сургутнефтегаза", - говорит председатель совета НПФ "Европейский" Евгений Якушев.

Пенсионные фонды с такими объемами становятся реальными инвесторами, к которым в первую очередь обращаются долговые эмитенты, отмечает он. "Все чаще специально под пенсионные деньги делаются выпуски облигаций - например, "Ютэйр" перед недавним размещением долга прошла по пенсионным фондам, выясняла их интерес", - говорит он.

Большие деньги ускоряют концентрацию рынка: так, 20% всех накоплений частных фондов приходится сейчас на корпорацию "Открытие", которая за последние полгода получила контроль над двумя крупными НПФ - "Лукойл-гарантом" (92 млрд руб. средств накоплений) и НПФ электроэнергетики (38 млрд).

На фонды, связанные с РЖД, - "Благосостояние" и "КИТ финанс" - приходится 17,5% накоплений в НПФ (84,2 млрд и 33,5 млрд соответственно).

Фонды, контролируемые промышленными группами, замедляют темпы привлечения накоплений - "Газфонд" и "Норникель" начали уступать фондам, связанным с госбанками. НПФ Сбербанк в прошлом году задействовал для продаж небольшую часть сети отделений "Сбера" и в результате нарастил накопления на 82% (до 40,7 млрд руб.), НПФ ВТБ, работающий через три банка группы, увеличил накопления в два с лишним раза (до 36 млрд).

Прошлый год стал первым годом массовых выплат накопительных пенсий - если в 2011 г. частные фонды выплатили накопительные пенсии 24 клиентам на 30 800 руб., то в 2012 г. - 125 000 человек на 2,6 млрд руб.

Стагнация на рынке негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) свидетельствует о потере интереса работодателей к корпоративным программам. Примечательно, что у лидера рынка - "Газфонда" за прошлый год пенсионные резервы сократились на 2% (до 304 млрд).

"Рынок [НПО] изначально формировался крупнейшими предприятиями - РЖД, "Газпромом", нефтяными, металлургическими компаниями, и до сих пор они остаются основными вкладчиками,

а новые работодатели не спешат создавать корпоративные программы", - сетует Волков. Чтобы простимулировать этот интерес, возможно, для работодателей с определенным числом сотрудников целесообразно ввести требования по обязательному созданию корпоративных программ, полагает он. Финансовая мощь НПФ стала сопоставимой с хранителем средств молчунов

http://www.vedomosti.ru/finance/news/11765971/pensii_razmerom_s_veb

Bonds.finam.ru, Москва, 2 мая 2013 15:50:00

ВНЕШЭКОНОМБАНК ВЫПЛАТИЛ \$123,75 МЛН ПО ЕВРООБЛИГАЦИЯМ РОССИИ

Внешэкономбанк в соответствии с условиями выпуска еврооблигаций, по поручению Министерства финансов РФ перевел в Citibank N.A., London Office средства на общую сумму \$123,75 млн. для осуществления платежей в счет погашения государственного внешнего долга РФ, в том числе:

- на сумму \$36,25 млн. в счет оплаты купона по облигационному займу со сроком погашения в 2015 году, выпущенному на сумму \$2 млрд.;
- на сумму \$87,5 млн. в счет оплаты купона по облигационному займу со сроком погашения в 2020 году, выпущенному на сумму \$3,5 млрд.

Платежи осуществлены в одной валюте, говорится в пресс-релизе **ВЭБа**.

<http://bonds.finam.ru/news/item28B99/rqdate7DD0502/default.asp>

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

РОССИЯ-РФПИ-КИТАЙ-ИНВЕСТФОНД

06.05.2013 8:02:40 MSK

РОССИЙСКО-КИТАЙСКИЙ ИНВЕСТФОНД ПЛАНИРУЕТ В 2013Г ПРОВЕСТИ 6-7 СДЕЛОК

(повтор)

Москва. 6 мая. ИНТЕРФАКС - Российско-китайский инвестфонд (РКИФ) планирует в 2013 году провести шесть-семь новых сделок "благодаря потеплению двусторонних отношений", пишет китайская газета China Daily в материале по итогам беседы с главой Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), соруководителем двустороннего фонда Кириллом Дмитриевым.

Первой инвестицией фонда стал купленный за \$200 млн миноритарный пакет в компании Russia Forest Products Group.

Фонд изучает возможности для инвестиций в другие области, включая сельское хозяйство, логистику и машиностроение в Китае и России, отметил К.Дмитриев. "Мы хотим сделать три-четыре сделки в каждом из ключевых секторов экономики, поскольку значение имеет не только получение дохода, но также для установления примеров, чтобы показать, что русские и китайские компании могут инвестировать вместе и вместе получать доход", - цитирует издание российского менеджера.

Принцип работы фонда - зарабатывать деньги и получать доходность от выбранных проектов. Фонд будет ориентироваться на большие и солидные компании, а затем может обратить внимание и на малые и средние компании, отметил К.Дмитриев.

Российско-китайский инвестиционный фонд создан РФПИ и Китайской инвестиционной корпорацией (СIC). Целевой размер фонда составит от \$2 млрд до \$4 млрд, из которых по \$1 млрд вносят РФПИ и СIC, еще около \$2 млрд предполагается получить от институциональных инвесторов из Китая.

По словам К.Дмитриева, некоторые инвесторы из Австралии и других стран заинтересованы участвовать в фонде и, вероятно, будут введены в него в качестве вкладчиков (limited partners), чтобы разделить риски. При этом за двумя главными партнерами останутся полномочия по принятию решений.

China Daily пишет, что колебания российской инвестиционной политики прежде препятствовали усилиям некоторых китайских инвесторов в изучении российского рынка. Было сопротивление со стороны некоторых губернаторов и местного бизнеса, но все меняется, потому что политика России и Китая сближается, отметил К.Дмитриев. Он также напомнил о заявлении президента РФ

Владимира Путина, что о деятельности губернаторов будут судить в том числе по привлечению их регионами инвестиций.

Служба финансово-экономической информации

БЕЛОРУССИЯ-БАНКИ-РЕЙТИНГИ-S&P

30.04.2013 19:15:21 MSK

S&P ПОДТВЕРДИЛО РЕЙТИНГИ 4 БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ, ПЕРЕСМОТРЕЛО ПРОГНОЗ НА "ПОЗИТИВНЫЙ"

Минск. 30 апреля. ИНТЕРФАКС-ЗАПАД - Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) во вторник подтвердило рейтинги Белагропромбанка, БПС-Сбербанка, Беларусбанка и банка БелВЭБ на уровне "B-/C", прогноз рейтингов изменен с "негативного" на "позитивный".

"Мы пересмотрели прогноз по суверенным рейтингам Белоруссии со "стабильного" на "позитивный" ввиду продолжающейся стабилизации экономики. Мы полагаем, что продолжающаяся стабилизация экономики может позитивно повлиять на профиль финансовых рисков белорусских банков, а также повысить вероятность получения внешней поддержки от правительства или материнских банков", - отмечается в пресс-релизе S&P.

"Мы считаем кредитоспособность правительства основным фактором риска для белорусских банков ввиду подверженности их операционной деятельности, фондирования и активов высоким рискам, связанным с белорусской экономикой, в которой преобладает государственная форма собственности", - заявляют аналитики агентства.

В настоящее время долгосрочные кредитные рейтинги всех четырех банков не включают дополнительных ступеней за возможность получения экстренной поддержки со стороны государства или материнских банков, поскольку их характеристики собственной кредитоспособности (stand-alone credit profile, SACP) находятся на таком же уровне, как и у суверенного правительства, или выше.

"Мы считаем два крупнейших государственных банка - Беларусбанк и Белагропромбанк - организациями, связанными с государством, и оцениваем вероятность получения экстренной господдержки в стрессовой финансовой ситуации как "очень высокую". Рейтинг Белагропромбанка не включает дополнительных ступеней, поскольку его оценка SACP ("b-") уже находится на уровне долгосрочного суверенного кредитного рейтинга. Оценка SACP Беларусбанка ("b") еще выше, что отражает его доминирующее положение в банковском секторе страны и показатели фондирования "выше среднего уровня", - говорится в пресс-релизе.

"БПС-Сбербанк и банк БелВЭБ - стратегически важные дочерние компании Сбербанка России (ПТС: SBER) (нет рейтинга S&P) и российской государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)" ("BBB/Стабильный/A-2") соответственно, учитывая существенную финансовую и операционную поддержку, которую материнские банки оказывают белорусским дочерним компаниям, а также значимость белорусского рынка для российских банков", - отмечают эксперты S&P.

Беларусбанк занимает по основным показателям 1-е место среди 32 белорусских банков, Белагропромбанк - 2-е, БПС-Сбербанк - 3-е, БелВЭБ - 5-е.



"БАНК БЕЛВЭБ" ОТКРЫЛ КРЕДИТНУЮ ЛИНИЮ НА \$3,19 МЛН ДЛЯ "ТУРОВСКОГО МОЛОЧНОГО КОМБИНАТА"

2 мая 2013

10:38

Прайм - Белоруссия

МИНСК, 2 мая – ПРАЙМ-ТАСС. Белорусское ОАО "Банк БелВЭБ" (дочерний банк российского "**Внешэкономбанка**" в Беларуси) открыло для ОАО "Туровский молочный комбинат" кредитную линию на сумму 3,19 миллиона долларов для реализации инвестиционного проекта. Об этом говорится в сообщении банка.

"Кредитные средства направляются на приобретение основных и вспомогательных материалов, оплату услуг, связанных с проведением сертификации продукции", - отмечается в сообщении.

Вся технологическая концепция работы комбината была разработана совместно с итальянскими специализированными компаниями. Технологическое оборудование, необходимое для деятельности предприятия, – итальянского производства.

"Ожидается, что первая производственная очередь "Туровского молочного комбината" по переработке 250 тонн молока в сутки будет введена в эксплуатацию в ближайшее время. Ввод в эксплуатацию второй производственной очереди, предусматривающей увеличение производственных мощностей по переработке до 400 тонн молока в сутки, запланирован на второе полугодие 2014 года", - говорится в сообщении банка.

ОАО "Банк БелВЭБ" зарегистрировано Национальным банком Беларуси 12 декабря 1991 года. Акционерами банка являются около 600 юридических лиц и более 43 тысяч физических лиц. Доля российской государственной корпорации "**Банк развития** и внешнеэкономической деятельности (**Внешэкономбанк**)" в уставном фонде ОАО "Банк БелВЭБ" составляет 97,52%, Минского городского территориального фонда государственного имущества - 2,29%.

Основной вид деятельности ОАО "Туровский молочный комбинат" – производство сыров. Предприятие специализируется на производстве итальянских мягких видов сыра (моцарелла, маскарпоне, рикотта). Строительство комбината идет в рамках госпрограммы социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010-2015 годы.

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ



Ведомости, Москва, 6 мая 2013

НАЛОГ В ПОЛЬЗУ МФЦ

Автор: Маргарита ПАПЧЕНКОВА

Обложив налогом доходы по евробондам, Минфин рассчитывает помочь развитию МФЦ в России. С 2014 г. доходы по еврооблигациям российских компаний будут облагаться налогом, говорится в проекте основных направлений налоговой политики на 2014-2016 гг., подготовленном Минфином (копия есть у "Ведомостей").

Пока фактические держатели евробондов не платят налог. От него освобождался весь выпуск бумаг, если SPV (специальное юрлицо), выпускающая бонды, находилась в стране, с которой у России подписан договор об избежании двойного налогообложения, например в Люксембурге. Минфину такая ситуация не нравилась: SPV лишь посредник, а сами покупатели бондов могут быть резидентами офшоров, не имеющих договора с Россией. Планы ведомства по отмене льготы вызвали возмущение у крупнейших российских заемщиков: именно они как налоговые агенты должны будут платить налог в размере 20%.

В прошлом году к спору подключились депутаты Госдумы. Они предложили полностью освободить евробонды от налогов, и в итоге решение вопроса было отложено до 2014 г.

Но с тех пор появились новые обстоятельства, давшие Минфину козырь, - международные расчетные системы Euroclear и Clearstream получили доступ к российским облигациям. А налоги с доходов от них не должны быть выше для иностранцев, чем по еврооблигациям, пишет Минфин: нужно создавать стимулы для развития международного финансового центра в России.

Российские облигации и правда проигрывают с налоговой точки зрения евробондам: доходы освобождены от налогов, только если их иностранный получатель имеет право на льготу по соглашению об избежании двойного налогообложения, согласна партнер PwC Екатерина Лазорина. Участники рынка предлагали освободить от налогов доходы иностранцев и по еврооблигациям, и по российским, вспоминает она.

Но Минфин решил уравнивать владельцев бумаг иным способом.

В проекте документа изложены два варианта решения проблемы. Первый: дать льготу фактическим держателям облигаций, если они не являются резидентами офшоров. Второй - резидентам стран, с которыми Россия подписала договор об избежании двойного налогообложения; такой режим действует сейчас для держателей локальных облигаций.

По предварительным оценкам экспертов, налоговый сбор по уже выпущенным бумагам мог составить около \$600 млн, говорил ранее замминистра финансов Сергей Шаталов. В последние полтора года российский рынок евробондов рос ударными темпами: в I квартале 2013 г. его объем превысил уровень того же периода предкризисного 2008 года.

Мера будет негативной для банков (они чаще других занимают на внешнем рынке) и крупнейших госкомпаний, ожидает Лазорина. "Мы надеемся на разумное решение - введение налога приведет к удорожанию заимствования, именно на нас ляжет бремя", - обеспокоен топ-менеджер крупной российской компании.

Администрирование налога будет дорогим, объясняет управляющий директор Deutsche Bank Софья Сооль: придется собирать информацию о конечных инвесторах, а расчетные системы Euroclear и Clearstream сейчас такие данные не приводят.

Эмитенты вряд ли переключатся на российский рынок, скептичен вице-президент по активным операциям АФК "Система" Игорь Бусаров: "Налоговый аспект не играет существенной роли". Серьезного налогового эффекта для бюджета не будет, считает Сооль: "Большая часть покупателей российских бондов - крупные инвестфонды, работающие в Лондоне и Европе, офшорных схем они не используют". К ним в основном прибегают маленькие фонды - вот таких инвесторов наши заемщики могут лишиться, добавляет она.-



КИРГИЗИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАНА В СОЗДАНИИ БАНКА РАЗВИТИЯ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА ШОС - ПРЕМЬЕР-МИНИСТР

3 мая 2013
ИТАР ТАСС

БИШКЕК, 3 мая. /Корр. ИТАР-ТАСС Вадим Нешкумай/. Правительство Киргизии заинтересовано в дальнейшем развитии взаимовыгодного сотрудничества на пространстве Шанхайской организации сотрудничества /ШОС/ и готово оказывать всяческое содействие расширению такого взаимодействия. Об этом, как сообщили сегодня корр. ИТАР-ТАСС в отделе информационной политики аппарата киргизского правительства, заявил премьер-министр республики Жанторо Сатыбалдиев на встрече с генеральным секретарем ШОС Дмитрием Мезенцевым.

По словам главы правительства, киргизская сторона заинтересована, в частности, в создании в ШОС Банка развития и Фонда развития этой организации. "Открытие таких финансовых институтов способствовало бы поднятию и выравниванию экономик стран региона", - считает Сатыбалдиев. На данном этапе официальный Бишкек рассматривает ШОС как "важный и действенный инструмент для укрепления региональной безопасности, экономических связей, взаимного доверия, дружбы и добрососедства", добавил премьер.

В свою очередь, Мезенцев выразил надежду, что предстоящий в конце лета в Бишкеке саммит ШОС "пройдет на высоком уровне", а также подчеркнул активность Киргизии в вопросах "подготовки к проведению мероприятия высокого уровня". --0--зб



Новости экономики, бизнеса и финансов

ПРЕЗИДЕНТ ЕБРР СЧЕЛ ПЛАН ПО БАНКУ РАЗВИТИЯ БРИКС СИГНАЛОМ ВСЕМИРНОМУ БАНКУ К САМОАНАЛИЗУ

Табак Мария Юрьевна

2 мая 2013

16:10

РИА Новости

ЛОНДОН, 2 мая - РИА Новости, Мария Табак. Намерение стран БРИКС создать собственный банк развития должно побудить уже существующие институты, включая Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), заняться самоанализом и выявить недоработки, заявил в четверг президент ЕБРР Сума Чакрабати.

В марте в южноафриканском Дурбане лидеры стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР) признали идею банка перспективной и договорились продолжить обсуждение. При этом вопросы, касающиеся размера объявленного и внесенного капитала банка развития БРИКС, а также управления этим институтом, остались нерешенными. Министры финансов стран БРИКС, по словам замглавы российского Минфина Сергея Сторчака, решили сформировать делегации, которые придут к соглашению по основным ключевым условиям создания и работы банка к саммиту лидеров БРИКС, который пройдет в сентябре.

«Пока никто не знает, будет ли такой банк создан, когда он будет создан, какие у него будут функции. На эти вопросы еще только предстоит получить ответы. Но за всем этим скрывается другой вопрос. Всемирному банку, ЕБРР, Азиатскому банку - нам всем нужно ответить на вопрос, почему у этих стран есть мотивация для создания собственного нового банка?», - сказал на пресс-конференции Чакрабати.

«Почему существующие институты не дают им того, чего они хотят? Что нужно сделать, чтобы исправить эту ситуацию? Так что нам нужно заняться самоанализом. Хотя из этих стран лишь Россия является членом ЕБРР, но этот вопрос касается всей финансовой системы. Это повод для беспокойства», - добавил глава европейского банка.

РОССИЯ-ВЭБ-КОМПАНИЯ-АРБИТРАЖ

30.04.2013 15:32:09 MSK

СУД ОТЛОЖИЛ НА 11 ИЮНЯ ИСК ВЭБА О ВЗЫСКАНИИ С КИПРСКОЙ КОМПАНИИ 1,1 МЛРД РУБ. ДОЛГА ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ

Москва. 30 апреля. ИНТЕРФАКС-АФИ - Арбитражный суд Москвы во вторник отложил на 11 июня основное заседание по иску Внешэкономбанка (ВЭБ) к кипрской компании Kostourino Investments Limited о взыскании по договору купли-продажи ценных бумаг от 5 сентября 2008 года 1,128 млрд рублей, в том числе 414,4 млн рублей основного долга и 714,1 млн рублей пеней.

Как передал корреспондент агентства "Интерфакс-АФИ" из суда, дело отложено по ходатайству истца в связи с тем, что "идет работа по урегулированию задолженности".

Представитель кипрской компании на заседании отсутствовал, но надлежаще извещен о дате заседания.

Третьи лица по делу - Связь-банк (ПТС: SVZB) и Сбербанк (ПТС: SBER) (эмитент ценных бумаг).

Ранее сообщалось, что Внешэкономбанк пытается отсудить почти 8 млрд рублей по задолженности компаний перед Связь-банком, образовавшейся при прежних собственниках банка.

Как говорится в материалах Арбитражного суда Москвы, в декабре 2012 года один иск был подан ВЭБом к Kostourino Investments Limited на сумму 1,128 млрд рублей, два иска - к Davcot Investments Limited на 1,435 млрд рублей и на 5,405 млрд рублей. Общая сумма требований - 7,97 млрд рублей.

Внешэкономбанк не стал тогда комментировать иски.

Источник, знакомый с ситуацией, сообщил "Интерфаксу", что речь идет о взыскании средств по кредитам, предоставленным ранее Связь-банком и выкупленным впоследствии ВЭБом.

Офшоры, к которым адресованы иски ВЭБа, не впервые упоминаются вместе. Так, в рамках банкротства ЗАО "Северо-Западная лизинговая компания" продавались права требования к Kostourino и Davcot на несколько миллиардов рублей.

ВЭБ в декабре 2010 года приобрел у Связь-банка права требования по портфелю кредитов чистой балансовой стоимостью 9,093 млрд рублей. Стоимость этого портфеля до вычета резервов составляла 25,787 млрд рублей, резерв - 16,694 млрд рублей.

ВЭБ заплатил Связь-банку за этот кредитный портфель 6,265 млрд рублей. Убыток от продажи кредитов, полученный Связь-банком, составил 2,828 млрд рублей.

Внешэкономбанк приобрел Связь-банк в конце 2008 года за символическую сумму после того, как у банка возникли проблемы с обслуживанием клиентов из-за нехватки ликвидности. В настоящее время ВЭБу принадлежит 99,46% акций Связь-банка.

Служба финансово-экономической информации

БИЗНЕС

Коммерсант.ru

Коммерсантъ.ru Новости Online, Москва, 30 апреля 2013 13:23:00

ВЛАДИМИР ПУТИН РЕШИЛ НЕ ЗАКРЫВАТЬ НАДВОИЦКИЙ АЛЮМИНИЕВЫЙ ЗАВОД

Автор: АННА ПУШКАРСКАЯ

Президент Владимир Путин утвердил предложения по развитию Надвоицкого алюминиевого завода (НАЗ), принадлежащего объединенной компании «Русал» Олега Дерипаски. Решение «Русала» о закрытии НАЗа, принятое 22 марта, реализовано не будет, сообщил глава Карелии Александр Худилайнен. По его словам, в предприятие предполагается инвестировать примерно €150 млн.

По данным "Ъ", письмо помощника президента Эльвиры Набиуллиной с визой Владимира Путина, одобрявшего предложения по развитию Надвоицкого алюминиевого завода, поступило на имя главы Карелии Александра Худилайнена. Глава государства подтвердил целесообразность покупки объединенной компанией «Русал» Ондской ГЭС. Министерству энергетики совместно с Министерством экономического развития страны поручено в срок до 6 мая выработать сценарные условия для организации оценки стоимости сделки. Кроме того, президент поддержал предложение ОК «Русал» о необходимости модернизации алюминиевого производства на базе одного из корпусов завода для производства алюминиевой фольги и порошка за счет кредитных средств Внешэкономбанка. «Русалу» рекомендовано в срок до 30 мая подготовить и внести во Внешэкономбанк заявку на получение финансирования проекта строительства завода по производству алюминиевой фольги и порошка в соответствии с установленными требованиями.

Напомним, 22 марта «Русалом» было принято принципиальное решение о закрытии градообразующего предприятия НАЗ (в числе других нерентабельных заводов), что могло привести к социальному взрыву. «Мы понимали всю сложность ситуации, поэтому стали искать пути выхода. С помощью полномочного представителя президента в Северо-Западном федеральном округе и администрации президента склонили к переговорам руководство «Русала». Результатом переговоров стало посещение завода Олегом Дерипаской и выработка принципиальных идей сохранения завода», — сказал Александр Худилайнен. Помощнику президента Эльвире Набиуллиной было поручено провести совещание, на котором был выработан план дальнейшей деятельности завода и обеспечения занятости населения поселка Надвоицы. Совещание прошло с участием главы Карелии, представителей объединенной компании «Русал», ОАО «Газпром», ОАО ФСК ЕЭС, ОАО «Холдинг МРСК» и федеральных органов власти.

Как рассказал глава Карелии, численность работающих на предприятии — более 800 человек — сохранится, а также появится еще 200–250 рабочих мест в результате установки на свободных площадях завода прокатных станов по переработке алюминия. «Объемы производства на предприятии сохраняются на уровне порядка 35 тыс. тонн алюминия. Завод будет производить 5 тыс. тонн порошкового алюминия, 30 тыс. тонн будет перерабатываться в фольгу. К лету будет утвержден промышленно-финансовый план развития завода, в предприятие предполагается инвестировать примерно €150 млн. Поэтому сегодня жители поселка Надвоицы могут быть спокойны: завод будет работать», — подчеркнул Александр Худилайнен.

Напомним, первая информация о возможном закрытии НАЗа появилась в августе 2012 года, когда руководство «Русала» заявило о грядущем сокращении производства сразу на четырех предприятиях алюминиевой промышленности (включая Надвоицы). Тогда Олегом Дерипаской было обещано, что завод закрываться не будет, а будет выпускать другой вид продукции.

О необходимости господдержки для спасения низкоэффективных предприятий Карелии и Ленинградской области «Русал» заявил в октябре 2012 года. Тогда же Александр Худилайнен посетил с рабочим визитом НАЗ-СУАЛ в поселке Надвоицы, где провел совещание с администрацией и работниками предприятия. По поручению Дмитрия Медведева была создана рабочая группа во главе с вице-премьером Аркадием Дворковичем. Точку в споре поставил президент, поручив Эльвире Набиуллиной найти компромиссное решение. По итогам рабочей встречи, которая состоялась осенью 2012 года в Министерстве промышленности и торговли РФ, была создана рабочая группа по разработке программы повышения глубины переработки первичного алюминия на российских заводах.

Анна Пушкарская, Санкт-Петербург

РОССИЯ-РУСАЛ-ЗАВОД-СОКРАЩЕНИЕ-2

30.04.2013 17:23:04 MSK

РУСАЛ НЕ ГОТОВ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПЛАНОВ СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА НАЗЕ

(новая редакция заголовка)

Москва. 30 апреля. ИНТЕРФАКС - "РусАл" не отказывается от планов по снижению производства на Надвоицком алюминиевом заводе (НАЗ, Карелия), сообщила компания во вторник.

Ранее глава Карелии Александр Худилайнен заявил, что "РусАл" может инвестировать 150 млн евро в развитие "НАЗа" (кредитные средства ВЭБа), а также приобрести входящую в ОАО "ТГК-1" Ондскую ГЭС, снабжающую предприятие электроэнергией. Глава Карелии ссылаясь на то, что такое решение было принято по итогам совещания с участием представителей "РусАла", ОАО "Газпром", ОАО "ФСК ЕЭС", ОАО "Россети". По словам А.Худилайнена, "НАЗ" продолжит деятельность и станет производить алюминиевую фольгу и алюминиевый порошок.

"РусАл" подтвердил, что на прошлой неделе состоялось подобное совещание под руководством помощника президента РФ Эльвиры Набиуллиной.

При этом компания отметила, что развитие алюминиевого комплекса в Надвоицах не означает отказа от планов по снижению производства на "НАЗе", что приведет к уменьшению численности работающего там персонала. Алюминий будут производить лишь в 4-м корпусе электролиза, уточнил "РусАл". Остальные корпуса будут остановлены в связи с тем, что имеющегося объема металла будет достаточно для выпуска конечной продукции на предполагаемых фольгопрокатном и порошковом производствах.

При этом всем высвобождающимся сотрудникам будут предложены либо варианты трудоустройства, либо компенсации согласно действующему законодательству.

"На данном этапе обсуждения проекта говорить о каких-либо конкретных объемах инвестиций преждевременно", - заявил "РусАл".

На совещании обсуждался вопрос относительно включения Ондской ГЭС в единый производственный комплекс. Имуществу ГЭС до 20 января 2014 года должна дать независимую оценку компания Ernst & Young, сообщил "РусАл".

Алюминиевая компания считает, что наиболее эффективной схемой реализации проекта станет именно создание совместного предприятия с "Газпромом", а не выкуп "РусАлом" Ондской ГЭС.

Согласно заявлению главы Карелии, на совещании было принято решение о целесообразности покупки "РусАлом" Ондской ГЭС.

Надвоицкий алюминиевый завод выпускает 81 тыс. тонн алюминия в год.

Как сообщалось, "РусАл" ранее планировал до 2018 года сократить производство 275 тыс. тонн первичного алюминия. Предполагалось, что до конца 2012 года компания сократит производство 150 тыс. тонн первичного алюминия на Надвоицком (НАЗ), Богословском (БАЗ), Волховском (ВАЗ) и Новокузнецком (НКАЗ) алюминиевых заводах. Сокращение оставшейся части должно было произойти поэтапно к 2015 году (электролизные производства "НАЗа" и "ВАЗа") и 2018 году (3-й и 4-й корпуса "НКАЗа").

Однако в эти планы в прошлом году вмешалось государство, и сильного сокращения неэффективных производств не произошло под давлением социальных факторов: власти пытаются сохранить рабочие места на градообразующих предприятиях.

Служба финансово-экономической информации

Бизнес-ТАСС (biztass.ru), Москва, 30 апреля 2013 13:21:00

ТРЕВОЖНАЯ СИТУАЦИЯ НА НАДВОИЦКОМ АЛЮМИНИЕВОМ КОМБИНАТЕ В КАРЕЛИИ РАЗРЕШЕНА НА БЛИЖАЙШИЕ 15 ЛЕТ

Автор: Bild1

ПЕТРОЗАВОДСК, 30 апреля. /Корр. ИТАР-ТАСС/. Компания РУСАЛ, которая является собственником Надвоицкого алюминиевого завода /НАЗ/ в Карелии, планирует вложить в развитие предприятия 150 млн евро и начать производство алюминиевой стружки и алюминиевой фольги на которую пойдет 30 тыс тонн сырья в год. Новое производство позволит дополнительно создать 200-250 новых рабочих мест. Обновление производства будет осуществлено за счет кредитной линии **Внешэкономбанка**. Об этом сообщил сегодня журналистам глава Карелии Александр Худилайнен. Таким образом, разрешена тревожная ситуация, сложившаяся на этом градообразующем предприятии.

Информация о том, что компания РУСАЛ собирается закрыть Надвоицкий алюминиевый завод начала появляться в начале 2013 года. К такой ситуации привели высокие цены на электроэнергию, из-за которой продукция завода стала нерентабельной. Компания рассматривала возможность поэтапного сокращения мощностей НАЗа к 2015 году в связи с неэффективностью производства в случае, если не будут заключены долгосрочные договоры на поставки электроэнергии по приемлемым ценам. 7 апреля 2013 года завод посетил собственник компании РУСАЛ Олег Дерипаска. В ходе его беседы с губернатором было принято решение поставить вопрос о судьбе НАЗа перед президентом России.

"На проведенном совещание, в котором принимали участие все заинтересованные лица, наметился алгоритм достойного выхода из этой ситуации с сохранением численности работающих, - пояснил губернатор. - Владимир Путин утвердил протокол этого совещания, суть которого сводится к тому, что сохраняется объем производства порядка 35 тыс тонн алюминия. Инвестируются деньги - 150 млн евро, и на свободных площадях размещаются прокатные станы по переработке этого алюминия".

"Таким образом, мы сохранили НАЗ и на ближайшие лет 15 мы снимаем эту проблему. Консенсус найден, и сегодня жители Надвоиц могут спать спокойно, завод будет работать. Более того, появится даже переработка того алюминия, который там добывается" - сообщил Худилайнен.

Надвоицкий алюминиевый завод введен в эксплуатацию в 1954 году, план строительства завода был разработан в 1948 году. Основная продукция - алюминий первичный в чушках, силумин. Принадлежит компании "Российский алюминий". На предприятии работают более 800 человек.

<http://www.biztass.ru/news/id/68602>

РИА Новости # Единая лента, Москва, 30 апреля 2013 11:19:00

АРБИТРАЖ В КРАСНОЯРСКЕ 30 МАЯ РАССМОТРИТ ЖАЛОБУ ПО СПОРУ О ЗЕМЛЕ ПОД ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ

МОСКВА, 30 апр - РАПСИ. Третий арбитражный апелляционный суд отложил на 30 мая рассмотрение жалобы на отказ в иске краевого управления Росимущества к ЗАО "Чек-Су.ВК" об истребовании земельного участка, на котором компания намеревалась построить Енисейский ферросплавный завод (ЕФЗ), сообщили во вторник РАПСИ в суде.

В суде не сообщили причину отложения спора.

Компания "Чек-Су.ВК" планирует построить под Красноярском ЕФЗ с инвестициями в 22 миллиарда рублей. Власти Емельяновского района предоставили в пользование ЗАО "СМЗ" ("дочка" "Чек-Су.ВК") земельный участок, расположенный по адресу:

Емельяновский район, Шуваевский сельсовет, 20-й километр Енисейского тракта, участок номер 26, и заключили договор аренды на 49 лет. Позже права и обязанности на землю перешли к "Чек-Су.ВК". Росимущество оспорило сделку.

Компания планировала построить завод на площадях обанкротившегося завода "КрасТяжМаш" в Емельяновском районе (в 11 километрах от Красноярска).. Губернатор региона Лев Кузнецов 17 января 2012 года сообщил о невозможности строительства ферромарганцевого завода в городе Красноярске и его окрестностях, ссылаясь на негативное отношение жителей города, а также депутатов краевого законодательного собрания. В адреса компании "ЧЕК-Су.ВК" и Внешэкономбанка были направлены уведомления о расторжении двух соглашений, подписанных в 2008 и

2010 годах. В свою очередь компания заявила, что не намерена отказываться от реализации проекта.

Ранее запуск ферросплавного производства был запланирован на 2013 год (130 тысяч тонн в год), выход завода на проектную мощность (250 тысяч тонн в год) намечен на 2016 год. По данным компании, в настоящий момент из-за "искусственной" задержки реализации проекта никаких строительных или монтажных работ на территории стройплощадки будущего завода не ведется.

В начале июля 2012 года гендиректор ЗАО "ЧЕК-Су.ВК" Виктор Хроленко заявил, что компания уже инвестировала в проект 11 миллиардов рублей, в том числе 4,5 миллиарда рублей в его красноярскую часть.

РБК # Украина, Киев, 30 апреля 2013 21:21:00

ПОДГОТОВКА К СТРОИТЕЛЬСТВУ МЕТРО НА ТРОЕЩИНУ В КИЕВЕ НАЧНЕТСЯ 25 МАЯ

Подготовительные работы по строительству ветки метрополитена на столичный жилой массив Троещина "Киевметрострой" начнет накануне Дня Киева. Об этом сегодня, 30 апреля, сообщил исполняющий обязанности заместителя председателя КГГА Анатолий Голубченко (на фото), передает корреспондент РБК-Украина.

"Мы начнем подготовительные работы. Будет начинать "Киевметрострой". Тендера не было, и мы не назначали, так как эти работы заключаются до тендерной суммы. Я надеюсь, что где-то 25 мая, на День Киева, мы начнем строить новую четвертую ветку метро на Троещину от станции "Глыбочицкая" на правом берегу прямо у моста", - уточнил Голубченко.

Ранее сообщалось, что в апреле в Киеве должен был состояться инвестиционный конкурс на строительство метро на Троещину. "Общая стоимость строительства составляет 2 млрд долл., а на первом этапе (строительство с Троещины на Подол) нам нужно около 800-900 млн долл.", - заявлял зампред КГГА Руслан Крамаренко.

По его словам, в проект были внесены некоторые изменения, согласно которым строительство разделено на несколько очередей. "Чтобы в первую очередь запустить процесс строительства с Троещины на Подол. А во вторую очередь идти по правому берегу - от Лукьяновки и до того же Подола и Подольско-Воскресенского моста", - отмечал Крамаренко.

В целом, как ранее уточнял председатель КГГА Александр Попов, проект метро на Троещину предусматривает строительство 12 новых станций. Также Попов отмечал, что КГГА намерена привлечь к финансированию строительства метро на Троещину средства от налога на доход физических лиц (НДФЛ).

"Это быстрые деньги, и они стабильно будут финансировать проект, параллельно приняли изменения в Бюджетный кодекс, в котором часть ресурса, который сейчас из города изымается в госбюджет, - это 50% НДФЛ - возвращалась в город на строительство четвертой ветки метро. Это 8 млрд грн в год, даже если это будет 3-4 млрд, это даст нам возможность иметь четкий ресурс для возвращения тех средств, которые мы получим на этапе строительства. И таким образом, проект будет скомпонован полностью, от начала его финансирования и до его завершения", - заявлял в середине марта Попов.

Ранее предполагалось, что проект строительства участка метро на Троещину в Киеве будет разрабатываться за счет средств на покрытие рисков.

Как известно, в бюджете Киева на 2013 г. заложено 600 млн грн на строительство метро на Троещину и Теремки (по 300 млн грн для каждого из направлений). Добавим, что КГГА рассматривает возможность открытия станции метро "Теремки" на День Конституции 28 июня.

Напомним, в конце прошлого года Кабинет министров Украины своим постановлением №1185 от 19 декабря выделил 220 млн грн в на строительство столичного метро к жилым массивам Троещина и Теремки.

Добавим также, что в столице на развитие транспортной инфраструктуры в 2013 г., согласно программе социально-экономического развития Киева, предусмотрено 949 млн грн. По словам Руслана Крамаренко, по 300 млн грн будет направлено на строительство транспортной развязки на Почтовой площади и станции "Теремки", 150 млн грн - на строительство Подольского мостового перехода, 56,6 млн грн - на реконструкцию ул. Васильковской.

В сентябре прошлого года сообщалось о том, что КГГА и "Внешэкономбанк" договорились о финансировании 4-й ветки метрополитена на 12 млрд грн. Согласно соглашению, российская сторона должна обеспечить для Киева финансирование строительства 4-й ветки метрополитена и способствовать комплексным изменениям для совершенствования транспортной системы всей левобережной части Киева.

Строительство четвертой ветки Киевского метрополитена в направлении жилого массива Выгуровщина-Троещина является одной из приоритетных задач в "Стратегии развития города

Киева до 2025 г.". Этот проект был представлен инвесторам на первом Киевском инвестиционном форуме. Отметим, что к 2025 г. в Киеве планируется построить 30 новых станций метро.

Напомним, в конце декабря 2011 г. Кабинет министров Украины одобрил концепцию государственной программы строительства и развития сети метрополитенов на 2011-2020 гг., ориентировочный объем финансирования которой может составить 62 млрд 815,64 млн грн. Концепция предусматривает развитие метрополитена в таких, в частности, городах, как Киев, Харьков, Днепрпетровск, Донецк.

Четвертая линия метрополитена позволит решить транспортную проблему для около 500 тыс. жителей левобережных районов Киева (Деснянского и Днепровского), в частности, жилых массивов Воскресенка, Радужный, Вигуровщина-Троещина, и обеспечит быструю транспортную связь этих районов с правобережной частью города.

Транспортная сеть Киевского метрополитена на данный момент состоит из 3 линий, 50 станций с эксплуатационной длиной линий 65,18 км. Удельный вес пассажироперевозок Киевским метрополитеном в общем объеме перевозок всеми видами городского пассажирского транспорта составляет более 50%. За день метрополитен перевозит в среднем 1,3 млн человек.

Пассажиропоток Киевского метрополитена в 2012 г. достиг четырехлетнего максимума - 526,7 млн пассажиров, но не вышел на докризисный уровень.

В прошлом году убыток КП "Киевский метрополитен" составил 345 млн грн, что на 7,6% больше убытка в 2011 г. на уровне 320,7 млн грн. В I квартале 2013 г. убыток столичной подземки вырос на 18,1%, составив 106,8 млн грн. Фото: пресс-служба КГГА

<http://www.rbc.ua/rus/top/economic/podgotovka-k-stroitelstvu-metro-na-troeshchinu-v-kieve-nachnetsya-30042013192100>

РОССИЯ ТРЕБУЕТ ВЕРНУТЬ ИСД 668 МЛН. ДОЛЛАРОВ

УКРРУДПРОМ, 17-30, 04 мая 2013

Россия обратилась с просьбой к Украине погасить существующую задолженность по налогу на добавленную стоимость (НДС) за экспортированную продукцию украинским предприятиям с участием российского капитала. Об этом сказано в протоколе заседания подкомиссии по вопросам торгово-экономического сотрудничества комитета по вопросам экономического сотрудничества украинско-российской межгосударственной комиссии, который состоялся 25-26 апреля.

В частности, российская сторона считает необходимым возместить имеющуюся задолженность по НДС компаниям группы “Индустриальный союз Донбасса” (ИСД) — около \$668,2 млн — плюс аванс по налогу на прибыль, связанный с расчетом по НДС. Напомним, что совладельцем корпорации ИСД является Сергей Тарута, чье состояние Forbes оценивает почти в \$600 млн.

Владельцем же контрольного пакета “Индустриального союза Донбасса” являются структуры, аффилированные с Внешэкономбанком России, которому в Украине помимо ИСД **принадлежит Проминвестбанк.**

Кроме того, по словам представителей РФ, с украинской стороны существует аналогичная задолженность перед предприятиями группы “ЛУКОЙЛ” — около \$103,47 млн и ПАО “Лугансктепловоз” — около \$50 млн.

“Российская сторона обращает внимание на необходимость неукоснительного исполнения в отношении украинских компаний с участием российского капитала (российским инвесторам) действующих норм украинского законодательства в части возмещения экспортного НДС”, — указано в протоколе.

Представители Украины, в свою очередь, заявили об отсутствии бюджетной задолженности. Наличие остатков невозмещенного НДС они объясняют либо незаконченной процедурой оспаривания в административном или судебном порядке, либо ведущимися расследованиями в рамках уголовных дел, либо встречными проверками.

Следует также отметить, что Россия просит Украину отменить или отсрочить введенные в марте 2013 года квоты на импорт угля (коксуемого, битуминозного и других видов) и запрет на ввоз кокса в этом году или же оперативно предоставить квоты российским предприятиям. Украинская же сторона утверждает, что квотирование импорта коксуемого угля и кокса является временной и вынужденной мерой, ведь избыточный ввоз этого сырья привел к значительному накоплению углей на аварийных складах угледобывающих предприятий Украины.

Ранее сообщалось, что Российская Федерация обратилась к Украине с просьбой вернуть ЧАО “Донецкий электрометаллургический завод” (ДЭМЗ), владельцем которого является группа “Мечел” (РФ), **494,4 млн грн (\$61,8 млн) лишних авансовых платежей по налогу на прибыль.**

Эксперт Урал.ru, Екатеринбург, 29 апреля 2013 2:44:00

ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Автор: Ирина Перечнева

Чтобы институты развития стали инструментом экономического роста, региональные власти должны определиться со своей стратегией, научиться делить с бизнесом ответственность и формировать грамотные управленческие команды

В Екатеринбурге прошел первый всероссийский форум институтов развития. По словам инициатора мероприятия, генерального директора Корпорации развития Среднего Урала (КРСУ) Сергея Филиппова, назрела необходимость собрать представителей этих структур, чтобы обменяться опытом, изучить лучшие практики и сделать полезные выводы.

Инструменты для прорывов

Институты для сопровождения инвесторов создавались во многих странах: чиновники инертны по всему миру, когда речь идет о решении нетривиальных вопросов или реализации прорывных идей, их энтузиазм быстро угасает. Партнер компании Strategy Partners Алексей Праздничных приводит пример из собственной практики: "Один из регионов Финляндии, где мы работали, столкнулся с резким ухудшением экономической ситуации из-за обострения мировой конкуренции в бумажной промышленности. Чтобы вытащить территорию из кризиса, был создан специальный институт, и ему в конце концов удалось стабилизировать ситуацию".

В России первые региональные институты развития появились в Калужской области в 2008 году, когда власти начали искать инвесторов для открытия новых производств. Изначально этой задачей занималась команда чиновников, и нельзя сказать, что занималась плохо. Однако эксперты международной организации ТАСИС, консультировавшие в то время калужское правительство, настоятельно советовали губернатору учредить отдельную структуру. Что и было сделано.

Успешный опыт Калужской области, добившейся притока долгосрочных инвестиций путем создания индустриальных парков, попытались перенять другие регионы. За два последующих года специализированные корпорации появились в Ростовской, Пензенской, Волгоградской, Ульяновской, Самарской, Ярославской, Свердловской областях. Эти регионы начали искать эффективные модели выстраивания отношений с инвесторами и это, безусловно, факт положительный.

Всплеск же интереса большей части территорий к институтам развития произошел в 2011 - 2012 годах, когда Агентство стратегических инициатив (АСИ) утвердило инвестиционный стандарт. Судя по опросу, проведенному КРСУ, в этот период было открыто 80% корпораций в 40 регионах-респондентах. Россия известна своей любовью к кампанейщине, которая далеко не всегда сопровождается реальными делами. Опрос руководителей институтов развития показал: многие из них имеют смутное представление, чем должна заниматься структура, каков ее уровень полномочий и необходимых ресурсов. У многих корпораций развития нет целевых ориентиров, не говоря уже о финансовых возможностях.

Безусловно, оценивать результаты на коротком промежутке времени сложно: на то они и институты, чтобы ставить долгосрочные задачи. И, тем не менее, регионов, которые бы научились правильно использовать этот инструмент, пока немного: спикеры и модераторы форума чаще всего ссылались на опыт Калужской, Липецкой, Ульяновской областей и Татарстана. Попробуем обобщить лучшие решения и типичные ошибки.

Кто мы и зачем

Для начала воспользуемся классификацией Алексея Праздничных, которую он сделал на основе изучения мировой практики и своих проектов. Эксперт делит институты развития на пять групп. Первая - традиционный финансовый институт развития, его средства власти вкладывают в приоритетные предпринимательские проекты. Второй тип - инфраструктурный институт. Он

занимается вложением средств в транспортно-логистические комплексы, технопарки, промышленные зоны. Институты третьего типа вкладывают государственные и частные деньги в программы поддержки промышленности и стимулирование новаций. Задача четвертой группы - продвигать регион на международных рынках через поддержку его экспортного потенциала. Наконец, пятый тип - это своего рода социальные фонды, финансирующие например, программы подготовки кадров для местной промышленности.

Первые три группы хотя бы частично, но заточены на получение результата, выраженного в определенных финансовых параметрах. Речь, конечно, не идет о рентабельности на уровне рыночных компаний, но ориентир на экономический эффект должен присутствовать обязательно. Два последних типа подразумевают лишь косвенную отдачу от их деятельности. "Наш опыт показывает: когда пытаются объединить две разные модели - возвратность средств и достижение социальных целей - институты становятся неэффективными", - замечает Алексей Праздничных.

Сергей Филиппов (справа): "Цель форума - не только в том, чтобы познакомить участников с лучшими практиками "инвестиционного прорыва". Банки, агентства и госкорпорации готовы вкладывать средства в хорошо проработанные и имеющие рыночную перспективу региональные инвестиционные проекты. Нужно просто задать правильные алгоритмы взаимодействия с ними" Калужская область, например, интуитивно пошла по пути разделения функционала. Созданное правительством агентство регионального развития занимается консультационными услугами для инвесторов, а корпорация выступает в роли девелопера: готовит землю, площадки, подключает коммуникации и т.д. Однако такая модель работает не всегда, не соглашается исполнительный директор Корпорации развития Ульяновской области Сергей Васин:

- Мы занимаемся одновременно и промышленным девелопментом, и привлечением частных денег. Жизнь нас заставила объединить эти функции. Уже на начальном этапе общения с инвесторами, когда они только-только выбирают регион, возникает большое количество технических вопросов. И наличие определенной компетенции у тех, кто ведет переговоры, - это всегда плюс. Инвесторы видят перед собой не просто продавцов, а специалистов, которые разбираются в требованиях к инженерным сетям, земельным участкам и т.д.

Но ульяновцы в меньшинстве. Большая часть регионов склоняется в сторону развития консультационной составляющей: общение с инвесторами, продвижение субъекта на карте России и мира, формирование инвестиционного климата. Отчасти - это следствие менталитета региональных чиновников (особенно страдают те субъекты, где у руля остались команды, вышедшие из 90-х), которые привыкли помогать бизнесу административным ресурсом, потому что это всегда срабатывало. Но сегодня даже наличие "одного окна", через которое по стандартам АСИ должны проходить все документы по инвестпроекту, не "заводит" предпринимателей. Им нужны гарантии, что игра идет в долгую, что правила не поменяются по дороге. А этого можно достичь только тогда, когда власть вкладывается в проект наравне с бизнесом (например готовит площадку для строительства), разделяет финансовую ответственность. Большинство регионов сетует: в бюджете нет средств. Но если не прилагать усилий, они и не появятся. Ресурсы нужно искать - подавать заявки на участие в федеральных целевых программах, договариваться с федеральными институтами развития, наконец, элементарно занимать деньги на рынке. Опять же хрестоматийный пример Калужской области: кредит ВЭБа на 4,9 млрд рублей, который был взят под ответственность региональной власти, позволил сформировать промплощадку и привлечь на нее первого инвестора. А дальше, что называется, пошло-поехало. Замгубернатора Калужской области Руслан Заливацкий говорит, что даже когда инфраструктура создана, корпорация продолжает брать на себя риски, она дает инвесторам возможность делать какие-то платежи в рассрочку, берет на себя некоторые их финансовые затраты и так далее.

Сергей Васин говорит, что именно опыт Калуги их многому научил.

- Мы сейчас идем по тому же пути. Сначала пытались создавать инфраструктуру на бюджетные деньги, теперь кредиты привлекаем. Убедились: для того чтобы полностью снимать все риски для инвесторов, надо строить самим. По сути, мы сейчас являемся управляющей компанией в промышленной зоне.

Конечно, многое зависит от команды. Лучший вариант - если ее будут составлять не чиновники, а люди, имеющие опыт ведения бизнеса. "Если посмотреть на наиболее успешные институты развития, с которыми мы работали, среди них нет ни одного, где не было бы этого ключевого звена. Если нет сильной профессиональной команды, то проект обречен на провал", - убежден Алексей Праздничных.

Эту позицию горячо поддерживает и генеральный директор АСИ Андрей Никитин: "Не должно быть ситуации, когда институты развития по компетенциям слабее, чем предприниматели, работающие в регионе. Иначе мы сразу же начнем проигрывать в глобальной конкуренции за инвестора".

И, наконец, последний в нашем списке, но может быть первый по значимости фактор - наличие у региона стратегии, которую институт призван реализовывать. Очевидно, что корпорации и агентства должны создаваться под конкретные задачи, а не потому, что это модная фишка или требование стандарта АСИ. Алексей Праздничных подтверждает наш тезис:

- Институты развития должны быть инструментом реализации региональной стратегии. Если корпорации от нее оторваны, занимаются своими задачами и формируют, исходя из своего представления о прекрасном, свою повестку дня, ничего не получится. К сожалению, в России многие институты создавались именно так: их деятельность не связана с приоритетами региональной экономики.

Набор общих фраз в большинстве нынешних посланий губернаторов стратегией можно назвать с большой долей условности. Инвесторов интересуют предельно конкретные вопросы: в чем сильные стороны территории, какова специализация, есть ли рядом рынки сбыта, сырье, кадры. Отсутствие стратегий генеральный директор корпорации развития Вологодской области Алексей Кожевников считает общей бедой.

- Сейчас модно говорить о том, как было бы здорово, если бы корпорации не только развивали базовые отрасли в своих регионах, но и создавали новые, доселе невиданные рынки. Вот скажите мне, как инвестор с очень хорошим проектом по созданию предприятия в целлюлозно-бумажной промышленности придет в Свердловскую область, если все запасы соответствующего сырья сосредоточены у нас? При всем желании наших коллег реализовать подобный проект будет просто невозможно. Я убежден, что специализация территорий необходима.

Четко и предметно

О том, что наличие четкой цели и способов ее реализации приносит региону дивиденды, наглядно продемонстрировал Татарстан. В начале прошлого года руководство республики поставило перед своими институтами предметную и амбициозную задачу - привлечь в приоритетные сектора, обеспеченные инфраструктурой и человеческим капиталом, иностранных инвесторов. Институты, заточенные под конкретную стратегию и наделенные финансовыми ресурсами, решили ее достаточно быстро: по итогам 2012-го объем прямых иностранных инвестиций на территории региона вырос по сравнению с 2011-м в пять раз. Сейчас Агентство инвестиционного развития сопровождает 20 проектов по размещению зарубежных производств, 187 проектов находятся на этапе инвестиционного проектирования. Руководитель института Линар Якупов: "Мы своим примером доказали, что даже небольшой по масштабам мира регион, о котором никто практически ничего не знает, может заявить о себе. Надо выходить с прямым и четким позиционированием и приглашать предпринимателей на конкретные инвестиционные проекты".

Пример Калужской области и Татарстана, безусловно, придает оптимизма. Их опыт изучать полезно. Но важно не удариться в крайность и не увлечься тиражированием и копированием. Само по себе наличие корпорации или агентства не тождественно привлечению инвестиций. Вполне вероятно, что в в каких-то регионах такие структуры вовсе не нужны, в силу их природной или политической специфики. Искусственное насаждение может только вредить ландшафту.

И не стоит преувеличивать роль институтов, региональные власти сначала должны осознать, чего они хотят добиться с их помощью, готовы ли они взять на себя ответственность на долгие годы вперед, а уже потом рисовать презентацию, зазывать инвестора и открывать "одно окно".

<http://expert.ru/ural/2013/18/okna-vozmozhnostej/>



Эксперт, Москва, 29 апреля 2013

ПОШЛИ КУПАТЬСЯ В ГОЛУБОМ ОКЕАНЕ

Автор: АНДРЕЙ ВИНЬКОВ

Как правильно инвестировать в инфраструктуру

Рынок инфраструктурных проектов в России - это классическая версия концепции "голубого океана": потребность огромна - их нужны тысячи, а рыночные методы не работают. Чтобы запустить процесс на поток в рамках государственно-частного партнерства, нужно много компетентных управленческих команд

Дефицит инфраструктуры тормозит развитие экономики - этот тезис из уст представителей российского истеблишмента мы слышим годами. Стоит взять подшивку газет и журналов десяти или пятнадцатилетней давности и поискать статьи на актуальные на тот момент фундаментальные темы, как тут же натыкаешься на подобные высказывания. Вот и опять на недавнем совещании в Сочи с участием президента России Владимира Путина обострилась дискуссия по вопросу использования золотовалютных резервов. Монетаристы снова выступали за полное сбережение средств. И снова их оппоненты проводили идею использования их на инфраструктурные проекты и решение социальных задач. Но результат прежний: да, важно, чтобы эти средства были введены в российскую экономику, с этим согласны все, но низкий контроль над эффективностью использования бюджетных средств и отсутствие осознанной стратегии при их реализации создают высокие риски.

Обычно на этом дискуссии чиновников заканчиваются, никто не пытается идти дальше, не пытается задуматься над тем, как повысить контроль за эффективностью бюджетных средств или сформулировать осознанную стратегию. Опасения властей усугубляются тем, что большинство запросов на "распечатывание" Фонда национального благосостояния или денег пенсионеров связаны с мегапроектами отечественных естественных монополий. Выходит, что это такое же бюджетное финансирование, только из других источников. А если речь идет не о мегапроектах, а просто о крупных или средних (по меркам инфраструктуры)?

Между тем мы по-прежнему кратно отстаем от развитых стран не только с точки зрения текущего состояния инфраструктуры, но и по темпам ее создания и обновления. Если верить данным аналитической компании Business Monitor International, потребность в освоении и модернизации объектов инфраструктуры в России только в 2013 году оценивается в 120 млрд долларов, и больше половины этого спроса так и останется непокрытым. Причина этого на первый взгляд непонятна: казалось бы, у нас есть и деньги, и интерес зарубежных инвесторов, и строительные компетенции. Сотни российских и иностранных компаний - строителей, проектировщиков, поставщиков - с удовольствием построят и произведут, скажем, новую, возможно, инновационную автомобильную дорогу, скоростную трамвайную линию или высокоскоростную железнодорожную магистраль, лишь бы им платили. Да и со спросом все в порядке, взять хотя бы пример с загруженностью высокоскоростных поездов "Сапсан", курсирующих по направлениям Москва - Санкт-Петербург или Москва - Нижний Новгород. Попробуйте купить билеты за день до отправления - как правило, их уже нет.

Тем временем инвесторы просто так мечтают вкладываться в подобные инфраструктурные проекты. Скажем, 19 апреля этого года в рамках форума "Россия" его организатор Сбербанк объявил, что он собирается в ближайшее время назначить руководителя управления финансирования инфраструктурных проектов. "Это одна из главных вакансий, инфраструктура является одним из ключевых направлений развития банка в 2013 году", - заявил заместитель правления Сбербанка Андрей Донских. О планах развивать инфраструктурное финансирование рассказывал и соруководитель Sberbank CIB старший вице-президент Сбербанка Александр

Базаров: "Мы приняли решение о создании управления по финансированию инфраструктурных проектов. Известно, что Россия должна вложить в инфраструктуру за ближайшие семь лет порядка триллиона долларов. Таких денег в бюджете, понятно, нет, чтобы такие суммы профинансировать, нужно выстраивать ГЧП и другие механизмы. Тяжелая ситуация на рынке со специалистами. Они есть, но их можно сосчитать по пальцам. Здесь мы будем и российских специалистов привлекать, и брать их с западного рынка".

Итак, инфраструктура - это рынок как минимум на триллион долларов. Он необходим всем. Но дальше этого дело пока не идет. "Сначала скорректируйте законодательство, а потом мы начнем делать инфраструктурные проекты", - говорят некоторые. "Покажите нам деньги, а после этого мы будем готовить проект", - говорят другие. "Но никакого "потом" не будет, - считает Альберт Еганян, управляющий партнер юридической компании "Вега-Лекс", председатель совета директоров инвестгруппы InfraOne - Первая инфраструктурная компания. - Азбучная истина: сначала пайплайн, то есть поток проектов, потом изменение законодательства под него. В обратном случае, это вечный процесс нытья и ничегонеделания".

Всем желанная она

Мнению г-н Еганяна можно доверять. Команда "Вега-Лекса" и InfraOne начиная с 2006 года смогла структурировать и закончить в рамках государственно-частного партнерства несколько десятков инфраструктурных проектов на десятки миллиардов долларов в разных регионах страны. В российской и зарубежной табели о рангах его команда считается одной из ведущих в России среди тех, кто занимается государственно-частными партнерствами, проектным финансированием в инфраструктуру, проектным финансированием с госплечом и т. п. InfraOne при этом является также инвестиционным представителем федеральных органов власти, региональных администраций, крупных государственных и частных компаний, а коллектив "Вега-Лекса" - автором или соавтором большей части отечественной нормативной базы в сфере ГЧП. Сам же Еганян входит в советы директоров десятка крупных инфраструктурных и стратегических компаний, таких как "Высокоскоростная магистраль Москва - Екатеринбург", "Аэропорт Кольцово", "Аэропорт Мурманск" и "Морской торговый порт Ванино", Государственной транспортной лизинговой компании.

- В последние годы резко вырос интерес частного капитала к инфраструктурным проектам, к теме концессий, государственно-частному партнерству. Почему вдруг у инвесторов появился аппетит к этим вещам?

- Нет ни одного финансового института в стране, который бы не заявлял о своем интересе к инфраструктуре. Дело в том, что инвестиционная активность соответствует определенным спекулятивным трендам. Пятнадцать лет назад в фокусе были майнинг, нефть, газ, металлургия и прочий сырьевой бизнес. Через пять лет инвесторы обратили внимание на сырьевой сервис и смежный с ним бизнес (нефтесервис, геологоразведка, машиностроение и так далее). Следующим этапом инвестиционной активности стала мода на ритейл и потребительские сегменты. А сейчас инвесторы созрели для инвестиций в инфраструктуру. Все дело в том, что с некоторых пор уровень политических рисков для инфраструктурных проектов стал ниже, чем для обычного бизнеса, и в долгосрочном тренде для инвестиций в инфраструктуру прогнозируется дальнейшее его снижение. (Показывает на рисунок, см. стр. 41.) Между тем потенциал инфраструктурного рынка огромен. Общая потребность в модернизации инфраструктуры в наиболее перспективных сферах этого рынка составляет, по данным международных организаций, минимум 1,26 триллиона долларов до 2020 года (см. график 1. - "Эксперт"). И это без учета потребностей естественных монополий ("Газпрома", РЖД, энергетиков и так далее) и оборонного комплекса, которые вообще выведены за контур этих расчетов. Так вот, без учета всех этих федеральных потребностей у нас в России за десятилетие выявлено (частично структурировано и реализуется, а частично лишь заявлено) порядка 75- 80 проектов на 180-190 миллиардов долларов. Неструктурированных проектов остается еще почти на триллион долларов.

Кстати, знаете, какой наиболее явный показатель инвестиционного климата?

- Объем иностранных инвестиций?

- На самом деле - количество длинных и тяжелых инвестиций в национальной экономике, не важно, из каких источников. А что может быть более длинное и тяжелое, чем инвестиции в инфраструктуру? Нельзя не поверить в страну, в которой инвесторы готовы в буквальном смысле закопать в землю 500 миллиардов долларов.

Сидишь порой на торговых межгосударственных переговорах и слышишь, как у китайцев, скажем, спрашивают: "А что у вас с инвестклиматом, вроде как ухудшается?" А те невозмутимо отвечают:

"Количество инвестиций в инфраструктуру растет". И ведь не поспоришь. А тогда и рейтинг Doing Business автоматически пойдет вверх, а не на административном допинге.

В настоящий момент в России финансируется три процента инфраструктурных объектов из тех, что нам необходимы. И размеры нашей страны нас не извиняют.

Даже если мы говорим о менее капиталоемкой региональной инфраструктуре, которая касается каждого из нас. Откуда и куда долететь (аэропорты), на чем доехать на работу (трамвай, метро), куда отдать учиться детей (школы, детские сады), куда пойти лечиться (больницы), как быстрее выехать за город (новые дороги и мосты). Вот посмотрите, каковы наши потребности. (Показывает на таблицу.) Нам нужно, к примеру, 70 миллиардов долларов только на создание высокотехнологичных медицинских центров, 56 миллиардов долларов - на образовательную инфраструктуру. И так далее. Мы понимаем, что профинансировать всю эту махину за счет государства невозможно, потому что денег на все не хватит, особенно в регионах, которые ограничены в поступлениях в бюджет.

- А почему вы считаете, что в инфраструктурных проектах меньше рисков для частного инвестора, чем в любых других?

- Что такое правильно структурированный инфраструктурный проект? Это такой проект, в который ты вошел один раз, заключил долгосрочный договор. Теперь он непотопляемый: в отличие от многих других видов бизнеса его чрезвычайно сложно будет подвергнуть давлению со стороны конкурентов, необоснованному воздействию чиновников, он устойчив к одномоментным решениям государства и так далее. По сути, в этой сфере действия со стороны третьих сил против частной компании невозможны или сильно затруднены. Здесь более сложные договорные отношения, более сложные системы управления проектами. Особенно в части государственно-частного партнерства или проектного финансирования с госплечом.

Вот упрощенный пример: ты - частный инвестор, и ты получил кусок автомобильной дороги в управление. Это означает на практике, что ты до этого прошел длительную череду конкурсов, что у тебя в этом проекте обеспечено внешнее фондирование, а это, в свою очередь, означает, что государство не до конца с тобой расплатилось. Ты-то уже получил деньги от банков, раз построил объект, а государство этим банкам де-факто должно. В основе всего этого лежит конструкция государственно-частного партнерства, которая юридически защищена гораздо сильнее, чем обычный бизнес. По нашему действующему законодательству такой договор невозможно расторгнуть одномоментно. К тому же, если в нем участвуют еще и иностранные инвесторы, то конструкция защищена и английским правом, и всякого рода конвенциями.

Я сейчас не хочу углубляться в иностранное право, но хотел бы подчеркнуть, что даже в рамках российского права у нас есть так называемая дедушкина оговорка - возможность препираться с государством на равных в арбитражном суде в случае возникновения каких-то трений по концессионным договорам. В нашем законодательстве закреплён принцип равноправия, например, сторон концессионного соглашения, даже несмотря на то, что одна из них - государство, другая - частник. То есть, грубо говоря, судья рассматривает дело как простую коммерческую сделку.

Дальше возникает вопрос относительно того, что стоит за этим соглашением с точки зрения финансирования. И выясняется, что это настолько запутанная по структуре юридическая и инвестиционная конструкция, что практически отсутствует то самое единое место, куда можно прийти ночью, условно говоря, с утюгом, сказать "подписывай здесь" и стать хозяином нового бизнеса. Один проект, скажем, строительства автодороги - это, как правило, множество ключевых участников: кто-то проектирует тот же мост или больницу, кто-то этот объект эксплуатирует, кто-то делает его капитальный ремонт, а еще кто-то - ремонт текущий.

- Однако низкие риски не единственная цель инвестора. Его еще интересует доходность вложений...

- Доходность здесь очень даже неплохая, по многим проектам она достигает 20-30 процентов ежегодно. Понятно, что это та самая "премия чемпионов", которые раньше всех нырнули в этот "голубой океан". В долгосрочном тренде ситуация со ставкой доходности, конечно, смягчится, но в среднесрочном доходность будет примерно такой же.

Темная материя госзакупок

- Так что же в таком случае мешает удовлетворить потребности в финансировании инфраструктуры, если даже частному капиталу это интересно?

- В нашей стране есть, по сути, две формы заключения контрактов на сооружение и обслуживание инфраструктуры. Первый вариант - когда у государства есть деньги и оно тратит их согласно 94-ФЗ, всем известному как закон "О госзакупках", на смену ему сейчас приходит

закон о Федеральной контрактной системе. По этой схеме финансируется 99,9 процента инфраструктурных проектов в нашей стране.

А есть второй вариант, когда денег у властей нет или нет в полном объеме и нужен какой-то элемент участия частного капитала. В последнем случае есть целый пласт производных форм, которые относятся к так называемому государственно-частному партнерству или проектному финансированию с госплечом. Соответственно, в рамках нашего законодательства, включая, например, 115-ФЗ (закон "О концессиях"), вся эта тема взаимоотношений между государством и частником имеет повышенный уровень защиты, нежели обычные соглашения с государством в рамках классических госзакупок. Во многом именно поэтому эта форма неинтересна некоторым нерадивым чиновникам. Потому что ровно до тех пор, пока есть возможность по Закону о госзакупках что-то осваивать, никто не заинтересован в том, чтобы начать раскручивать какие-то альтернативные варианты.

Обычно внутри каждого регионального или федерального органа власти есть большой бюджетодержатель, который заинтересован в работе по госзакупкам, и есть маленький министр или вице-губернатор (маленький по объему управляемых ресурсов), который понимает, что существенного прорыва на бюджетных деньгах не достичь, потому он, напротив, заинтересован во внебюджетных инвестициях. Между ними постоянная контра. Тот, второй, говорит: "Давайте я вам привлеку дополнительные частные деньги". А первый отвечает: "Не мешай мне осваивать 94-й закон. Если ты привлечешь частные деньги, у меня уже будет рыночная конструкция. Да и наши обычные подрядчики в такой сложной конструкции работать не захотят или не смогут, поэтому отойди подальше". Приди на госконтракт и освой бюджет без особой ответственности за итог - это госзакупки. Но даже если не брать иногда встречающееся нерациональное использование бюджетных средств, нынешняя система организации инфраструктурных инвестиций посредством госзакупок настолько порочна, что делать эффективно госзакупки в рамках создания инфраструктурных объектов просто невозможно.

Объясню на примере. Скажем, губернатор N зовет своих министров на совещание и говорит: "Будем делать здесь мост. Хочу мост, избирателям нужен мост, сделайте мне, пожалуйста, мост". Те говорят: "Не вопрос. Но нам нужно 30 миллионов рублей на обоснование инвестиций". Для этого, согласно процедуре 94-ФЗ, проводят конкурс. В нем побеждает какой-то консультант, который предоставляет первичный пакет документов для того, чтобы только обосновать строительство.

- То есть вы хотите сказать, что уже само по себе желание построить мост стоит миллион долларов?

- Именно. Но это только начало. Потом поэтапно проводится несколько конкурсов, выбираются консультанты, и они готовят материалы - технические, экономические, экологические и прочие, на что, если смотреть статистику реальных бюджетных трат по аналогичным проектам, уходит от 100 до 200 миллионов бюджетных рублей. В итоге проходит полгода год, региональные власти получают разрозненные документы. Тут губернатор вызывает своих министров и говорит:

"Ну что, где проект?" А те говорят: "Слушайте, проекта пока еще нет, но зато у нас есть несколько томов обосновывающих документов".

- А сразу нельзя весь проект целиком заказать, как это и делают частные заказчики?

- Нельзя. Проблема как раз в том, что в рамках обычной парадигмы госзакупок только так и можно. Нельзя смешивать, ты должен нарезать заказ под каждую конкретную часть проекта и каждый раз проводить конкурс. Конкурс на экономическое обоснование инвестиций делается отдельно. Конкурс на экологическую экспертизу отдельно. На техническую экспертизу - тоже отдельно. И так далее.

- В этой схеме сразу неэффективность заложена...

- Просто когда принимался этот пресловутый закон, никто не думал про развитие инфраструктуры.

Возвращаемся к нашему губернатору. Что происходит дальше? Губернатор не выдерживает и принимает волевое решение: на основе двух локтей бумажной макулатуры, сделанной различными специалистами и редко когда синхронизированной между собой, все-таки объявлять конкурс на проектирование, а потом (после получения проектных документов) и на строительство моста.

И если он делал все через череду последовательных конкурсов по госзакупкам, то потом на конференции с грустным видом рассказывает, что все обошлось очень дорого и деньги закончились раньше, чем стройка.

Но даже если вдруг он проявил отвагу и денег нашел, то начинается следующая эпопея по той же схеме. Конкурс на проектирование моста делается отдельно. Конкурс на строительство -

отдельно. Конкурс на поставку оборудования - тоже отдельно. И так далее. В итоге получается, что у семи нянек дитя без глаза. Потому что то, что проектировщик отдал проектную документацию в собственность региона или федерального правительства. Субъект это взял, отдал строителю и сказал: "Построй". Строитель начал строить и увидел ошибку, пришел и говорит: "Ребята, пока не поздно, предупреждаю вас, если я начну достраивать так, как здесь нарисовано, вы это не сможете эксплуатировать". И чиновники говорят: "Слушай, если мы сейчас признаем, что мы сделали не то, то это у нас "нецелевка", поэтому ты, пожалуйста, там что-нибудь придумай, а мы у тебя потом обязательно примем". В итоге неквалифицированную работу покрывают сверху произволом. Далее такой подход приводит к тому, что ошибка, которую сделал проектировщик и на которую строитель ответил самостоятельным исправлением, отражается на условиях для установки оборудования. Все это приводит к поставщику оборудования. А тот смотрит и говорит: "Вы меня, конечно, извините, но я уже конкретное оборудование под тот проект заказал". В итоге привозят оборудование, половину из которого вообще нельзя смонтировать. Таким дорогостоящим оборудованием в стране сейчас куча складов забита.

По сути, сама система организации инфраструктурных проектов по схеме госзакупок порочна. Единожды начав по ней действовать, ты каждый раз вынужден будешь перекладывать риск, который возник на предыдущем этапе, на этап последующий. В итоге неутешительная статистика: сроки в инфраструктурном строительстве затягиваются на 42 процента, а издержки и стоимость строительства увеличиваются на 37 процентов. К тому же эта практика имеет крайне низкий потенциал по объему и количеству возможных объектов, поскольку не предусматривает каких-то дополнительных инвестиций со стороны.

- Может, тогда имеет смысл под инфраструктуру новый закон написать?

- Нет-нет, не надо. Парадокс в том, что есть определенное количество примеров успешной реализации инфраструктурных проектов, которые позволяют сказать, что нет особых ограничений для того, чтобы быстро и качественно инкубировать инфраструктуру. Да, наших законов не хватает на 20-25 процентов наиболее сложных структурных сделок. Однако "рихтовать" законодательство ради них стоит только после того, как будет исчерпан рынком потенциал оставшегося сегмента в 75-80 процентов. Но он-то сейчас свободен. Приходи да делай.

ГЧП всех спасет

- По схеме государственно-частного финансирования?

- Точнее сказать, по схеме проектного финансирования. В эту категорию входят в том числе проекты PPP (Public Private Partnership, или государственно-частное партнерство. - "Эксперт"). Куда, в свою очередь, включены концессии, в которые, в свою очередь, входят иные производные формы, например то, что у нас называется контрактами жизненного цикла. Здесь принципиально другая схема конкурсов. Это очень близко к теме EPCM-контрактов (Engineering, Procurement and Construction Management - управление инжинирингом, поставками, строительством. - "Эксперт"), или, по-другому, контрактов "под ключ". Если в случае с госзакупками одна линейная схема, прописанная в законе, где все понятно, читай закон и делай по порядку каждый этап, - то в случае с проектом по схеме PPP все сложнее. Здесь нужно знать множество законов, иметь специализированный инвестиционный опыт, есть свои заморочки, иная документация, предквалификация, спонсоры отдельно, финансисты отдельно, сбор консорциума и так далее. Нудно, конечно. Зато зачастую дешевле и точно эффективнее!

Вот я приводил пример про мост и губернатора, где на стадии предпроекта тратится 100-200 миллионов бюджетных рублей только на обоснования. Так вот, в случае, когда предпроект делается в рамках ГЧП, на этой стадии тратят максимум 30-50 миллионов рублей только потому, что занимается этим, как правило, одна команда. Но самое главное, когда готовят этот предпроект, то это не гора ненужной макулатуры, а вполне себе готовый документ - логичный и согласованный. С этим предпроектом, как правило, уже можно выходить на конкурс. И главное мерило его эффективности - не акт подписанных работ от властей, а реакция рынка, пошли в него инвестиции или нет.

- Эти конкурсы отличаются от тех, что проходят по схеме 94-ФЗ?

- В рамках государственно-частного партнерства возможно сделать, к примеру, предквалификацию. То есть устроить конкурс лучших технических, юридических, инвестиционных решений, причем не обязательно ориентируясь на текущую стоимость, на которую упирался 94-ФЗ.

Далее, в случае с госзакупками поставщики услуг и оборудования приходят по очереди и отдельно: отдельно строитель, отдельно поставщик оборудования, отдельно эксплуатант и так

далее. В схеме с ГЧП можно, и практически всегда так и происходит, чтобы проектировщик, эксплуатант, строитель, оператор, поставщик оборудования выступали едино, скажем, в рамках консорциума. Соответственно, когда они объединяются в консорциум, у них всегда можно спросить: "А ну-ка, друзья, покажите, каким образом вы застраховались между собой, чтобы, если вдруг что-то пойдет не так, на регионе или Российской Федерации это никак не сказывалось?" И те начинают между собой страховки выстраивать, встречные гарантии в пользу третьих лиц и так далее. В итоге государство спокойно говорит: "Что там проектировщик? У меня есть сомнения в его квалификации". А тот отвечает: "Вот вам гарантия такого-то банка, выданная не в пользу меня, а в пользу строителя". Если строитель увидит, что что-то не так, он не к чиновникам придет и не к проектировщику, он пойдет в банк и скажет: "Прошу оплатить". В общем, это все страхуется, и, хотя государство видит все недочеты, это не становится его головной болью.

Частные инвесторы, строители, иные подрядчики - все понимают, что на самом деле строить в рамках ГЧП им выгоднее, чем в рамках госконтракта, потому что хотя и деньги те же, и контроль жестче, но зато один раз отобрал конкурс, строишь по-честному, и нет всей этой возни с чиновниками. Если хорошо работаешь - получаешь деньги вовремя, ни о чем не думаешь, только о качестве строительства и о соблюдении сроков. И контракт многолетний, а не ежегодные переотборы, и финансирование ритмичное, без авралов, как в госконтрактах, когда строишь весь год за свои.

- Как-то все очень радужно. Было бы так просто, инфраструктурных проектов по схемам ГЧП у нас было бы завалилось.

- Сейчас мы как страна находимся на стадии, когда все понимают, что инфраструктура - это здорово, что ГЧП - это круто, но на практике пока все готовы лишь активно поговорить на тему. Когда доходит до дела, все заинтересованные группы садятся друг напротив друга и начинают, иногда с привлечением СМИ, жаловаться на жизнь, рассказывать, как их что-то не устраивает, вместо того чтобы просто физически пойти и сделать что-то, начать проект.

На самом деле, на рынке куча замечательных идей, которые можно было бы уже сейчас реализовывать. Уже есть позитивный опыт и готовые решения. Но вместо этого в стране тиражируется опыт негативный. Например, говорят, что у нас инвестиции в медицинские учреждения невозможны. А все потому, что по рынку бродит некоторое количество прохиндеев. Они разъезжают по регионам и предлагают якобы почти бесплатные деньги для инвестиций в медицинскую инфраструктуру. Региональные власти до определенного момента ведутся на эти посулы, пока не доходит дело до обсуждения деталей, и в определенный момент они узнают, что, да, действительно те готовы финансировать медицинские проекты под четыре процента годовых, но дальше начинают запрашивать невозможное. Кто-то просит госгарантии со стороны субъекта, кто-то просит права финансовой подписи на поставку оборудования или иные производные. В итоге понятно, что дешевые деньги за четыре процента годовых на самом деле оказываются кратно более дорогими из-за того, что инициаторы этих проектов имеют два-три конца в части поставки оборудования или на строительстве. Я знаю многих губернаторов, к кому приходили такие "медицинские инвесторы". Справедливости ради надо отметить, что никто из губернаторов в такого рода проект не пошел. Но в результате у региональных чиновников восприятие ГЧП в медицинской инфраструктуре становится болезненно негативным, мол "видели-знаем". И самое главное, что этот негативный опыт тиражируется и распространяется в массы.

То же самое с автодорогами. Ну сколько можно говорить о том, что у нас федеральные концессии сделаны по схеме нигерийской концессии? Все, кто на рынке, об этом и так знают. Они такими были и в большинстве стран, которые выходили на концессионный рынок в последние годы. Все знают, что есть такие проекты на федеральных автодорогах, где тот, кто называет себя инвестором, обычно немного вкладывает в проект, да еще и зарабатывает на той части концессии, которая называется "стройка в части обязательств государства". Тогда был такой рынок, нужно было его запустить.

Запустили. Был проанализирован опыт, и требования к таким игрокам, в тех случаях, когда это было необходимо, ужесточили. Вопрос то в другом: на рынке существуют проекты другого рода, когда автодороги, мосты и так далее строятся по-честному.

Так чего ж об этом положительном опыте никто не рассказывает?

- Вот и мы не знаем. Приведите примеры, пожалуйста.

- Мост через реку Лену в Якутии. Распоряжение правительства РФ подписано. Концессионный конкурс объявлен. Судя по предварительной реакции рынка, особых проблем с отбором из числа желающих вложиться не будет. Вопрос отбора по наиболее интересным условиям - из их числа.

Места хватит всем - На рынке бытует мнение, что поскольку инвестиции в инфраструктуру столь привлекательны для крупного капитала, то это удел олигархических структур, чужих сюда не пустят...

- Тезис о том, что это бизнес для околосударственных игроков, на самом деле преувеличен. Наверное, 15-20 наиболее "секси" проектов действительно такие структуры и разобрали. Однако рынок гораздо больше. Места хватит всем.

Часто можно услышать мнение, что даже олигархические инфраструктурные мегапроекты идут сложно и продвигаются с трудом, что уж тогда говорить о более простых проектах. Но именно эти мегапроекты и создают такую иллюзию. Если обрисовать крупными мазками, то во множестве структурированных инфраструктурных проектов есть три уровня. Первый - муниципальные, их стоимость обычно не превышает 40 миллионов долларов. Второй - региональные или национальные проекты стоимостью от 100 до 900 миллионов долларов. Наконец, мегапроекты с инвестициями от миллиарда долларов и выше, которые как раз у всех и на слуху. Но мегапроекты - это только восемь процентов национальных потребностей. Именно для них законодательство утяжелено. Основная масса проектов (около 70 процентов) сосредоточена в средней категории, а там как раз все хорошо и с законодательством, и с ликвидностью.

- Так что же, в конце концов, мешает частным инвесторам вкладываться в инфраструктуру? Деньги-то вроде в стране есть.

- Даже несмотря на политически ангажированные траты в инфраструктурные темы, за последние три года ни крупнейшие госбанки, ни иностранные финансовые институты, имеющие лимиты на российскую инфраструктуру, не перешагнули порог в 50 процентов освоения, а некоторым и этого не удалось. Им некуда в этой части размещать свои капиталы здесь. Нет самих проектов.

- То есть дело в отсутствии самих подготовленных проектов?

- Да. Это сложный бизнес. Причем не только у нас в стране. В инфраструктурных проектах высокий барьер на входе, но тот, кто его преодолел, - попал в элиту. Во всем мире ГЧП и концессии - самые элитные и капитализированные проекты с точки зрения размеров и постоянства, стабильности долгосрочного дохода. Да, они все тяжелые для первоначального понимания. Но зато те, кто понимает, в этих проектах существуют очень хорошо. В основе инфраструктурного проекта почти всегда лежит конкурсная процедура. То есть государство не может прийти и сказать: "Слышишь, парень, у меня есть инфраструктура, не хочешь ли ты стать ее хозяином или управляющим?" Как минимум это еще и слегка незаконно. Рынок инфраструктуры - это в значительной степени рынок экспертизы, а не рынок доступа к ресурсу, и, самое главное, зачастую это даже не рынок капитала.

Это стало производной одной из причин, почему у нас десять лет в стране говорят об инфраструктуре, но людей, которые реально разбираются в ней и умеют делать в этой отрасли проекты, можно пересчитать по пальцам. Рынок состоит из трех-пяти команд, которые делают большую часть проектов. И проектов этих мало в масштабе потребностей страны, а эти команды завалены ими выше крыши. Как я уже сказал, структурированных инвестиционных проектов в инфраструктуру у нас в стране насчитывается всего не больше сотни. Притом что, чтобы достичь уровня развития инфраструктуры, как в Португалии, даже не беря в расчет нашу географию, необходимо запустить пять тысяч проектов. Даже в Англии, с ее-то уровнем развития инфраструктуры, через специальное частно-государственное национальное агентство ежегодно выпускается на рынок под тысячу структурированных проектов. По оценке Всемирного банка, для того чтобы нам к 2020 году догнать Португалию по уровню развития инфраструктуры, нам необходимо инвестировать два триллиона долларов. Выход на рынок инфраструктурных проектов - классическая версия реализации стратегии "голубого океана". Структурируется только 50, ну 60-70 проектов в год, а нужны тысячи. Потребность огромная, спрос нереальный.

- От потенциальных инвесторов мы часто слышим такие слова: мол, конечно, здорово инвестировать в инфраструктуру, и наши потенциальные лондонские партнеры (банкиры, хеджфонды и прочие) готовы к нам присоединиться. Но мы не готовы рисковать уже с самого начала, делать проект, тратить большие деньги на его обоснование, искать под него гарантии в ВЭБе или еще где-то, и это при том, что у нас нет никаких гарантий, что нам не откажут и наши траты не окажутся напрасными.

- Я часто слышу такие доводы. Но этот вопрос не стоит выеденного яйца для тех, кто понимает в инфраструктуре. Просто заключаешь зачетное соглашение и потом спокойно делаешь свою проектную документацию.

В законах (не госзакупочных) даже механизмы есть, и опыт в стране накоплен. Зачетная схема обычно состоит в следующем: ты можешь сделать проектную документацию или то, что нужно для проведения ГЧП-конкурса. В рамках этого сделанного проекта владелец инфраструктуры,

организующий инфраструктурный конкурс, может заложить в него условие о том, что любой победитель должен компенсировать тебе стоимость проектной документации.

Отдельно к вопросу о людях с деньгами. На рынке 90 процентов предложений, которые начинаются со слов "у меня есть деньги для финансирования проекта", - это маркетинговый ход исключительно ради того, чтобы втянуть холдера инфраструктуры в разговор, а потом обеспечить себе возможные преференции на конкурсе. Когда они говорят: "Все бесплатно, все безвозмездно, не вопрос, дешевые деньги и так далее" - я почти всегда улыбаюсь. Потому что квалифицированный вопрос состоит в следующем: на каких условиях и на чью книжку вы готовы выдать эти деньги. А когда начинаются стыковаться эти нюансы: гарантии, сроки, объемы и так далее, - две трети подобных ходов отваливается, а из оставшейся трети с грехом пополам на каждый конкурс пара-тройка крупных синдикатов, консорциумов и набирается.

- То есть все инвесторы просто ждут, когда им на блюде принесут готовый к инвестированию проект?

- В большинстве случаев именно так. Вот, скажем, банки. Сидят на деньгах, и лимиты под инфраструктурную тему есть. Однако на практике оказывается, что для банков финансирование инфраструктуры - это так называемая третья категория и они обязаны 50 процентов кредита под это дело резервировать. Такова уж политика Центробанка. Любого банкира спроси, он скажет: "Я не могу финансировать инфраструктуру, потому что у меня это третья категория, почти трешевый кредит". При этом никто из банкиров до последнего времени не выступал самостоятельно с инициативой корректировки инструкции ЦБ о резервировании, о том, чтобы перевести инфраструктурные проекты в категорию выше.

На самом деле логика банкиров, в том числе инвестиционных, до недавних пор была следующей: "Инфраструктура - это отличная тема. Но есть три маленьких "но". Первое: в ней никто ничего не понимает. Второе: у нас и так есть чем заниматься, что приносит более короткие и менее умные деньги. И третье: во всем мире подобные виды бизнеса возможны либо в специализированных инвестиционных домах типа Masquarie, либо в офигенно больших банках типа J. P. Morgan". Но большие игроки к нам в страну не пришли и пока не собираются, считая, что это удел нишевых, локальных. А локальные еще не сформировались. Отечественные коммерческие универсальные банки считают, и вполне справедливо, что подготовка проектов вообще не их бизнес. "Наши личные бонусы, а также стратегия и тактика бизнеса состоят в том, чтобы кредитовать инфраструктурный готовый проект. А не заниматься до этого два года его подготовкой", - говорят они. Тем более что если банк его готовил, то не факт, что потом сам же он и сможет его профинансировать. В большинстве случаев как раз наоборот. Кредитные комитеты таких банков подобным проектам особых преимуществ не дают. Что соответствует мировой практике.

- Вот вы упомянули частно-государственное национальное агентство в Англии. Может, проблему с дефицитом инвестиций в инфраструктуру можно решить, создав аналогичное агентство в России?

- Возможно, создать его и стоит. Однако само по себе такое агентство проблему все равно не решит. Британское агентство, называется оно Partnership UK, - это национальный интегратор и разработчик универсальных правил игры на рынке, оно не влезает в инфраструктурный инвестбанкинг по отношению к конкретному проекту. Фактически его деятельность сводится к следующему: оно приходит к профильным властям и говорит: "Слушайте, мы тут посмотрели на вашу работу, вот из этого можно вытолкнуть на рынок такие-то проекты". Им отвечают: "Давай действуй". А дальше это агентство все равно приходит к таким, как мы. Кстати, недавно это агентство прекратило свою деятельность. Правительство решило, что рынок ГЧП создан и теперь более разумно передать инициативу в соответствующие ведомства по направлениям, и, чтобы еще больше увеличить количество выталкиваемых на рынок проектов, агентство было разделено по видам деятельности.

Что касается конкретно России, то я не уверен, что такая идея на практике сработает. Считаю, что нужно, по примеру других стран, сначала пройти минимальный гигиенический уровень развития рынка, а только потом создавать эту структуру. В противном случае такое агентство может стать эдаким "министерством инфраструктуры", которое будет инструментом непрямого влияния через предоставление дополнительной поддержки на любого крупного держателя инфраструктуры. Начинать этот разговор ранее чем через три-пять лет, наверное, не вполне разумно.

"Инфраструктурный проект - очень запутанная юридическая и инвестиционная конструкция. Там, по сути, отсутствует то самое одно место, куда, условно говоря, можно прийти ночью с утюгом, сказать "подписывай здесь" и стать хозяином твоего бизнеса"

Однако, Москва, 29 апреля 2013

VIRIBUS UNITIS

Автор: Андрей ВЕЙМАРН

Что нужно сделать, чтобы в России государственно-частное партнерство начало работать в полную силу и эффективно

Правительство РФ 7 марта 2013 года одобрило законопроект об основах государственно-частного партнерства (ГЧП), призванный расширить возможности совместной работы государства и бизнеса и создать условия для инвестирования в долгосрочные инфраструктурные проекты.

ЗАМАНУХА ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

Стоящие перед российской экономикой задачи требуют неотложного внедрения действенных и эффективных схем ГЧП. Без этого, по мнению экспертов, невозможно, например, решить поставленную президентом РФ Владимиром Путиным амбициозную задачу создания в стране 25 млн новых высокотехнологических рабочих мест, невозможна модернизация построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры, осуществление крупных проектов по строительству и реконструкции автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических и коммунальных систем. На этом фоне федеральные власти реализуют масштабную подготовку к Олимпиаде 2014 года в Сочи, строительство на Северном Кавказе пяти мегакурортов, подготовку к чемпионату мира по футболу 2018 года. Только в последнем случае объем необходимых инвестиций составляет 3,8 млрд долларов, к которым прибавляются 10 млрд долларов на возведение спортивной и туристической инфраструктуры. Покрыть такие расходы из госсредств невозможно. Поэтому руководство РФ активизирует ГЧП, ожидая частных инвесторов. Существование четкой юридической структуры - важнейшая предпосылка мотивации частного сектора на вступление в ГЧП, потому что это вносит вклад в сокращение политического и других "неэкономических" рисков. Последнее особо значимо, ибо потенциальный частный инвестор сильно колеблется относительно перспектив ГЧП в РФ.

Популярная мантра либеральных российских экономистов априори утверждает, что только частная компания эффективна, а государство - неэффективный собственник. Если считать критерием эффективности прибыль, может, это и так. Однако то, что эффективно для частной компании, вовсе не означает эффективность для общества.

Так, частная компания не станет держать избыточные мощности и дублирующие сети, она их выведет из оборота как неэффективные, а государство в интересах общества должно их иметь для работы в чрезвычайных ситуациях.

ГЧП позволяет государству, контролируя общую стратегию развития сектора, в значительной степени переложить инвестиционную нагрузку на частные коммерческие структуры. Сегодня арсенал российских ГЧП-институтов включает в себя Инвестфонд РФ и госкорпорации (включая ВЭБ). К ГЧП-инструментам относятся Особые экономические зоны (ОЭЗ), концессии, Российская венчурная компания (РВК), ФЦП/ФАИП и долгосрочные региональные ЦП (РЦП), региональные фонды развития, соглашения о разделе продукции и государственно-частные предприятия. Также это контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, оказание технической помощи. Кроме того, это центры трансфера технологий и инновационно-технологические центры. Казалось бы, каждый из этих инструментов и институтов предоставляет бизнесу возможности для укрупнения, а экономике РФ - для развития приоритетных отраслей.

Но нет. Грянул экономический кризис, и реализация ГЧП-проектов была отложена на неопределенный срок. Правда, после жестких переговоров с властью проекты Инвестфонда бизнесу удалось отстоять, но под угрозой срыва остались такие ГЧП-проекты, как "Белкомур" (железнодорожная магистраль Белое море - Коми - Урал), "Строительство Западного скоростного диаметра" и "Строительство Орловского тоннеля в Петербурге", "Комплексное развитие Нижнего Приангарья", "Комплексное развитие Южной Якутии", "Разработка проектной документации инвестпроекта "Урал Промышленный - Урал Полярный".

Испытания кризисом власти не выдержали. Инициативы бизнеса разбились о неработающие законы, некомпетентность чиновников и отсутствие стратегического планирования. Вопрос об активном развитии институтов и инструментов ГЧП провис.

Впрочем, и ранее несистемность правовых норм, противоречия и пробелы в правовом регулировании не позволяли достичь в РФ эффективного ГЧП. До сих пор законодательно четко не определено само это понятие, в этой сфере отсутствует правовое регулирование организационно экономических отношений. Это означает, что ГЧП не рассчитано на массовое участие всех слоев бизнеса. Примером законодательного ограничения реализации ГЧП является закрытый перечень видов расходов публичных образований, установленный Бюджетным кодексом РФ, который не предусматривает выделения средств частным инвесторам по неконцессионным проектам без непосредственного участия государства в их уставных капиталах.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ ОСТАЮТСЯ ЭКЗОТИКОЙ

Ввиду взаимного недоверия бизнеса и государства минувшие два десятилетия не дали заметных достижений в развитии ГЧП. Ни один эксперт сегодня не назовет точную цифру всех реализуемых в стране проектов такого плана. Число успешно реализованных проектов единично, результаты действующих будут видны не скоро. Федеральный портал "Инфраструктура и ГЧП в РФ" содержит информацию о 300 проектах ГЧП, реализуемых на разных уровнях. Для такой огромной страны, как наша, это - капля в море. Но даже не все эти проекты относятся к ГЧП.

Часть из них не содержит частной составляющей - в них в качестве частного инвестора выступает компания, на 100% находящаяся в госсобственности, как это бывает с железнодорожными ГЧП-проектами. Вряд ли можно считать таковым, например, проект строительства "Газпромом" железнодорожной ветки.

По ряду проектов информации на портале просто не хватает, чтобы сделать вывод, относятся ли они к ГЧП. Так, по мнению научного руководителя ВШЭ Евгения Ясина, проект строительства очистных сооружений в Южном Бутове, реализованный бывшей московской администрацией, или реконструкция аэропорта Пулково в Петербурге на самом деле проектами ГЧП не являются. ГЧП изначально назывались проекты, направленные на модернизацию экономики, которые бизнес не мог реализовать сам даже при наличии необходимых финансовых ресурсов, например, при длительных сроках окупаемости. Сегодня, по словам Ясина, ГЧП по-прежнему представляет собой "способ обмена денег на административный ресурс".

Однако для большинства предприятий выход на рынок ГЧП-проектов априори закрыт либо коммерчески невыгоден.

При этом доля государственного влияния на ГЧП слишком велика, чтобы ГЧП стало формой партнерства власти с бизнесом. Всем понятно: при первых же симптомах нестабильности финансовых рынков инвестпрограммы ГЧП сократят.

Поэтому примеры ГЧП являются разрозненными, не имеющими общей концепции и четкой законодательной базы. К тому же схема ГЧП в РФ искажена. Во-первых, в консолидированных в ГЧП-проектах средствах преобладают госинвестиции. О необходимости увеличить долю частных говорят особенно часто применительно к инновационно технологическому сектору экономики, где расходы бизнеса несопоставимы с госинвестициями. Во-вторых, в отраслевой структуре ГЧП преобладают проекты в строительстве, транспорте, ЖКХ. В то время как здравоохранение, образование и культура в этой сфере остаются экзотикой.

Довольно смутными остаются представления о сути и целях такого партнерства у предпринимателей. В результате проекты, реализуемые на принципах ГЧП, в докризисные годы нередко имели налет частной благотворительности, а с началом кризиса ГЧП, наоборот, стали рассматривать как форму поддержки бизнеса путем обеспечения его бюджетными заказами.

При этом бизнес в ГЧП демонстрирует стремление в основном к получению прибыли, перераспределению средств федерального и регионального бюджетов, правительственных фондов, а не к инвестированию в особо значимые для экономики страны проекты.

Также бизнес в РФ склонен любой проект, в котором задействовано государство, считать ГЧП, предъявляя к государству завышенные требования. Впрочем, и государство зачастую рассматривает бизнес в качестве ключевого партнера, который должен взять на себя большую часть рисков и обязательств. Так, финансирование проектов, включенных в РЦП 2010-2015 годов, было сокращено как результат подпадания под статус отсутствия финансовых средств на их реализацию. Наше государство подчас вмешивается в компетенцию бизнеса, не всегда обосновывая свои действия законодательно. Но главное - государство смотрит на бизнес как начальник, а не равноценный партнер.

На самом деле распределение рисков и обязательств, по мнению экспертов, должно проводиться по принципу передачи их тем, кто умеет эффективнее ими управлять. Если

основным преимуществом бизнеса является обеспечение экономии бюджетных средств до 30% за счет большей эффективности их использования, то государство может гарантировать возвратность инвестиций на продолжительный срок, что делает его привлекательным партнером даже при меньших показателях прибыльности проектов. Тем более что для государства ГЧП - это не бизнес, а более эффективный способ выполнения своих обязательств перед обществом.

ВРАЗРЕЗ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ НОРМАМИ

Проект упомянутого выше нового ФЗ предполагает единые положения о ГЧП на федеральном уровне. Не дожидаясь его принятия, с 2006 года регионы начали развивать ГЧП, 63 приняли соответствующие собственные законы, в некоторых из них закреплено понятие ГЧП и формы его осуществления.

Некоторые положения этих законов идут вразрез с федеральными нормами.

Для исправления этого "косяка" был принят модельный региональный закон "Об участии субъекта РФ, муниципального образования в проектах ГЧП". Однако его распространение, в сущности, провалилось. Во многих субъектах РФ он был принят без доработки в соответствии со специфическими (в том числе налоговыми) условиями региона, что затрудняет ГЧП из-за несоответствия закона региональной стратегии развития и соответствующему распределению бюджета. Бывало, что законодательные органы соседних регионов дорабатывали модельный закон так, что реализация совместных межрегиональных проектов ГЧП стала невозможной вследствие принципиальных различий в ключевых законодательных положениях.

Но как ни крути, крупные города и регионы РФ заинтересованы, чтобы механизмы ГЧП заработали на полную мощь. Муниципалитеты испытывают жизненную необходимость в осуществлении целого ряда капиталоемких, долгосрочных и трудно управляемых проектов, требующих серьезного взаимодействия государства и частного сектора. Это проекты, связанные с комплексным развитием территорий и, прежде всего, с созданием и обслуживанием городской и социальной инфраструктур, строительством социального жилья, объектов транспортно-логистической инфраструктуры, повышением энергоэффективности и снижением энергоемкости сферы ЖКХ, сохранением объектов культурно-исторического наследия и др. ГЧП также востребовано при расширении использования на муниципальном уровне лизинговых и концессионных механизмов и практики долевого финансирования.

Для многих девелоперских компаний создание и развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры на осваиваемых площадках в нынешних условиях является непосильным, поэтому участие государства в этой части проектов становится решающим. ГЧП имеет большие перспективы в строительстве и реконструкции больниц и поликлиник, школ и детсадов. Широкий охват услугами этих сфер интересен и для бизнеса - как сфера сбыта услуг, имеющая устойчивый спрос.

Муниципальные власти могут также создавать бизнес-инкубаторы, муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, поддерживая предпринимательскую инициативу населения. Кроме того, приемлемой для органов власти формой взаимодействия с частным бизнесом в сфере здравоохранения являются годовые контракты на поставку товаров, работ, услуг по госзаказу, еще одной формой взаимодействия может стать передача на определенных условиях и на определенный срок плохо работающих госорганизаций менеджменту частных компаний. Реализация этих идей требует корректировки местного и федерального бюджетного, налогового и гражданского законодательства.

По мнению экспертов, решению региональных и муниципальных экономических проблем сможет также помочь новый для нашей страны механизм ГЧП - налог на прирост финансирования. Он позволит властям привлечь инвестиции, расплачиваясь с инвестором из дополнительных налоговых доходов, генерируемых проектом за счет увеличения недвижимости и расширения производства. Новый механизм будет апробирован при реализации инвестпроекта "Комплексное развитие Южной Якутии".

Последний включает строительство Канкунской ГЭС, Эльконского горно-металлургического комбината по добыче урана, Таежного и Тарыннахского железорудных горно-обогатительных комбинатов, Селигдарского горно-химического комплекса, Инаглинского угольного комплекса, Якутского центра газопереработки и газохимии. Проект скоординирован с проектами строительства нефтепроводной системы "Восточная Сибирь - Тихий океан", освоения Талаканского и Алинского нефтяных месторождений, создания Якутского центра газодобычи. Частные инвесторы спроектируют и построят промышленные объекты. Эксперты, однако, отмечают, что полученные налоговые поступления в данном случае вряд ли покроют затраты инвесторов.

БРИТАНСКИЙ ЭФФЕКТ

Во всем мире происходят институциональные изменения в отраслях, которые раньше находились в госсобственности и госуправлении: электроэнергетике, автодорожном, железнодорожном, коммунальном хозяйствах, магистральном трубопроводном транспорте, портах, аэропортах. Правительства передают во временное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой регулирование и контроль за их деятельностью.

С одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей - в первую очередь их сетевые, монопольные сегменты - не могут быть приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально-политической значимости объектов инфраструктуры. С другой стороны, госбюджету не хватает средств, чтобы обеспечить в них простое воспроизводство. Чтобы разрешить это противоречие, в хозяйственной практике за рубежом используется концепция ГЧП, альтернатива приватизации стратегически важных объектов госсобственности.

В промышленно развитых странах ГЧП-проекты можно обнаружить в самых разных отраслях экономики и общественных отношений. Это обеспечило развитие производственной и социальной инфраструктуры, что в свою очередь способствовало притоку частных инвестиций, развитию инновационных технологий и постоянной модернизации производства. На таком фоне создавались условия для роста конкуренции, что способствовало установлению приемлемого с позиции населения уровня розничных цен и улучшению качества продукции.

Развитие различных форм ГЧП увеличивает налоговые поступления в муниципальные, региональные и федеральный бюджеты, растут занятость населения, уровень жизни и социальная стабильность.

Развитые страны используют ГЧП в программах с мультипликативным эффектом. Они охватывали инновационные технологии, инфраструктуру, сельское хозяйство, нефтехимию, жилищное строительство и др. Причем, вне зависимости от уровня развития рыночных отношений в стране и форм собственности, на первоначальном этапе роль катализатора в запуске мультипликативных программ выполняет государство, обеспечивая гарантии, инвестиции, страхование и широко развивая ГЧП.

Лидером по количеству соглашений ГЧП в ЕС в 2010 году было образование (34%), опережающее транспортную сферу (21%). Здравоохранение в общем объеме сделок ГЧП составляет 17%. Схожая картина и по объему сделок: "нетранспортные" сегменты ныне занимают более половины суммарной стоимости проектов ГЧП.

По количеству соглашений ГЧП в Западной Европе лидирует Великобритания, на экономику которой в 2010 году пришлось 44 сделки из 112 проектов ГЧП в целом по ЕС. Доля этой страны в проектах ГЧП в ЕС в 2012 году составила 67,1%, а по их стоимости - 52,5%.

Наибольшее распространение в Великобритании получили две модели ГЧП. В первом случае государство заказывает, но не оплачивает бизнесу строительство, модернизацию, эксплуатацию капиталоемких объектов общественной значимости. По завершении работ государство берет построенный объект в долгосрочную аренду при условии, что подрядчик продолжает обеспечивать его эксплуатацию. Инвестиции возмещаются подрядчику за счет арендных платежей.

Не имея возможности финансировать расширенное воспроизводство в таких отраслях, как электроэнергетика, транспорт, коммунальное хозяйство, в рамках второй модели в Великобритании государство передает соответствующие объекты в долгосрочную аренду бизнесу, оставляя за собой право контроля над их деятельностью. Со временем такие модели стали применяться и в социальной сфере.

Наиболее распространенными объектами финансирования стали больницы, школы и транспортная инфраструктура.

Самый крупный из завершенных проектов - замена самолетов королевских ВВС (2,7 млрд фунтов стерлингов). Среди крупных гражданских проектов - больницы центрального Лондона (1,2 млрд фунтов) и автодорога вокруг Большого Лондона (1,1 млрд фунтов).

Если говорить о динамике развития проектов ГЧП в ЕС, то объемы таких соглашений неуклонно росли до 2007 года. Мировой кризис сбавил активность европейского ГЧП, хотя уже в 2010 году последнее восстановилось до показателей 2007 года - 29,6 млрд евро, а в 2012 году превысило их в полтора раза.

До 2007 года, согласно отчету PricewaterhouseCoopers, США неохотно применяли схему ГЧП. Популярность оно приобрело вследствие финансового кризиса: 25 штатов уже приняли законы о ГЧП. В США сегодня реализуются тысячи проектов ГЧП, в том числе в сфере водоснабжения и водоотведения, транспорта, развития городских территорий, социальной сфере. В среднем из 65 муниципальных услуг 23 оказываются городскими властями в сотрудничестве с частными компаниями.

В Канаде и Австралии, использующих схему ГЧП с 1990-х годов, была разработана комплексная нормативная и законодательная база для сравнительно небольшого рынка. В Австралии с помощью ГЧП осуществляется 10-15% всех инфраструктурных проектов.

НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Самой распространенной за рубежом формой ГЧП при осуществлении капиталоемких проектов являются концессии. Это система отношений между государством (концедентом) и частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования госсобственностью за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют монополию государства.

В РФ закон о концессиях применяется только при строительстве платных автодорог. На муниципальном уровне зарегистрировано 200 концессий, на региональном и федеральном - по две. Среди них - платные трассы "Москва - Петербург", М-1 "Беларусь", а также "Орловский тоннель" в Петербурге.

Переход на систему концессий означает изменение сущности отношений между государством и бизнесом в правовом и экономическом контекстах. Однако общество, власть и бизнес имеют искаженное представление о сути концессий, практике их применения, возможных социально-экономических кратко-, средне и долгосрочных последствиях.

Поэтому перспективы развития концессионных проектов в РФ в ближайшее время неоднозначны, Закон "№"115-ФЗ на практике работает плохо. ФАС РФ считает, что требования к квалификации участников (согласно которым концессионер должен иметь опыт реализации концессионных проектов не менее 10 лет) являются дискриминационными по отношению к российским инвесторам, не имеющим соответствующего опыта.

Альтернативу концессиям представляют контракты жизненного цикла (КЖЦ). Частный партнер получает ежегодную прибыль, лишь если поддерживает объект на должном уровне. Например, если он отвечает за строительство дороги, то она должна быть ровной, с четкой разметкой, и все пользователи должны быть удовлетворены ее качеством.

Для государства выгода от КЖЦ очевидна: инфраструктура строится в сжатые сроки, бюджетные средства выплачиваются в рассрочку. Для частного же инвестора мотивация заключается в том, что сэкономленные на разных этапах реализации проекта средства и все новейшие технологии, примененные в строительстве, принадлежат ему.

НА ГРАНИ БАНКРОТСТВА

В РФ государство может переложить на частного партнера три основных типа рисков: сбор арендной платы (скажем, в сферах ЖКХ), риск управления данными объектами и риск инвестиций.

Другие риски инвесторов отечественного ГЧП - это недостаток долгосрочного финансирования; слабая законодательная база; политический риск; рыночный риск; недостаточно прозрачная процедура тендера; валютный риск (для иностранных инвестиций); способность государства погасить свои обязательства в долгосрочной перспективе; коррупция; неясный и непроверенный налоговый режим; незаконное присвоение/хищение.

При этом перенос рисков государством на инвесторов может обанкротить их бизнес.

Чтобы этого не произошло, государство должно обеспечить гарантии возврата инвестиций частного партнера. Однако в ряде случаев оно считает себя вправе заявить, что у него не хватает ресурсов для выполнения своих обязательств перед инвесторами.

В серьезной проработке нуждается проблема снижения рисков при осуществлении долгосрочных проектов ГЧП. В бюджете планируются расходы максимум на три года, а ГЧП-проекты рассчитываются иногда на 40 лет. Государство при всем желании не может дать таких гарантий инвестору. Отсутствие уверенности в долгосрочных намерениях государства - это риск, который снижает банковскую привлекательность таких проектов.

Риски также связаны с ежегодно бесконтрольно меняющимися тарифами, ценами, таможенными пошлинами, инфляцией и экономической обстановкой. Высоки риски инвесторов и в проектах, связанных с региональными и муниципальными бюджетами. В условиях дотационности последних средства местных бюджетов, используемые в ГЧП, могут быть переброшены на покрытие текущих расходов без соответствующей компенсации бизнес-партнерам.

Страхование рисков при ГЧП должно охватывать не только взаимоотношения партнеров, но и снижение прямых рисков новых продуктов при выходе на рынок с учетом возможных на начальном этапе высоких затрат. Необходима подстраховка государства в создании льготных условий для снижения затрат и в продвижении новых продуктов на рынок. Речь идет также о поддержке проектов на ранних рискованных стадиях, создании развитой инфраструктуры

поддержки инновационных проектов на стадии создания опытного образца, предкоммерческой разработки, на стадии тиражирования нового образца и его рекламного продвижения, а также обеспечении поддержки при экспорте новых изделий.

СИСТЕМНАЯ ЗАДАЧА

Как видим, масштабное внедрение ГЧП в РФ - это большая правовая, организационно институциональная и финансово-экономическая проблема. Все осложняется еще и общим "прохладным" деловым климатом, и невысоким уровнем комфорта для бизнеса. Страна продолжает сдавать позиции по доступности кредитов и защите инвесторов.

Если все же российские власти решат организовать взаимоотношения с бизнесом наподобие тех государств, где ГЧП служит не для пиара, а для создания эффективной современной экономики, одним законопроектом в этом деле не обойтись.

Системный подход к внедрению ГЧП предусматривает разработку концепции и стратегии введения ГЧП, включая цели, задачи и принципы создания ГЧП; этапы их развертывания; оргструктуру и систему управления, предусматривающую функции ее отдельных звеньев; механизм и инструменты; перечень пакета федеральных законов, которые необходимо принять.

Во-вторых, это создание необходимой институциональной правовой, экономической, организационной среды: формирование законодательной базы по концессиям, включающей нормативные акты и подзаконные документы; формирование органов исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы ГЧП, финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций (например, Агентство по гарантированию инвестиций), независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т.п.

В-третьих, это создание специального федерального органа (Агентства по ГЧП), который должен реализовывать соответствующую политику в РФ и отвечать перед президентом, правительством и обществом за весь комплекс связанных с этим юридических, организационных, финансовых и экономических вопросов. Ныне в РФ отсутствует единый регулирующий орган по реализации и продвижению ГЧП. Косвенно схожие функции в формате общественной организации пытается выполнять Центр ГЧП Госкорпорации ВЭБа, но вряд ли подобная активность ВЭБа способна заменить централизованный и координирующий для различных субъектов федерации орган.

В-четвертых, требуется подготовка специалистов в области концессий (ныне подготовка специалистов по ГЧП реально осуществляется только ВЭБом), создание благоприятного общественного мнения для передачи частному сектору функций владения и пользования объектами госи муниципальной собственности, обеспечение доверия общественности к этому типу хозяйственных отношений, а также обеспечение прозрачности бизнеса.

...Дорогу осилит идущий.

Ввиду взаимного недоверия бизнеса и государства минувшие два десятилетия не дали заметных достижений в развитии ГЧП.

Для государства ГЧП - это не бизнес, а более эффективный способ выполнения своих обязательств перед обществом.

