

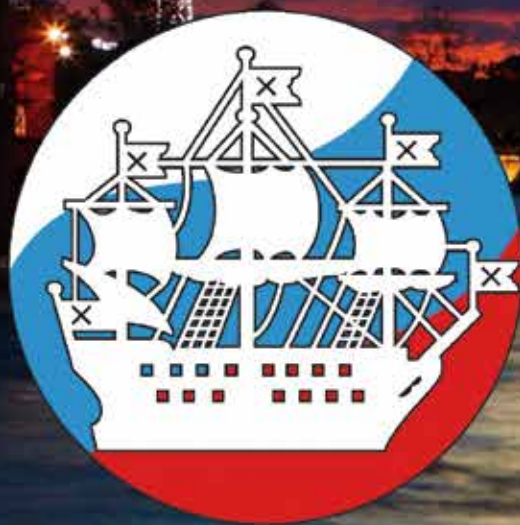
ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

www.km1n.ru

№ 32 июль 2012

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь



Петербургский международный
экономический форум
Время строить мосты

СОДЕРЖАНИЕ

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АМБИЦИИ РОССИИ — КАК ИХ ФИНАНСИРОВАТЬ?	3
ПОТЕНЦИАЛ АЗИАТСКИХ РЫНКОВ РАЗВИТИЕ ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	10
ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ — ТРЕНД РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ?	18
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ИДЕНТИЧНОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДОВ СОХРАНЕНИЕ И ИННОВАЦИИ	29
ГЛОБАЛЬНЫЕ КУЛЬТУРНЫЕ СТОЛИЦЫ: НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ	36
СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: СБЫЛИСЬ ЛИ ОЖИДАНИЯ?	44
ОТ СКОЛКОВО — ДО КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ	52
«ДОРОЖНАЯ КАРТА» ФОНДА «РЖС»: ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПРИ МИНИМАЛЬНЫХ РИСКАХ?	60
АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: ГОД ПОСЛЕ ФУКУСИМЫ	68
ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ В ЭНЕРГЕТИКЕ: В ПОИСКАХ СТАБИЛЬНОСТИ	78
ИНТЕГРАЦИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: В ПОИСКАХ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ КРУГЛЫЙ СТОЛ ОАО «ФСК ЕЭС»	86
СЫРЬЕВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В МИРЕ	91

Учредитель: ИП Комольцев А.В.

Адрес редакции: 198261 Санкт-Петербург,
ул. Бурцева, д. 13, кв. 62

Тел./факс (812) 910-6978, (495) 776-8190

Свидетельство о регистрации СМИ от 24.10.2006 г. ПИ
№ ФС77-25896, выдано Федеральной службой по над-
зору за соблюдением законодательства в сфере мас-
совых коммуникаций и охране культурного наследия

Издатель, главный редактор: предприниматель
Алексей КОМОЛЬЦЕВ
komolcev_av@rambler.ru

Бухгалтер: Олег НОГА

Корреспонденты: Ольга ЛОСКУТОВА, Сергей ВАСИЛЬЕВ

Дизайн: Лариса МИТРОФАНОВА

Расшифровка: Алина НЕИЗВЕСТНАЯ,
Александра ХОМУТКОВА

Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА

komolion@rambler.ru

Корректор: Мария ДОБРОВА

<http://www.kmln.ru>

Подписано в печать 15 июля 2012 г.
Публикации, сопровождаемые блоком адресной
информации, модули на обложках журнала, и
статьи, помеченные значком ●, публикуются
на правах рекламы.

Отпечатано в типографии
ООО «Цветпринт», г. Санкт-Петербург
Роменская ул., д. 10к
Установочный тираж 3000 экз.

Инфраструктурные амбиции России — как их финансировать?

Модератор: Ермолай Солженицын, Управляющий партнер московского офиса McKinsey & Company; **выступающие:** Олег Бударгин, Председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС»; Дэвид Фасс, Главный исполнительный директор по Ближнему Востоку и Африке Macquarie Group Limited; Ив-Тибо де Сильги, Вице-председатель, член совета директоров VINCI; Максим Соколов, Министр транспорта Российской Федерации; Юрий Соловьев, Первый заместитель президента — председателя правления Банка ВТБ; Владимир Якунин, Президент ОАО «Российские железные дороги»



Не секрет, что мы еще только приступаем к масштабному строительству объектов инфраструктуры после достаточно длительного перерыва, последовавшего за распадом Советского Союза. Как организовать деятельность строителей, инженеров, проектантов? Сколько это все стоит, откуда брать деньги? Можно ли финансировать это только за счет корпоративных долгов? Есть ли деньги у государства? Сыграет ли здесь роль уже намеченная и объявленная программа приватизации? Хватит ли тех средств, которые будут выручены? Какие уроки можно извлечь из международного опыта, в том числе из опыта государственно-частного партнерства?

— Каковы основные моменты и приоритеты в этой сфере на ближайшие годы?

— М. Соколов: В стратегии развития транспортной системы до 2030 года есть определенный дисбаланс между потребностями и финансами. Мы все понимаем, что для роста экономики существуют определенные инфраструктурные ограничения. При этом наша задача — восполнить недостаток финансирования, скорректировать стратегию в этом аспекте. Хотел бы сказать буквально несколько слов о том, что представляет собой сегодня

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

Конечно, финансирование инфраструктуры — одна из основных задач государства. Во вчерашней дискуссии, в первый день Форума, прозвучало обоснованно пессимистическое мнение о том, что в ближайшее время у нас не

будет достаточных бюджетных поступлений, которые мы могли бы направить на развитие инфраструктуры в полном объеме, в соответствии с задачами, изложенными в стратегии. Поэтому необходимо ориентироваться на те проекты, которые могут быть софинансированы за счет внебюджетных источников, и при этом в точечном порядке снять наиболее острые инфраструктурные ограничения.

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

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

В абсолютных цифрах каждая из отраслей или подотраслей транспорта за следующий период нашего планирования (а этот период определяется стратегией развития

транспортной системы до 2020 года) может генерировать примерно по 200—300 миллиардов рублей в год. Это касается и автомобильного транспорта, потому что программа деятельности госкомпании «Росавтодор», утвержденная Правительством в прошлом году, предполагает достаточно масштабное привлечение инвестиций. Это хороший старт для начала инвестиций в проекты развития дорожной инфраструктуры. А вчера был запущен процессионный конкурс по одному из участков платной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург, участке протяженностью порядка 40 километров, который идет от КАД Санкт-Петербурга к другому, уже реализуемому процессионерами участку в сторону Москвы.

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

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

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

В наши предыдущие встречи мы обсуждали необходимость использования всех финансовых инструментов, в том числе так называемых инфраструктурных облигаций. Я

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

— Бытует мнение, что в России строят в большой степени потому, что на этом можно заработать. Есть ли четкое понимание того, в каком количестве и какого вида инфраструктуру нужно построить в стране за следующие десять лет? Считается, что мы по многим показателям строим дорожее, чем за рубежом. В частности, это касается дорог. Как Вы видите эту проблематику?

— М. Соколов: Что касается стоимости строительства инфраструктурных объектов, то лучший ответ даст конкуренция. Как только мы сформируем конкурентный рынок строительных работ при создании любой инфраструктуры — аэропортовой, железнодорожной, дорожной или морской, — все эти вопросы сразу отпадут, поскольку конкуренция является единственным универсальным механизмом и критерием обоснованности проектных решений. Теперь что касается избыточности. По оценкам некоторых экспертов рынка, сегодня за счет инфраструктурных ограничений мы недорабатываем порядка 3—4% ВВП. Это очень серьезный показатель. Если переводить в абсолютные цифры, это примерно полтора триллиона рублей. Это значит, что из-за недоразвитости инфраструктуры какие-то грузы не могут быть вывезены или переброшены транзитом через территорию нашей страны. В этом случае говорить о переизбытке средств в инфраструктуре не очень корректно.

Необходимо выстроить внутриотраслевые балансы: например, снизить пассажирские перевозки железнодорожным транспортом в пользу региональных авиаперевозок. Или обеспечить грузопотоки, особенно транзитные, за счет железной дороги, сняв нагрузку с автомобильных дорог, тем более что плечо

перевозки по некоторым видам грузов сегодня удлинилось до трех и даже пяти тысяч километров. Это, конечно, тоже нужно делать.

— Ю. Соловьев: Я бы хотел поделиться своим опытом участия в достаточно большом количестве конкурсов и коснуться вопросов конкуренции. Зачастую в регионах мы сталкивались с чисто формальным подходом, когда относительно большие компании без опыта выигрывали такие конкурсы без финансовой поддержки. Потом они были вынуждены перепродавать концессии или мандаты более сильным игрокам, что удлиняет срок, уменьшает эффективность и, как правило, значительно удорожает такого рода конкурсы. Мы пытались, в частности, использовать опыт так называемой фиксированной цены контракта, когда подрядчик полностью гарантирует максимальную цену того, что будет потрачено.

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

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

— В. Якунин: Поскольку Максим Юрьевич достаточно предметно говорил о развитии инфраструктуры в целом, я не буду сосредотачиваться исключительно на железнодорожной инфраструктуре. Добавлю только, что программа стратегического развития железнодорожного транспорта до 2030 года, утвержденная Правительством, была первой среди всех инфраструктурных кампаний. Тогда над нами подсмеивались: как можно

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

Из всего, что было сказано на этом Форуме, меня, как руководителя РЖД, больше всего заинтересовало высказывание Президента о необходимости запуска так называемых инфраструктурных облигаций. Понятно, что надо будет крайне тщательно подготовить законодательную базу. Кстати, в области РЖД никакие концессии пока невозможны. Более того, говоря о приватизации самого холдинга «РЖД», не будем забывать, что по закону прямым владельцем инфраструктуры может быть только государство. Теперь относительно того, как нам помогает конкуренция. Могу сразу сказать, что я на 100% за конкуренцию: это необходимый элемент. Но при этом я на 100% за то, чтобы условия, в которых развивается наша экономика, в том числе конкуренция, были обеспечены инфраструктурно с точки зрения нашего законодательства.

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

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



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

с точки зрения привлекательности развития инфраструктуры — проблем, я думаю, нет. Проблемы создаются несовершенством законодательства, недостатком разумного регулирования, которое должно осуществляться через тарифную политику, через антимонопольную политику.

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

— *На основании опыта работы компании VINCI в России, каково Ваше мнение об уровне конкуренции в секторе инфраструктуры? Какие из проблем, с которыми Вам пришлось столкнуться, можно было бы упростить или, по Вашему мне-*



нию, необходимо решить для того, чтобы развитие инфраструктуры происходило быстрее, проще и эффективнее?

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

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

Второе направление состоит в развитии облигационного финансирования. Я считаю, что в России существуют широкие возможности для привлечения капитала. Для управ-

ления проектными рисками в России было бы полезно активнее использовать облигационное финансирование на базе денежных депозитов, чтобы создать резерв капитала. Третьим направлением, которое было бы продуктивным для России, является привлечение многофункциональных и ведомственных банков. Чтобы улучшить рентабельность проектов, необходимо заручиться поддержкой международных финансовых учреждений (МФУ), ЕБРР, ЕИБ и других международных государственных инвестиционных банков. Я думаю, предстоит много работы по развитию МФУ в Европе: некоторые инструменты помогли бы стимулировать покупку облигаций. Мне кажется, это очень важно.

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

Во всех областях деятельности, во всем мире, мы все чаще должны принимать во внимание этот аспект гражданского общества. По моему совету мы разработали порядок скорейшего решения таких проблем в самом начале проекта. Когда компания становится победителем конкурса, я думаю, что ее роль должна заключаться в том, чтобы сделать эту

проблему более приемлемой, потому что если ваш проект будет приемлемым с самого начала, доверие к вам будет выше, а затраты будут ниже. Это очень важно. Мне кажется, что в России прилагается много усилий, чтобы изменить нормативное регулирование и ввести некоторые новые правила, но также, вероятно, имеется некоторый скептицизм со стороны иностранных частных компаний, которые не уверены в том, что для всех участников — для зарубежных и российских компаний — существуют равные условия конкуренции.

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

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

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

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

— О. Бударгин: Я поддерживаю Владимира Ивановича, потому что компания работает в условиях долгосрочных параметров на принципах RAB три года, и за три года основным регулятором уже четыре раза менялись параметры, поэтому работу регулятора должно выполнять для нас государство. Сегодня Владимир Иванович Якунин очень уверенно рассуждает о долгосрочном развитии своей компании. У него есть для этого основания, он сохранил единство компании, чего нельзя, к сожалению, сказать о сетевом комплексе страны. Конкуренция — это не то, что можно освоить за десять лет. Нужна особая культура, состояние души, образ мыслей. Сегодня итоги реформирования электрификационного комплекса заставляют нас, энергетиков, за короткий период времени решать достаточно серьезные задачи. В первую очередь, это надежное электроснабжение, а надежное электроснабжение — это модернизация. Если мы говорим об опережающем развитии, то мы обязательно должны направлять деньги на модернизацию. Более 50% объектов электрификационного комплекса сегодня изношены — не по бухгалтерии, а физиче-

ски. В решении этой проблемы большую роль должно играть долгосрочное планирование и регулирование.

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

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

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

Каковы пути развития энергетики? Конкуренция — да, но основа основ — долгосрочность. Как только мы перешли на пятилетнее планирование, цена упала. Наши партнеры стали более надежными. Рынок услуг для энергетики только формируется, это специальные проектные организации, специальные строители, специальное оборудование. То, что сегодня в России строят свои заводы по выпуску оборудования такие компании, как Toshiba, Siemens, Alstom, Hyundai и еще

ряд компаний, свидетельствует о доверии к нашей компании. Но их интересуют долгосрочные проекты. Они не могут построить трансформаторный завод в Колпино, чтобы выпустить заказ на один год. Они просят как минимум пятилетний контракт. Цена, надежность, качество оборудования зависят от долгосрочных контрактов. Поэтому, несмотря на то, что в распределительном сетевом комплексе есть претензии к RAB (а как можно его сделать за два года, когда четыре раза менялись параметры), надо сохранить RAB-регулирование. Президент нам вчера помог: он объявил, что необходимо создавать долгосрочные инфраструктурные облигации. Следует быстрее включать в работу, в реализацию инфраструктурных проектов «длинные» деньги — пенсионные и страховые.

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

— *Долгосрочность в сфере тарифного регулирования — как сетевого для ЕЭС, так и инфраструктурного, локомотивного в «РЖД» — обсуждается часто. Если правила игры непонятны, деньги не придут: вдруг в конце года все поменяется? Тарифное регулирование, зависящее от совещаний на уровне премьеров, вице-премьеров и президента — это несерьезно, потому что оно всегда может поменяться. Каких действий вы ждете от государства в сфере тарифного регулирования?*

— О. Бударгин: Я понимаю долгосрочность так: проанализировать ситуацию, принять решение на ближайшие пять лет и за это время его не пересматривать. Может быть, как с реформой в электроэнергетике, когда был принят специальный закон, 35-ФЗ. Сейчас мы проводим работу над ошибками. Когда мы го-



ворим сегодня об объединении сетей, это не назад в будущее, это вперед в будущее. Более того, мне кажется, должен быть установлен постоянный пятилетний тариф, скользящая пятилетка. Только на таких условиях наши партнеры — и банки, и поставщики оборудования — будут работать, и будет снижаться цена. Значит, итогом нашей работы станет снижение тарифов.

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

— В. Якунин: Я полностью согласен с мнением Олега и поддерживаю его идею пятилетних тарифов. Но не надо питать иллюзий, что мы можем установить один тариф и не вводить некую формулу, которая реагировала бы на изменение экономической ситуации. Приведу пример. Я семь лет руковожу компанией «РЖД». За семь лет не было случая, чтобы прогнозы Министерства экономического развития относительно индексов ценообразования совпали с реальностью. Скажем, в начале этого года в индексе указывалось, что рост стоимости топлива составит 0,1%, а он уже в середине года составил 18%. Согласитесь, надо что-то менять и в планировании, и в институциональных основах влияния на развитие экономики.

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

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

— М. Соколов: Я с удовольствием послушал бы комментарии министра финансов, министра экономического развития,



руководителя Федеральной службы по тарифам. Думаю, мне предстоит их услышать в рамках нашего бюджетного процесса. Как министр транспорта, я, безусловно, поддерживаю мнение своих коллег о необходимости установления долгосрочных параметров тарифообразования. Объявляя о своей открытости для инвестиций, в том числе в транспортную отрасль, мы должны продемонстрировать обеспеченность финансовых моделей по этим проектам. Необходимость долгосрочного тарифного регулирования касается практически всех сфер подотраслей транспорта, в том числе аэропортовых сборов. Что касается «стивидорок», то в большинстве морских портов конкурентные механизмы уже сформировались.

Я бы хотел затронуть еще один важный момент. Владимир Иванович правильно говорил, что мы лишь недавно перешли от годового утверждения бюджета к трехлетнему планированию, и оно тоже претерпевает определенные изменения. Гарантировать неизменность этих параметров нельзя. Значит, нужно выработать другие механизмы взаимоотношений между компаниями, строящими инфраструктуру, и инвесторами и финансовыми институтами. Мы эту тему пока не обсуждали, но, думаю, Владимир Иванович поддержит ее в плане установления инвестиционной составляющей в тарифе на грузовые железнодорожные перевозки. Для инвесторов и финансистов, банков и других финансовых компаний это послужит сигналом, что есть гарантированный источник cash flow, не зависящий от трехлетнего планирования бюджета.

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

— А. Шаронов: Проблему привлечения инвестиций в инфраструктуру мы обсуждаем уже так давно, что трудно сказать что-то новое. Скорее, надо понять, почему прибор не включается. Для Москвы проблема инвестиций в инфраструктуру очень актуальна. Проблемы транспорта и проблемы расширения Москвы создают такой спрос на инвестиции, который, безусловно, невозможно удовлетворить ни за счет бюджета Москвы, ни за счет федерального бюджета. Привлечение частных инвестиций — ключевой момент для реализации этих проектов. Мы по-хорошему завидуем Петербургу с его проектом Западного скоростного диаметра. Фактически это внутригородская платная дорога. Со своей стороны, мы думаем о проекте северного дублера (возможно, тоже платного) Кутузовского проспекта.

Мир по-прежнему переполнен деньгами, в том числе «длинными» деньгами, а с другой стороны, мы не можем найти деньги на инфраструктурные проекты, хотя в остальном мире это как-то получается. Мне кажется, существует еще одна проблема, снижающая интерес инвесторов к подобного рода проектам. Многие инфраструктурные отрасли в России работают не в экономическом, а, скажем так, в социальном режиме. Они сильно субсидируются, и любая инвестиция в инфраструктуру увеличивает объем субсидий. Это один из аргументов демотивации. Зачем вкладывать в то, что порождает несопоставимые дополнительные текущие расходы?

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

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

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

— Ю. Соловьев: У нас существует класс инвесторов, которые готовы были бы выделить средства, но эти инвестиции тоже нужно разбивать на кластеры. Я упомянул инфляционные обязательства, потому что у нас есть достаточно большие пенсионные накопления, и сейчас идут довольно жаркие дебаты о том, куда их направить. Обязательством пенсионных фондов является сохранение денег и выплаты потребителям, которые таким образом получают положительный эффект от пенсионных накоплений. Если государство выпустит инфляционные облигации, будут созданы макроэкономическая среда и легальная инфраструктура, то можно изменить пенсионное законодательство, чтобы пенсионные фонды могли покупать инфляционные обязательства проектных компаний. Для этого нужна система рейтингов проектов, система оценок рисков и так далее, то есть вся инфраструктура. Ее пока нет, но инвесторская база для таких облигаций существует. Пример тому — роуд-шоу, которое мы делали совместно с «РЖД»: был очень большой спрос, в том числе из-за рубежа. Проектное финансирование (мы смогли привлечь на рынки несколько миллиардов долларов с нашими партнерами, Правительством Санкт-Петербурга) было сделано по западному законодательству, и *senior debt* в структуре долгового капитала мы смогли разместить на западных рынках. Это торговый долг в виде долговых расписок. В частности, по «Пулково» — порядка 800 миллионов евро десятилетнего финансирования, трафик частично компенсируется Правительством Санкт-Петербурга.

Поэтому инвесторская база есть и внутри и снаружи, но нужно создать специальные инструменты, и здесь роль государства архиважна. Не будет изменений гражданского

кодекса, закона о ценных бумагах и так далее — деньги в эти инструменты не придут.

— *Было создано Министерство по развитию Дальнего Востока; одна из ключевых задач на Дальнем Востоке — конечно, инфраструктура. Есть сети, транспорт, порты, дороги. Нужны ли такие интегрирующие объединения на региональном уровне?*

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

— О. Бударгин: Я считаю, что самая главная задача этого органа — сформировать качественный, сбалансированный план социально-экономического развития территории, чтобы это был качественный продукт. Пока что Дальний Восток этим страдает.

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

— *Хотелось бы выслушать компанию «МТС»: как же инфраструктуры — без телекоммуникаций?*

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

Я согласен с Андреем Шароновым: развитие, в частности, транспортной ин-

фраструктуры затрудняет конкуренция за счет субсидированных объектов: субсидированных видов транспорта, бесплатных магистралей и так далее. В этом, мне кажется, большой риск. Любые долгосрочные инвесторы понимают, что люди все равно будут ездить, потреблять электроэнергию и другие ресурсы. Нужно думать о том, как обеспечить необходимый уровень конкуренции в транспортной отрасли. Поскольку наша компания пользуется инфраструктурами, которые создают другие компании, мы тоже сталкиваемся с этими проблемами, особенно когда едем в труднодоступные районы. На рынке инфраструктуры сейчас нет никого, кроме государственных компаний. Надо исправлять эту ситуацию. Вы говорили очень много правильных вещей. Концессионная система вселяет определенные надежды, но путь предстоит еще очень большой.

— И.-Т. де Сильги: Я хотел бы привлечь ваше внимание к другому моменту, касающемуся разработки вашей инфраструктуры. Если сравнить систему проведения конкурсов в России с аналогичными системами в других европейских странах, то можно сделать вывод, что нам следует полнее использовать опыт иностранных контрактных систем. Я очень часто вижу, что условия слишком жестки и не всегда логичны. Когда вы делите автомагистраль на восемь участков, это означает, что водителю придется менять скорость каждые 20 или 40 километров. Это нелогично. Я очень часто вижу, что дается гарантия «средств», а не гарантия «результатов». Это означает, что с инфраструктурой, которую вы создаете и которой позже должны будете управлять, вы проиграете с точки зрения инноваций, качества услуг, уважения и долгосрочной заметности. Важно создавать на 40 лет, 30 лет или 50 лет. Я хотел бы пожелать и посоветовать, чтобы была создана возможность более глубокого обсуждения этих проблем с представителями государственной власти в целях определения путей гармонизации наших правил проведения конкурсов с международными стандартами в этой области. Я думаю, что это было бы очень полезно для ваших городов и для страны в целом. Мне кажется, что, прежде чем объявлять о проведении международного конкурса и составлять его условия, очень важно провести детальные переговоры со всеми заинтересованными лицами и специалистами. Это позволило бы сделать конкурс лучше с точки зрения качества и инноваций.

Потенциал азиатских рынков Развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока

Модератор: Марк Клиффорд, Исполнительный директор, Asia Business Council; **выступающие:** Олег Дерипаска, Президент En+ Group; генеральный директор, председатель правления ОК «РУСАЛ»; Владимир Дмитриев, Председатель ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; Лин Вэнь, Президент, главный исполнительный директор China Shenhua Energy Company; Владимир Якунин, Президент ОАО «Российские железные дороги»; Бон-Джин Янг, Главный исполнительный директор Huip-dai Energy and Resources Ltd; **участники дискуссии:** Владимир Миклушевский, Губернатор Приморского края; Вадим Швецов, Генеральный директор ОАО «Соллерс»; Андрей Слепнев, Член коллегии, министр по торговле Евразийской экономической комиссии

Наша дискуссия исследует один из наиболее важных вопросов, стоящих перед Россией, а также Северо-Восточной Азией: как собрать воедино огромные природные ресурсы в Сибири и на Дальнем Востоке России и связать их с огромным спросом в Северо-Восточной Азии. Проблема очевидна. Большинство российских ресурсов находятся в восточной части страны, на двух третях ее территории — в Сибири и на Дальнем Востоке. Там сосредоточено примерно 70% природных ресурсов. Но большинство россиян живут на западе страны: более 80% населения России приходится на европейскую часть страны. Понятно и то, что эти ресурсы находятся рядом с азиатскими странами с чрезвычайно быстро развивающейся экономикой. В России создано Министерство по развитию Дальнего Востока, а Президентом Путиным сформирована специальная группа, которая до 1 июля 2012 должна представить ему рекомендации по более эффективному использованию этих ресурсов. По этому поводу существует множество мнений, но вряд ли кто-то может лучше сказать о том, как нам двигаться вперед, чем эксперты, присутствующие на сегодняшних дебатах.

— Позвольте мне начать с Олега Дерипаски. Вы являетесь непосредственным участником этого процесса. Россия решительно настроена повысить эффективность использования ресурсов, сконцентрированных в Сибири и на Дальнем Востоке. Что, по-вашему, нужно для этого сделать?

— О. Дерипаска: В первую очередь необходимо определить цели развития нашей территории Восточной Сибири и Дальнего Востока. Эти цели должны быть сбалансированы. Во-первых, нужно удовлетворять спрос, который растёт как в европейской части страны, так и на Урале, восстанавливаемом свой потенциал и становящемся крупной машиностроительной базой. Во-вторых, нужно реализовать ускоренное комплексное развитие территории, используя потенциал спроса азиатских рынков.

Вопрос в том, как сбалансировать потоки, определить приоритеты освоения месторождений. Решение этих задач невозможно без развития портов. Совокупная мощность портов на сегодняшний день чуть меньше 115 миллионов тонн, совокупная мощность наземных переходов — меньше 62 миллионов тонн. Для роста экспортного потенциала мощности нужно удвоить—утроить, обеспечивая при этом и соответствие возможностей всей инфраструктуры: железных дорог, энергетической инфраструктуры, создание газовой инфраструктуры.

Парадигма финансирования, инвестиционных затрат должна быть изменена. Старая концепция обеспечения инфраструктурного развития за счет тарифов невозможна, потому что ограничивает темпы роста. Нужно обратить внимание на предложения Евгения Николаевича об увеличении объемов заимствований с учетом емкости Пенсионного фонда Российской Федерации. Эти ресурсы необходимо сделать доступными для развития инфраструктуры в общей сумме 180—200 миллиардов долларов.

Затем нужно решать задачу развития финансовой инфраструктуры. Количество банков, финансовых учреждений, которые находятся в этой части страны, в три раза уменьшилось даже по сравнению с 2002 и 2003 годами. С одной стороны, хорошо — остались надежные институты. С другой стороны, мы полностью перевели финансовый потенциал в европейскую часть страны, что задерживает развитие социальной инфраструктуры и инфраструктуры бизнеса.

Своего решения ждёт целый ряд насущных проблем: создание региональной авиации; создание системы регионального транспортного сообщения, включая автомобильное сообщение; улучшение функционирования пропускных пунктов, пунктов таможенного контроля; большая интеграция с Монголией, территорией, которая получит максимальные выгоды за счет развития инфраструктуры Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Очень важно определить методику доступа к ресурсам. Мы часто слышим об ограничениях, но нам необходимо понимать, что никаких ограничений сегодня нет. На примерах нескольких месторождений мы видели такую схему: компания приобретает месторождение, затем оно становится козырной картой при разыгрывании венчурных инвестиций. Месторождение переходит из рук в руки без программы развития, без комплексной программы освоения, в конечном итоге стоимость его освоения растёт, а потенциальная привлекательность снижается. Существует необходимость четко определить правила. Не нужно перераспределять выданные лицензии, но необходимо внести ясность. Многие лицензии продлеваются из года в год, состояние месторождений при этом не меняется. Требуют уточнения правила, определяющие способы и сроки строительства объектов, необходимые для освоения месторождений, сроки создания объектов социальной инфраструктуры.

Важный вопрос — финансирование объектов инфраструктуры. У нас есть хороший опыт в этой сфере. Мы приняли программу развития Верхнего Приангарья с учетом инвестиционного фонда в 2005—2006 годах. В соответствии с этой программой были приняты решения о строительстве гидроэлектростанции и алюминиевого завода. Я считаю, что этот опыт стал революционным для России. С тех пор бюджет был увеличен всего на 6%. Мы прошли через кризисные 2008 и 2009 годы и отклонились от пусковых сроков всего лишь на девять месяцев — с учетом всех трудностей, связанных с доработкой проектной документации.

Практика государственного и частного партнерства уже наработана, практики софинансирования в рамках этого партнерства и опережающего строительства инфраструктуры тоже наработаны. Мы видим, что стоит вопрос привлечения трудовых ресурсов, необходимых для реализации проектов, который нужно рассматривать в контексте проблем трудовой миграции.



— В нашей дискуссии принимают участие специалисты, приехавшие из Китая и Кореи. Господин Чжан Чэн, у вас с Олегом Дерипаской совместное предприятие по строительству гидроэлектростанции. Возможно, через несколько лет это будет крупнейший в мире производитель гидроэлектроэнергии. Чем, с Вашей точки зрения, этот проект привлекателен для Китая?

— Чжан Чэн: Мы знаем, что Правительство России утвердило целевую программу освоения российских территорий Восточной Сибири и Дальнего Востока, предоставив возможность для совместного освоения многих ресурсов. Мы считаем, что в Дальневосточном регионе в опережающем порядке должна развиваться энергетика, прежде всего, основанная на возобновляемых источниках энергии. Гидроэнергетика является одним из таких приоритетов. Развитие этого направления обеспечит экономике всего огромного региона динамичный рост и освоение территорий. У нас есть большой совместный опыт работы с «РусГидро». Сотрудничество должно осуществляться на прозрачных основаниях, на долгосрочной основе и на рациональном управлении рисками, которые встречаются при совместном освоении ресурсов и территорий.

Наша компания активно участвовала в реализации проекта «Трех ущелий» в Китае. Это был уникальный опыт возведения крупнейшего гидроэнергетического сооружения, и этот опыт можно использовать при стратегическом освоении Восточной Сибири и Дальнего Востока. Участие в проекте позволило нам подготовить большое количество кадров

и оборудования. Таким образом, у нас есть и опыт, и финансовые ресурсы для участия в развитии Восточной Сибири и Дальнего Востока. Мы уверены, что сможем продвинуться вперед.

— *Давайте послушаем точку зрения еще одного гостя из Китая. Господин Лин Вэнь, Ваши интересы лежат в угольном секторе. Что может Россия предложить Вам в этом отношении?*

— Лин Вэнь: Прежде всего, позвольте мне кратко познакомить вас с нашей компанией. Компания была создана в 1995 году, так что мы очень молоды, но к прошлому году стали крупнейшим производителем угля в мире. Объем добытого нами угля составил более 400 миллионов тонн, а общий объем продаж – 500 миллионов тонн. У нас также есть железная дорога дальнего сообщения, значительно короче вашей, но все же свыше 1600 километров. Мы являемся шестым крупнейшим независимым производителем энергии в Китае. Суммарная мощность наших электростанций составляет более 60 гига-ватт. Кроме того, наши портовые мощности способны обрабатывать более 130 миллионов метрических тонн грузов в год. В нашей компании есть обособленное подразделение, переработкой угля в жидкое топливо и в иные химические вещества. Сжижение угля представляет собой промышленную технологию химического преобразования угля непосредственно в смазочные масла, дизельное топливо и бензин.

Что касается сотрудничества в области наших общих интересов на Дальнем Востоке России, здесь важно то, что сотрудничество между Россией и Китаем имеет большие преимущества. Одновременно с развитием Россией районов Дальнего Востока и Сибири Китай тоже проводит политику по развитию северо-востока Китая. Эти процессы во многом схожи.

Потенциальное сотрудничество привлекает нас, в первую очередь, тем, что в этой части России можно разрабатывать и осваивать большое количество энергоресурсов: нефть, газ, уголь, непосредственно электроэнергию и тому подобное. При этом наибольший спрос на энергию существует сейчас в Китае.

Второй момент — это то, что Shenhua использует бизнес-модель синдиката. У нас есть уголь, железнодорожные дороги, электроэнергия, технология преобразования угля в жидкое топливо, а также другие предприятия химической промышленности. Мы можем налаживать обеспеченное сотрудничество по любому из этих направлений направлениям. Например, мы можем в какой-то мере вложиться в строительство и реконструкцию

угольных шахт. Мы очень хорошо разбираемся в вопросах подземных угольных шахт и угольных разрезов, а также можем сотрудничать с моим другом, президентом компании «Российские железные дороги» господином Якуниным. Кстати, мы обсуждаем вопрос потенциального сотрудничества не только в России, но и в третьей стране, Монголии. Есть у нас и другие возможности.

И третье: у нас также имеются возможности для участия в добыче угля в этом регионе и в организации доставки этого сырья в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме этого, мы также можем сначала производить здесь энергию, а затем транспортировать ее на дальние расстояния через систему электросетей. Кроме того, мы обсуждаем потенциальные пути преобразования угля в масла, газ и в производные химические вещества, что позволит значительно сократить транспортные расходы по сравнению с перевозкой угля. Интересов в этом регионе у нас много.

— *Хотел бы обратиться к господину Янгу, потому что Hyundai пытается превратить в реальность то, что на бумаге кажется фантастическим, если не наивным. Hyundai работает в Приморском крае и других частях Дальнего Востока и Сибири уже более 20 лет. Между прочим, один из предшественников доктора Янга сейчас является президентом Кореи. Я думаю, многим известно, как ведется бизнес в этой части мира. Но как все это выглядит изнутри?*

— Бон-Джин Янг: Хотел бы дополнить то, что сказал Олег, по макровопросам, касающимся Приморского края. Он говорил о действиях, направленных на установление баланса между европейской и восточной частями страны. Я же полагаю, что для России настало время уделить большее внимание восточным районам, чем европейской части страны. Если бы Петр I жил сегодня, он бы построил третью столицу на востоке страны, а не где-либо еще, потому что на страны АТЭС приходится по меньшей мере 60% мирового ВВП. Этот факт подчеркивает значение восточных регионов для российской экономики. Как заметил Олег, необходимым и неизбежным является скорейшее совершенствование железнодорожной и портовой инфраструктуры, что будет способствовать экономическому росту и процветанию в восточных районах России.

Позвольте мне представить мою компанию, как господин Лин Вэнь представил свою. У основателя компании Hyundai был интерес к Приморскому краю и вера в сотрудничество с этой территорией еще до того, как были установлены дипломатические отношения

между Россией и Кореей. Изначально он занимался там поставками и транспортировкой леса, однако это не принесло большого успеха. Его также интересовало сотрудничество с российскими партнерами в нефтегазовом бизнесе, однако неудача в лесном бизнесе охладила его амбиции, и он вышел из дела. Тем не менее, он продолжал держать во Владивостоке отель — один из самых роскошных к востоку от Урала — и теперь во Владивостоке, следуя его примеру, предприниматели открывают все новые отели. До сих пор есть во Владивостоке отель Hyundai, принадлежащий нашей компании.

Сейчас мы строим вблизи Владивостока новый завод по производству высоковольтного энергетического оборудования. Четыре года назад мы открыли в Приморском крае две фермы. Мы выкупили их у одной новозеландской компании. Я думаю, что дела идут довольно гладко, и мы хотим максимально расширяться, если губернатор позволит мне приобрести еще земли. Мы импортировали много сельскохозяйственной техники из Соединенных Штатов, и пока этот проект развивается довольно успешно.

Но я хотел бы отметить, что скорость ведения бизнеса здесь совсем другая. Можно сказать, что в Корее бизнес ведется со скоростью света, в чем и заключается суть эпохи цифровых технологий. В Корее, если вы переезжаете из пункта А в пункт Б, то, проснувшись с утра в своей постели, вы вечером уснете в ней же, но уже на новом месте. Это та скорость, которая нужна сегодня России. Мы же, например, переводили свой сельскохозяйственный офис из Владивостока в Уссурийск. У нас ушло почти два с половиной месяца на то, чтобы подключить Интернет, газ, электричество, зарегистрироваться в со-

ответствующих государственных органах, то есть на то, чтобы офис заработал полноценно. В России скорость реализации подобных действий очень низка.

Я думаю, что управление скоростью — очень важный фактор содействия новым тенденциям в восточном регионе. В Китае, Японии и Корее скорости одинаковые, а в России все идет очень медленно. Это связано с системой налогообложения, бюрократией и всеми видами административных барьеров, касающихся процесса выдачи разрешений. Я считаю, что здесь нужны реформы как можно скорее.

— *Господин Якунин, Вы управляете железнодорожной системой, которая является одной из самых впечатляющих в мире, но которой также требуется гораздо больше мощностей. Относительно замечания доктора Янга, что Вы собираетесь сделать? Как скоро Вы можете это сделать? Что нужно Дальнему Востоку и Сибири?*

— В.Якунин: Следуя примеру коллег, я тоже хочу представить нашу «малоизвестную» компанию. Она является одной из крупнейших компаний в мире. У нас работает около 1,1 миллиона человек. Мы идем по пути реформирования, у нас лучший в России инвестиционный рейтинг с точки зрения инвестиционных агентств, это standalone rating, который позволяет привлекать денежные средства на самых выгодных условиях. Таким образом, мы можем аргументировано возразить тем экспертам, которые по-прежнему заявляют, что компании принадлежащие государству, работают менее эффективно, чем компании, принадлежащие частному бизнесу. Я думаю, что Олег в этом отношении будет вынужден со мной согласиться. Что касается вопросов

нашей дискуссии, то могу подтвердить, что развитие инфраструктуры является приоритетной проблемой. Об этом сейчас говорили Олег Дерипаска и мой друг господин Вэнь. Решение этой проблемы особенно необходимо для развития территорий Зауралья, то есть Сибири и Дальнего Востока.

Полностью соглашусь с тем, что было сейчас сказано господином Дерипаской о невозможности рассчитывать на бесконечное повышение тарифов для создания инвестиционного ресурса развития инфраструктуры. Могу сослаться на опыт развитых государств. В Соединенных Штатах Америки деньги, принадлежащие государству, составляют 54% в общем денежном обороте; в европейских странах деньги, принадлежащие государству, составляют в среднем 35—37%. В России доля этих средств достигает 27%. Когда мы говорим о выходе государства из управления экономикой, нужно иметь в виду, что за этим кроется. Меня воодушевляет заявление Президента Путина об использовании накоплений Пенсионного фонда в интересах развития инфраструктуры, создании инфраструктурных облигаций.

Очевидно, что инфраструктура должна развиваться опережающими темпами по сравнению с экономикой. Хочу пояснить этот тезис конкретным примером. В связи с изменением ситуации на глобальных экономических рынках объем грузов, которые мы перевозим в направлении дальневосточных портов, с 2007 года вырос на 32%. По расчетам наших специалистов, к 2020 году общий объем грузооборота по сети должен возрасти на 40%, а в Дальневосточном регионе — в два с половиной раза. Мы работаем с Правительством, и мы уже представили свои предложения по развитию инфраструктуры. Могу озвучить цифры этих предложений: для обеспечения потребности экономики в перевозке грузов и пассажиров на модернизацию Транссиба необходимо около 181 миллиарда рублей; на модернизацию БАМа как основной грузовой артерии — 787 миллиардов рублей.

Мы тесно сотрудничаем с нашими китайскими коллегами, ведем активную работу. Мы осознаем, что перспективой развития этих регионов является и прогресс сотрудничества с Китаем. Недавно мы подписали специальное соглашение о создании единой логистической компании, которая будет осуществлять перевозки грузов из Китая в Европу и обратно. Это соглашение заключено с западной китайской провинцией Чунцин, Казахстаном, и немецкими компаниями. В целом мы исходим из необходимости развития сотрудничества с теми компаниями,





которые инвестируют в Россию. Мне очень понравилось, что отметил господин Вэнь относительно возможности переработки угля на месте, превращение его в продукты химической продукции, у которых добавленная стоимость выше. Такая технология необходима, потому что в нынешних условиях мы должны покрыть четыре тысячи километров в одну и другую стороны для перевозки угля из Кузбасса. Это сокращает конкурентоспособность и угольной промышленности, и экономики в целом.

Необходимо расширять и наше сотрудничество с Монголией, мы недавно разговаривали об этом в Пекине в рамках государственного визита Президента Путина. Мы со своей стороны готовы к такому сотрудничеству.

Полагаю, что сегодня сотрудничество в развитии Дальневосточного региона и Сибири может представлять обоюдный интерес при осуществлении кластерных проектов с участием иностранных инвесторов. Могу привести один негативный пример. Я очень активно работал с Посольством Японии, неоднократно посещал Японию после назначения президентом компании. Мы часто вели переговоры о возможности японских инвестиций в Дальневосточный регион. В последние годы я в Японию не езжу. Почему? Мне было очевидно, что после трагедии, которая произошла с атомной электростанцией, нужно было постараться организовать сотрудничество с Россией. Как отметил господин Дерипаска, сегодня доступны угольные ресурсы. Необходимо было построить электростанцию, использовать этот уголь на месте и экспортировать из России нужную Японии электрическую энергию. Однако это не сложилось, даже при всем доброжелательном отношении российского общества, которое только усилилось в связи с трагедией.

Мне кажется, мы что-то недооцениваем и в чем-то недорабатываем. Судя по всему, органам государственного управления не хватает скорости для использования имеющихся возможностей. Развитие Дальнего Востока и Сибири практически невозможно без развития инфраструктуры, в частности, железнодорожной. Надеюсь, что предложения, которые сегодня звучали на пленарной дискуссии, и планы, сформулированные нашим правительством, действительно получат дальнейшее развитие. Мы, безусловно, открыты для сотрудничества с бизнесом, потому что сами не производим товар, а оказываем услугу по перевозке груза. Развитие реальной экономики как России, так и всего Евразийского пространства является для нас критически важным, поскольку мы проводим именно такую политику в области транспортных коридоров.

— У меня есть еще один вопрос по теме. Если через десять лет мы снова приедем сюда на аналогичную сессию, будет ли по-прежнему идти речь о том, что у железных дорог Сибири и Дальнего Востока недостаточная пропускная способность?

— В. Якунин: Если решение о выпуске инфраструктурных облигаций не будет принято, государственные инвестиции в инфраструктуру не будут добавлены, я боюсь, тогда мы будем говорить даже не о недостаточной мощности, а о совершенно других факторах.

— Раз уж мы заговорили о деньгах, позвольте мне вернуться к Олегу Дерипаске. Ваши компании всегда были ориентированы во внешний мир. Ваша предпринимательская группа всегда интересовалась Китаем. Вы проводили IPO «РУСАЛА», первичное размещение акций, в Гонконге — по-моему, это была первая российская компания, разместившая свои акции на Гонконгской бирже. Если не ошибаюсь, Вы только что получили кредит от Экспортно-импортного банка Китая. Растет ли роль Китая как важного источника средств для вашей компании и для России в целом, особенно в вопросах развития Дальнего Востока и Сибири. Хорошо ли это и необходимо ли?

— О. Дерипаска: Как уже говорилось, Китай, без сомнения, очень важный партнер. Сибирь важна не только для Азии, она нужна и для России. Господин Янг меня поправил, что нужно смотреть больше на Восток, но я говорил о европейской части страны. Мы будем развивать ресурсы, учитывая потенциальный спрос, который существует в Китае, в Корее, в Японии и в других странах Юго-Восточной Азии. Большая доступность ресурсов для развития нашей машиностроительной базы создает множество преимуществ для нас. Китай — это самый быстрый партнер для России.

Уровень кооперации определяется и уровнем взаимодействия между странами в политической сфере. Решение проблем, связанных с приграничными территориями, решение проблем с первой фазой нефтяных сделок и контрактов, необходимое решение газового вопроса — все это позволяет развиваться не только отношениям между Россией и Китаем, но и нашему бизнесу.

Мы стали лучше понимать друг друга. Мы лучше понимаем, что говорил президент Вэнь о необходимости строительства электростанций на российской территории. Мы можем осуществлять в Китай поставки алюминия, который тоже является энергоемким материалом, но не всегда есть необходимость передавать базовую нагрузку Китаю. Мы сможем решить множество проблем за счет строительства электростанций на российской территории, развития сырьевого потенциала и следующего этапа переработки. Мне кажется, что нужно посмотреть на развитие территории в целом, с учетом интересов всех сторон: России, Китая, Кореи и Японии.

Хочу упомянуть о жителях этого региона. Сибирь — особая часть России, здесь свой характер. Сибирские войска спасли Москву во время Второй мировой войны. Развитие общей инфраструктуры

важно для ускорения реализации проектов, о которых говорил господин Янг. Улучшение общей инфраструктуры предполагает развитие аэропортов, развитие вокзалов, увеличение пассажирского железнодорожного сообщения внутри территории, строительство гостиниц, модернизацию университетов и технических колледжей, повышение уровня медицинского обеспечения, решение вопросов телекоммуникаций и связи. Министерство по развитию Дальнего Востока создано для решения этих задач, также обсуждался вопрос создания корпорации, способной решить проблему недостаточности инвестиций в узких областях, составляющих социальную и бизнес-инфраструктуру. Ускорение в развитии территории невозможно без создания социальной и бизнес-инфраструктуры. Это тоже очень важно. Мы построим дороги, порты будут построены, ситуация будет улучшена. Затем встанут вопросы: сможем ли мы создать новые условия для жителей региона, обеспечить им рабочие места и тот уровень жизни, который будет привлекать туда людей, сможем ли развивать территорию с точки зрения повышения общего уровня благосостояния.

— *Позвольте мне вернуться к теме Китая. У меня как у гостя, который мало знаком с Россией, складывается ощущение, что есть люди, которые с тревогой относятся к взаимодействию с Китаем. Опасения вызывает и приток китайских инвестиций, и сотрудничество китайских промышленных и финансовых корпораций с такими компаниями, как Ваша, и приобретение и разработка ресурсов. Как убедить Ваших соотечественников в том, что Китай — это союзник, а не угроза?*

— О. Дерипаска: Я как раз об этом говорил. Дело не в продаже ресурсов, а в развитии территории. Если жители Сибири увидят, что развитие осуществляется одновременно с торговлей, у них не будет никаких вопросов, они будут понимать, какие интересы представляют привлеченные инвестиции. Я не согласен с тем, что есть предубеждения против инвестиций из Китая. Возможно, это точка зрения Европы: Россия и Китай, Россия и азиатские страны обязательно должны конфликтовать. Этот распространенный взгляд не соответствует действительности. Россия и Китай, Россия и Азия никогда не будут конфликтовать. Россия и есть Азия, Азия с европейским лицом. Россия — это мост между Европой и Азией.

— *А теперь слушаем мнение с китайской стороны. Господин Янг, как вы думаете, должна ли Россия бояться? Вот у вас*



в Китае население большое, а в России гораздо меньше. Люди, похоже, думают, что Китай может каким-то образом прийти на Дальний Восток России и завладеть им. Следует ли им этого опасаться?

— Лин Вэнь: Хочу сказать, что наше взаимодействие — это не отношения борьбы, не отношения конкуренции, а отношения сотрудничества. Во-первых, Сибирь и Дальний Восток должны развиваться, людям нужна работа, а рынки для продукции Сибири и Дальнего Востока находятся в Китае, Корее, Японии.

Во-вторых, наше сотрудничество построено по принципу взаимной выгоды. Россия может получать от нас технологии, капитал для развития добывающих отраслей, строить свою добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность. Здесь нет противоречия. С другой стороны, для бизнесмена бизнес — это бизнес.

— *Я согласен, что бизнес есть бизнес, но это лишь на бумаге кажется, что все так просто. Почему нужно так много времени для развития этого сотрудничества?*

— Лин Вэнь: Китайский народ не считает, что отношения с Россией плохие, наоборот, для нас Россия — это очень хороший сосед. Как говорится, близкий сосед гораздо лучше дальнего родственника. Если спросить об отношениях Китая с Россией и Китая с Америкой, большинство китайцев ответят, что отношения с Россией важнее и лучше отношений с Америкой.

— *Может быть, Бон-Джин Янг может нам помочь? Опять-таки я думаю, что деловые отношения имеют очень важны для укрепления доверия между странами, и мне кажется, что один из способов для*

России и Китая укрепить доверие между собой — это усилить деловую активность и ускорить приток инвестиций. Что можем сделать мы, и что могут сделать эти правительства, чтобы ускорить эти процессы, чтобы через десять лет мы не говорили о том, что до сих пор все идет очень медленно?

— Бон-Джин Янг: Это вопрос смены парадигмы, концепции. Правительство должно поменять концепцию мышления инвестора, направить инвестора в нужную сторону, предоставлять ему всю необходимую информацию, например, о проектах на Дальнем Востоке и в Сибири. Мы идем на Дальний Восток не грабить ресурсы, а сотрудничать ради взаимной выгоды.

Мы хотим работать в сфере гидроресурсов, поскольку считаем, что в этой области мы можем быстро добиться большого успеха. У нас есть намерение построить в этом регионе хорошие гидроэлектростанции, способные сдвинуть развитие экономики с точки зрения экономической выгоды населению региона и качественно улучшить инфраструктуру, как транспортную, так и социальную. Люди увидят, что инвестиции несут выгоду для всех, будет достигнут психологический успех. Я считаю, это должно отразиться на отношении государства, правительства к инвесторам, на инвестиционном климате, на налоговом климате по отношению к ним. Вот что я думаю по этому поводу.

— *Как уже было упомянуто, в первом ряду у нас сидят выдающиеся гости. Доктор Янг упоминал о своем опыте работы в Приморском крае, особенно в области сельского хозяйства. В связи с этим я хотел бы представить губернатора При-*

морского края Владимира Миклушевского. Он, возможно, мог бы коснуться вопроса сельского хозяйства, вопроса затронутого доктором Янгом, а также высветить потенциал в тех сферах, о которых мы еще не говорили — таких, как вопрос образования в Приморском крае.

— В. Миклушевский: Хочу согласиться с коллегами, которые говорили о важности развития инфраструктуры, особенно транспортной инфраструктуры. У Приморья есть предметы гордости в этой сфере. В развитие инфраструктуры Приморья за последние годы вложено много государственных инвестиций, инвестиций из федерального бюджета. Это дает нам основание смотреть в будущее с оптимизмом.

Хочу также сказать о другой сфере инфраструктуры — инфраструктуре человеческого капитала, инфраструктуре образования и науки. Считаю, что динамичное и поступательное развитие в современной экономике невозможно без развития этого сегмента инфраструктуры. В этом смысле Приморью тоже повезло: создан Дальневосточный федеральный университет, который представляет собой серьезную точку роста экономики Приморья и Дальнего Востока. Стратегия развития Федерального университета предполагает экспорт образовательных услуг, для которого мы рассматриваем рынки Китая, Индонезии, Вьетнама.

Хотел бы остановиться еще на одном очень важном аспекте. Полагаю, что будущее Дальнего Востока за развитием высоких технологий. Развитие высоких технологий невозможно без образования и науки, без их тесного слияния. Сейчас везде в мире создаются центры на базе университетов, научные круги взаимодействуют с крупными высокотехнологичными корпорациями. Мы движемся в этом тренде: такой центр создается на базе Дальневосточного федерального университета совместно с «Объединенной судостроительной корпорацией».

Еще один важный аспект. На мой взгляд, он не всегда лежит на поверхности. Население Дальнего Востока сейчас не очень большое. Необходимо решать задачи предотвращения оттока населения и увеличения населения. Помимо этого нужно создать систему быстрой переподготовки под имеющиеся потребности, которая позволит рынку труда адекватно реагировать на технологические изменения, которые появляются в производстве. Важно, чтобы изменения в образовании успевали, или даже шли впереди тех изменений, которые идут в промышленном производстве.

— *Вы упомянули иностранных студентов. Занимаетесь ли Вы активным набо-*

ром студентов из Индонезии, Китая или других стран Восточной Азии?

— Речь идет о том, что Федеральный университет сотрудничает с ведущими вузами, которые входят в «Топ-100», разрабатывает и внедряет англоязычные программы, которые будут ориентированы и на иностранцев, и на российских студентов.

— *Я знаю, что здесь присутствует Вадим Швецов, генеральный директор «Соллерс» — компании, также занимающейся производством. В частности, они наладили автомобильное производство во Владивостоке совместно с SsangYong, Mazda, а вскоре договорятся и с другими японскими автопроизводителями. Может быть, Вы скажете несколько слов о состоянии обрабатывающей и производственной индустрии в этом регионе?*

— В. Швецов: Владимир Иванович привел негативный пример работы с Японией, я же хочу привести позитивный пример. Мы за полтора года создали два совместных предприятия по производству автомобилей с компанией Mazda, еще одно совместное предприятие по производству автомобилей Toyota мы создали с компанией Mitsui. Общий план производства этих предприятий составляет 100 тысяч автомобилей. К этому нужно добавить мощности нашего производства Sollers, на котором выпускался Ssangyong. Общий объем составит больше 150 тысяч автомобилей. Это первый пример создания общего кластера на Дальнем Востоке, объединивший усилия трех компаний. Это для нас первая ласточка. Это commitment, который японские компании делают России. Этого бы никогда не



случилось, если бы мы не продемонстрировали, как можно создавать автомобильные мощности на Дальнем Востоке. Приведу пример. Когда мы начинали строить завод, инвестиционное строительство на Дальнем Востоке стоило 2000 евро за квадратный метр, когда мы заканчивали строительство — 1300, а в России — 1100. Этот пример демонстрирует, что Дальний Восток бросает большой вызов в сфере инфраструктуры. Признавая это, необходимо работать, прикладывать определенные усилия, выбирать подходящих партнеров, для сдвига ситуации с мертвой точки.

Подчеркну еще один аспект работы в Приморье. Я считаю, что Приморье — лучший вход на растущий российский рынок для японского бизнеса. Почему? Во-первых, японские компании сейчас теряют свою долю рынка, хотя имели довольно большую долю, особенно в электронике. Во-вторых, принятая в японских кругах политика создания основных производственных мощностей в Японии на сегодняшний день не работает. Президент Toyota сказал о двух приоритетах своей компании: гибридном автомобиле и работе на быстрорастущих рынках. В этом большая возможность заниматься интеллектуальными индустриями для Дальнего Востока.

Я согласен с Владимиром Миклушевским, что будущее Владивостока за интеллектом. В Приморье нужно создавать по-настоящему интеллектуальные индустрии. Хороший пример создания таких производств — Таиланд. В Таиланде работают более 500 японских компаний. Туда тоже первыми пришли Toyota, Nissan и Suzuki, затем было создано еще несколько компаний. На рынок Таиланда пришли около 200 компаний-поставщиков, пришли электронщики, а потом и представители других сфер, в том числе логистические операторы. Сейчас Таиланд работает не только для внутреннего рынка, но и на экспорт.

Очень часто слышу предложения сразу строить экспортноориентированные предприятия. Так не бывает. Сначала компания должна показать свою конкурентоспособность, умение работать для домашнего рынка. Однако экспортная ориентированность этих предприятий — задача недалекого будущего.

Важной задачей является создание специальных индустриальных парков, которые представляют собой понятную и привычную модель для иностранных инвесторов.

Социальная инфраструктура — еще один фактор, который очень важен для иностранных инвесторов. Для представителей японских компаний очень важно, где они живут, что едят, это жизнь, и они хотят проживать её, не испытывая трудностей.

Основная идея, которую мы предлагаем на Дальнем Востоке, — реализация индустриальных кластеров. Это успешный старт с хорошим мультипликатором в автомобильной промышленности и в производстве автокомпонентов. Затем необходимо обратить внимание на электронику другие сферы промышленности. Считаю, что для японцев это один из последних шансов войти на быстрорастущий рынок России.

— *Большое спасибо за Ваши интересные мысли, особенно за параллель с Таиландом, страной с населением 70 миллионов человек, большинство из которых проживают достаточно близко к Бангкоку, где находятся японские компании. Есть ли на Дальнем Востоке те квалифицированные специалисты и те трудовые ресурсы, которые необходимы для реализации стратегии, о которой Вы говорили?*

— В. Швецов: Да, это одна из больших проблем. Считаю, что сейчас у Владивостока есть значительный потенциал. Сейчас во Владивостоке проводится строительство объектов саммита «АТЭС Владивосток-2012». Эта стройка сама по себе привлекла большой потенциал. Если сейчас его не использовать, он не будет реализован. Нужно продолжить дело АТЭСа и закрепить тех людей, которые приехали работать на проект. У нас есть шанс закрепить их, если предоставить им соответствующие их навыкам и квалификации рабочие места.

Более фундаментальные, системные вещи, конечно, строятся дольше. Это и нормальное образование, и начало комплексного обучения, и перспективные рабочие места. Необходимо разрабатывать более долгие программы, здесь без трудовой миграции проблему не решить. Это должна быть системная комплексная задача для Дальнего Востока, которую нужно решать.

— *Простите меня за прямоту, но различия между рынками, по сравнению с основной частью России, колоссальные. Куда вы продаете автомобили? В Китай? В европейскую часть России? Где находится рынок, и есть ли инфраструктура для его развития?*

— В. Швецов: Полтора года назад на пресс-конференции во Владивостоке, посвященной запуску производства корейского бренда SsangYong, все корреспонденты сказали мне, что ни одной машины этого бренда я во Владивостоке не продам. Сейчас мы продаем уже 7% от общего выпуска во Владивостоке. Дорогу осилит идущий. Если эффективно работать с населением, можно продавать автомобили. Население Приморья одно из самых автомобилизированных в России, обычно в семье

два автомобиля, но достаточно старых. Рынок замены автомобиля достаточно емкий.

Восточная Сибирь и Западная Сибирь развиваются невероятными темпами с точки зрения потребления. Центральная часть региона уже не развивается, там рынок достаточно насыщенный, но Восточная и Западная Сибирь и Владивосток увеличивают потребление. Рынок движется к нам. Мы сделали оценки с компанией Toyota, совместно с которой мы запускаем с ней Prado. В соответствии с нашими исследованиями рынка все производство Prado будет продано в Восточной и Западной Сибири, до Урала. Поэтому рынки двигаются к нам. Это перспективный проект, инфраструктурный проект, который позволяет образовывать новые рынки.

— *Андрей Слепнев, Вы являетесь членом коллегии, министром по торговле Евразийской экономической комиссии. Вы слышали, что говорили другие ораторы. Какие замечания Вы бы хотели бы сделать по теме ускорения развития Сибири и Дальнего Востока?*

— А. Слепнев: Сегодня интересный день, в первой половине мы обсуждали интеграционный аспект на двух пленарных сессиях, сначала в рамках диалога промышленников и предпринимателей России и ЕС, затем у нас был круглый стол по Евразийской интеграции. На обеих дискуссиях задавался вопрос относительно векторов, приоритетов Евразийского союза. На Восток? Или на Запад? С ЕС или с растущим азиатским регионом? Мы подтверждаем, что формирование полноценной сети контактов и взаимодействия между Евразийским регионом и Азиатским регионом — это необходимый элемент инфраструктуры будущего сотрудничества. Мы знаем особенности работы в Тихоокеанском

регионе. Эта работа основана на сети соглашений о свободной торговле, это фактическое положение дел на сегодняшний день. Лидеры трех наших государств уже приняли решение о переходе к практическим шагам, к формированию режима свободной торговли со странами региона, не со всеми сразу, а в определенной последовательности.

В связи с этим возникает ряд интересных наблюдений. Во-первых, регион уже довольно давно работает в режиме открытых рынков, и нашим производителям будет достаточно сложно войти на эти рынки. Рынки уже заняты. Во-первых, мы осознаем, что при имеющихся возможностях сделать вклад в развитие региона и реализовать взаимовыгодные проекты остаются вопросы с электрогенерацией, инфраструктурой, железными дорогами и с авиационной техникой. Это те сферы, где высока доля решений государств, на рынки которых идут поставки. Нам необходимо реализовывать совместные проекты по комплексному развитию отношений со странами региона, важной, но не единственной частью которых будет соглашение о свободной торговле. Необходимы и конкретные соглашения, обеспечивающие баланс выгод, который будет рассчитываться по широкой палитре, в том числе, и по взаимным инвестициям, и по взаимным поставкам, и по взаимному участию в разработке ресурсов, и так далее.

Определенный консенсус о широком подходе к выходу в регион уже достигнут. Мы в ближайшее время сделаем заявление о тех странах-партнерах, с которыми начнем реализовывать подобные проекты. Предварительная работа в этом отношении уже ведется.



Я еще раз хотел бы обратить внимание на очень важный, необходимый элемент инфраструктуры, сотрудничества и построения действительно полноценного диалога между двумя регионами. Для этого нужно высказать отдельные замечания по двум конкретным вопросам. Исключительно важен вопрос сотрудничества в инновационной сфере, в сфере технологий и разработок. Россия в этом году председательствует в АТЭС и представляет инициативу, которую поддерживают все страны Евразийского экономического сообщества. Это инициатива по большей согласованности, координации технического регулирования для предотвращения возникновения барьеров между региональными группировками. Такая проблема сегодня действительно существует. Европейский союз разрабатывает и углубляет свое регулирование, такая же работа идет в нашем объединении, в других структурах, в АТЭС и в АСЕАН. Важно, чтобы новые барьеры, которые могут быть гораздо более труднопреодолимыми, чем даже барьеры между странами самими по себе, не возникли между интеграционными объединениями по мере углубления стандартов процессов интеграции. Координация и сотрудничество приобретают особую важность.

Еще одно перспективное направление, помимо упомянутых природных ресурсов, — проекты в сфере сельского хозяйства, инвестиции в сельскохозяйственное производство на Дальнем Востоке. Это сфера, способная дать огромный эффект и для бизнеса, и для диверсификации, и для продовольственной и социальной безопасности региона.

— **Область, которую мы пока не обсудили, — это природный газ. В России находятся крупнейшие в мире запасы природного газа. Я знаю, что основатель компании Hyundai господин Чон Чжу Ен был очень заинтересован в его разработке для такой энергетически бедной страны, как Корея. Бон-Джин, каков Ваш прогноз по газу?**

— Бон-Джин Янг: Признаюсь, я намеренно подчеркнул, насколько важна скорость. Если посмотреть на рынок, то из-за переизбытка сланцевого газа в Соединенных Штатах, цена на газ упала там до двух долларов за миллион британских тепловых единиц (БТЕ). С другой стороны, в Японии это почти 20 долларов за миллион БТЕ, то есть почти в десять раз дороже, чем в Соединенных Штатах. Поэтому можно сказать, что до сих пор у Соединенных Штатов были только терминалы для импорта энергии в районе Залива, а теперь к ним добавляются терминалы экспорта. Поэтому в некотором роде вы конкурируете. В конеч-



ном итоге России придется конкурировать с Соединенными Штатами в поставках газа в Восточную Азию. Если вы отложите строительство трубопровода в Южную Корею через Северную Корею, то потеряете возможность продавать свои нефть и газ. Поэтому мне кажется очевидным, что нужно действовать быстро, чтобы не упустить те возможности, которые у вас есть.

Если не ошибаюсь, Южная Корея импортирует одного только угольного газа 35 миллионов тонн в год, и цены на газовые ресурсы Восточной Сибири должны быть очень благоприятными. Поэтому я считаю, что вам надо поспешить, чтобы успешно вести конкуренцию на азиатском рынке. Это также позволит стабилизировать политическую и дипломатическую ситуацию на Дальнем Востоке. Так что у вас много причин для того, чтобы с выгодой для себя использовать нынешнюю ситуацию.

— **А что, по Вашему мнению, думает об этом трубопроводе Северная Корея?**

— Бон-Джин Янг: Они будут ему только рады, потому что это поможет одновременно России, Северной Корее и Южной Корее. А если у вас есть трубопровод, проходящий через Северную Корею, то он в конечном итоге может также выйти на японский рынок, ведь после аварии на «Фукусиме» Япония отказалась от атомных электростанций, и теперь они должны увеличить мощности своих тепловых электростанций за счет сжигания газа. Россия не должна упустить возможность вывести газ Восточной Сибири на рынок.

— **Господин Дерипаска, если такой разговор повторится у нас через десять лет, будем ли мы все еще сожалеть о том, что так медленно продвигаются дела, или Вы**

думаете, что процесс действительно набирает скорость?

— О. Дерипаска: Я уверен, что ситуация будет иной. Мы сейчас можем суммарно оценить восточносибирский ВВП, ВВП Дальнего Востока в 280—300 миллиардов долларов. Мы сможем удвоить ВВП за 10 лет. Часто отмечают, что через 15 лет Восточная Сибирь и Дальний Восток войдут в мировую двадцатку по объемам производимого продукта. Партнерство и совместные программы развития, инфраструктуры, совместные программы развития определенных технологий очень важны.

Вместе с Китаем мы будем развивать технологии энергопередачи на большие расстояния, используя высоковольтные линии как переменного, так и постоянного токов. Это будет большой прогресс для нас в отношениях с Азией. Возникнет энергомост, который свяжет Северную и Южную Корею, Японию. Мы уверены, что на базе этих технологий мы свяжем Сибирь с Уралом и с европейской частью России, обеспечим оптимальное использование энергоресурсов на всем протяжении нашего евроазиатского пространства.

Я считаю, что важен человеческий фактор. Жители региона ждут перемен. В выступлении нашего президента в парламенте это был второй заданный вопрос после обсуждения демографии. Важно распределить ресурсы, установить приоритеты. Невозможно сделать сразу все. При этом есть направления, которые уже понятны, в которых нужно действовать. В процессе развития у мелкого и среднего бизнеса появятся возможности, возникнут те кластеры, о которых тут говорилось, возникнут совместные предприятия, которые будут создавать не-



обходимые компоненты, чтобы удешевить производство. Одно из наших уникальных преимуществ — наличие компетентных людей. Мы все работаем в так называемых странах третьего мира, в Африке, в Америке, в Латинской Америке. Мы понимаем, насколько тяжело обеспечивать инфраструктуру, сервисные функции. Я хочу сказать, что в любом маленьком городе в Сибири вы легко можете поддерживать сервисную функцию достаточно сложной компетенции, потому что есть люди, есть практика. Мы так жили, это было одно из преимуществ Советского Союза — почти каждое предприятие имело собственную инфраструктурную базу, что с одной стороны, снижало эффективность, с другой стороны, развивало людей. Поэтому потенциал есть. Я уверен, что за 10 лет мы его сможем реализовать, а за 15 лет Сибирь совершит прорыв, который позволит нам сравняться со странами, с которыми мы соседствуем.

— **А как быстро может развиваться торговля между Китаем и Россией? Она очень мала, если учесть размеры экономик обеих стран.**

— О. Дерипаска: Это зависит от многих факторов. Есть ресурсный сектор, вопросы инвестирования, вопросы производства продукции со сложной стоимостью. Ресурсы — это инфраструктура. Сможем ли мы за восемь лет удвоить свой экспортный потенциал? Мне кажется, сможем. Вопрос заключается в инвестициях и определении приоритетных продуктов.

Приоритетами должны стать LNG, газ по трубам, объемы электроэнергии, количество энергомоств, объем полуфабрикатов, которые будут производиться на российской тер-

ритории. Глубина переработки тоже важна.

Мы должны понимать, что у нас с Азией еще и общая внешняя среда, я имею в виду среду обитания. Мы должны использовать потенциал Сибири. Это потенциал водных ресурсов, это потенциал, связанный с той территорией, которая находится еще в первоначальном состоянии, это большой кластер для развития туристических услуг. Это легкие Азии, в будущем — и водный источник Азии, без которого Азия уже не сможет прожить.

Вопросы в каждом из этих направлений невозможно решить на частном уровне. Правительство должно координировать деятельность в этих направлениях, крупные естественные монополии должны взаимодействовать друг с другом. Например, сотрудничать между собой могут «Российские железные дороги» и Китайские железные дороги, РАО «ЕЭС России» и China State, российские крупные производители «ЕвроСибЭнерго», «РусГидро», China Yangtze Power, российские производители машиностроительной продукции, корейские, китайские компании. Мы договариваемся о бизнес-условиях, нас нельзя торопить. Нужно обсуждать вопросы цен, вопросы условий, вопросы того, насколько быстро мы узнаем друг друга. Но я уверен, что за 10 лет мы сможем удвоить объем регионального продукта, я затрудняюсь определить объем экспорта, но потенциал развития, безусловно, лежит в этом направлении.

— Бон-Джин Янг: Что касается показателей, то торговля между Россией и Кореей в 1992 году составляла всего 190 миллионов долларов США. К 2010 году она увеличилась до 17,6 миллиардов долларов США, то есть почти в 92 раза. В прошлом году она составила более 20 миллиардов долларов США. Торговля между

двумя странами растет бурными темпами, однако прямое инвестирование между ними пребывает в полном застое. В 1993 году Корея инвестировала в Россию всего три миллиона долларов США. Сегодня инвестирование по-прежнему недостаточное: в 2010 году оно составляло всего 320 миллионов долларов США. Со своей стороны, Россия до сих пор инвестировала в Южную Корею только 41 миллион долларов США.

Как мы видим, несмотря на то, что объем торговли стремительно растет, потока капитала между двумя странами практически не существует из-за отсутствия информации, языкового барьера, а также некоторых бюрократических препятствий, преодолеть которые очень и очень нелегко. Я думаю, что ситуация должна измениться в самом ближайшем будущем.

— **Господин Лин Вэнь, может быть, вы могли бы высказать свои замечания по развитию торговли и развитию инвестиций? Как вы думаете, увидим ли мы такого рода рост в торговле и увидим ли мы еще больший рост инвестиций?**

— Лин Вэнь: У нас есть с собой данные по объему торговли между Дальним Востоком России и Китаем. В прошлом году общий объем торговли был равен 8,46 миллиарда долларов США, что означает рост на 21% по сравнению с предыдущим годом, из них импорт из Китая на Дальний Восток составил 4,29 миллиарда долларов США. Темпы роста составили 9,7%. А экспорт в Китай составил 4,17 миллиарда долларов США. Темпы роста составили 35,6%. При этом Китай является второй по объему экономикой мира. Так что мы думаем, что для России Китай должен быть целевой страной с огромным потенциалом.

Я так же хочу высказать одну мысль. С тех пор, как Путин встал у руля, Китай и Россия говорят о многих проектах, в каком-то из годов было 202 проекта. К сожалению, осуществлены лишь немногие из них. Думаю, что если мы не будем вновь лишь говорить в рамках Форума о возможностях сотрудничества, а использовать что-то реальное, лучше всего приводить пример успешного сотрудничества. Я надеюсь, мы будем работать с господином Якуниным, с «РУСАЛОМ», надеюсь, что наше сотрудничество будет реальным. На будущий год, когда мы будем участвовать в следующем Форуме, мы расскажем вам об успешных проектах нашего сотрудничества. Мы покажем, что у нас хватает силы воли на то, чтобы осуществить такое сотрудничество.

— В. Якунин: Мне кажется, что мы начинаем уходить немного в сторону от темы нашей дискуссии. Мы говорим о проблемах

и возможностях развития дальневосточной экономики, и я хотел бы подчеркнуть, что рассматривать развитие инфраструктуры исключительно с точки зрения транспортировки грузов и пассажиров не совсем правильно, потому что развитие инфраструктуры представляет возможности колоссального объема инвестиционных проектов. В этом заинтересованы китайские банки, в этом заинтересованы южно-корейские банки. Мне кажется, эту возможность развития экономики Дальнего Востока и Сибири нельзя забывать.

Более того, я полагаю, что развитие инфраструктуры, например, проект строительства железной дороги до порта Раджина, Транскорейской железной дороги, радикально изменят экономическую ситуацию в этом регионе. Сегодня есть трудности в развитии бизнес-сотрудничества России и Южной Кореи, потому что его пока что можно осуществлять только через порты. Портовая инфраструктура тоже требует развития. Возникновение прямого сообщения через Транскорейскую железную дорогу положительно повлияло бы и на развитие российского Дальнего Востока, и на развитие Северной Кореи, и на развитие Южной Кореи.

Конечно, необходимы и желание бизнес-кругов осуществлять сотрудничество, и надлежащая политическая поддержка на уровне правительств государств, о которых мы только что говорили.

Возможное направление сотрудничества — подписание межправительственного соглашения соответствующего масштаба, для обеспечения бизнесу соответствующей политической поддержки, чтобы мы могли реализовывать в рамках этих документов уже наши конкретные бизнес-проекты. Без такой поддержки это будет в значительной степени упражнение в области теоретической экономики.

— Александр Левинталь, заместитель полномочного представителя Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе, хотел бы высказать свои комментарии.

— А. Левинталь: Я присоединился к суждению, потому что мне кажется, что необходимо добавить существенные моменты для реального развития Дальнего Востока. Тут говорилось, что нужны доверие, политическая воля, работа. С этим я полностью согласен. Это необходимые, но все же недостаточные факторы для развития Дальнего Востока России. Большие пространства, транспортная неустроенность, высокие тарифы на электроэнергию, транспорт и так далее

— вот сегодняшние реалии. Люди продолжают уезжать с Дальнего Востока, номинальная зарплата здесь выше, чем в среднем по России, но с учетом паритета покупательной способности она ниже. Требуется создание комплекса особых условий для решения задач на Дальнем Востоке, не потому что это регион депрессивный, а потому что России, если она хочет быть великой державой и не упустить своего шанса с учетом бурного развития Азиатско-Тихоокеанского региона, нужен действительно развитый модуль, который бы обеспечивал сочленение России. Вхождение в АТР — это задача не Дальнего Востока, это задача России.

Поэтому помимо логистики, которая нужна, необходимо развитие комплекса перерабатывающих производств. Для этого нужны инвестиции, для привлечения инвестиций необходимо создание особых условий. Об этих особых условиях, к сожалению, никто сегодня не говорил. Эти особые условия должны быть созданы в двух направлениях. Прежде всего, это особые условия, отличные от российских как в привлечении инвестиций, так и в условиях хозяйствования. То есть различные преференции, правила игры, которые привлекли бы сюда частный капитал.

Вы спрашивали, боимся ли мы китайских инвестиций. Нет, не боимся, потому что на Дальнем Востоке их просто нет, их сегодня меньше 1%. Это статистика. Китайский инвестиции есть в Москве, Санкт-Петербурге, в других регионах, но на Дальнем Востоке китайских инвестиций практически нет. Как нет, к сожалению, и корейских инвестиций. Есть разработка крупных проектов, но нет инвестиций. Япония инвестирует только в сахалинские шельфовые проекты. Почему? Очевидно дело не только в японских, корейских и китай-

ских решениях, а дело и в дальневосточной среде, которая не привлекает эти инвестиции. Я приведу последний пример. В прошлом году Дальний Восток России получил триллион рублей из десяти триллионов инвестиций, которые вложила Россия. То есть 10% инвестиций России. Это прекрасный показатель, доля населения региона составляет 4,4% от населения России. Но если мы не будем рассматривать АТЭС, строительство газопровода, нефтепровода, на частные инвестиции приходится очень маленькая доля. Это к вопросу об особых условиях. Сегодня политическая воля есть: впервые в истории страны организовано Министерство по развитию Дальнего Востока. Необходимо принять закон о развитии Дальнего Востока и Восточной Сибири с особыми условиями. Только в этом случае мы сможем прийти и сказать: проблема начала решаться. Если этого не будет, то никакие волеизъявления без особых условий не приведут ни к закреплению населения, ни к привлечению частных инвестиций. Вот это я хотел бы отметить в дополнение к дискуссии.

— Я думаю, что это станет отличным, очень оптимистичным и реалистичным концом нашей — надеюсь, вы со мной согласитесь — чрезвычайно интересной сессии. Я думаю, вкратце суммировать сказанное можно так: политическая воля есть — по крайней мере, в России. Бизнес играет очень и очень важную роль в укреплении доверия между этими очень значимыми соседними странами. Нам нужны скорость, нам нужны инвестиции, нам нужны люди, и нам просто нужно делать свое дело. Поэтому надеюсь, что, к тому моменту, когда мы вернемся сюда в следующий раз, мы добьемся большого прогресса.



Индустриализация — тренд развивающихся рынков?

Модератор: Алексей Пивоваров, журналист, телеведущий, ОАО «Телекомпания НТВ»; **выступающие:** Анатолий Артамонов, Губернатор Калужской области; Клаус Кляйнфельд, Председатель, главный исполнительный директор Alcoa Inc.; Орит Гадиш, Председатель совета директоров Bain & Company; Ричард Куу, Главный экономист Nomura Research Institute Ltd.; Патрик Крон, Председатель совета директоров, главный исполнительный директор Alstom; Денис Мантуров, Министр промышленности и торговли Российской Федерации. **Участники дискуссии:** Владимир Груздев, Губернатор Тульской области; Дмитрий Конов, Председатель правления, генеральный директор ООО «СИБУР»; Виталий Несис, Член совета директоров, генеральный директор «Полиметалл»; Джузеппе Орси, Главный исполнительный директор Finmeccanica; Роман Троценко, Президент «Объединенной судостроительной корпорации»

— Наша панель посвящена новой индустриализации. Я, готовясь вчера к этой панели, размышлял, о чем сказать вначале, и ответ пришел сам собой. Все авиарейсы из Москвы в аэропорту «Пулково» вчера были задержаны на 2—3 часа из-за протокольных мероприятий. Я летел сюда с людьми, которые почти полдня провели в «Домодедово», выпили очень много коньяка, и всю дорогу рассказывали мне про свой бизнес — торговлю кондиционерами и вентиляцией. Они рассказывали, что сейчас на рынке, условно говоря, лидирует компания Panasonic, но они устанавливают себе только кондиционеры Daikin, хотя они считаются не такими хорошими, как Panasonic. Daikin собираются в Японии, в то время как Panasonic и остальные компании давно вывели производство в Китай. Этот пример, наверное, не очень релевантный, он скорее показывает отношение потребителя к вопросу происхождения товара, однако он демонстрирует, насколько могут выиграть те страны, которые в свое время

не вывели производство в аутсорсинг, даже в таком потребительском моменте, как поставка кондиционеров.

Мы сегодня будем говорить о гораздо более глобальных вещах. Я хотел бы сначала предоставить слово уважаемой госпоже Орит Гадиш. Пожалуйста, расскажите в двух словах о тренде новой индустриализации. В чем он заключается применительно к большим промышленным объемам, большим промышленным компаниям? Как Вы видите место России в этом тренде?

— О. Гадиш: Позвольте мне начать с краткого обзора того, что, по моему мнению, должна сделать Россия, чтобы достичь целей, о которых говорил Президент Путин и о которых говорили Вы. Я думаю, что главным моментом здесь является взвешенность и сфокусированность действий России. Начинать нужно с тех областей и секторов, где Россия имеет наибольшее конкурентное преимущество. Я имею в виду все то, что так или иначе связано с углеводородным бизнесом, а также

возможность быстро создать пул технических специалистов и инженеров мирового класса; другими словами, речь идет не только о физической, но и о социальной инфраструктуре. Я не являюсь апологетом плановой экономики, но считаю, что России нужно принимать взвешенные и жесткие решения о размещении ресурсов с целью ускорения прогресса: в этом — ее основная задача.

Позвольте мне привести некоторые статистические данные. Мы недавно проводили исследование быстро растущих экономик прошлого века, а если точнее — последних 45 лет. Выяснилось, что только четыре страны смогли удвоить свой ВВП на душу населения за период меньше 15 лет, при том, что начинали они этот подъем с уровня не ниже десяти тысяч долларов США на душу населения: это были Германия в 1960-х, Япония в 1970-х, Южная Корея в 1990-х и в последние десять лет — Малайзия.

Эти страны объединяют две общих черты. Первая заключается в том, что инвестиции в физическую инфраструктуру в фиксированном капитале этих стран составляли более 25% ВВП за тот период, не за год. Это физическая инфраструктура; я не говорю об инвестициях в непроизводственные активы, такие как приобретение земли или неразработанных минеральных ресурсов, лесов или финансовых услуг. Речь идет действительно о физической инфраструктуре. Вторая общая черта состоит в том, что производственный сектор составил в них более 25% ВВП за длительный период — опять же, не кратковременно. Я снова имею в виду не промышленный сектор, включающий в себя природные ресурсы; я говорю о производстве с добавленной стоимостью, имеющем мультипликативный эффект, так как производители зарабатывают больше, создают смежные области промышленности, которые, в свою очередь, создают дополнительные рабочие места. Производство рождает 90% инноваций, последова-



тельно повышающих производительность. Я сейчас не имею в виду крупные, прорывные инновации. Россия в этом контексте выглядит не слишком выигрышно во всех отношениях. Совсем недавно Президент Путин заявил о намерении удвоить ВВП на душу населения. Сейчас этот показатель составляет около 17 тысяч долларов США. Это очень амбициозная заявка, принимая во внимание исторический опыт, а особенно с учетом двух моментов, которые я отметила выше: объем фиксированных инвестиций частного сектора с 1995 года составлял менее 20% от ВВП. Как отметил Президент Путин, этот показатель подскочил в 2011 году, но это был всего лишь один год. Пример Южной Кореи и Японии показывает, что после скачкообразного роста инвестиционные показатели стабилизируются примерно на уровне 30%. В Китае этот показатель на сегодняшний день составляет 40%, и России до этого еще очень далеко.

Одновременно действует и другой фактор: доля производства с добавленной стоимостью в России в последние десять лет составляет 17% в сравнении с упомянутым ранее критическим показателем в 25%. Я уверена (и полагаю, многие со мной согласятся), что Россия не может позволить себе действовать наугад, расплескивая усилия по разным сферам промышленности просто потому, что тот или иной сектор сейчас моден или кажется привлекательным. Нельзя отказываться от производства и бросаться в крайности — от высоких технологий до строительства. Существует лишь ограниченный набор эффективных активов. Нельзя добиться высоких показателей роста и на доходах от нефти, особенно с учетом истощения запасов и высокой волатильности этого рынка. Известно, при какой цене нефти бюджет России будет бездефицитным. К сожалению, сегодня нефть стоит дешевле.

Я считаю, что нужно, например, развивать отрасли, смежные с нефтяной и газовой промышленностью. Почему я об этом говорю? Россия является одним из крупнейших нефтяных рынков, и уже довольно давно. У этой страны богатая история разведки и добычи. И при этом в России не было создано ни одной международной нефтедобывающей компании сколько-нибудь серьезного уровня. В других странах-поставщиках нефти ситуация иная: там нефтяные компании и производители оборудования становятся настоящими источниками капитала, новых технологий и ноу-хау.

Хорошим примером может служить Норвегия. Несмотря на снижение объема добычи нефти, нефтяные компании Норвегии, к которым относятся PGS, Subsea 7, Seadrill и Aker

Solutions, являются конкурентоспособными на мировом рынке и создают существенную часть национального богатства. Другой пример — Бразилия. Бразильское правительство настаивает на приобретении большей части оборудования, необходимого нефтяным и газовым компаниям, у местных производителей. Может быть, это оборудование еще не столь эффективно и конкурентоспособно, а затраты на него велики, но такое решение способствует развитию местной промышленности: оборудование не только работает, но и производится в национальной экономике. К тому же, оно со временем выходит на международный рынок.

Любой развивающейся стране необходимо создавать физическую инфраструктуру. Для этого требуются инвестиции. Это очевидно. Необходимо обеспечивать экономическую основу роста для привлечения инвесторов. Об этом вспоминают в каждом разговоре, в каждой речи. Я считаю, что не меньшее, если не большее значение имеет социальная инфраструктура. Здесь я бы вынесла на первый план образование и профессионально-техническую подготовку. В свое время Россия была известна своей наукой. Теперь же она занимает 38-е и 39-е места по математике и естественным наукам. Это данные недавнего отчета ОЭСР. Сравните с успехами маленького соседа России — Финляндии: у нее шестое и второе места. Я считаю, что образование является основой экономики любой страны, и оно должно быть тесно связано с промышленной политикой. Когда такая связь есть, она творит чудеса. Китай поступил в этом отношении очень разумно и теперь возглавляет рейтинг ОЭСР. Китай — на верхних строчках; у России 38-е и 39-е места. В Германии лучшие технические колледжи в мире, и не случайно, что именно эта экономика является «локомотивом» всей Европы.

У нас мало времени, поэтому я просто скажу, что инвестиции в физическую и социальную инфраструктуру окупаются ростом мировой экономики, но России нужно усовершенствовать свою промышленную политику, решить, где сейчас приложить свои достаточно ограниченные силы, и непрерывно заниматься инвестициями, начав буквально с сегодняшнего дня. Это послужит для нее хорошим стартом.

— Я хочу обратиться к Денису Мантурову — как к человеку, который сейчас отвечает за промышленную политику в России. Господин министр, во-первых, интересно услышать Ваш комментарий к тому, что сказала госпожа Гадиш в своем выступлении. Во-вторых, хотелось бы узнать Вашу общую оценку промыш-

ленной политики Российской Федерации. Существует ли такая политика? Какие ближайшие и перспективные цели мы ставим сейчас перед собой?

— Д. Мантуров: Тема индустриализации, которую затронули сегодня на данной панельной дискуссии, действительно актуальна, особенно для нашей страны. Наш Президент в своем сегодняшнем выступлении обратил внимание на то, что пока у нас сохраняется зависимость от сырьевой базы, от нефти и газа, примерно на 50%, а может быть и больше. Поэтому индустриализация, особенно в обрабатывающих отраслях промышленности, необходима, чтобы, во-первых, уйти от зависимости от ресурсной базы, а во-вторых, дать толчок к созданию новых рабочих мест. Цифра, которая сегодня прозвучала, — это 25 миллионов рабочих мест к 2020 году. Это серьезная заявка, и все зависит от того, как будут складываться общие экономические тренды, как будет складываться ситуация на финансовых рынках, в первую очередь внешних.

Мы зависим от внешней экономической ситуации, особенно по экспортно-ориентированным продуктам, подверженным серьезной конкуренции, для преодоления которой нужно улучшать качество производимой продукции. Поскольку мы пропустили несколько этапов индустриального развития и индустриальных переделок, нам нужно не просто нагонять, а вкладываться и развивать высокотехнологичный сектор промышленности, и здесь у нас есть определенные преимущества.

Мы имеем достаточно серьезный кадровый потенциал, который дает нам возможность говорить об освоении новых рубежей относительно современной продукции, которая не только востребована на внешних рынках, но и ведет к постоянному росту внутреннего потребления. Можно привести пример одной из отраслей промышленности, автопрома: обеспеченность населения автомобилями — 280 автомобилей на 1000 человек. Этот показатель в США в три раза выше. Мы должны быть готовы к вызову со стороны потребительского спроса, который к 2025 году должен увеличиться минимум в три раза. Насыщение произойдет примерно к 2025—2030 году.

Я бы разделил отрасли нашей промышленности на три группы. Первая группа — это те предприятия и сектора промышленности, которые принято называть глобальными игроками. Это, в первую очередь, химия и металлургия, которые на сегодняшний день более успешны, чувствуют себя достаточно комфортно. Эти отрасли должны быть ориен-

тированы как на увеличение своих объемов на экспортном рубеже, так и увеличение объемов для внутреннего спроса.

Второй сектор или вторая группа — это производители, ориентированные в основном на внутренний рынок: транспортное машиностроение, энергомашиностроение, фармацевтика и ряд других отраслей и направлений. Этим отраслям необходимо развивать новые продукты, вкладывать средства и инвестиции в модернизацию и для соответствия потребностям внешнего рынка, на который нужно ориентироваться и который необходимо осваивать, и для обеспечения внутреннего спроса.

Третья группа промышленных предприятий — это отрасли, которые зависят от обеспечения спроса со стороны государства: судостроение, авиация и электронная промышленность. Ситуация здесь достаточно комфортная за счет постоянно растущего государственного заказа. Предыдущие несколько лет основной акцент был сделан непосредственно на корпоративных вопросах. Здесь присутствует Роман Троценко, руководитель «Объединенной судостроительной корпорации». Усилия, которые он посвятил этой компании на протяжении трех лет, в основном были нацелены на создание полноценной структуры, способной наращивать свои объемы и создавать новые продукты. Основное значение здесь имеет поддержание модернизации предприятий для обеспечения должного уровня. Государство будет уделять пристальное внимание, осуществлять по судостроению и авиации меры государственной поддержки, в том числе и финансовые,

Нам нужно активно заниматься вопросами вхождения в так называемые глобальные мировые индустриальные цепочки. У нас есть положительные примеры практически во всех отраслях. Фармацевтика активно вступает на рельсы международной интеграции за счет создания совместных предприятий, разработки совместных продуктов с международными лидерами, Big Pharma. Авиация, самолетостроение привлекают иностранных производителей. Мы создали современный самолет Sukhoi Superjet 100, доля иностранных компаний в котором больше 50%, даже больше 60%. Мы активно участвуем в сборке известного вертолета Augusta 139 совместно с компанией Finmeccanica, то есть мы активно занимаемся интеграцией с международными компаниями. Я думаю, что мы будем развивать это направление и дальше.

Вопросы, связанные с замещением импорта, также стоят на повестке дня. Мы не только занимаемся сборкой, но также будем

локализовывать продукты международных разработок, международного производства на базе своих предприятий.

Снижение издержек является важной задачей. В первую очередь перед нами стоит амбициозная задача повышения производительности труда по некоторым отраслям в 2,6 раза к 2020 году. В среднем по обрабатывающим отраслям нам необходимо увеличить показатель производительности труда в 1,8—2 раза.

— Рядом с Вами сидит Клаус Кляйнфельд, я хотел бы к Вам обратиться. Вы мне кажетесь подходящим человеком для обсуждения снижения издержек на конкретном примере. Мы в России привыкли, что большая глобальная компания в принципе менее эффективна, чем небольшая компания, в том числе и из-за постоянного роста издержек. Мы знаем, что Alcoa тоже сталкивается с этой проблемой. Как вам, тем не менее, удалось снизить себестоимость тонны алюминия на 30% за последние годы? Что вы для этого делали?

— К. Кляйнфельд: Нужно сделать очень многое и позаботиться о том, чтобы каждый сотрудник был заинтересован в успехе компании и разделял общие цели. Речь идет не об одном усовершенствовании, а целом комплексе мероприятий. Сейчас у нас по всему миру проводится около 8 800 мероприятий, направленных на повышение производительности. Поэтому если сосредоточиться только на чем-то одном, то этот выбор неизбежно окажется ошибочным. Чтобы сократить расходы на энергию, необходимо сделать очень многое. Существуют частные решения: это когда нужно просто починить клапан, который не работает. Нужно привлечь внимание рабочих к таким моментам и объяснить им, что все начинается с малого, с рабочей среды. Нужно, чтобы сотрудники с вниманием относились к своей рабочей среде. Они лучше всех знают оборудование и знают, когда оно работает хорошо, а когда плохо. Они замечают, что вытекло масло, и знают, как остановить утечку. Когда мы плотно занимались инвестициями в России и приобретением местных компаний, нам стало понятно, что ваши рабочие не привыкли заботиться об оборудовании. Естественно, при таком отношении оно изнашивается очень быстро. Это действительно проблема.

Тем не менее, думая о ней, я возвращаюсь к основному вопросу нашей панельной дискуссии: каковы же тенденции в индустриализации? С моей точки зрения, есть три основных направления. Я думаю, что эти тенденции являются долговременными. Первое: в се-

годняшнем мире, информация очень быстро перемещается между разными странами и континентами. В этой ситуации единственным устойчивым конкурентным преимуществом компаний являются их сотрудники и то, как эти сотрудники работают вместе. Скажу, что в России где-то на уровне ДНК заложена способность к очень хорошему техническому образованию. Госпожа Гадиш убедительно доказала нам, что ситуация в этой области за последнее время резко ухудшилась. Но по своему опыту скажу, что здесь имеется хорошая основа, и абсолютно понятно, что есть большие таланты. Многие хорошие специалисты уехали из России и раскрыли свои таланты за пределами этой страны. Я считаю, что важно обеспечить этим людям такую же среду здесь — это второй момент. Итак, первый момент, о котором я упомянул, это наличие единственного устойчивого конкурентного преимущества любой компании в виде ее сотрудников и их способности работать вместе. Второе, на что следует обратить внимание — это создание условий и стимулирование предпринимательства.

Людам свойственно желать хорошего; я крайне редко видел людей, которые приходили на завод с намерением делать все плохо. Очевидно, что когда у людей есть возможность принимать участие в общей работе и получать от этого пользу, они будут более изобретательны. В этом все дело. В этом — американская история, американская мечта, и я думаю, что эта мечта может стать русской. Нужно создать условия для предпринимателя, который есть практически в каждом из нас. Для этого нужна приватизация, и я был очень рад услышать, как Президент Путин сегодня заявил, что полностью поддерживает приватизацию. Выполнение плана приватизации будет продолжено, что очень радует. Но и для проведения приватизации потребуются современные технологии. Я бы назвал это фактором гигиены. Вы просто не можете позволить себе не иметь технологий. К сожалению, мы наблюдали, как после распада Советского Союза многие отрасли промышленности потеряли свою привлекательность. Советский Союз играл большую роль во многих отраслях промышленности, в основном в глобальном масштабе. Теперь же эти технологии заметно отстали и пришли в упадок. Нам необходимо убедить Россию, а самой России необходимо убедиться в том, что технологии придут с инвестициями незамедлительно. В этом деле велика роль прямых зарубежных инвестиций. Хороший пример — инвестиционная деятельность компании Alcoa. Я считаю, что мы сделали очень многое для алюминиевой промышленности России, выведя ее на конкурентный уровень



в мировом масштабе. Наша продукция одобрена и сертифицирована всеми ведущими авиакосмическими компаниями мира, и мы экспортируем ее из России в самые разные страны. Все то же применимо и к процессу расфасовки и упаковки продукции. Технические средства, которыми мы здесь располагаем, находятся в старых зданиях, но оборудование и технологии рабочих процессов соответствуют самым высоким требованиям и не отличаются от используемых в любом другом месте в мире. Поэтому вот второй момент: давайте убедимся в наличии правильной базы.

Хотелось бы затронуть еще один момент, также из разряда основополагающих истин. Основой основ для любой предпринимательской деятельности является верховенство права в стране и непредвзятость применения имеющихся законов. Мне очень понравилась цель, обозначенная Президентом. Можно использовать какие угодно единицы измерения, но я абсолютно уверен в том, что план, который не может быть измерен, не может быть выполнен. Президент использовал индекс Всемирного банка в своем заявлении о необходимости облегчения условий ведения бизнеса в сравнении с тем, что имеется сегодня. А сегодня Россия находится на самом дне рейтинга. Необходимо стремиться вверх — туда, где, мне кажется, России самое место.

Следующим элементом базовых условий является стоимость энергии. Я считаю, что теоретически у вас здесь есть конкурентное преимущество. К сожалению, им не пользуются. Стоимость энергии в России значительно выросла, что создало ощутимые проблемы в энергозависимых сферах бизнеса. Я считаю это одним из базовых моментов.

И последнее: хорошо иметь отдельные сильные компании, но еще лучше иметь кластеры. Я считаю, что у вас — именно такой случай. Кластеры — это отличная стратегия, которая применялась в Советском Союзе. Существует несколько кластеров в энергетике, в нефтяной и газовой промышленности. Это очень хорошо. Но имеется возможность создания новых кластеров, о некоторых из них упоминал министр промышленности. Я бы рекомендовал не охватывать слишком большие области. Скорее, если рассматривать несколько кластеров, нужно сконцентрировать внимание на тех, которые можно создать быстро и эффективно. Я считаю, большие шансы есть у автомобильной промышленности. Автомобильный рынок России — второй по величине в Европе после Германии. Скажу вам так: нет такой автомобильной компании, которая бы не стояла у вас на пороге, с готовым планом инвестиций в России. Это замечательно! Это просто фантастическая возможность. Кроме того, я считаю, что у вас есть некоторое количество очень хороших компаний в сфере высоких технологий и инноваций. Я был очень рад наблюдать многообещающий старт и последующее развитие «Яндекса».

Вот какие тенденции индустриализации я вижу. Кроме того, выслушав речь Президента сегодня утром, я убедился, что мы уже близки к тому, чего люди ждали 18 лет — к вступлению в ВТО. Я думаю, что это просто замечательно.

— *Я бы хотел продолжить изучение конкретных примеров того, как работает индустриальная политика. Ричард, расскажите о примере Японии и азиатских стран. Какая сейчас там проводится*

политика и как формулируются цели, как формулируются задачи?

— Р. Куу: Большое спасибо за приглашение принять участие в этой дискуссии. Я знаю, что сейчас реиндустриализации России уделяется много внимания. Особенно много говорят о снижении зависимости от цен на энергоносители. Наличие энергии или природных ресурсов иногда является не преимуществом, а наказанием для производителей. Зачастую лучшие люди, деньги или даже курсы валют попадают под влияние сектора природных ресурсов.

Когда стоимость природных ресурсов возрастает, обычно больше всего страдают производители, потому что курсы валют растут вместе со стоимостью ресурсов. Сегодня Канада и Австралия сильно страдают из-за высоких обменных курсов. В Австралии есть три производителя автомобилей, и все они зывают о помощи. Экспортеры в Канаде привыкли к очень слабому курсу против доллара США, и теперь они тоже испытывают трудности. Причиной тому — наличие в Канаде и в Австралии природных ресурсов. Наличие природных ресурсов — своего рода наказание, и если они доминируют на рынке той или иной страны, то в ней будет очень сложно развивать производство. Правительству придется принимать серьезные целенаправленные меры для развития производства, потому что если просто оставить все на милость рынка, никакого роста промышленности, скорее всего, не будет.

Как удалось провести индустриализацию в Азии, особенно на этапе нагнывания? Господин министр упомянул нагнывание упущенного; Азии пришлось много сделать в этом направлении. Вообще в Азии есть много разных моделей, и я хотел бы остановиться на каждой из них.

Первая модель реализована в Японии и Южной Корее. Поначалу они активно использовали политику протекционизма. В 1960-х годах американская или немецкая машина в Японии обходилась в четыре раза дороже, чем в стране производства. Так японцы защищали свою промышленность до середины 1970-х годов. А в Корее всего пять лет назад практически невозможно было увидеть зарубежные автомобили — только корейские. Но за этот период им удалось развить промышленность, и теперь в Корее на улицах попадаются иностранные автомобили. В Японии иностранные машины сейчас очень распространены. Но эти страны применяли политику протекционизма в течение длительного периода времени. Но для этого необходимы два условия: возможность применить политику защиты отечественного производителя

и очень дисциплинированная бюрократия. Никакой коррупции. Японская бюрократия известна очень низким уровнем коррупции, и, я думаю, именно поэтому Японии удалось добиться успеха.

Но сегодня Россия вступает в ВТО, а ВТО не позволит ни одной стране, входящей в эту организацию, принимать меры по защите своей промышленности. Конечно, многое можно сделать и в рамках наложенных ВТО ограничений, но не в таких масштабах, как это удалось Японии или Южной Корее 20—30 лет назад. Чтобы продвинуться дальше в вопросах промышленной политики, необходимо искоренить коррупцию. Президент Путин не раз говорил об этом. Это встречный ветер, с которым России придется побороться, если она хочет следовать опыту, наработанному Японией и Южной Кореей.

Вторая модель заключается в использовании прямых зарубежных инвестиций, и об этом сегодня уже говорилось. Эта модель помогла быстрому развитию экономик многих стран Юго-Восточной Азии и Китая. Но для того, чтобы она работала, нужно иметь самую дешевую рабочую силу в той или иной области промышленности, потому что это своего рода гонка на понижение. Если у вас самая низкая себестоимость, все производители придут к вам, но если вы являетесь экономикой среднего класса, то привлечь производителей сложно, потому что они всегда могут пойти туда, где дешевле.

Россия находится примерно посередине. Стоимость рабочей силы здесь приблизительно сравнима с Малайзией, но по соседству есть много более дешевой рабочей силы: в Бангладеш, Индии, Вьетнаме и в последнее время в Мьянме. Эта страна недавно стала открытой, и все производители мира пытаются попасть в Мьянму, потому что рабочая сила там очень дешевая. России будет достаточно сложно конкурировать в таких условиях. У вас есть одно преимущество, о котором здесь уже говорили, оно заключается в наличии большого рынка: 140 миллионов человек — не маленький рынок. Этого преимущества нет в странах Азии, за исключением Китая. Может быть, можно основывать развитие на этом.

Третья модель, о которой я хотел бы упомянуть, — модель Тайваня. О Тайване никто не думал с экономической точки зрения до 1985 года. Он был просто крошечным островком в Тихом Океане. Всего через десять лет, к 1995 году, Тайвань стал самым крупным производителем компьютерного оборудования в мире. Как удалось этого добиться всего за десять лет? Вернусь к вопросу талантов в области технологий, о чем говорили ранее. Не знаю, многие ли знакомы с историей Тайваня:

когда Тайвань был оккупирован националистическим правительством Китая — правительством Чан Кайши — это правительство предпочло использовать рабочую силу с материкового Китая. Тайваньцы не могли найти хорошей работы в тогдашнем правительстве Тайваня или в основных сферах промышленности, контролируемых правительством. Поэтому лучшие умы уехали из Тайваня и начали работать в США, в Силиконовой долине и так далее. Потом примерно в 1985 году военное положение отменили, людям разрешили заниматься тем, чем они хотят, и у кого-то возникла отличная идея: в Силиконовой долине в США есть много инженеров из Тайваня, почему бы не вернуть их назад? Была создана программа, направленная на возвращение этих инженеров в Тайвань. Некоторых удалось вернуть с первой попытки. Но они не остались в Тайване по одной простой причине. Мужчин — мужей и отцов — всегда можно вернуть. Если убедить их в необходимости работать на благо родины, мужчины вернуться. Но сложно вернуть их жен и детей, потому что они работают в Западной Европе или в Лос-Анджелесе, в Сан-Франциско, они привыкли к хорошей жизни и не хотят возвращаться.

Но решение было найдено. Фактически был построен Лос-Анджелес в Тайпее. Это город под названием Синьчжу, на тайваньском диалекте это значит «новый бамбук». Если не можете произнести, просто запомните: «новый бамбук». Это научный парк, а внутри научного парка есть свой Лос-Анджелес: газоны, красивые дома и бассейны. Может быть, бассейны будут не так актуальны в Санкт-Петербурге. Важнее то, что в новом городе построили англоязычные школы для детей, чтобы дети могли продолжить получать образование на английском языке. После этого семьи начали возвращаться целиком, начали оседать в Тайване, и электронная промышленность взлетела с космической скоростью.

Я знаю, что много талантливых русских инженеров работает за границей. Нужно постараться их вернуть, особенно лучших специалистов зарубежной промышленности. Они знают, что нужно рынку. Они знают, какие технологии доступны, знают, какое существует оборудование, поэтому они могут очень быстро сориентироваться и ускорить развитие промышленности в России.

Я знаю, что у вас уже есть подобная программа. Если я правильно понимаю, она называется «Сколково». Пятьсот компаний уже принимают участие в этой программе. Это очень хорошее начало, но если вы действительно хотите, чтобы эти специалисты остались и пустили корни в России, то нужно сделать так, чтобы их жены и дети тоже за-

хотели вернуться домой. Без этого результат будет краткосрочным. Многие вернутся на время, но через несколько лет уедут снова, и создать в этой стране прочную основу не удастся.

И последнее: я хотел бы отметить, что производство осуществляется и оценивается на уровне изготовителей, а не сборщиков. Сборщики просто собирают готовый продукт из деталей, это может каждый. Производителями обычно являются маленькие компании, малые и средние предприятия, которые специализируются на чем-то одном. Они производят что-то такое, чего больше никто не делает. Таковы особенности специализации производства. У вас есть сотни таких предприятий, которые могут создать прочную производственную базу. Так было в Японии. В Тайване существует огромное количество малых и средних предприятий, производящих ключевые компоненты для компьютерной техники. Гнаться за ними сейчас бессмысленно. Поэтому для министра и членов правительства большие линии сборки выглядят хорошо. Неплохо они смотрятся и по телевизору: они хорошо подходят для политических шоу. Но для возрождения промышленности нужно создавать малые и средние предприятия, которые будут заниматься производством, а не только сборкой. Спасибо.

— *Я бы хотел обратиться к Роману Троценко. Рассказы об азиатском опыте всегда впечатляют, даже, на мой взгляд, немного деморализуют: приходится сделать вывод, что у нас другой менталитет. Где Вы видите ниши, в которых Россия может быть конкурентоспособной в Вашем бизнесе, в том деле, которым Вы занимаетесь последние три года? За счет чего нам можно преуспеть в ближайшей перспективе, учитывая то, о чем мы говорим на этой панели о международной кооперации, новой индустриализации? Чтобы не приходилось говорить, что у нас проблемы с менталитетом, поэтому мы не можем развиваться так, как Азия.*

— Р. Троценко: Я отвечу на Ваш вопрос в конце выступления, потому что он логически связан с рядом предпосылок. Сложно сказать, когда все началось. Наверное, в декабре 2005 года, когда Financial Times и Goldman Sachs признали книгу Томаса Фридмана The World Is Flat книгой года. Это был milestone в признании тенденции глобализации и указание всем странам и компаниям выводить производственный бизнес за рубеж, размещать там производственные площадки, снижать себестоимость и заниматься узкой специализацией. Считали, что длинные товарные цепочки можно раздробить по признаку страны. Мы

помним, что Томас предрекал, что некоторые страны будут заниматься веб-дизайном, другие производством, третьи сельским хозяйством — возникнет специализация. Это хорошая идея, но, к сожалению, примерно столь же истинная, как утверждение, что все болезни можно лечить аспирином. Аспирин эффективное лекарство, но далеко не от всех болезней.

Мне кажется, глобальный кризис, который мы переживаем, имел корни в этом неправильном допущении или даже заблуждении. Эта тенденция начала развиваться: компании выводили собственное производство за рубеж, в результате стали высвобождаться рабочие места в секторах, признанных странами неперспективными для себя, например, в индустриальном секторе. Молодые люди в Германии не хотели становиться сварщиками, в Италии становиться мебельщиками. Эти производства постепенно стали уходить в Юго-Восточную Азию, в Китай.

Третье. Последствия проявились в том, что вынесенные за рубеж офшоризированные производства стали создавать собственных конкурентов. Если мы зададим вопрос, а кто на сегодняшний день является конкурентом итальянским мебельным компаниям, мы убедимся, что это китайские компании. Кто является конкурентом немецким судостроительным верфям — на сегодняшний день это фирмы Китая и Юго-Восточной Азии. Если мы посмотрим корпоративные программы, скажем, 2002 года, когда идеи Фридмана витали в воздухе, мы увидим идеи глобализации, офшоризации, выноса производства на зарубежные площадки.

Четвертый тезис: по сути, эта тенденция была экономическим самоканнибализмом, потому что компании и страны начинали постепенно терять собственные конкурентные преимущества и создавать себе конкурентов за рубежом.

Пятое. Создание продукта — не сборка, о которой мы говорили, и которую может осуществлять каждый, — а именно создание продукта, состоящего из экономических, социальных, технологических отношений, является самой большой ценностью на сегодняшний день, потому что продукт должен быть конкурентоспособным. И задача национальной экономики и национальной промышленной политики любой страны — это поддержание способности национальных производителей создавать уникальный конкурентоспособный продукт с реализацией всех конкурентных преимуществ национальной экономики, в том числе и менталитета, о котором Вы спросили. Менталитет является особенностью и конкурентным преимуществом по отношению к тому или иному виду занятий и продуктов.

В последние годы мы видели последовательную позицию Министерства промышленности и торговли России, направленную на стимулирование национальных компаний, подталкивание их, оказание на них давления в создании нового продукта. Конкурирует продукт, в конечном счете, потребитель хочет увидеть соотношение цены и качества. Это особенно сложно обеспечить при создании дорогостоящих продуктов с длинным жизненным циклом, таких как суда, самолеты и вертолеты. Это иллюзия, что они могут быть созданы одной компанией, без поддержки государства, скажем так, есть исключения, которые только подтверждают это правило.

В дальней перспективе задачей является не просто создание продукта, а создание самоподдерживающейся системы, которая могла бы воспроизводить создание продукта с каждым новым циклом, скажем, каждые 10 лет. Это система образования, система воспитания новых кадров, система абсорбации технологий, которые есть в мире, изменение национального, налогового и таможенного

режимов, которые подходят для создания того или иного продукта. В результате в мире одновременно начали появляться технологии, которые позволяют не строить длинные линейные производственные комплексы, а производить по заказу потребителя быстро изменяемые и модифицируемые продукты. На сегодняшний день рабочее место в Boeing уже не просто конвейер, это рабочее место под одного специалиста. В современных обрабатывающих комплексах стоимость рабочей силы уже не принципиальна, принципиальным является качество. Если обрабатывающий комплекс стоит 5 миллионов евро, то экономить на рабочем, который может неправильно его эксплуатировать, не имеет никакого смысла.

В результате страны, которые первыми пошли по стезе прекращения индустриальной деятельности, как не модной, и решили, что тенденция будущего как раз и заключается в сосредоточенности на создании только виртуальных образов продуктов, с удивлением обнаружили, что продукт нужно произвести, и что выведенные ими за рубеж производства стали их же конкурентами. Начинается обратный процесс переосознания, признания ошибочности идеи о том, что глобализация приведет к смерти индустрии или индустриализации, которые будут не нужны в развитых странах. Мы видим, как постепенно в различных странах начинают появляться ростки «индустриализации 2.0». В США сейчас одновременно ведется проектирование и строительство десяти карбамидных заводов. Раньше мы бы не поверили, что это происходит в США в 21 веке, ведь химия считалась такой непопулярной. Индустриализация, новая индустриализация, или «индустриализация 2.0» является выходом не только для развивающегося мира, но и выходом для развитых стран.

— *Извините, что перебиваю, Роман. Вы сейчас очень интересно говорите, я бы слушал Вас и дальше, если бы было время. Все-таки я возвращаю Вас к судостроению. Вы сказали, что сложно представить, как одна компания без поддержки государства может создать такой сложный продукт, как, например, самолет или корабль. А может ли это сделать одна страна без поддержки компаний из других стран? Скажем, если говорить о судостроении?*

— Р. Троценко: У каждой компании или страны есть специализация, в том числе в судостроении. Мы нашли для России собственную нишевую специализацию. Мы поняли, что заниматься вхождением на рынок в конвенциональном флоте, достаточно простом тоннаже, представленном балкерами, танкерами,





контейнеровозами, для нас не имеет смысла. Для нас имеет смысл строить суда небольших серий с коэффициентом пересчета тоннажа по трудоемкости, у нас такой коэффициент больше 1,5. Суда таких типов — это танкеры ледового класса, ледовые снабженцы.

— **Возможна ли здесь кооперация? Скажем, изготовление корпусов этих судов в Китае?**

— Р. Троценко: Спасибо за вопрос. Кооперация здесь нужна. Принципиально то, кто является держателем образа продукта, у кого документация, кто придумал продукт. Кто сделал корпус, вторично. Пример: по ледовым снабженцам мы выстроили международную кооперацию, наши предприятия в Ленобласти производят корпуса, после чего они уходят на наше же предприятие, которое является частью «Объединенной судостроительной корпорации», хельсинкскую верфь, где они достраиваются. Но при этом самое важное, чей проект.

— **Судно остается российским?**

— Р. Троценко: Судно остается российским и проект остается российским. Переговоры по стоимости корпуса идут минуты или часы. Переговоры о передаче технологий и передаче 3D-модели судна идут месяцы, и очень редко заканчиваются положительно. Это самая главная ценность и самый большой секрет, который компания держит у себя.

— **Патрик, я хотел бы обратиться к Вам, продолжая разговор про меры, с помощью которых государство должно поддерживать свою индустрию, своих производителей. Ваша компания Alstom работает в разных странах BRIC, не только в России. Хотелось бы получить Вашу сравнительную оценку, какими конкурентными преимуществами обладает Россия по**

отношению к другим странам BRIC, а в чем Россия уступает?

— П. Крон: Спасибо. Мне выпала шестая очередь среди участников дискуссии. Много уже было сказано, поэтому я могу выступить кратко. Вместо общих слов я остановлюсь на нашем опыте работы в этой стране и в других странах. Этот опыт связан с инфраструктурными проектами: производством и передачей энергии, а также железнодорожным транспортом. Это наш бизнес. Он полностью сосредоточен на инфраструктуре. Я хотел бы сказать о том, что уже упоминала госпожа Гадиш: для удовлетворения потребности в экономическом развитии, социальном благосостоянии и в защите окружающей среды необходимо наличие хорошо развитой физической и социальной инфраструктур. Что требуется для создания таких инфраструктур? Очевидно, желание политиков модернизировать инфраструктуру страны, а также деловая воля со стороны бизнеса, в особенности — бизнеса с длинными циклами производства и бизнеса, зависящего от объемов капитала. Им нужны устойчивые рамки: ясность и стабильность необходимы в качестве гарантии получения инвестиций в модернизацию инфраструктуры от всех участников производства.

Если брать наш конкретный случай, то основным аргументом в пользу положительного решения об участии в развитии инфраструктуры в России послужило наличие политической воли руководства страны модернизировать инфраструктуру. Нужно создавать рынок: если нет спроса, не удивляйтесь, что не будет и предложения. Второй аргумент в нашем случае был таким: нам дали возможность принять участие в указанных программах. Существовала открытость, до-

статочная для нашего участия, и мы приняли это решение. Мы не только своими силами создавали мощности, но и сотрудничали в этом секторе с российскими компаниями. Они предоставили существенные активы, которых у нас не было и которым неоткуда было взяться: оценку рынка, промышленную деятельность, местные ноу-хау и так далее. Конечно, у нас были технологии: у нас 30 тысяч инженеров по всему миру. Признаюсь, мы даже не ожидали, насколько легко и открыто пойдет у нас сотрудничество по инженерной части. Коллеги из России доказали нам, что они тоже умеют работать качественно.

Разрабатывая планы на будущее, первое, о чем надо помнить, — это спрос, программа непрерывной модернизации инфраструктуры. Второе — это сочетание развития инфраструктуры с развитием промышленного производства. Разрабатывая инфраструктуру в России, следует просчитывать и то, что это потянет за собой промышленный сектор, который сможет конструировать поезда, разрабатывать какие-то системы и продавать их, в первую очередь покрывая российские потребности, а затем — для экспорта в другие страны.

Такова обстановка сейчас, и, я думаю, мы движемся в правильном направлении. Сравнение с другими регионами в данном случае затруднительно. Скажу, что Россия — сложная страна, но мы работаем в 100 странах, и, по правде говоря, все эти 100 стран сложные. Может быть, мы не обращаем внимания на простые страны, но, несмотря на это, у нас все идет хорошо.

— **Я думаю, вряд ли кто-то будет спорить с тем, что Россия сложная страна, однако Россия еще и неоднородная страна. Регионы России различны. Я даже записал себе пример, который все с удовольствием приводят, говоря о достижениях. Калужская область в кризисные годы добивается роста промышленности на 40%. Я хочу обратиться к губернатору Калужской области. Господин Артамонов, что есть в вашей области, помимо Вас лично, чего нет в других областях? Как Вам этого удалось достичь?**

— А. Артамонов: Мое выступление — последнее по порядку, но, надеюсь, не по значимости. На сегодняшний день необходимо точно представлять и быть убежденным в том, что индустриализация — это удел любого развивающегося общества. Это не только вызов сегодняшнего времени, такое положение существовало с незапамятных времен. При анализе развития общества вы увидите, что индустриализация была очень важной и даже главной во все времена. Звучит парадоксаль-

но, но подтверждается практикой: развитие индустриализации общества подталкивает к развитию и другие технологические формации, информационные технологии, нанотехнологии, и так далее.

Теперь посмотрим, какие вызовы стоят перед Россией и российскими регионами в 1991 году. Мы имели милитаризованную промышленность. Это была высокотехнологичная по тем временам промышленность, которая одновременно осталась без работы, потому что внутри страны столько оружия не требовалось, а связи для выхода на внешние рынки, на которых мы сегодня уже стали присутствовать, не были налажены. Большое количество высококвалифицированных рабочих и инженеров осталось за воротами предприятий, а те, которые не были уволены, или месяцами не получали заработную плату, или получали её в мизерных размерах. Что нужно было делать? Предприятиям, которые мы имели, нужно было срочно находить альтернативные производства, нужно было создавать новую экономику, новую промышленность, налаживать производство востребованной обществом продукции. И то, и другое хорошо.

Я могу привести пример: у нас есть турбинный завод, известный не только в нашей стране, но и в 50 других, которые получают продукцию этого предприятия. Этот завод производил турбины для подводных лодок и надводных кораблей. Они стали не нужны. Мы начали производить на этом предприятии силовые установки — для сахарной промышленности, для котельных, и так далее. Вскоре производство этой продукции достигло больше 80% объема. Сейчас, когда вернулась необходимость производства продукции, для которой создавался завод, маятник качнулся в другую сторону. Мы понимали, что модернизировать и перефилировать все не получится, необходимо привлекать инвесторов. Когда столкнулись с этой необходимостью, обнаружили, что никто к нам не приходит, и подумали, а в чем причина. Мы спрашивали у наших потенциальных инвесторов, прежде всего зарубежных, что их пугает, почему они не идут в Россию, почему не идут к нам в Калужскую область. В основном назывались четыре причины: высокий уровень бюрократии, коррупция, неразвитость и сложность подключения к инфраструктуре, а также высокое налоговое бремя. Мы поехали в другие страны: Китай, США, европейские государства, посмотрели, как они справляются с этими бедами. Мы увидели, что ничего сложного нет, и решили сделать у себя так же, и постарались сделать лучше, чем они это сделали. Это можно сделать не только в рамках региона, это можно сделать во всей стране.

— Нет, во всей стране — это другой вопрос. Я думаю, господин министр со мной согласится, что мы все этого хотим. Как Вам удастся делать это в рамках региона? Вам не кажется, что получается странная ситуация. Один регион может, а другие нет?

— Для этого всего-навсего надо искренне любить ту землю, где ты живешь и работаешь, стараться поставить смыслом своей жизни развитие своей территории, ее процветание. Тогда будет все сделано, и никаких вопросов не останется. Вы вспомните историю. Нас учили, что роли личности в истории нет, но это неправда. Всегда все упирается в человеческий фактор. Здесь сидят успешные люди, которые себя сделали в этой жизни, они как раз и есть человеческий фактор. Я не считаю начатую нами индустриализацию самым большим достижением, хотя мы увеличили физический объем промышленной продукции за 10 лет в 4,6 раза. Самый главный итог — это формирование команды современных управленцев, качество работы которых отвечает теперь самым высоким квалификационным требованиям.

— Вы и Ваша команда создали некую систему. Понятно, что все это произошло благодаря Вам. Насколько эта система стабильна? Насколько она может функционировать, независимо от того, кто ее возглавляет? Или придет другой начальник, и все быстро развалится?

— Если не ставить целью разрушение этой системы, она будет работать сколь угодно долго. Это команда, которая способна сама себя генерировать и воспроизводить, и это уже происходит. Мы делегируем членов нашей команды в другие регионы, на федеральный уровень. От этого наша команда не страдает. Но можно конечно все разрушить, и это в том числе.

— Д. Мантуров: Можно я сокращу ответ? Я хочу подтвердить, что система, которую удалось создать губернатору, действительно будет функционировать. Готов также согласиться с ролью личности в истории, потому что без него эта система не возникла бы. Здесь есть и положительная, и отрицательная стороны. У губернатора забирают людей в федеральные органы власти. Заместитель губернатора уже перешел на должность заместителя руководителя Аппарата Правительства РФ.

— А. Артамонов: Я хочу сказать о том, в чем мы убедились. Мы сегодня много слышим о роли государства в развитии экономики, в развитии бизнеса, и так далее. Чем меньше государство будет помогать бизнесу, тем большим благом это будет оборачиваться для бизнеса. Сегодня большое количество раз-



личных структур: прокуратура, полиция, ФСБ, следственные органы — все нацелены на то, чтобы помочь бизнесу, искоренить коррупцию, и так далее, и тому подобное. Воспроизводится такое количество коррупционных рисков, что мы захлебываемся в своей собственной работе. Надо избавить и полицию, и ФСБ, и прокуратуру от опеки над бизнесом. Есть Федеральная антимонопольная служба, есть Федеральная налоговая служба, этого достаточно. Есть службы, которые следят за качеством работы компаний, которым они выдали лицензию. Если кто-то преступает закон, тогда налоговая, или антимонопольная, или лицензионная службы передают дело в следственные органы.

— Я хочу предоставить слово Джузеппе Орси. Интересно, как со стороны выглядит проблема того, что в России все зависит от отдельных личностей, что у нас, чтобы все заработало, нужно договариваться с отдельным человеком, а с системой взаимодействовать сложно. Есть ли у Вас ощущение, что в России все работает именно так?

— Д. Орси: Давайте начнем с одной стороны. Я считаю, что в процессе индустриализации важны технологии. Как уже было сказано, технологии являются второй основной переменной мировой экономики будущего после свободного перемещения капитала между странами. Технологическое соревнование между странами будет очень напряженным. Несколько лет назад мы думали, что развивающиеся страны, такие как Греция и другие, не смогут конкурировать с Западом и Японией в плане технологий. Эти страны скорее импортировали и больше использовали тех-

нологии, нежели производили их. Сейчас все меняется, потому что развивающиеся страны направляют все большую часть своих ВВП на развитие технологий. Сейчас они тоже их экспортируют.

Россия была в другом положении. Как уже было сказано, в Советском Союзе технологии активно развивались. Но в большинстве своем эти технологии оседали в лабораториях. Они не применялись в продукции, которую можно было бы отправлять на экспорт, и большая часть технологий не применялась в продукции, которая могла бы стать конкурентоспособной.

Приведу пример, о котором уже упоминал господин Мантуров: вертолет. Когда мы решили создать вертолетную компанию, идея была такова: давайте создадим компанию, которая займется разработкой нового продукта, который можно производить и поставлять на экспорт, не боясь конкуренции. Всем понятно, что в России знают, как строить вертолеты. Они были изобретены здесь. Но смысл идеи был в том, чтобы сегодня производить вертолет, который можно продавать на мировом рынке, позволяя компании зарабатывать деньги. Это подразумевает разработку технологий, разработку процесса, разработку производственных мощностей, разработку конкурентного способа выхода на рынок.

Как уже говорилось, эту отрасль промышленности можно развить при поддержке правительства. НИОКР этого основного продукта можно проводить при поддержке правительства, но потом производство должно быть самодостаточным. Если России нужен рост, то нам от нее нужны конкурентные производственные мощности и возможность пойти на эксперимент — выйти на международные рынки.

Второй важный момент, о котором тоже уже говорили: правительство должно инвестировать в инфраструктуру, в современную инфраструктуру и в защиту этой инфраструктуры. Сегодня под инфраструктурой понимается не только физическая составляющая, но и социальные проекты. Мы должны защищать ее физически, но также мы должны защищать ее, как сегодняшние ИТ-системы защищаются от вторжений. Необходимо разработать киберзащиту, и это еще одна область, где в основе лежат технологии.

Существует проект «умных городов». Для создания лучших условий жизни нужно, чтобы город, мобильность его жителей и энергетика городского пространства развивались в рамках одного проекта. Проект «умных городов», существующий в России, является еще одним источником развития технологий. Именно это нам нужно, этого мы искали, и мы готовы по-

делиться технологией с целью расширения рынка. Я считаю, что сама по себе технология не имеет ценности: она становится ценной, когда ее можно применить в продукции, когда ее можно продать, когда она может помочь компании и человеку.

— *Если мы заговорили о технологиях и о доступе к технологиям, у меня вопрос к Дмитрию Конову, генеральному директору ООО «СИБУР». Скажите, российские компании, в частности перерабатывающей промышленности, не ощущают дискриминацию со стороны развитых стран в доступе к технологиям? Нет такого?*

— Д. Конов: Это очень сильно зависит от глубины переработки. Я представляю нефтехимическую отрасль, которая на входе имеет побочные продукты нефти и газа, а на выходе получает продукты с различными сложными названиями. Я думаю, что примерно половина этого зала сделана из синтетических продуктов нефтехимии.

В той части, которая приближена к сырью, где есть большие объемы достаточно малой специализации, основное соревнование идет на глобальном уровне по затратам, технологии в основном можно закупить, расходы на них составляют мизерную часть стоимости проектов и являются достаточно доступными.

Чем дальше в более специализированные, менее крупнотоннажные продукты мы переходим, тем большее количество технологий становится труднодоступными, их не всегда передают из-за боязни конкуренции, эти технологии являются более закрытыми. Даже эти технологии в наше время не универсальны, это не период холодной войны и не период промышленного шпионажа. Во многих случаях их можно получить в партнерстве, но доля этих технологий в общей стоимости продукта и стоимости проекта гораздо выше, чем на более низких переделках.

— *Насколько это сдерживает нашу индустриализацию?*

— Д. Конов: Это в каких-то случаях сдерживает, но точно не является ведущим фактором. Критично другое — то, о чем мы не очень много говорили на панели. Многие компании и государство как регулятор хотят индустриализировать, строить новые производства. Многие, но не все, обладают финансовыми ресурсами, чтобы делать крупные капиталоемкие проекты. В реальности очень немногие обладают навыками и возможностями ведения проектов для их физической реализации. Я вижу яркий пример модернизации и индустриализации в российской нефтепереработке. Быстро и без планирования инженерных и проектных ресурсов, без модернизации строительной отрасли, производства оборудования невоз-

можно реализовать эту модернизацию или индустриализацию. Возможность реализации проектов — это тема, которая, как мне кажется, очень сильно недооценена в нашем общем планировании, причем как внутри компаний, так и на уровне регуляторов.

— *Это вопрос отсутствия специалистов необходимого уровня?*

— Д. Конов: Каждая отрасль должна через какой-то период сама себя наращивать. Мы пропустили несколько инвестиционных циклов в каждой из отраслей. Мы не имеем навыков в нужном количестве, причем в каждой из частей не имеем этих навыков. Концентрация усилий и попытка собрать ресурсы из разных мест хороши, но не реализуемы. Они скорее исключение, чем общее правило. У нас не хватает специалистов, не хватает квалификации в поддерживающих модернизацию или индустриализацию отраслях. Это проблема, которая при общих планах государства и компаний будет большим барьером и сдерживающим фактором в ближайшие годы.

— *Хочу обратиться к Виталию Несису. В Вашем бизнесе такая же ситуация? Это не зависит от сферы деятельности?*

— В. Несис: Да, я полностью согласен с Дмитрием в том, что отсутствие навыков проектного управления — это основной тормоз развития российской экономики. Более того, господин Кляйнфельд сказал, что единственные конкурентные преимущества в глобальной экономике — люди и то, как они между собой взаимодействуют. Это распространяется и на инвестиционный проект.

— *Как Вам кажется, базовые отрасли промышленности, к которым можно отнести добывающие, могут стать локомотивом новой индустриализации?*

— В. Несис: Конкурентные преимущества есть как у отдельных людей, у конкретных компаний, так и у стран в целом. Необходимо определить, какие именно точки перспективного роста существуют в нашей стране. Заниматься всем сразу или искать точки роста, основываясь не на объективных предпосылках, а на желаниях, опасно, это приведет к печальным последствиям. Господин Троценко описывал бегство отдельных отраслей из развитых стран. Мое глубокое убеждение, что это произошло не вследствие ошибок игроков на рынке, а из-за неграмотной государственной политики. Государства активно занимались перераспределением инвестиционных ресурсов из успешных отраслей в сферу социального обеспечения и другие, менее развитые, отрасли. Я надеюсь, что наше правительство подобных ошибок не повторит, не будет развивать отрасли, в которых в силу исторической специфики Россия никогда не будет конкурентоспособна.

Переосмысление идентичности европейских городов Сохранение и инновации

Модератор: Владимир Княгинин, директор Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад»

Участники: Хосэ Асебелью, Профессор Академии архитектуры в Медризио, Университет Лугано; главный архитектор студии AS office; Михаил Блинкин, Директор Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ «ВШЭ»; Вернер Дорншайдт, Председатель совета директоров Messe Dusseldorf; Федерико Паролотто, Старший партнер Mobility in Chain; Михаил Пиотровский, Генеральный директор Государственного Эрмитажа; Григорий Ревзин, архитектурный критик; Александр Пузанов, Генеральный директор фонда «Институт экономики города»; Дэвид Стокс, Генеральный директор IBM в Центральной и Восточной Европе

Многие города заявили о начале реализации проекта «Город 3.0». Даже ведущий банкир нашей страны Герман Греф, представляющий один из самых крупных банков Европы — «Сбербанк», выступил недавно с настоящим манифестом, призывающим всех нас работать для создания «Города 3.0». Все города, и крупные — в особенности, вступили в переходную эпоху. Второй момент, который важен для Петербурга: необходимо понять, как меняются города, обладающие колоссальным историческим наследием. Как сохранить наследие, которое нам досталось, для следующих поколений, одновременно решая задачи по обновлению городов и их инновационному развитию? Как сделать так, чтобы города нашли гармоничное равновесие между прошлым и настоящим и смогли двигаться в будущее? Какие технологии и социальные инструменты могут быть использованы для этого? Какими принципами и приоритетами мы должны руководствоваться, выбирая те или иные проекты и программы?

— Что, на Ваш взгляд, является сейчас главным для современных крупных городов, двигающихся в будущее? Каким мы

хотим видеть Петербург, обладающий, пожалуй, самым богатым историческим наследием из всех российских городов? Такого крупного и значительного исторического центра, может быть, больше нет нигде в Европе.

— С. Вязалов: Нам очень приятно, что данная тема интересует не только горожан, но также общественность страны и всего мира. Реконструкция центра Санкт-Петербурга всегда была в центре внимания властей: в советское время Центральный комитет партии уделял этому внимание. Но нужно сказать честно, что программа, которая могла бы всерьез решить проблему центра города, так и не была принята. Мы подписали соглашение с ЮНЕСКО, у нас есть определенные международные обязательства, есть охранная зона. Но при этом центр постепенно разрушается. Наступил момент, когда мы должны правильно распорядиться тем, чем обладаем. Сделаю такое сравнение: молодому студенту досталась от бабушки антикварная квартира, а средств на ее содержание не хватает.

Если мы сейчас не приступим к реконструкции центра, не обеспечим его гармонич-

ное развитие, время может быть упущено, и мы не сможем передать этот центр потомкам в должном виде. При составлении программы реконструкции центра перед нами стояла сложная задача. Нам было нужно объединить средства федерального бюджета, которые выделяются на некоторые памятники в центре города, средства местного бюджета, который выделяет значительные средства на инженерную инфраструктуру, реконструкцию мостов, дорог, зданий, а также инвесторов, активно работающих в последнее время в Санкт-Петербурге.

Мы пригласили на данную площадку специалистов в разных областях. Хочу от души поблагодарить их за то, что они согласились участвовать в этой дискуссии. Нам бы хотелось впоследствии использовать их мысли и наработки для составления целевой программы и начать исполнять ее в ближайшее время. Спасибо.

— Реновация исторического центра Барселоны в немалой степени связана с именем Хосэ Асебелью. Как Вы смотрите на развитие города? В какой степени оно должно затрагивать историческое наследие? Является ли это наследие бременем для нас или подспорьем в нашем движении вперед? Что для городов, подобных Петербургу, является главным при составлении планов развития?

— Х. Асебелью: Во-первых, я хотел бы заметить, что ситуация в Санкт-Петербурге отлична от ситуации в тех крупных городах, которые интересуют меня, — таких, как Венеция, Стамбул, Рим. Следует учитывать, какое видение вопроса мы сможем предложить, что мы можем сделать в мировом масштабе для решения проблем, которые стоят перед Санкт-Петербургом и другими крупными городами мира. Во-вторых — для меня, как профессора архитектуры, это очень важная и интересная тема — сохранение существующего для людей обычно важнее новшества. Сохранение существующего и новшества — это две стороны нашей работы. Кто-то говорит,



что мы не можем работать в историческом центре, потому что есть определенная правовая незащищенность, при этом есть законы, которые уже действуют на этом пространстве. Некогда Возрождение возникло в ответ на то, что было в Средние века. Когда Микеланджело начинал реставрационные работы в Риме, между ним и Ватиканом возник спор по поводу того, восстанавливать или сохранять руины древнеримских зданий. Я думаю, что это отправная точка для разговора о Санкт-Петербурге. Шекспир много столетий назад написал: *The city is the people*, то есть «Город — это люди». Исторический центр должен быть на службе у людей. Нельзя допускать, чтобы люди были на службе у исторического центра. Я не говорю, что исторический центр надо инструментализировать, но надо обращаться с ним, исходя из интересов граждан. Мы не должны говорить, что в прошлом все было лучше, чем сейчас, не должны застревать в прошлом. Сейчас в архитектуре и строительстве применяется метод повторного использования, ресайклинг. Появляется новая трактовка исторических мест в контексте современной жизни.

К сожалению, я не так хорошо знаю Петербург, как хотелось бы, но я неоднократно бывал в вашем городе и считаю, что он неплохо сохраняется. Мне кажется, что в Петербурге нужно сносить некоторые здания, замещать старую архитектуру. Лечение определенных болезней невозможно без хирургии, без замены органов. Я не говорю о масштабных сносах, которые, к сожалению, часто происходили в недавнем прошлом. Но я не знаю других методов трансформации города, кроме тех, при которых ставится вопрос: что совершенно необходимо сохранить, а что можно модифицировать или заменить. Я считаю, что это ключевой момент.

В промышленном районе Барселоны нами был реализован так называемый 22-й проект. Когда мы хотим сделать из промышленной зоны современный центр, надо чем-то жертвовать. То же самое происходило с Силиконовой Аллеей в Нью-Йорке и с центром Тель-Авива. Была необходимость реставрации, но на реставрацию не было ни частных, ни государственных денег. При этом центр Тель-Авива — достояние всего человечества, то есть здесь нужен высочайший уровень квалификации. Решено было добавить определенное количество новых зданий, чтобы оплатить сохранение, реставрацию и ресайклинг старых.

Можно сделать так, чтобы в историческом центре продолжалась активность. Вчера я объезжал Петербург по кольцевой дороге и увидел, что город разросся. Это плохо. Если

культура сконцентрирована в историческом центре, а мускулатура на периферии, это наименее худший вариант для будущего города. Следует принимать определенные меры. Надо не бояться нового, облегчить приход частного сектора в исторический центр, повышать метаболизм исторического центра города, как и человеческого организма, чтобы улучшить транспортную и энергетическую системы.

Мы не можем отдать исторический центр только под культурные мероприятия: это будет огромной ошибкой. В историческом центре должна быть определенная плотность населения, должны иметься доступное современное жилье, отопление и все остальное. Таким образом, речь идет о серьезной перестройке зданий. Не стоит забывать о том, что исторический центр предоставляет прекрасные возможности для различных организаций. В Петербурге есть множество учреждений культуры, Эрмитаж, театры: надо подумать о том, как концентрация культуры может породить инновации.

Надо действовать в соответствии с тремя принципами: толерантность, талант и технология — «Три Т». Это относится ко всем городам. Если не применять эти три принципа, исторический центр будет парализован. Венеция, например, пригодна только для туристов, там в центре живет всего 62 тысячи человек. Эта модель ни в коем случае не годится для вашего города. Вы должны понять, что самый динамичный район города — это центр, что именно у него наибольший потенциал. Иначе вы проиграете битву за будущее.

Если вы будете при проведении различных мероприятий, больших и малых, выходить за пределы «старой городской стены», выводить какие-то виды деятельности из центра, город проиграет. Так происходит во всем мире. Возвращение в центр — это урбанистический метод XXI века, так же как выход за пределы центра был методом XX века. Надо вернуться в центр, надо снова дать ему шанс. Центр, который был ультрасовременным 200 лет назад, снова должен снова стать современным.

— В России два города претендуют на статус глобальных — это Москва и Петербург, две столицы, старая и новая. Господин Асебилю говорил, что точки роста должны находиться также и в центре, что одно нужно оставить неизменным, а другое, так сказать, подвергнуть операции. В Москве, как мне кажется, все подверглось операции: это полностью обновленный город. Петербург сохранился лучше. На что, с Вашей точки зрения, нужно сделать ставку?

— Г. Ревзин: Я буду выступать в качестве испуганного москвича. Москва пережила

реконструкцию центра города, о которой говорил господин Асебилю. Я с некоторым ужасом вспоминаю дискуссии, которые происходили в Москве в 1993 и 1994 годах. Точно так же говорилось, что нужно ввести свежие силы в исторический центр, что центр умирает, что нам необходима модернизация, необходимо что-то снести, что-то заместить. Над Петербургом нависла та же угроза. Слова о необходимости что-то заместить уже звучат. Некоторые люди думают: «Что, сейчас будут немножко сносить?»

Вы говорите, что путь Венеции не подходит для Петербурга. Есть люди, для которых путь Венеции никогда не подходит. В 2000 году я оказался в Венеции вместе с Владимиром Ресиним, который осуществлял реконструкцию Москвы. Мы с ним плавали по Большому каналу, и он говорил: «Ну что это такое? Здания болят, все разваливается. Пустите сюда Моспромстрой, Мосинжстрой. Мы все снесем, все сделаем заново, это будет потрясающий современный город». Варвары, готовые обрушиться на любой исторический город под предлогом модернизации, — одна из главных опасностей сегодня.

Сегодня мы обсуждаем программу вложения в Санкт-Петербург примерно трехсот миллиардов рублей. Опасность заключается не только в том, что есть сообщества, профессионально заточенные на уничтожение исторических городов, такие, как архитектурское и девелоперское. Есть еще и сложившиеся бизнес-структуры, которые по-другому делать не умеют, как вода не умеет течь вверх: если есть ценность, они будут ее потреблять. На сегодняшний день другой модели, кроме сложившейся в Москве, мы не имеем. Это та модель, которую Россия смогла выработать и которую она реализовала. Возьмем Остоженку, где применили способ сохранения исторической среды города при помощи ультрасовременных технологий. На сегодняшний день от исторической застройки осталось 15%, а 85% — это новое строительство. Исторического района Остоженка больше не существует, там появилось что-то другое. Плюс это для города или нет — я не знаю.

Между Москвой и Петербургом существуют огромные различия. Петербург — это город, в котором есть туристы. В Москве на 15 миллионов реального населения приходится 1 миллион туристов ежегодно, в Питере на 5 миллионов жителей — 10 миллионов туристов. Есть охранное законодательство, и все думают, как его обойти. А если охрана — это как раз способ вывести что-либо из-под действия экономических законов? Если картины сданы в музей, они не существуют для рынка. Если здания взяты под охрану, они не про-

даются, не реновируются. Смысл охраны как раз в том, чтобы исключить их из этого процесса. Если мы начинаем думать о том, как бы обойти законодательство и немножко сдать здания в аренду, их не остается. Это безнадёжная ситуация.

Вместе с тем надо понимать, что противостояние рынку с помощью охранного законодательства в нашей стране — вещь малореальная. Опыт Москвы показывает, что рынок победит. Мы не уважаем собственные законы: так мы устроены. Значит, нужно изобрести другую, не девелоперскую, эффективную бизнес-модель, которая бы позволила историческому центру развиваться.

Что можно сделать? Есть процесс, через который проходили все города Европы, где есть уважение к закону. Мы пускаем в город малый бизнес для реконструкции, реставрации, использования зданий в качестве гостиниц, ресторанов и так далее. Это довольно эффективный способ. Речь идет о запрете капитального строительства в границах исторического центра: только реставрация, реконструкция, ремонт. Честно говоря, я чужой в Петербурге, я смотрю на него со стороны. Мне кажется, что сегодняшняя архитектурная школа Петербурга не соответствует историческому величию этого города. Если мы не примем такого моратория, мы испортим город. Не надо пускать в центр современную архитектуру.

Но если только запрещать, запреты все равно будут нарушены, ничего из этого не выйдет. Как быть? Во-первых, как мне кажется, нужно предлагать альтернативные центры развития для девелоперов. Господин Асебилю говорил об исторических промзонах. Они не входят в исторический центр Петербурга, но располагаются рядом с ним: вдоль Обвод-

ного канала, на Васильевском острове. Это прекрасная сфера деятельности для частного девелопера. А для города это груз, это кварталы, которые должны подвергнуться глубокой реновации.

Во-вторых, нужны новые проекты роста. Хватит паразитировать на старых исторических ценностях. Вам кажется, что вы поставите в замечательном историческом центре башню «Газпрома» и будете выглядеть очень величественно. Но вы получаете только недовольство жителей. Вы не можете консолидировать общественное мнение вокруг реновации исторического центра, которая производится вроде бы ради модернизации, но на самом деле приводит к противостоянию граждан и власти.

Но главное, раз соблюдать законы у нас не очень получается, должен быть специальный институт, действующий в соответствии с принятой идеологией сохранения, реставрации и реконструкции города. Господин Асебилю говорил об опыте Тель-Авива; я сошлюсь на опыт Иерусалима. Там в 1988 году была создана государственная корпорация развития исторического центра. За 15 лет она идеально реконструировала те исторические кварталы, которые были разрушены войной. Сейчас это потрясающий город.

Если в Петербург действительно будет инвестировано 300 миллиардов рублей, нужно создать государственную корпорацию по реконструкции центра Петербурга. На периферии должны действовать частные девелоперы. Мы должны поддерживать частные проекты по развитию территорий, альтернативных центру.

А вообще государство должно контролировать не только соблюдение законов, но и тех, кто призван их соблюдать. Это наша стра-

на, она так устроена: мы закононослушны. Иначе мы не будем соблюдать охранное законодательство и потеряем исторический центр Петербурга.

— Если мы обременены наследием, сложно заняться чем-нибудь, кроме полировки того, что досталось. В Амстердаме филиал Эрмитажа размещается в бывшем странноприимном доме или приюте. Вы создали недалеко от центра, но отнюдь не в самом престижном месте, музей, который сегодня является одним из самых посещаемых музеев Амстердама. Мероприятия, которые там проводятся, привлекают большое внимание. Весь Амстердам ждал, когда придет выставка импрессионистов и французского салона, потому что для них это значительное событие. Подобного рода инициативы оживляют центр, делают культурную жизнь более насыщенной. Кто, с Вашей точки зрения, может выступить в качестве агента развития центра?

— М. Пиотровский: Что касается Амстердама, то это историческое здание. В 1930-х годах внутри производился ремонт, поэтому и там внутри можно было делать все, что угодно. А снаружи мы три раза меняли цвет оконных рам, чтобы было так, как должно быть в историческом Амстердаме. В части здания Главного Штаба тоже был пожар в 1920-х годах, и поэтому мы сделали там двухцветный зал. Надо искать модели. Петербург уже показал, что исторический центр можно сохранить. Дело не только в областной судьбе — не было никакой областной судьбы. Мы знаем много хитростей, которые можно использовать для сохранения центра Петербурга, вплоть до переноса столицы в Москву. Мы говорим: «У нас город-музей», и обычно следом произносится фраза: «Но в музее ведь нельзя жить!» В современном музее жить можно очень хорошо. Современный музей — это блестящий образец хорошо работающей экономической, политической и социальной схемы. Речь идет о больших музеях мирового значения.

Они дают примеры того, как отбирать проекты, что именно нужно строить. Непонятно, что делать в городе, если хочется что-то построить. В музее есть комиссия, отбирающая то, что нужно именно этому музею, выясняющая, что можно купить, а что нельзя, на что можно потратить любые деньги, а что вообще не нужно. Это не вычисляется математически: это гуманитарное знание.

Сергей говорил о «Большой Москве», а у нас давно уже разработана концепция «Большого Эрмитажа». Это динамичная схема, и она работает: что-то есть в центре, что-то — на окраинах, что-то — в Интернете, что-то — в других местах; применяются разные способы хранения. Такая система существует уже во





многих музеев. Она может существовать и в масштабах города.

Еще одна вещь — это бренд, это честь имени. Есть серьезные корпорации — правда, их сейчас не так много, — есть и девелоперы, которые больше думают о сохранении своего имени, чем о том, что и как сегодня заработать. Для Петербурга очень важно сохранить честь имени. Люди должны думать не о том, что они видят из своих окон, а о том, что они видят, идя по улице. Поэтому нельзя строить башню «Газпрома» и тому подобные сооружения.

Есть еще много полезных вещей, относящихся к области гуманитарного знания и опыта. Вы все знаете Дворцовую площадь. Это единственная площадь, которая осталась в Петербурге: других нет, они забиты машинами и всем остальным. Это как проклятие Сибири для России: все зарятся на нее, потому что Сибирь богата. Площадь — единственное пустое место в городе, и нам всегда говорят: «Там же нет транспорта, ничего перекрывать не надо, поэтому можно делать все, что угодно». Мы воюем, и в одних случаях побеждаем, а в других получаем то, что сейчас опять построено для «Алых парусов».

У многих есть постоянное желание превратить Дворцовую площадь в стадион. Надо определить ее функции. Дворцовая площадь не должна быть стадионом, для этого есть другие площади. Но лучше всего, конечно, завершить строительство стадиона, бросить на это все силы и проводить там многое из того, что хотят проводить на Дворцовой. Дворцовая площадь — это место для парадов и прогулок. Рядом с нами в центре города возникает что-то вроде Петергофа: сады и дворцы, стоящие в садах. Это тоже некий рецепт, который может использоваться и распространяться.

И еще одно — я уже говорил об этом: нам надо не сохранять, а возвращать город. Петербург — город военной культуры. Москва

— это небольшие церкви на каждом углу, а Петербург — это военные здания, это офицеры, которые ходят по улице, встречаются через каждого пятого. У нас имперский город. Речь, конечно, идет о военных, о тех, кто ходит в форме, а не о половых, обслуживающих отдельные части и штабы.

А мы хотим убрать музей гвардии с Дворцовой площади. Сейчас я каждый день пишу письма по поводу предстоящей ликвидации Артиллерийского и Военно-морского музеев, которые хотят присоединить к Центральному московскому музею армии. Есть много вещей, не описываемых при помощи арифметики, которые можно не просто сохранить, но и заложить в основу функционирующей модели города. Эта модель будет привлекательна и для туристов — туристов у нас, в общем, не так много, цифра в 4 миллиона не совсем достоверна, — и для жителей. Туристы появятся, когда люди станут приезжать сюда, чтобы жить той же жизнью, которой живут горожане.

Мы примерно представляем, что нужно для настоящих петербуржцев. Все-таки стиль и дух современного музея в правильном понимании — один из самых хороших ориентиров.

— Господин Паролотто, как, на Ваш взгляд, совместить развитие глобального города с созданием относительно консервативной и спокойной среды для жителей? Как сделать город удобным для существования людей? Мы понимаем, что транспортные проблемы стали главными для современных городов. Как они могут быть решены?

— Ф. Паролотто: Спасибо за Ваш вопрос. Я хочу высказать несколько мыслей. Начну с того, что я не очень хорошо знаком с Санкт-Петербургом, но это, несомненно, прекрасный город. Оказавшись здесь и оглянувшись по сторонам, понимаешь: перед тобой —

динамичный и восхитительный по красоте мегаполис мирового уровня. Вместе с тем, у этого города есть и менее приятные черты. Я приехал в Петербург на скоростном поезде из Москвы. Почти сразу мое прибытие омрачилось транспортной обстановкой: пробку, занимавшую все обозримое пространство, я обнаружил сразу по выходе с вокзала.

Это проблема, которую необходимо решать. В некоторых городах поиском ее решений занимаются последние 10—15 лет. Одна из причин очевидна: в центре города слишком много автомобилей. Все важнее становятся вопросы мобильности и плотности движения как две отдельные составляющие транспортной проблемы. Сегодня мир стоит на пороге перемен, которые уже произошли в некоторых странах. Они касаются способов перемещения по городу. Например, в Берлине существует услуга, благодаря которой вы можете арендовать машину, припаркованную на улице. При помощи смартфона можно узнать расположение машины и даже выбрать ее тип: кабриолет или, например, малогабаритный автомобиль. Дверь откроется с помощью кода, а плата за пользование взимается на поминутной основе.

Появление таких услуг говорит о том, что разделение на частный и общественный транспорт подходит к концу, а молодое поколение не ощущает столь высокую потребность в постоянном наличии автомобиля. Люди готовы расстаться со своей машиной в обмен на удобную возможность краткосрочной аренды при помощи мобильного телефона.

Что я пытаюсь этим сказать: нам действительно нужно прийти к осознанию того, что мы должны ограничить свою личную мобильность и пользование автомобилем в городе. Это не значит, что все должны перестать пользоваться автомобилями. Реальность такова, что городским жителям сделать это будет очень сложно. Они либо потеряют возможность выезжать за город, либо им будет очень трудно это сделать за рулем современного транспортного средства, которое будет предназначено для работы только в пределах современного города.

Не думаю, что нам стоит выступать с лозунгами «за центр города без автомобилей». Однако необходимость уменьшить плотность транспортного потока определенно существует. Уверен, профессор Блинкин — настоящий гуру в транспортной сфере, которого я очень рад видеть на этой сессии — найдет, что добавить в продолжение темы. Отсутствие платы за стоянку в Москве, Петербурге и других крупных российских городах остается для меня немного странным. Оставить

свой автомобиль можно везде, и это будет бесплатно — делай, что хочешь. Отсутствие платы за стоянку позволяет парковать машину в новом месте сколько угодно часто и создает у каждого ощущение, что так и должно быть. На мой взгляд, это нужно менять. В автомобиле человек занимает шесть метров пространства, а без него — один метр. Эта разница должна выражаться в уровне затрат. Отсюда вовсе не следует, что автомобилем пользоваться нельзя. Но если вы это делаете, вы пользуетесь более сложной системой, которая сильнее воздействует на среду, и за это нужно платить.

Вне зависимости от принимаемых решений, направленных на сохранение или изменение текущей системы, важно кардинальным образом изменить наш подход к использованию общественного пространства. Нужно освободить место для других средств передвижения и пешеходных коммуникаций. Это позволит создать совершенно новую городскую инфраструктуру. Я не говорю о полицентрических городах, о чем-то далеком, чего нам, возможно, придется ждать еще полвека. То, о чем я говорю, можно создать уже в ближайшем будущем.

Мне кажется, сейчас происходит изменение настроений. О таком изменении можно судить по Милану, который всегда был достаточно агрессивно настроен в отношении вопросов транспорта (возможно, нечто похожее наблюдается в России). Совсем недавно в Милане состоялся референдум об организации в городе зон платного въезда. По сути, это новый налог. Теперь туристам придется платить за въезд в центр города, как это делают в Лондоне или Стокгольме. Несмотря на то, что вопрос обсуждался в Милане, где огромное количество людей пользуются машинами, население поддержало предложение: за введение нового сбора проголосовали 95% жителей. Значит, времена меняются.

Вопрос парковки автомобилей всегда был политическим. Сделать стоянку платной боялись из-за непопулярности таких мер. Но я уверен: если решение вынести на обсуждение жителей Санкт-Петербурга, они его поддержат. Мне кажется, потребность в большем количестве общественного пространства, меньшем использовании автомобилей и развитии пешеходной инфраструктуры ощущается не только в Москве, с ситуацией в которой я лучше знаком, но и в других городах России. Планирование с учетом этой потребности в новом образе жизни стало залогом успеха таких московских мест, как Парк Горького, и таких проектов, как «Красный октябрь».

Я абсолютно уверен, что стратегия более широкого совместного использования ав-

томобилей и велосипедов, создания более эффективной системы общественного транспорта и выделенных полос на дорогах, а также введения каких-то санкций за пользование автомобилем изменит облик городов и очень быстро повысит качество жизни.

— *Есть статистические данные по всем глобальным городам. Доля пеших перемещений падает. В Нью-Йорке провели специальное исследование и зафиксировали эту проблему: запрет на въезд в центр ввели, а люди все равно страдают от пробок. Вы всерьез верите в то, что при нашей жизни удастся решить транспортную проблему, пожертвовав какой-то частью архитектурного наследия?*

— Ф. Паролотто: Думаю, плотность автомобильного потока вполне можно уменьшить. В 1999 году доля машин относительно других видов транспорта в Санкт-Петербурге составляла 4%. Сейчас этот показатель должен составлять где-то 26—27%, и я уверен, что столь же сильным оказался рост числа автолюбителей. Все это произошло за 13 лет. Думаю, если ввести какой-то налог на личные автомобили в центре города — я говорю о центре Петербурга — это может снизить плотность потока. Сделав движение менее интенсивным, мы сможем подарить городу новое качество: например, уменьшить площадь пространства, которое отводится под автомобили, расширить платформу, дополнить инфраструктуру новым способом передвижения.

Я не говорю, что мир замрет, машины исчезнут с улиц, и все будут ходить пешком, куда вздумается. Мы пока что далеки от решения проблемы транспортных пробок и все еще живем в автомобильную эпоху. Я лишь хочу сказать, что существуют пути решения транспортных проблем, возникающих в центре города, — решения, которые уже сейчас можно применить в Санкт-Петербурге и которые мгновенно улучшат дорожную ситуацию и качество жизни жителей. Такие меры уже приняты в Милане: теперь за въезд в центр города нужно заплатить пять евро. В результате интенсивность потока транспорта снизилась на 35%. Это вовсе не значит, что люди перестали ездить в центр. Просто они нашли другой, более удобный способ туда добраться. Вот о чем я говорю. Конечно же, я не предлагаю взвинчивать при этом тарифы.

— *В Москве есть выделенные полосы и уже существует платная парковка, впрочем, не официально, а фактически: припарковаться в центре Москвы, не заплатив, практически невозможно. Какие есть рецепты, если мы говорим о глобальных городах? Есть ли выход, или мы должны смириться? Какие радикальные решения*

для приспособления городов под выполнение глобальных функций нам придется принимать? В «Большой Москве», которую Вы представляете, этих проблем только прибавилось!

— М. Блинкин: Формально существует четыре возможности. Нарисуем простую матрицу: сохранение историко-культурной идентичности города — и транспортные удобства. Некоторые города отвечают: «Да, историко-культурная идентичность сохранена, ездить удобно». Асепильо представляет город, который мне с этой точки зрения нравится больше всего — Барселону. С ней можно сравнить разве что Амстердам. Историко-культурная идентичность? «Да!». Ездить? В Барселоне средняя скорость превышает 35 километров в час: более чем прилично. Для сравнения, в Москве — 18.

Есть другой вариант: мы игнорируем транспортные проблемы и вообще проблемы развития города и сохраняем его таким, каков он есть. Это Венеция, Флоренция: «да—нет». Массовая практика — «нет—да»: мы многим жертвуем, зато хорошо ездим.

Проблема заключается в том, что отечественная практика последних двадцати лет соответствует в этой матрице клетке «нет—нет». Бог с ней, с идентичностью! Бог с ним, с транспортным комфортом! Мы строим везде, где можно вырыть котлован, и паркуемся везде, где можно приткнуться четыре колеса. Вы предложили выбор, а я отвечаю: «Да какой там выбор — четвертая клеточка!»

Шекспир сказал: The city is the people, но нигде не сказано: The city is the car. Я процитировал Ли Якокку — величайшего менеджера в автомобилестроении, возглавлявшего компании Ford и Chrysler. В воспоминаниях, которые он писал уже пожилым человеком, есть фраза: «Я очень внимательно читал Конституцию, но нигде не нашел там права на управление автомобилем. Это не право, это привилегия». За привилегию надо платить. Ничего другого человечеством здесь не придумано.

У меня есть набор картинок: как выглядят окрестности Франкфуртской оперы, Гранд-опера в Париже, консерваторий в европейских городах — и окрестности Мариинки и Московской консерватории. Я подарю его организаторам. Не хочу обижать питерцев и приведу московский пример: у нас Петр Ильич Чайковский работает парковщиком. Он сидит, а вокруг него стоят автомобили. Центр города по современным представлениям — это место, где удобно ходить пешком, куда ограничен автомобильный доступ. Это аксиома.

Человечество в обозримом будущем не лишит меня автомобиля: он нужен для рекре-

ации, шоппинга и так далее. В центр города на автомобиле въезжать не надо. Можно ли это сделать? Можно! В Милане автомобилей на душу населения в два раза больше, чем в Санкт-Петербурге. Итальянцы очень любят автомобили, а немцы их просто обожают. Но давайте заедем в центр Дюссельдорфа или Милана. Как там обстоит дело с автомобилями по сравнению с Питером? Принципиально иначе.

Далее: в историческом центре города мы обязаны решить проблему, которую мои зарубежные коллеги называют last mile. Вы доставили человека в центр с помощью железной дороги или метрополитена, и ему надо пройти последний километр, «последнюю милю». Когда я иду по Москве или, как сегодня, по Питеру, эта «последняя миля» не доставляет никакого удовольствия, даже наоборот. Если я вижу архитектуру, зелень, идти легко и приятно. А когда я иду, протискиваясь между припаркованными автомобилями, мне и сто метров пройти сложно. Эту задачу мы обязательно должны решить, по-другому просто нельзя.

Еще одна задача. Есть классический пример — центр Бостона, подвергшийся оздоровлению: зелень, дамы с колясками гуляют. Там убрали грандиозную эстакаду и частично перенесли движение под землю, а частично — в сторону залива. А мы в Москве уничтожили шикарный бульвар вдоль Ленинградского проспекта и сделали там некое подобие хайвэя, хотя формально это хайвэем не является. В Бостоне же центр не отнят у людей. От этого мы тоже никуда не уйдем.

И наконец, последнее, что нам необходимо сделать, — для Питера это даже более актуально, чем для Москвы. У нас центр города, помимо всего прочего, — это зона транзита. Мы ездим из одного удаленного района в другой через центр города. Мы гоним тяжелые грузовики через центр города. Мы сохраняем в городе грузоземные производства. Количество грузовых автомобилей в обеих столицах, по сравнению с любым европейским городом, поражает воображение свежего человека. Зачем в городе столько грузовиков? Это еще одна наша проблема.

— *Господин Вернер Дорншайдт, что такое комфортная городская среда? Можно ли совместить комфорт для жителей с глобальными функциями города? Что надо делать для поддержания глобальных функций наших городов без утраты их самобытности?*

— В. Дорншайдт: У меня есть две фотографии, которые я бы хотел Вам продемонстрировать. Это города с прекрасным историческим центром и беспорядочно растущими

пригородами. Таким городам требуется определенный план развития. Например, в Дюссельдорфе портовый район за последние десять лет был благоустроен. Там были построены новые дома, появились офисы, появились рестораны и кафе, что очень полезно для проведения ярмарок. Район застроен плотно и несколько ассиметрично, что производит очень хорошее впечатление.

Ярмарка тесно связана с городом. Ойербургомистр Дюссельдорфа является также председателем Промышленной палаты города. Движение транспорта очень интенсивное. Чтобы удалить транспорт из центра города, мы, например, построили много подземных гаражей, которые не стесняют жителей, проживающих в этих районах. Повсюду есть зеленые пятна. Далее, мы построили собственную дорогу, по которой к нам едут грузовики: она соединяет автобан непосредственно с выставочным комплексом.

Теперь о туризме. Туризм очень важен: это деньги, это имидж города за рубежом. В Дюссельдорфе туристы делятся, примерно в равной пропорции, на простых туристов и бизнес-туристов. Но бизнес-туризм приносит городу гораздо больше денег. Например, посетители нашей выставки нуждаются в очень хороших отелях. Они приносят городу многие миллионы долларов, которые можно пустить на реставрацию зданий.

У нас архитектура, господствующая в центре, как бы выносится за его пределы, в отличие от того, что происходит в Дрездене. Там очень красивый центр, но на окраинах стоят дома, которые не производят никакого впечатления. Нужно, наверное, делать так, чтобы центр города и его окраины были связаны друг с другом. Это основная мысль, которую мне хотелось донести до вас.

Я согласен не со всеми замечаниями. Например, я не согласен с тем, что все массовые мероприятия можно проводить на стадионе. Стадион — это место для спортивных состязаний и концертов. Если они проводятся регулярно, можно составить определенный план для стадиона. У нас в Дюссельдорфе есть огромная арена с выдвигающейся крышей: вы видите его на фотографии. Там играют в футбол, там организуются концерты в перерывах между футболом. У стадиона есть огромное преимущество в виде дорог, которые ведут к нему от автобана. Парковочные места, стадиона могут использоваться посетителями наших выставок и ярмарок. Все эти объекты находятся в центре: это самые дорогие участки в городе.

Как видите, промышленность можно хорошо сочетать с интересами города и его жителей. Все, кто проживает в районе ярмарки,

поддерживают нашу деятельность. Как мне кажется, все, что хорошо для города, хорошо и для ярмарки. Я надеюсь, что мы сможем поделиться опытом деятельности нашей ярмарки с Петербургом. Развитие выставочной деятельности принесет Петербургу большую пользу. В красивом городе люди будут охотно посещать и выставки. И наоборот, посетители выставки, которые приедут в Петербург, смогут посмотреть и сам город.

— *Слово Дэвиду Стоксу, представителю IBM. Можно ли ожидать, что ответы на вызовы современной жизни дадут современные технологии? Есть ли у Вашей компании, одной из крупнейших в области информационных технологий, концепция города?*

— Д. Стокс: Говоря о технологиях, наверное, можно сказать, что IBM вносит иную точку зрения, но эта точка зрения дополняет общую картину. Чуть позже объясню, что я имею в виду. Около четырех лет назад у нас возникла важная инициатива под названием Smarter Cities («Умные города»). Инициатива была основана на идее о том, что технологии занимают все большее место в реальном мире. Наш мир насыщался все новыми техническими решениями, и думаю, все согласится с тем, что мы стали теснее связаны друг с другом. Одновременно нам открывались новые возможности. Мы обнаружили, что обладаем мощными аналитическими способностями, которые могли позволить нам работать более эффективно: не просто анализировать информацию, но принимать более удачные решения на основании прошлого опыта, вместе с тем прогнозируя ход вещей, о чем я вскоре скажу в связи с городами.

В рамках этой инициативы мы провели ряд мероприятий по всему миру. Сейчас у нас около 2 500 проектов в разных странах, в том числе и в России. Прежде чем я расскажу о том, как все это может помочь городам, важно понять, что здесь, на Форуме, мы среди всего прочего говорим о глобализации. На наш взгляд, в мире, который переживает все большую глобализацию и становится все более взаимосвязанным, города-лидеры будут определяться двумя факторами. Один из них, вне зависимости от того, находится город в Европе, Азии или США, — фактор таланта, возможности привлечь творческих людей и людей, обладающих серьезными знаниями, а также способность городов создавать и использовать инновации. Неважно, новый это город или город с внушительным культурным наследием. На лидирующих позициях окажутся те города, которые смогут привлечь таких людей.

Думаю, в течение следующих десяти лет мы наверняка увидим, как десятки миллионов квалифицированных специалистов с серьез-

ным багажом знаний будут мигрировать туда, где для них созданы все условия. Мне кажется, то, что должно их привлечь, связано не только с рабочими местами. По моему мнению, они согласятся переехать в город, где им будет комфортно работать и который соответствует их образу жизни. Здесь и вступает в игру идея «умных» городов, в которых будет возможность использовать огромные объемы данных для повышения качества услуг и создания более безопасной среды.

Мы выделили четыре области, в которых возможно применение технологий и которые необходимо развивать для создания «умного» города. Первая — область общественной безопасности. Безопасную среду важно создать не только за счет патрулирования улиц и других подобных мер, но и за счет систем быстрого реагирования и экстренных служб, которые были созданы нами в таких городах, как Мадрид. Вторая область — транспорт. Здесь уже обсуждалась транспортная проблема, но мы хотим особо отметить важность доступности данных. Данные играют критическую роль при анализе горячих точек на дорогах и координации потоков общественного и личного транспорта. В настоящее время мы ведем проект в Стамбуле, пытаюсь проследить тенденции перемещения населения по городу, чтобы затем более тщательно спланировать движение транспорта. Следующая область — услуги для жителей городов. С ростом потребления в обществе жители городов ощущают все большую потребность в более специализированных услугах. Мы должны отвечать этой потребности. Я говорю не только об образовании, хотя предоставление образовательных услуг является очень важным аспектом. И последняя область — здравоохранение. Похоже, этот вопрос станет ключевым и самым трудным. Опять же, речь идет о доступности данных, которые позволят нам располагать историей болезни и текущими данными о здоровье пациентов и предлагать услуги, необходимые данному конкретному жителю. Именно это и привлечет квалифицированных специалистов в город.

Ключом к успеху станет возможность собрать все это воедино. Появятся города, в которых та или иная область будет развита в большей или меньшей степени. Задачей будет объединить все системы в одну и управлять этой единой системой в целом. Мы уверены, что города, которым удастся это осуществить, станут лидерами в следующем десятилетии и останутся ими годы спустя. Большую роль сыграют технологии, равно как и лидерские качества, а также четкое представление того, каким должен быть город, чтобы остаться привлекательным в условиях усиления глобализации.

— Александр, мы ведем речь о глобальных

городах, о городской среде. Какие инструменты муниципальной и городской политики могут быть использованы в этих городах, чтобы найти компромисс между интересами девелопера, государства и жителей?

— А. Пузанов: Я хочу начать с той части ответа, которая содержится в самом вопросе и, может быть, кажется очевидной некоторым из нас, но далеко не всем. Это должна быть именно политика, это должен быть сложный процесс целеполагания, исполнения, налаживания обратной связи и так далее. Если говорить коротко, отношения должны быть многомерными и многосубъектными. Перед нами стоит сложнейшая задача, и, послушав дискуссию, я еще раз убедился в ее масштабности. Мы должны выполнить наш долг перед человечеством, сохранив историческое наследие, и в то же время сделать из центра Санкт-Петербурга экспортный товар. Город должен быть привлекательным для туристов и для всех людей, которые этому городу нужны. Мы должны дать импульс целостному развитию Санкт-Петербурга. Я согласен с тем, что надо развивать не только центр, но импульс должен исходить именно из центра города. Надо также сохранять и развивать самобытность города. Она не должна стираться. Хочу добавить также, что на территории города есть множество экономических субъектов и одновременно осуществляется множество видов планирования: это планирование в социально-экономической сфере, планирование территорий, планирование в области коммунальной инфраструктуры, бюджетное планирование. Мы не умеем координировать все эти виды планирования и в более простых ситуациях, а тем более в таком уникальном городе, как Санкт-Петербург.

Наконец, города развиваются как агломерации: у нас есть исторический центр Санкт-Петербурга и пригороды с их памятниками. В глазах многих россиян они образуют некое единство. У нас часто возникает соблазн принять простое решение: либо полностью запретить что-то, либо, наоборот, открыть ворота и пускать кого угодно. Здесь нет простых решений. Надо честно признаться в этом самим себе и начать долгую, тщательную, напряженную работу.

Еще одна наша беда — мы не умеем использовать согласительные, координационные процедуры. Есть большая опасность сказать самим себе: у нас такой уникальный объект, нужно поменьше демократии, поменьше согласительных процедур, поменьше местного самоуправления. На мой взгляд, пример Москвы, который здесь приводился, говорит о том, что мы не достигнем на этом пути желаемых результатов. И наконец, по поводу людей, поскольку город — это

люди. Лет десять назад я часто бывал в Санкт-Петербурге: приезжая, я первым делом шел в центр города и смотрел на лица людей. Я бывал во многих городах, где очень сложно ходить по центру, имеющему историческую ценность. Свое детство я также провел в одном из таких городов, где был разительный контраст между архитектурной средой и людьми, жившими в этом городе. Об этом надо помнить, например, когда мы предлагаем ничего не строить в городе и создавать предприятия в промышленном поясе вокруг него. Кто туда поедет, откуда эти люди поедут? Задача очень сложная, и простых решений у нее нет.

— С. Вязалов: Я очень благодарен всем участникам дискуссии, хотя мы не открыли для себя ничего нового — все выступающие подтвердили наши опасения, что реализовать эту программу нам будет непросто. Все обсуждавшиеся проблемы — например, транспортная, — требуют, кроме того, чрезвычайно дорогих решений. Сегодня мы подписали соглашение о строительстве новой очереди Западного скоростного диаметра, которая позволит существенно разгрузить транспортный поток, порождаемый Морским портом. Стоимость этого проекта — 106 миллиардов рублей. Если же говорить о затратах на приведение в порядок инженерных сетей города, расселение коммунальных квартир, строительство и ремонт мостов и дорог, то итоговая сумма будет намного больше запланированных 300 миллиардов. Она составит триллионы рублей. Поэтому мы сегодня должны хотя бы предложить решения, которые позволят правильно решить эту проблему, сохранить исторический центр и сделать его комфортным, чтобы оставить потомкам этот город таким, каким его помнят многие поколения.

Ожидание будущего должно быть позитивным. В будущем нельзя видеть угрозу. Все новое, создаваемое в таком городе, как Санкт-Петербург, и, видимо, в любом глобальном городе, должно претендовать на величие. Это вызов тем, кто стремится что-то сделать в Санкт-Петербурге. Полученное нами наследие требует этого. Третье. Город должен меняться, иначе не будет развития. Город не может не меняться. Четвертое. Мы не обсуждали отдельно тему, вынесенную в название нашего круглого стола. Но дискуссия показала, что глобальные города приобретают многие схожие черты, как люди одного и того же возраста и круга болеют теми же болезнями. Если Петербург будет и дальше превращаться в глобальный город, увы, нам придется поступиться частью нашей самобытности. Но наше огромное культурное наследие гарантирует нам особое место в будущем глобальном пасьянсе.

Глобальные культурные столицы: новейшие тенденции развития городов

Модератор: Олег Хархордин, Ректор, НОУ ВПО «Европейский университет в Санкт-Петербурге»

Выступающие: Ирина Антонова, Директор ГМИИ имени А.С. Пушкина; Валерий Гергиев, Художественный руководитель, директор Государственного академического Мариинского театра; Сергей Капков, Руководитель Департамента культуры города Москвы; Алексей Кудрин, Декан, факультет свободных искусств и наук СПбГУ; Висенте Гонсалес Лоссерталес, Генеральный секретарь, Международного бюро выставок; Владимир Мединский, Министр культуры РФ; Михаил Пиотровский, Генеральный директор Государственного Эрмитажа; Михаил Прохоров, Учредитель ООО «Группа Онэксим»; Александр Сокуров, Режиссер

— *Мы начинаем с выступления директора Государственного Эрмитажа Михаила Пиотровского. Хочу задать ему следующий вопрос. Мы понимаем, что есть два абсолютных лидера культурного производства, если рассматривать российские города. В Петербурге есть музей общевропейского или мирового масштаба — это, естественно, Эрмитаж; есть театр общевропейского масштаба — это Мариинка. Могут ли другие города России претендовать на роль глобальной культурной столицы? Действительно ли Москва и Петербург достигают уровня глобальных культурных столиц? Михаил Борисович, каково Ваше мнение?*

— М. Пиотровский: Хочу сказать о философии, практике нашего города, продолжая Ваш вопрос. Думаю, что столица в стране одна, и двух не бывает. Если говорить о культурных столицах как о метафоре, то их в мире много. Такой подход мне нравится: всеобъемлющий разговор о глобальных культурных столицах, об их ролях, их сравнении, о расширении и сужении их списка. Каждый город должен стараться быть глобальной культурной столицей в определенном направлении. На самом деле происходят и конкуренция, и сравнение. По одним критериям к глобальным столицам можно отнести немного городов: Лондон, Париж, Нью-Йорк; если оценивать по другим критериям, таких городов очень много.

Каждый город, каждое учреждение должны стремиться существовать в глобальном мире: это моя позиция, позиция Эрмитажа. Мы реализуем проект «Большой Эрмитаж», который определяет способы и формы присутствия в окружающем Эрмитаж мире, от нового здания до Интернета. Существует необходимость сравнивать и позиционировать себя. Каждый город и каждое культурное учреждение находят свои ниши, применяя такой подход. Мне кажется, что мировым музеям удастся так действовать: они осуществляют распространение культурной радиации в мир.

После философских отступлений хочу вернуться к разговору о нашем городе. Мы будем говорить об историческом центре, о позиционировании Санкт-Петербурга как культурной столицы. Тематами дискуссии станут структура городского центра и другие аспекты функционирования города. Мы много говорим об этом с болью, функции должны формироваться.

Моя любимая тема — это Дворцовая площадь, место для парадов и прогулок, прогулок в том хорошем красивом смысле, как в Париже 19 века. Рядом с площадью идет формирование подобия Петергофа: дворцы, сады, какими они были в петровскую эпоху. Это создает уникальную схему. Это сцена, на которой культурная деятельность может и должна идти, развиваться и привлекать мир.

Еще один, возможно, неожиданный больной вопрос, который связан с нашей культурной составляющей: Петербург всегда был городом военной культуры. Очень давно я спросил у моего батюшки, помнит ли он, чем отличались Москва от Петербурга и Петербург от Москвы в его детстве. Он говорил: «Я помню, когда я был ребенком, в Москве вокруг были церкви, а в Петербурге кругом офицеры, военные». Мы тераем этот элемент. Наша армия — хорошая, боеспособная, но элемент присутствия военных как части культуры города, как части городского пейзажа уходит на наших глазах. Полагаю, это один из предметов нашего внимания, формирующий глобальные особенности культурной столицы, какой может быть — именно может быть — Петербург. Думаю, мы всегда должны считать, что мы можем быть. Как только мы начнем говорить: «Мы культурные, самые культурные», — на этом все закончится. «Мы можем быть» — время в развитии, позволяющее двигаться вперед. Я представил Вам несколько соображений для начала разговора, некоторые из которых, возможно, являются провокационными.

— *Военная культура — очень интересный тезис. Британцы помогают нам поддерживать эту традицию: четвертого июля они привозят очередной военный корабль. Это попытка показать, что общение на уровне военных также важно для особого статуса города. По-моему, британское консульство — единственное, которое приглашает офицеров на свои ежегодные праздники. Теперь хочу попросить рассказать о культурном производстве человека, который работает сразу в трех глобальных культурных столицах: в Петербурге, в Лондоне и в Нью-Йорке — Валерия Гергиева. Как Вы думаете, есть ли особенности культурного производства, которые выделяют Петербург по сравнению с теми городами, в которых Вам приходится проводить много времени и которые тоже фонтанируют культурой?*

— В. Гергиев: Мне кажется, Петербург остается одной из культурных столиц Европы и, безусловно, России. Иногда значение культурной столицы связывают с количеством шампанского, которое выпьют после культурной акции, с количеством икры, которую съедят... Петербург может сохранить свою уникальность и не соревноваться ни с Москвой, ни с Лондоном, ни с Нью-Йорком. В Нью-Йорке любят говорить так: Вашингтон — столица Соединенных Штатов Америки, а Нью-Йорк — столица мира. При этом говорят о культурной мощи, а не только о том, что Нью-Йорк — финансовый центр.

Санкт-Петербург должен со спокойствием смотреть на преимущества, которые есть у Москвы: денег больше в Москве. В последнее время мы слышим, что в Петербурге опять стало гораздо меньше денег: это связывают с приходом нынешнего губернатора или уходом бывшего губернатора. Полагаю, это не самое главное. Мы имеем уникальные преимущества, многие из которых уже были упомянуты здесь. Мой товарищ Александр Сокуров создает в Петербурге кино мирового класса, здесь находится великий музей Эрмитаж, у нас есть много

других хороших музеев, у нас есть Мариинский театр, и не только он один, в нашем городе осуществляет свою деятельность музыкальный вуз, который дал миру Чайковского, в котором преподавал Римский-Корсаков, учились Стравинский, Шостакович и Прокофьев. Перечислением нашего достояния ваше внимание можно занимать очень долго.

Хочу высказать одно пожелание, общий тезис моего появления здесь. Я только что участвовал в разговоре о благотворительности, сейчас с большим удовольствием включаюсь в эту беседу. Я часто проезжаю по набережной, многое мне очень нравится. Одно явление раздражает меня постоянно, и мне кажется, что оно гораздо опаснее потенциального проекта, который уже не будет существовать, — я имею в виду башню «Газпрома». Телебашня присутствует в нашей жизни каждый день, она сверкает, как елка, но гораздо менее красива, чем любая елка. Проезжая мимо Петропавловской крепости, мы могли бы наблюдать изумительный вид, символ Петербурга. В действительности мы видим, прежде всего, агрессивно подсвеченную телебашню. Не знаю, кому это пришло в голову. Мы, люди весьма опытные и известные, имеющие возможность говорить, находим это незаметным или неважным, всегда есть что-то более важное, происходящее сегодня. Мне кажется, в борьбе за Петербург нужно побороться и с этим явлением. Кому-то из чиновников пришло в голову: «Давайте подсветим, чтобы нас видели». Это портит прекрасный вид каждый день.

Еще один тезис. У нас есть потрясающая возможность сделать жизнь каждого школьника уже в первые годы обогащенной настолько, что он сможет попасть в Эрмитаж в возрасте семи, восьми, десяти лет. Не нужно ждать 17 лет, когда необходимо готовиться к поступлению, и у него будет возможность пригласить девушку в Эрмитаж на 20 минут. Школьник может открыть для себя балет «Щелкунчик». У каждого когда-то будет или был первый «Щелкунчик», самый первый, понимаете? Вот эти возможности и делают Петербург по-настоящему культурной столицей мирового значения.

Я, действительно, сотни раз выступал и в Нью-Йорке, и в Лондоне, я возглавляю коллективы в этих городах и очень много там сделал. Мне нравится очень многое в этих столицах, но как только мы постараемся функционировать, как Нью-Йорк, мы проиграем, потому что в этой шеренге мы не будем первыми. Санкт-Петербург станет явным культурным лидером, опираясь на свою гордость, на свою великолепную, фантастическую культурную историю. Мы постараемся сделать для этого все возможное.

— Я понял, что добавлен новый социологический критерий особенного города. Я всегда думал, что люди помнят свой первый поцелуй; теперь я понял, что они будут помнить свой первый «Щелкунчик». Александр Николаевич Сокуров, Вы являетесь очевидным примером деятеля культуры европейского уровня. Я не буду говорить про череду фильмов и все полученные Вами призы. Нам гораздо интереснее сегодня послушать Ваши мысли по поводу Петербурга как культурной столицы. Затем мы перейдем от выступлений петербуржцев к выступлениям москвичей.

— А. Сокуров: Спасибо. Я воспользуюсь присутствием министра культуры и скажу, что мы ждем его на киностудии «Ленфильм». У нас много проблем, у нас критическое состояние. Мы передали наш план преобразования студии в министерство, ждем реакции. Мы обратились к Президенту с просьбой как-то завершить решение проблемы. Очень надеемся, что развитие студии будет продолжено. Большая студия национального масштаба, с национальной программой — это одна из особенностей нашего города. Сейчас кинопроизводство остановлено: предыдущее руководство Министерства культуры определило выделение денег на следующий проект, а сейчас финансирование не ведется, документы не подписаны. Прошу Вас, будьте любезны, помогите нам.

Что же касается темы нашего разговора, то у меня вызывает большую тревогу термин «глобализация». Мы знаем, что решительный протест против тенденции глобализации растет в общественном сознании во всем мире. В бизнесе, в экономике, в финансах эта тенденция, возможно, имеет положительную сторону, хотя я сомневаюсь в этом. Но в сфере

культуры глобализация несет напряженность и очень серьезные проблемы, она приводит к стремлению создавать единое, одно, все, общее. Между тем, достоинство человечества и ценность нашей жизни — в разнообразии и защищенности культур. На мой взгляд, это очень большая проблема.

Большая художественная культура, значительные известные мировые коллективы в достаточной степени защищены от отрицательных сторон глобализации, которые несут с собой столицы. Уважаемый маэстро Гергиев, сидящий здесь, сам по себе — уникальная и удивительная фигура. Он работает на развитие полифонии культуры, на сохранение классической культуры. Мы знаем, как сильно влияние массовой культуры больших столиц: и Нью-Йорка, и Лондона, и Парижа, и, к сожалению, Москвы. Существование культурной столицы как феномена чрезвычайно опасно, на мой взгляд, для развития национальной культуры в принципе.

Опять обращаюсь к опыту маэстро Гергиева. Он не только работает за пределами страны, не только возмечивает нашу культуру, наше искусство на территории наших суперстолиц — Москвы и Петербурга, но и заботится о развитии культуры своей малой родины, Северной Осетии. Классическая культура нашей великой Родины не развивается на территории Северного Кавказа нигде, кроме родины Гергиева. Мы все знаем, что больше нигде. Я отправил своих студентов на закрытие фестиваля 25-го июня, чтобы они посмотрели, послушали живой оркестр и живых исполнителей.

Глобализация и значение столицы имеют мировую тенденцию, сложную, противоречивую природу. Роль столиц в развитии национальной культуры тоже не столь положитель-



на, как нам может показаться. Современное общество, современное российское государство слабы, они имеют неразвитую бюрократическую культуру, раздраются политическими противоречиями, разнообразными партийными кризисами. Это выражается в концентрации власти и в концентрации жизни в супергородах. Нам не хватает энергии, нам не хватает средств, чтобы делать культуру. Культура — главная цель существования любого государства и, на мой взгляд, главное, что есть в жизни народа. Ни оборона, ни промышленность, ни политика — ничто не имеет такого значения, как культура. Вся культура, все ее мощности, все экономические интересы культуры нашей страны сосредоточены в одном или двух городах.

Мы прекрасно знаем, что происходит в огромной, большой Российской Империи сегодня. Значительная часть городов и региональных столиц пребывает в культурном нищенстве. Огромные средства выделялись для расширения влияния культуры раньше, в условиях другого общественного строя. Крупные, известные театры больших городов гастролировали по территории всей страны — от Дальнего Востока до Северного Кавказа и северных территорий России. Гастролей сейчас нет, Министерство культуры не имеет возможности их поддерживать. Все сжимается сегодня до энергии двух больших столиц, а это скверно, плохо, вредно, опасно. Нет ничего опаснее для культуры, чем такая концентрация и централизация. Это крайне опасный, на мой взгляд, момент.

— *После концентрированного выражения петербургской позиции — глобальной петербургской позиции, как я понял — мы переходим к выступлениям представителей Москвы. Хочу передать слово Ирине Антоновой.*

— И. Антонова: Я хотела бы присоединиться к тем, кто считает недостаточно продуктивным разделение на столичные, самые главные, глобальные и прочие города. Думаю, что мировыми центрами культуры являются, скажем, Зальцбург, в котором проходят музыкальные фестивали мирового уровня, или Байройт — организатор Вагнеровского фестиваля, или Венеция, биеннале в которой стала самым известным форумом искусства. События музыкальной жизни или сферы пластического искусства становятся отправной точкой для достижения городом культурных высот. Мне кажется, разговор о том, кто главнее, не является полезным.

Гораздо важнее другое. Города обладают разными ресурсами, и, я думаю, что ресурс Петербурга нельзя ни с чем сравнить. Достаточно упомянуть Эрмитаж — главный музей



страны, один из первых музеев мира. Мы находимся на том этапе формирования музеев, когда музей такого уровня нельзя построить в России, найти ресурсы для такого строительства больше невозможно.

Дело не в том, чтобы превзойти друг друга, а в самой деятельности: необходимо сосредоточиться на ней. Большое значение имеют личные усилия творческих людей, которые ведут то или иное направление.

В Москве есть место, которое называется «Винзавод». Группа галерей, которые показывают современное искусство, возникла на пустом месте. Деятельность каждой из этих галерей по отдельности, может быть, и была бы иногда интересна, но не стала бы событием. Нечто особенное началось, когда они оказались вместе, создали центр, где показываются самые разные явления современного искусства. Зарубежные деятели искусства стали стремиться туда. Приезжая в Москву, иностранцы говорят: «Где у вас "Винзавод"?» Они хотят пойти туда и посмотреть, как в одном месте сосредоточены направления современного искусства, представлены разные тенденции: хорошие или дурные — это другой вопрос. Как правило, явления великого искусства там отсутствуют. Культурная притягательность существует там как явление, а это главное.

То же самое касается музеев, которые не обладают великими ресурсами, но делают программы и проекты, основанные даже не на самом значительном материале, которые оказываются очень интересны. Я могу привести примеры выставок, которые интересны не тем, что показывают самые великие произведения искусства, а тем, как они сумели найти известный момент в определенное время, почувствовать востребованность в том или

ином материале.

Такой выставкой стала «Москва — Париж», на которой были показаны авангардные явления России и Франции первых 30 лет 20 века. Эта выставка имела невероятную посещаемость и ошеломляющий успех. Произведения художников русского авангарда были открыты на ней в нужный момент, выставка дала возможность ознакомиться с этим материалом. На выставку шли смотреть не французское, а в первую очередь отечественное искусство, приходили по многу раз.

Я невольно обращаюсь к опыту нашего музея. Выставка «Москва — Берлин» совершенно по-новому осветила работу деятелей искусства Германии и России первых 50 лет 20 века, на этой выставке было сделано открытие.

Для деятелей культуры важны активность, концепция, нахождение того, что нужно сейчас. Я бы сказала, умение хорошо слышать свое время и ощущать необходимость в будущем — это главное, что необходимо для привлечения внимания к музею, театру или другому институту культуры.

Нужно находить новые формы работы, которые ищут даже крупные музеи, музеи-«левиафаны»: Метрополитен, Лувр, Эрмитаж, Британский музей. Многофункциональность, обращение ко многим направлениям возможной деятельности музея сейчас востребованы и необходимы. Музей изобразительного искусства сейчас не должен представлять только пластические искусства.

Опять вернусь к опыту ГМИИ. Музыкальный фестиваль «Декабрьские вечера» существует 31 год. Концерты в музее организуются всеми музеями мира, но наш фестиваль имеет отличия. Мы обязательно разрабатываем общую программу, к фестивалю готовится

специальная выставка, составляется специальная музыкальная программа. Мы ищем звучие разных видов искусства, предоставляя возможности и тем, кто лучше слышит, и тем, кто лучше видит, сопоставив свои впечатления, продвинувшись в понимании искусства. Это событие имеет большой международный интерес. Исаак Стерн, Бах, Чечилия Бартоли, Цуккерман и другие известнейшие музыканты мира участвуют в этом фестивале вот уже 31 год, находя в этом интерес.

В жизни музеев есть другие моменты, позволяющие находить новые формы в использовании музейных материалов: например, раскрытие темы диалогов в пространстве культуры. Мы делали выставки, на которых дипилонские вазы соседствовали с Эйфелевой башней, а, предположим, римский портрет — с работами Микеланджело. Такие диалоги возбуждают интерес публики, провоцируют ее воображение на восприятие.

Проблема ресурсов, которые очень трудно восполняются, стоит сейчас перед музеями. Как наполнять музеи шедеврами? В наше время это невозможно. Можно купить одну картину, но это приобретение ничего не решит. Использование имеющегося материала в различных сочетаниях — это один из путей не к глобальности, не к первенству, не к столичности, к улучшению имиджа города, музея или театра. Это просто одно из направлений.

— Мы переходим от представителей культуры к представителям бизнеса и власти. Я подумал, что логичным продолжением станет выступление Сергея Капкова, который пытается бороться с тем, что Москву относят к мировым финансовым центрам.

— С. Капков: Если не удастся быть мировым финансовым центром, то мы стараемся стать культурным центром. Мне кажется, чтобы быть интересными в глобальном мире, необходимо глубже понимать свою идентичность. Нам не нужна конкуренция с другими глобальными городами. Благодаря нашим предкам, музейным коллекциям, великой музыкальной школе у нас есть базис, на который мы должны опираться.

Думаю, глобальные города — это города, живущие двойной жизнью. Не бывает так: в городе жителям неинтересно, а мировому сообществу или мировому потребителю там интересно. Задача — в том, чтобы сначала сделать город интересным для его жителей в культурном плане. Они — основные потребители, люди, создающие смысл, потому что город — это не только место, где живут люди, но и то место, где живут смыслы, где формируются и формулируются смыслы.

Место, которое занимает город в про-

странстве культурных обменов, также важно. Мы должны признать, что маэстро Гергиев выиграл мировую конкуренцию за право руководить оркестрами и коллективами, когда маэстро Гергиева приглашают в Нью-Йорк или в Лондон. Осуществляется экспорт смысла в эти два великих культурных города, поскольку там он был потерян. Внутренние смыслы не менее важны, чем внешние смыслы, которые мы можем предназначать для экспорта, — начиная с классики, заканчивая современным искусством.

Рассмотрим статистику количества культурных учреждений: в Лондоне 162 музея, а в Москве больше 300. Вопросы заключаются в качестве этих музеев и в том, какие смыслы и какую идеологию формируют эти учреждения.

В Нью-Йорке 255 библиотек, только в Департаменте культуры Москвы 446 библиотек, а есть еще федеральные библиотеки, дополнительные библиотеки во всех общеобразовательных школах. Вопрос в том, как эти библиотеки взаимодействуют с обществом, имеют ли они какой-то интересный контент, являются ли окнами в мир, в мировой прогресс, в мировую глобальную паутину.

Поэтому если отчитываться советской статистикой, то, слава Богу, у нас всего много. Можем ли мы выдавать содержательные смыслы не только для наших жителей, но и для всего мира — это, конечно, вопрос открытый. Наша задача — искать таких людей, как те, кто присутствует здесь. Полагаю, «Ленфильм» — не меньший пропагандист страны и не меньшая фабрика производства смысла, чем Московская консерватория. Тарковский легко вписывался в мировой культурный контекст, поэтому он признан мировым классиком. Задача любого города — формировать и увеличивать количество людей, формирующих смыслы и требования как к городу, так и к внешнему миру.

— Да, производство смыслов как основная миссия культуры подытоживает деятельность и великих музеев, и великих театров, и великих киностудий. Хотелось бы узнать позицию людей, производящих реальные вещи, которые мы потребляем. Вопрос к Михаилу Прохорову. Я помню, что во время своей предвыборной кампании Вы говорили о глобальных культурных столицах как о части этой кампании. Поменялось ли Ваше мнение?

— М. Прохоров: Нет, конечно, за такой короткий период мнение не поменялось, а, наоборот, укрепилось. Общеизвестно, что глобальные города определяют основные тренды развития человечества. Если посмотреть на экономическую концепцию, мы жи-

вем в век глобальной экономики, и этот тренд поменять нельзя. Мне кажется, культура действует как раз в обратном направлении, в сторону локализации.

Именно поэтому десять лет назад мой фонд сформулировал концепцию развития локальной культуры в крупных российских городах. Два города, Москва и Санкт-Петербург, исторически стояли особняком, а вся остальная страна жила по принципу слободы, как говорил академик Глазычев. Некоторое место обитания возникало вокруг производственной площадки. О качестве жизни с точки зрения проживания и культурного наследия в Советском Союзе не очень думали.

Обращусь к истории возникновения культурных пространств. Я выделил для себя три типа таких пространств. Первый тип — это греческие полисы, вольные города, культурное пространство вольных людей. Второй тип — это метрополии, которые забирали в себя и перемальывали провинции. Классический пример — Древний Рим, а в более позднее время — крупные монархии: так появились Париж, Лондон, некоторые другие города. И третий тип культурного пространства шел от ремесленных городов: можно вспомнить Франкфурт-на-Майне, Чикаго, Милан. Умное правительство города довольно сильно развивало культуру после того, как происходили изменения в экономике, и города приобретали новое содержание.

Сейчас есть два города, и битва за статус глобальных столиц, как бы мы ни называли это, очень важна. Необходимо быть в мировом тренде и определять современное развитие человечества. Для соответствия этому требованию есть несколько общих критериев: история города, коллективный интеллект, качество образования, восприимчивость к новым веяниям и умение генерировать новый культурный продукт.

Здесь сидят выдающиеся деятели культуры, которые своей работой создают абсолютно уникальный культурный продукт. Задача политики и бизнеса — создавать условия для того, чтобы этот великий культурный продукт мог достигать всех наших граждан и максимально далеко выходить за границу.

Если переходить к практике, то, мне кажется, необходимо в ближайшее время совершить два действия. Первое: нужно серьезным образом пересмотреть закон о благотворительности, значительно упростить его, стимулировать благотворительность различными способами. И второе. Думаю все работники культуры меня поддержат. Нужно срочно отменить Федеральные законы № 83-ФЗ и № 94-ФЗ. Невозможно бюджетировать уникальный культурный продукт, а также выставлять его

на тендер наряду с мебелью или обычными скрепками. Культурный продукт в рамках этих законов не вписывается. Если мы совместно это сделаем, развитие культуры с остаточного принципа перейдет к основному. Качество человеческого капитала определяется уровнем и возможностью нации производить идеи, которые захватывают мир. Мы имеем для этого всё.

— *Аплодисменты в зале говорят о популярности Ваших инициатив. Не хлопал только бывший министр финансов Алексей Кудрин, которому я сейчас и передам слово. Я задам Вам следующий вопрос. Алексей Кудрин — это политический деятель глобального масштаба, трудно его охарактеризовать как петербуржца или москвича, к вопросу об идентичности. Что Вы нам скажете про культурные столицы, смотря с этой глобальной перспективы?*

— А. Кудрин: Я с удовольствием приму участие в разговоре, потому что я — житель двух городов. В душе я все-таки петербуржец, и мне приятно говорить о том, что у нас в стране две столицы, как бы противоречиво это ни звучало, и две культурные столицы, претендующие на участие в соревновании глобальных культурных столиц. Я попытаюсь пояснить свою позицию относительно того, кто может быть культурной столицей. Посещая разные страны и города, я всегда стараюсь побывать в местных музеях или театрах, я посетил многие фестивали, о которых здесь говорилось. Прихожу к выводу, что не только базовые, созданные в прошлом музеи сегодня определяют культурную столицу. Они создают вокруг себя ореол, создают питательную среду. Определяющими являются те места, в которых производятся смыслы или новые ценности, которые становятся достоянием сначала узкого круга эстетов, специалистов, а потом всех. Существует много мест, где идет поиск нового, необходимый эксперимент, где из огромного количества экспериментов что-то становится новым смыслом, новой парадигмой жизни. Есть города, в которых концентрация таких мест больше. Нью-Йорк, Лондон, Москва и Петербург могут быть городами, где создаются современное осмысление и современная культура.

Петербург и Москва имеют базу, которая должна это создавать, но нужно немного отойти от ведомственного подхода. Думаю, что главные источники производства культурных ценностей — это образование, подготовка, причастие тех людей, которые создают основы или традиции в образовании.

Рассмотрим создание iPhone. Это продукт конечной сборки производства множества малых инновационных предприятий: кто-то

сделал инновационное открытие, потом его нашли, довели и воплотили в конечном продукте.

Для существования Мариинского театра с его блестящими результатами кто-то должен подготовить тех людей, которые придут в Мариинский, где их доучат. Культурный слой артистов, композиторов, дизайнеров, современных художников должен сохраняться, они должны приходить откуда-то, должны пройти этот конкурс. Мариинский — это конечная сборка.

Петербург имеет необходимую среду, Москва — в значительной степени тоже. Повторю, культурная столица должна выделяться именно этой современной средой, питающей и создающей базу для нового, а не только теми традициями или галереями старого искусства, которые были созданы в прошлом.

— *Как я понял выступавшего сейчас Алексея Кудрина, к нашим традиционным производствам нужно добавить новые. iPhone был представлен как модель того, что можно сделать в культуре. Получается, что смыслы нужно производить не такими большими кусками или традиционными, недифференцированными массами, а нужно нацелить их на массового потребителя, разливать смысл жизни по 50 граммов, сделать его доступным для каждого гражданина? Может быть, я додумываю?*

— А. Кудрин: Вы знаете, культура — это не единичный продукт, говоря в широком смысле, культура — это признаки, черты общества. Если общество владеет ими, то это культурное общество, а если не владеет, то это две лаборатории специалистов. Я считаю, что настоящее классическое искусство — для всех.

— *Следующий выступающий — Висенте Гонсалес Лоссерталес, генеральный секретарь Международного бюро выставок. Ваша роль действительно уникальна. Предполагалось, что в нашем обсуждении будут участвовать Йозеф Акерманн, бывший директор Deutsche Bank, а также глава Берлинских музеев, но они не смогли присоединиться к присутствующим знаменитостям, поэтому Вы представляете точку зрения со стороны. Вся внутренняя динамика, о которой сейчас шла речь, конечно, исходит из России, поэтому Вы сегодня — действительно человек «глобальный». Поделитесь с нами своим мнением в отношении обсуждавшихся вопросов.*

— В. Лоссерталес: Слушая сегодняшнюю дискуссию между известнейшими лицами Москвы и Санкт-Петербурга, я спрашивал себя, что здесь делает человек из Севильи, вроде меня. Но мы говорим о культуре и о городах,

а это универсальный феномен, который распространяется на всех нас, делает всех нас одной семьей.

Я здесь — в роли генерального секретаря организации, которая занимается мировыми выставками. Мировые выставки, как вы знаете, имеют очень богатую историю и представляют собой события, изменившие лица наших городов: Лондон с Музеем Виктории и Альберта, Париж с Большим дворцом, Малым дворцом и Дворцом открытий — все крупные города претерпели изменения благодаря таким грандиозным выставкам. Они проводились в городах для ускорения событий, которые так или иначе должны были произойти, но выставки ускоряли этот процесс и преобразили города, сделав их крупными культурными столицами.

Кроме того, благодаря этим выставкам проявилось культурное многообразие городов. Если говорить об истории музыки, то на ноты, которые мы видим сегодня, во многом повлияли оркестры с Дальнего Востока, например, с Явы. Мы видим это в истории выставок, мы видим влияние этих крупных событий на всю архитектуру, на каждое культурное явление. Выставки изменяют облик городов, они являются частью генеральных планов их развития, они готовят город к будущему и создают культурную инфраструктуру, рождающую культурные инициативы и общность разных стран.

В прошлом за право проводить подобные выставки соперничали только столицы. Сегодня мы способствуем созданию нового феномена: города, не являющиеся столицами, пытаются выйти на мировую арену, создавая культурные проекты и инициативы, которые ранее отсутствовали. Мы видели, и я слышал в интересном выступлении моего соседа, другие возможности. Есть города, которые делают культуру своей монополией, и есть другие города, которые испытывают сложности в создании приличных музеев и театров, которые стали бы естественными платформами для развития их культуры. Я считаю, что с этой точки зрения мировые выставки становятся катализаторами развития культурных инфраструктур. Когда я говорю о культурных инфраструктурах, я имею в виду качество жизни. Это не только культура, это важный элемент качества жизни. Мы не можем ощутить городскую жизнь без мощного культурного развития.

Нужно найти необходимые ресурсы для подготовки городов к активной культурной жизни, а выставки могут предоставить такие ресурсы. Успешное проведение выставки может обеспечить городу наличие талантов, международных мероприятий и инвестиций, которые сложно получить иным образом в том же масштабе и на те же цели.



Могу привести в пример мой родной город. Севилья была темой многих опер: есть длинный список опер, действие которых происходит в Севилье, но до проведения выставки в городе не было оперного театра. Благодаря выставке люди узнали что у нас есть театральная публика. С момента открытия театр полон каждый день, молодые люди стоят в длинных очередях на улице за билетами в оперу.

У нас есть пять городов-кандидатов на проведение выставки 2020 года. Энтузиазм очень велик. Одним из кандидатов является Екатеринбург с его сильной культурной основой. Если выставка пройдет там, Екатеринбург получит огромные преимущества в плане выхода на мировой уровень. Этот город отличается хорошим стратегическим положением между Азией и Европой. Создание имиджа города, выход на мировой уровень сделают этот город одной из культурных столиц одновременно западного и восточного мира.

— *Я напомним первый вопрос, с которого мы начали нашу панель. Есть ли в нашей стране возможности существования глобальных культурных столиц, кроме Москвы и Петербурга? Может быть, и эти два города в чем-то не дотягивают до уровня глобальных культурных столиц?* Владимир Мединский, пожалуйста.

— В. Мединский: Мне гораздо интереснее послушать специалистов, чем высказаться самому. Есть несколько минут, и я озвучу некоторые наши инициативы, которые мы выносим на публичное обсуждение. Министерство занимается не только софинансированием конкретных государственных проектов, не только реставрацией, но и влияет на установление правил игры для успешного саморазвития культурной отрасли.

В первую очередь, это — изменения в области налогов. Мы предлагаем отменить для музеев НДС на ввоз культурных ценностей и налог на прибыль, который не взимается с учреждений культуры, учреждений образования и здравоохранения.

Мы считаем, что нужно изменить подход к земельному налогу. Этот налог не взимается, мне кажется, только с учреждений, занимающихся народными промыслами, — может быть, Алексей Леонидович поправит меня. Мне непонятно, чем земли этих учреждений отличаются от земель, занимаемых другими государственными учреждениями культуры. Льготы по этому налогу тоже нужны, как и в части налога на имущество, от которого сейчас освобождены только федеральные памятники. Так, Алексей Леонидович?

— А. Кудрин: Налог на землю и налог на имущество — это налоги уровня субъекта федерации, ставки по ним принимаются субъектом. Только Законодательное собрание Петербурга может предоставить льготы для петербургских учреждений, оно может убрать налог или, наоборот, сделать его максимальным. Этот вопрос не решается на федеральном уровне Государственной Думой.

— В. Мединский: Это, безусловно, так, но мы должны сформулировать политический подход в этом отношении. Мне непонятен смысл перекладывания государственных денег из правого кармана в левый с традиционной потерей по дороге. Это касается и целого ряда других инноваций. Например, есть серьезные проблемы страхования музейных ценностей при их перевозке, особенно при экспонировании за рубежом.

Мы с удовольствием обсудим предложения в отношении новых форм и возможного изменения законодательства в области

государственно-частного партнерства. Рассматривать бюджет как 100%-го инвестора в отношении объектов культуры, мне кажется, неправильно: необходимо активно создавать условия для максимального привлечения бизнеса, меценатов, спонсоров. Мы живем в реальном мире и понимаем, что нужно сформулировать правила, чтобы не создать лазейку для очередной «серой» схемы, желающие воспользоваться которой тут же найдутся в случае списания этих затрат на себестоимость. Я приглашаю Михаила Прохорова с его наработками к сотрудничеству в этой сфере.

Существует множество инноваций. В ряде стран людей творческих профессий льготируют по подоходному налогу в тех секторах экономики, где это требуется. Нужно смотреть на это внимательно. Я вижу нашу главную миссию в том, чтобы активно создавать условия для саморазвития культурных территорий, для саморазвития новых глобальных столиц. Государство не сможет смотреть за каждым: 837 тысяч человек работают в отрасли культуры только в государственном секторе, это огромная армия. Более активное, взаимовыгодное вовлечение всех граждан в развитие сферы культуры, мне кажется, может дать качественный прорыв.

Я поддерживаю коллегу Сокурова в этом отношении. Россия — это не только Москва и Санкт-Петербург. Эти два города — наша гордость, но Россия гораздо больше.

— *Хочу задать вопрос всем участникам панели. Я понял, что это одна из первых панелей по экономике культуры или по проблемам культуры. Я присутствую на пятом Форуме подряд, и каждый раз проходят по четыре панели по энергетике и по нефти, а про культуру вспомнили впервые за пять лет. Как вы думаете, насколько культура должна превалировать в нашей экспортной стратегии над постоянно подчеркиваемыми энергоносителями?*

— М. Прохоров: По-моему, здесь все очень просто. Целостность страны обеспечивают не пушки, не танки, не газ, не нефть, а только культура. Если культура в стране развивается, тогда можно защитить территорию. Если у нас культура не развивается, то никакие пушки и танки эту территорию защитить не смогут. Как сказал один из мудрых: «Те, кто от нас ушли, живут с нами только благодаря культуре». Этим все сказано.

— *Я вижу, как правительства всё больше урезают финансирование культуры, и не только в Западной Европе. Я думаю, что это — глобальная проблема. Есть ли у вас ответ на этот вопрос? И какова ситуация с этим в России?*

— В. Гергиев: Мой ответ на Ваш вопрос станет продолжением того, о чем только что говорил Михаил. Мы постоянно выступаем во многих странах. Михаил Пиотровский тоже связан крупными проектами со многими мировыми столицами. Глобальное присутствие Эрмитажа чувствуется и в Америке, и в Амстердаме, думаю — и в Азии. Россия в меньшей степени зависит от тех факторов, от которых зависит Европа, и Европа в меньшей степени зависит от тех факторов, от которых зависит Россия. Если газопровод сегодня «похудеет», через полгода у Владимира Мединского возникнут новые вопросы не только с тем, что делать миллионам работников культуры, а с тем, как сохранить хотя бы тот уровень, которого мы достигли за последние десять лет. Россия стоит перед огромной дилеммой, о которой все знают: как уйти от зависимости от цен на газ и нефть, при этом приоритетами номер один и даже номер два сделать образование и культуру.

Я говорю о культуре, совсем не думая о шоу-бизнесе. Путают одно с другим в России очень часто. Все любят яркое, красивое шоу, в этом ничего плохого нет: шоу-бизнес — меткое попадание в цель. Я предлагал телецентру не светить больше. Елка светится один раз в году, телебашня светится 365 дней. Шоу-бизнес — это принципиальное зарабатывание денег, при этом танцуют, поют, светят, оформляют, разрабатывают дизайн, все это важно. Мне кажется, что зависимость России от цен на газ и нефть будет ослабевать, это станет очередным уроком истории, который мы будем учить. Если цена на нефть пойдет вниз (судя по всему, это может произойти), то научимся ли мы не кидаться сразу в крайность — резать по культуре? Это огромный вопрос. Надеюсь, этого никогда не произойдет. Уверен, что новое Правительство будет тщательно продумывать каждый шаг в этом направлении.

Еще одна проблема, о которой нужно говорить, информация к размышлению для всех нас: наши обязанности совершенно не определены. Сколько раз в год нам выступать — 900 или 200? Сколько раз проводить выставки — два или 22 раза в год? У коллектива Мариинского театра есть вопросы, есть проблемы, есть недостатки, но мы выступаем минимум 760 раз в год, из которых почти 550 в Петербурге, а на остальные 30—40 стран приходится 200 с чем-то выступлений. Хорошо это или плохо? Я начинаю все больше думать, что это плохо. При таком же финансировании, или даже более незначительном финансировании, чем финансирование других коллег, почему бы не дать коллективу отдохнуть, не дать людям поработать 100 раз в год, предо-

ставить им возможность проводить четыре дня в неделю с детьми? Тут много нерешенных вопросов.

Я думаю, в числе проблем, с которыми столкнулась Европа, есть еще и та, что нормы, которые там установлены, определялись в очень сытые годы. Сегодня с этим сталкиваются очень многие из наших коллег. Стоит сказать, что даже театр La Scala, символ Италии, не наращивает, а сокращает поддержку. Это звучит для итальянцев страшно: считалось, что это едва ли не первый театр мира, потому что итальянская опера всегда была в лидерах. Задолго до того, как у нас появилась опера, она была традиционным искусством Италии. Тут есть о чем подумать.

Я надеюсь, что частично ответил на Ваш вопрос: мы должны быть готовы к тому, что нам придется учить этот урок истории, а мы пока не думаем, что нам придется это проходить. Я призываю всех к этому. Культура — это и первый, и второй приоритет.

— А. Кудрин: Был конкретный вопрос, который мы сегодня обсуждали на одной из секций. Я бы сказал, что тот долговой кризис, который сегодня охватил западный мир, означает, что последние 20 лет ведущие страны обеспечили свои социальные расходы, прежде всего государственные расходы, выше, чем они могли себе позволить. США вышли на кризис, предельный для своей экономики, то же самое касается всех основных государств. Эти страны, ведущие страны, жили в долг. Сегодня этот долг пришел к критической черте: это означает, что этим странам не доверяют, им не дают денег, позволяющих жить так дальше.

Мы будем иметь перестройку всей системы социальной и государственной политики в этих отраслях в ближайшие годы. Она пропорционально затронет и сферу культуры. Я говорю про другие страны. К сожалению, там будут сокращены расходы. Я хотел бы, чтобы больше были сокращены военные расходы, на втором месте — субсидии промышленным предприятиям и экономике, которые мешают конкуренции, создают государственные предпочтения в отдельных отраслях, и чтобы в меньшей степени сокращались расходы на дороги, и самое маленькое сокращение затронуло бы образование и культуру. Сумеют ли западные государства провести такой маневр, чтобы образование, здравоохранение и культура меньше теряли, будет зависеть от политики этих государств.

В нашей стране ситуация пока другая, она ближе к той, о которой сказал Валерий. Нам придется учить этот урок. Я по памяти скажу, что в 2000 году, когда я стал министром, федеральный бюджет на культуру имел примерно восемь—десять миллиардов рублей на всю

страну. Сегодня это 100 миллиардов. За десять лет увеличение в десять раз. Больше ни одна позиция бюджета не выросла в десять раз. Это звучит необычно, но последний штрих я внес, когда уходил, когда готовил бюджет 2012 года. Ста миллиардов раньше не было, в предыдущем году было поменьше. Это высокая планка, которую, признаюсь, очень трудно удерживать, если цена на нефть пойдет вниз: все, что здесь было сказано, справедливо.

Кстати, структура расходов на отрасли культуры тоже желает быть лучшей. В структуре преобладают коммунальные платежи, средства на ремонт памятников, содержание зданий, а не тот контент, который мы непосредственно относим к культуре. Понятно, что здания для библиотек и прочих учреждений тоже нужны, но там минимум новых проектов, новых постановок. Мы знаем, что над нами всегда довлеют неотреставрированные памятники истории, мы мимо них проезжаем, они в обветшалом состоянии, очень много памятников в течение каждого года мы теряем в связи с тем, что мы не смогли их отреставрировать. Поэтому значительная часть средств стала уходить на эти вещи. Непосредственно на производство смысла в этой структуре дается мало.

— С. Капков: Я продолжу Алексея Кудрина. Финансирование культуры в Москве выросло на сегодняшний момент. Ежегодный бюджет на наши учреждения культуры — 34 миллиарда рублей, и 12 миллиардов рублей — наша программа на реконструкцию общественных пространств: парков, бульваров, символов города. Вопрос в том, что плохо выработаны стандарты финансирования. Предположим, бюджет всей театрально-концертной отрасли — 11 миллиардов, из которых восемь миллиардов рублей — фонд заработной платы 15 тысяч артистов, которые находятся в штатах и структурах театров.

При двадцатилетнем феодальном мышлении прошлого мэра создано огромное количество театров, зачастую очень своеобразных, не имеющих своего здания, не понимающих своей миссии. Мы просто платим им деньги, не получая ничего взамен. Мы сейчас меняем стандарты финансирования, формулируем другое государственное задание, чтобы любой творческий коллектив понимал, чего ждет от него город и на что коллектив может рассчитывать от города.

Согласно нашей статистике, любое учреждение культуры Москвы около 30% от бюджета зарабатывает в форме продажи билетов и дополнительных услуг, так как это богатый город. Думаю, что если наладить всю систему финансирования и отчетности, то эта цифра вырастет до 50%. Мы хотим уйти от старой советской формы управления учреждениями, а прийти к фор-

ме управления культурой через деньги, о чем говорит Алексей Леонидович. Нужно давать деньги не только на поддержание зданий, но и на создание новых постановок, новых выставок и новых культурных смыслов. Нужно не только поддерживать государственные учреждения, а создавать условия, чтобы в культурной жизни могли участвовать и другие организации, которые не носят статус городских, федеральных, а могут быть частными или индивидуальными.

— **Вопрос к Михаилу Борисовичу. Известно, что среди крупнейших мировых компаний, которые поддерживают Эрмитаж, есть Japan Tobacco International. Как Вы относитесь к инициативе Минздрава запретить благотворительность и спонсорство табачным компаниям, или разрешить только анонимно?**

— М. Пиотровский: Я отношусь к этому резко отрицательно, я это выразил в письменном виде, написал в Минздрав. В нашей стране существуют сложности с меценатством и поощрением меценатов. Табачная компания... вещи меняются и времена меняются. Есть военные компании, вокруг много компаний, которые через некоторое время будут считаться не очень гуманитарными, гуманными. Думая о культуре, мы не должны ничего запрещать: наоборот, мы должны поддерживать все фирмы, которые готовы участвовать в культурной жизни. Безусловно, это реклама, но реклама минимальная. Мало кто узнает, что этот логотип связан с табаком.

— **Я хочу задать вопрос Александру Николаевичу как моему товарищу и другу по защите памятников. Вопрос, известный в русской культуре. Александр Николаевич, Ваш ответ.**

— А. Сокуров: Очень сложный и тяжелый вопрос. Несколько дней назад мы, группа граждан города, оказавшись уже перед стеной, в очередной раз обратились к Президенту, отправили ему письмо об абсолютно нетерпимой ситуации, которая сложилась у нас городе. Сносы исторических памятников продолжаются, их даже стало больше. Переговорный процесс обсуждения каждого объекта, который существовал при губернаторе Матвиенко, к сожалению, сегодня не продолжается. Таинственные мотивировки, участие службы безопасности, участие непонятных мужчин в погонах, все процессы по градостроительству становятся абсолютно скрытыми, их не расшифровать, не найти концов, откуда исходит разрешение, невозможно остановить разрушение памятника, даже обращаясь к губернатору, который говорит прямо: «У меня нет современных инструментов для того, чтобы остановить разрушение памятника». И где? В Петербурге.



Вы правильно говорите: что нам остается? Как в Москве, выводить сотни тысяч людей на улицы? Потом опять разойтись по тюрьмам, по лагерям? К кому еще обращаться, к Господу Богу? К Президенту все время обращались, к премьер-министру все время обращались. Что еще делать? Мы уперлись в стенку. Все возможные легальные формы, все формы, разрешенные законом, исчерпаны.

Наши почетные граждане ничего не делают, наши градозащитные организации ничего не могут, потому что они всегда упираются в границы нарушения законов. Все, мы исчерпали абсолютно все возможности. И даже наш ГИОП не может ничего сделать, потому что в городе существует то ли теневое правительство, то ли колоссальное мафиозное лобби, не найти ни начала, ни конца. Даже обращение к прокурору уже не имеет никакого значения и никакой силы. Я сейчас говорю: что нам делать? Будем думать, что делать, ситуация нетерпимая.

Мы здесь, в Петербурге, как-то сопротивляемся; я знаю, что в Москве есть силы сопротивления. Люди ничего не могут сделать ни в Екатеринбурге, ни в Нижнем Новгороде, ни в Астрахани, ни в Архангельске, нигде. Руки связаны то ли абсурдными законами, то ли глобальной мафиозностью государственных и правоохранительных структур. Абсолютной глобальной мафиозностью. Она и есть один из результатов глобализации, которая сейчас существует не только в экономике, но уже переходит и в государственное строительство, в градостроительную политику. Тогда, когда все становится таким глобальным, глубина порока становится такой, что просто общественными усилиями, просто легальной гражданской деятельностью ее не пресечь.

— **Тема актуальная, мы могли бы обсудить ее одну целый день, но у нас заканчивается панель. Михаил Борисович ее муже-**

ственно начинал, и я хотел бы дать ему ее закончить.

— М. Пиотровский: Я хотел бы вернуться к философской части нашего разговора, если можно. Что касается борьбы: боролись, бороться будем, и это характерная черта культурной столицы, какой является Петербург. Только надо помнить, что вывод людей на улицы в свое время ухудшил ситуацию с «Англетером», и его варварски реконструировали именно из-за того, что слишком много народу было на улицах. Так что тут надо действовать тоньше. Но дело не в этом. Я всегда люблю спорить с Александром Николаевичем. Несколько слов о глобализации.

Первое. Глобализация — это ужас, но бороться с ней киданием камнями в стекла тоже невозможно. Глобализация — то же самое, как Интернет, который сам по себе тоже помойка и которому должен быть противопоставлен хороший культурный продукт. Глобализация дает возможность доступа к замечательным вещам. В Интернете, например, есть музейные сайты — это, я считаю, достижение всех музеев, создающее целую большую сферу. Благодаря техническим возможностям мы создаем вещи, которые доступны всем в мире, и культурная глобализация хороша, потому что глобализация — это доступность, остальное — вопрос ее использования.

Еще одна большая важная вещь, связанная с глобальными столицами. Именно в столицах возникает и создается то, чего нет в мире, — диалог культур. Я не так много и не так давно ездю по миру, и на моих глазах изменились Амстердам и Лондон. Лондон стал замечательным городом, в котором не просто живут разные люди, это культурная столица многих народов мира. Британский музей работает, в нем находят свои святыни и приходят к ним люди, живущие не только в Лондоне: они приходят туда отовсюду. Это, действительно, живой диалог культур, который невозможен нигде, кроме как в таких больших столичных городах.

Это должно делаться, и это одна из возможностей развития Петербурга. Когда-то мы были самым большим финским городом, самым большим польским городом, крупным немецким городом, русским городом, одним из самых старых татарских городов, и сейчас это все сохраняется. Здесь есть то поле, где большие города могут работать. Мультикультурализм никуда не провалился, у него только другие названия, в том числе и старое название «дружба народов». В мегаполисе можно осуществлять взаимодействие культур, тогда это не будет мешать развитию других культурных столиц. Я три дня назад приехал из Казани, там с нашим общим участием замечательно развивается особый культурный образ города, поучительный для всего мира.

Свободные экономические зоны: сбылись ли ожидания?

Модератор: Филипп Стеркин, Редактор отдела «Экономика» газеты «Ведомости»

Выступающие: Юй Дэжи, Руководитель Харбинской зоны технико-экономического развития; Нурахмет Джанабеков, Председатель правления АО СЭЗ «Морпорт Актау»; Доминик Фаш, Член совета директоров технологического парка «София Антиполис» в Ницце; Олег Костин, Генеральный директор ОАО «Особые экономические зоны»; Вилфред Лу, Вице-президент JURONG Consultants; Хэ Шушань, Председатель Тяньцзиньская зона экономического и технического развития (TEDA)



Коллеги из разных стран, представляющие как развивающиеся, так и развитые экономики, приехали, чтобы помочь нам выявить лучшие существующие в мире практики функционирования особых экономических зон. Отмечу, что под управлением людей, которые принимают участие в этой сессии, находится территория площадью 79 тысяч гектаров; на ней реализуются проекты на 83 миллиарда долларов. Это очень большие деньги, для сравнения — это 20% всех доходов российского бюджета. Институт особых экономических зон в нашей стране достаточно молод, ему шесть лет, предстоит много чему учиться. В то же время промежуточные итоги развития этого института в России уже можно подвести: нужно выявить сильные и слабые стороны, определить, что мешает сейчас развитию этого института, а что может стимулировать его дальнейшее развитие.

— Хочу попросить Олега Костина подвести эти первые промежуточные итоги. Что, на Ваш взгляд, оправдало себя в выбранной модели, что не оправдало, что, возможно, уже стоило бы поменять?

— О. Костин: Особым экономическим зонам федерального уровня в России сейчас

шесть лет, на наш взгляд, созрел тот момент, когда мы должны поговорить об актуальных проблемах развития особых зон. Расскажу о том, как складывалась история их создания. Старт этому проекту был дан в 2005 году, когда Федеральным Собранием Российской Федерации был принят специальный закон. Этот закон был посвящен только особым экономическим зонам, он создал правовые и экономические основы их функционирования.

Каким образом строится структура российских особых зон? Во-первых, это всегда предмет соглашений между федеральным органом исполнительной власти — функцию такого органа в России выполняет Министерство экономического развития, — конкретным регионом, на территории которого строится особая экономическая зона, и муниципальным образованием. Кроме того, одним из участников такого соглашения, в соответствии с последними изменениями, является управляющая компания. Это первое условие.

Во-вторых, экономическая структура особой экономической зоны также состоит фактически из трех разделов и строится на принципах частно-государственного пар-

тнерства. Внутреннюю структуру и внутреннюю инфраструктуру особой экономической зоны обязаны передать управляющей компании, которая финансируется из федерального бюджета. Региональными властями, муниципальными образованиями финансируется строительство внешней инфраструктуры, и после того, когда базовая инфраструктура площадки считается созданной, инвесторы получают возможность начать реализовывать свои проекты.

Формат проектов и процедура получения статуса резидента в целом достаточно просты. Экспертный совет при Министерстве экономического развития создан в соответствии с последними изменениями в законе: в состав совета входят представители различных институтов развития, бизнес-сообщества, деловых объединений. Они фактически проводят экспертизу бизнес-проекта, и принимают финальное решение о присвоении статуса резидента любому инвестору, российскому или иностранному.

С момента получения официального статуса, который закрепляется соглашением, компания получает пакет льгот и преференций, о котором я хочу сказать. Этот пакет имеет несколько уровней. Во-первых, это налоговые преференции. По сравнению с базовыми ставками есть существенные снижения налога на прибыль, налога на заработную плату, транспортного налога. Регион имеет право снизить ставку, например, налога на прибыль до 2%.

Во-вторых, существуют льготные условия и возможности по предоставлению земельных участков и аренде помещений. Компания, которая получила статус резидента, может на льготных условиях получить или арендовать землю, а в дальнейшем, когда построит свое производство или откроет R&D-центр, имеет возможность выкупить ее по льготной стоимости. Я кратко сказал про инфраструктуру: она строится за счет федеральных средств, без платы за техническое присоединение — для России это очень актуальная проблема, на территории особых зон она решена таким образом.

Наконец, очень важен режим свободной таможенной зоны, который в принципе не могут предложить региональные индустриальные парки. Подобные структуры тоже создаются в России, и мы за ними тоже наблюдаем. Компания, которая получила статус резидента особой экономической зоны, имеет возможности без таможенных пошлин ввозить на территорию зоны оборудование и материалы. Не облагается пошлиной и их вывоз, поскольку это федеральный уровень. За счет особых зон строится необходимая таможенная инфраструктура, на которой работают сотрудники таможенных служб.

Каковы краткие итоги, которых мы достигли за последнее время? За шесть лет существования по состоянию на 1 января 2012 года 306 компаний стали нашими резидентами. 44 из них иностранные из 20 стран мира. Объем инвестиций, который они заявили в бизнес-планах, около 12 миллиардов. Среди этих компаний крупнейшие компании, которые в том числе участвуют в Форуме: «Новартис», Air Liquide, Rockwool, Nokia Siemens, Bekaert, завод в Липецке, открытый японской компанией Yokohama — всё это компании, которые являются нашими резидентами. За шесть лет у нас появилось, что показать, чем гордиться, но за этот период мы столкнулись и с серьезными системными ограничениями, которые являются предметом обсуждения нашего сегодняшнего мероприятия. Размышлениями об этих проблемах мы и хотели бы поделиться.

Во-первых, как мы уже обсуждали здесь с Домиником, российские особые зоны находятся в конкуренции за приток иностранных инвестиций с аналогичными международными структурами. Во-вторых, частные региональные парки, существующие в России, тоже работают неплохо. Мы знаем примеры Калуги, Московской области, Нижнего Новгорода. Это действительно успешные компании, и мы уважаем выбор инвесторов, которые выбирают эти региональные структуры. В-третьих, сегодня в России особые зоны разделены на типы: есть индустриальные зоны, инновационные, туристические, портовые. Такая унификация, на наш взгляд, создает дополнительные сложности. Компания, занимающаяся промышленным производством, по нашему законодательству формально не может вести инновационную деятельность. Наоборот, компании, имеющие возможность промышленного производства, но не развивающие туризм, обладают низким качеством социальной инфраструктуры, низким качеством социальной среды. Это, на наш взгляд, является серьезным ограничением и сдерживающим фактором по притоку иностранных инвестиций.

Существуют и кадровые проблемы. Мы имеем примеры успешных особых зон, например, промышленная особая зона в Алабуге с впечатляющей динамикой притока иностранных инвестиций. Город Алабуга расположен рядом, численность его населения составляет около 70 тысяч человек, опережающий рост особой зоны приводит к началу сложностей и с базовой инфраструктурой, и с обеспечением кадрами. Резиденты, которые хотят прийти, задают вопросы о том, где и каким образом мы будем привлекать квалифицированные кадры. Образовательные программы, в рамках которых высшие учебные заведения готовят специалистов сегодня, иногда не вполне удовлетворяют потребности иностранных инвесторов и российских компаний, которые приняли решение о вхождении в особые экономические зоны.

— **Универсальная модель поддержки зон действует в России применительно к зонам разного типа. Что думают коллеги из других стран о степени оправданности этой универсальной модели? Возможно, необходим индивидуальный подход с широкой индивидуальной линейкой продуктов и оказываемых услуг? Какие критерии используются в других странах для оценки**



успешности той или иной зоны, того или иного проекта? Господин Хэ, могли бы Вы высказаться?

— Хэ Шушань: Я прибыл из Тяньцзиня и представляю Тяньцзиньскую зону экономического и технического развития. Министерство коммерции Китая каждый год проводит конкурс среди специальных экономических зон, и мы в этом конкурсе занимаем первое место уже на протяжении более 10 лет. Мы в Тяньцзине занимаем 1% территории города, но производим примерно 17% городского ВВП. У нас следующие показатели: 36 миллиардов долларов, это одна двенадцатая городского ВВП, это 36,8% промышленного производства. И у нас уже около 160 проектов. Мы развиваем такие области, как автомобилестроение, биомедицинская и химическая промышленность. Это основные моменты, касающиеся нашей зоны. Вернусь к вопросу модератора о типах зон. Мы выделяем следующие типы: зона свободной торговли, производственная зона и зона экспортной переработки. Второе. Необходимо четко понимать, чего вы хотите добиться: вы должны четко поставить цели, для чего вы создаете особую экономическую зону. Третье. Вы должны создать структурированную среду для инвесторов. Четвертое. Вы должны создать правительство обслуживающего типа. Вы должны осуществлять администрирование таким образом, чтобы атмосфера, в которой работают инвесторы, была самой благоприятной.

Расскажу об особенностях функционирования специальных экономических зон. Первое — обеспечение определенной структурной автономности. Философия специальных экономических зон заключается том, что они имеют особые полномочия. Для успеха своей деятельности они должны иметь высокую степень автономности, поэтому правительство должно не просто дать эту автономию, а гарантировать автономию в области налогового администрирования, предоставлять дополнительные финансовые ресурсы.

Второе — четкая дифференцированность функций правительства и управляющей компании. Правительство определяет правила игры, а управляющая компания должна создавать инфраструктуру, но они должны действовать по принципу взаимодополняемости.

Третье — место, которое занимает производство. Необходимо создавать условия для разных типов предприятий в зависимости от расположения зоны, например, в городе или рядом с портом. Нужно увязывать стратегию развития ваших зон с общей стратегией развития государства и региона.

— *Господин Фаш, пожалуйста, Ваше мнение. Что в представляемой Вами зоне используется как критерий оценки проекта, его успешности и эффективности?*

— Д. Фаш: Я немного чужой здесь, не потому, что я француз, а потому, что в России меня знают в первую очередь как энергетика: я председатель большой энергетической компании. У меня была другая жизнь, в течение которой я был одним из тех сумасшедших, которые построили технопарк «София Антиполис» в Ницце, на родном для меня Лазурном берегу. Это специфический проект, в момент его реализации никто не говорил о свободных экономических зонах, поэтому не было никаких критериев их функционирования. Мы это сделали.

Отвечая на вопрос о критериях, замечу, что они довольно простые. Можно посчитать, сколько было построено, сколько гектаров земли было продано, сколько рабочих мест было создано. На сегодняшний день «София Антиполис» построила около двух миллионов квадратных метров. Как говорят, у красивых детей много отцов, особенно в политике. Политическим деятелям выгодно говорить, что вот мы создали столько-то рабочих мест.

Вопрос, может быть, заключается в другом. О чем мы говорим? What are we moving: goods or ideas? Где приоритеты? Нужно обязательно посчитать, например, сколько уплачено налогов. Около двух тысяч компаний, входящих в «Софию Антиполис», платят каждый год местным властям около 100 миллионов долларов налогов. Вопрос в том, что они делают с этими деньгами, это тоже интересно. Это, конечно, можно посчитать.

Вернусь к ответу на вопрос о критериях. Я считаю, что он самый важный. Приведу одну цифру. Наш регион в основном туристический, это сложилось традиционно. Я каждую неделю летаю домой, в самолете обычно 99 русских и один француз, иногда японец.оборот туризма у нас около пяти миллиардов долларов в год. На сегодняшний день то, что мы сделали, то есть промышленность высоких технологий, имеет даже большую значимость, чем туризм на Лазурном берегу. Это, наверное, самый большой, самый важный критерий, который меняет все остальное. Мы обеспечили нашим детям альтернативное будущее: они могут быть не только официантами в гостиницах, они могут работать в высоких технологиях. Мы дали югу Франции другое будущее, другой вид развития.

Обычно говорят, «специальные экономические зоны», иногда пишут «свободные экономические зоны». Подразумевает ли это, что остальная часть территории не свободна? Мы должны задать себе вопрос о «заражении»

всей среды, распространении идей на всю территорию страны.

Теперь несколько слов о «Софии Антиполис». Наша работа продолжается уже 40 лет. Необходимо время. Не может быть так, чтобы завтра в «Сколково» появились золотые тротуары. Я услышал от некоторых руководителей «Сколково», которых я не буду называть, что у нас будет так хорошо, будет особая полиция, которая не будет брать взятки. Это просто смешно, так не бывает! Остров в пустыне? Нет, необходимо развитие страны в целом.

Считаю, что уровень децентрализации — это очень важный момент. Опыт Франции 30-летней давности, я считаю, вам очень близок. Тогда у нас было принято решение о децентрализации, поэтому теперь идет конкуренция внутри страны. Эта конкуренция требует того, о чем уже говорили, — высококвалифицированных кадров. Проблема номер один сегодня — где найти эти кадры, как их подготовить, потому что их нет. Надо быть в курсе того, что происходит во всех штаб-квартирах мира, потому что вы должны на ранней стадии включаться в процесс принятия решения. И если у вас нет языка, нет информации, нет знания, вы вообще не конкурентоспособны.

— *Большое спасибо, господин Фаш, я абсолютно с Вами согласен, что нужно не создавать острова развития, а распространять эту практику развития на всю окружающую территорию. Чем шире ее распространение, тем лучше. Не нужно создавать особую полицию, не берущую взятки в только одном отдельном месте.*

— Д. Фаш: Позвольте мне упомянуть еще один момент, очень важный для нашей цивилизации. Я был в центре избирательной кампании, которая только что состоялась во Франции. Вы знаете, что у нас новый президент, мы избавились от предыдущего. Я не говорю, что новый лучше. Просто у нас был очень важный вопрос о том, куда мы идем, почему происходит такая деиндустриализация нашей страны, почему промышленность уходит в Китай. Насколько это хорошо или это проблема для нас, и если это проблема, то, как мы можем сохранить промышленную компетенцию, особенно, когда речь идет о высоких технологиях. Не просто избавиться от этого ради высокой зарплаты. Посмотрите на сегодняшний Китай, и вы увидите то же, что было в Корее 10 лет назад. Как мы можем оставить себе эту традицию? Жить без промышленной традиции будет очень тяжело.

— *Хочу попросить господина Лу ответить на вопросы о том, нужны ли единые*

механизмы поддержки, или они должны быть гибкими и отдельными, оригинальными для каждого типа зон, и о том, каковы критерии их оценки? Как вы думаете: должны ли мы пересмотреть модель поддержки специальных экономических зон, или в каждом случае необходимо использовать особый подход в зависимости от региона? Какие критерии нужно использовать, чтобы определить эффективность и успех зоны?

— В. Лу: До того, как я отвечу на вопрос, я хочу сказать, что любая среда, способствующая свободной торговле и предпринимательству, имеет смысл с точки зрения экономики и должна получать поддержку. Что касается экономических зон, то в большинстве своем это зарубежные территории, которые способствуют свободной торговле и экономической деятельности, свободной от пошлин на импорт и экспорт и других препятствий, которые могут существовать в принимающей стране. На этом фоне создается среда, в которой поощряется свободная торговля и свободная экономическая деятельность внутри зоны. Это хорошо, и это нужно развивать.

Отвечая на ваш вопрос о местной или федеральной поддержке, скажу, что здесь нет универсального решения, так как, создавая экономическую зону, нужно четко представлять себе цели и задачи. Фактически, на первый план выходит коммерческий смысл. Необходимы правильные экономические основы. Нужно создать экономические условия, которые сделают специальную зону привлекательной. Если инвесторов и других бизнесменов привлекает та или иная страна, значит, в ней есть определенные условия, привлекающие их с точки зрения сравнительных и конкурентных преимуществ. Они могут стремиться к присутствию в определенной стране, но, если в принимающей стране существуют препятствия или ограничения, не позволяющие им сделать это, имеет смысл создать специальную экономическую зону с привлекательными условиями и преимуществами для них. Необходимы правильные основы, и, если они есть, и если созданы поощряющие условия, у людей появляется стимул инвестировать в вашу зону.

— *Хочу попросить следующим высказаться на эту же тему господина Джанабекова. Как особые экономические зоны устроены в Казахстане? Насколько индивидуален подход? Какие критерии оценки применяются?*

— Что касается Вашего вопроса, у нас в Казахстане принята единая модель, всем специальным экономическим зонам предоставляют одинаковые условия. Полагаю, что в мире те льготы, которые дают специальным



экономическим зонам, принципиально не отличаются. Разница состоит в управлении и в предоставлении инвесторам комплекса услуг по решению тех или иных задач.

Я слушал вчера выступление калужского губернатора, который сказал, что инвесторов интересуют четыре вещи: бюрократия, коррупция, инфраструктура и налоги. Решение этих проблем приведет к тому, что инвесторы будут активно участвовать в специальных экономических зонах.

Критерии оценки, полагаю, отдельные для каждой зоны. Оценивать деятельность туристической специальной экономической зоны по тем же критериями, как и деятельность промышленной специальной экономической зоны, не очень правильно. Вопрос именно в региональном развитии. Если региональное управление эффективно, осуществляется региональное развитие непосредственно этого региона, власти в целом заинтересованы и активно работают над этим, то существующие проблемы специальных экономических зон будут решены. Как мы видим, они и сейчас успешно решаются в ряде стран.

— Скажите, насколько Ваша зона способствовала развитию регионов? Можно этот эффект оценить, или прошло еще слишком мало времени?

— Н. Джанабеков: Наша специальная экономическая зона находится на западе Казахстана, морской порт Актау — единственный порт Казахстана на Каспийском море. Это портовая зона, предназначенная для экспорта промышленных и производственных товаров, но в то же время это нефтяная зона. Вся нефтедобывающая промышленность Казахстана находится в нашем регионе. Опыт развития нашей зоны очень специфичный, трудно сравнимый: здесь огромное количе-

ство нефтедобывающих предприятий, которые покупают много товаров, работ и услуг. Большинство предприятий, которые работают в нашей зоне, их около 50, нацелено на нефтедобывающие отрасли.

Инвесторы, приходя в область, сразу интересуются специальной экономической зоной, они сразу готовы решать вопросы, и здесь важен фактор предоставления комплекса услуг. Инвестор хочет иметь дело только с одной организацией, с одним человеком, и все вопросы решать через него, а не ходить по кабинетам, выясняя, какую бумажку ему нужно принести, чтобы начать деятельность в специальной экономической зоне.

— *Господин Юй, Ваше мнение по обсуждаемому вопросу.*

— Юй Дэчжи: Только что мы услышали выступление коллеги из Тяньцзиня, господина Хэ Шушаня. Дело в том, что Тяньцзиньская зона, TEDA, является достаточно мощной и хорошо известна среди 330 зон экономического развития в Китае. Государство должно предоставлять соответствующие льготы при создании таких зон, в том числе в сфере налогообложения, в отношении предоставления земель. Необходимы очень хорошее планирование, генеральный план развития и строительство соответствующих объектов инфраструктуры, а также особая система управления.

Мы обращаем внимание на то, что в последнее время в России также создается много подобных зон. Впрочем, Россия пока находится на начальном этапе в этой сфере. При создании таких зон необходимо учитывать местные особенности: какие ресурсы, какая рабочая сила, трудовые резервы, какие геоэкономические преимущества имеются у того региона, где создается такая зона. Тре-

буется комплексный подход, комплексный учет возможностей, которые предоставляет государственная политика, и местной специфики.

Харбинская зона технико-экономического развития была создана в 1991 году, в 1993 году она была переведена в разряд зон государственного уровня. Мы находимся в первой двадцатке подобных зон развития Китая, и сейчас у нас есть тесные связи с российскими регионами. Наша провинция Хэйлунцзян граничит с четырьмя российскими регионами, в Харбине, наверное, максимальное число специалистов, владеющих русским языком. В наших школах, причем и начальных, и средних, есть школьники, изучающие русский язык, студенты-русисты наших вузов считаются лучшими в Китае. Харбин, таким образом, обладает особыми преимуществами в продвижении сотрудничества с Россией. В свое время доля провинции Хэйлунцзян в торгово-экономическом сотрудничестве с Россией достигала более 20%.

Мы уже говорили о зоне «Алабуга», в прошлом году мы были с визитом в Татарстане, я лично видел эту зону, и она произвела на меня глубокое впечатление. Я уверен, что подобные зоны в России будут очень успешными при государственной поддержке на уровне Правительства Российской Федерации и местных правительств. Вчерашнее выступление Президента Российской Федерации на пленарном заседании добавило мне уверенности в том, что эти зоны будут развиваться. Мы заинтересованы в развитии связей с такими зонами, и надеемся на активное сотрудничество между нашими деловыми кругами.

— *Мы выслушали мнения, позиции представителей управляющих компаний из разных особых экономических зон. Интересно выслушать позицию второй стороны, а именно потребителей их услуг, инвесторов. Насколько предоставляемые услуги и существующая в России единая модель оказываемых услуг привлекательна для принятия инвестиционного решения? Или же необходим более гибкий подход к разным типам зон, разные механизмы поддержки? Я знаю, в зале есть представители крупных инвесторов, и мне говорили, что в зале присутствует Кристина Тихонова, гендиректор Nokia Siemens Networks Russia. Хочу Вас спросить, что Вы думаете как потребитель, как пользователь? Удобно, неудобно, выгодно, невыгодно сейчас инвестировать?*

— Я не являюсь специалистом по особым экономическим зонам, а выступаю в роли пользователя. Мне кажется, что во многих

вопросах уместно идти от простого к сложному, от базовых вещей к более сложным механизмам. Это правильное желание — четко определять цели, критерии, условия, но прежде всего должны быть созданы базовые условия, отработаны правовые и налоговые механизмы.

Мы присутствуем в особой экономической зоне в Томске, и у нас есть ряд базовых вопросов, например, касающихся возврата НДС. Возврат НДС не имеет отношения к конкретной зоне, ее типу, вопрос возврата этого налога имеет отношение к общему регулированию. Правильно говорить о том, что без решения базовых вопросов невозможно улучшение инвестиционного климата. Необходимы прозрачные, понятные, отработанное урегулирование, наличие персонала, ведь высококвалифицированный персонал нужен в любой зоне.

Думаю, неправильно говорить о том, что хорошо бы создать усложненные модели. Сначала необходимо отработать первый уровень, и мы сейчас совместными усилиями его отработываем. Мы рады, что можем в этом помочь России, потому что лично мне как руководителю иностранной компании, но в то же время и российскому гражданину, интересно в этом участвовать, видеть, что это в интересах как моей компании, так и в интересах страны. Я надеюсь, что мы сможем продолжить совместную работу, отработать базовый уровень.

— *В зале есть представители других компаний. Я хотел бы попросить выступить господина Масао Фудзиту, председателя правления компании Komatsu CIS LLC. Насколько привлекательна российская модель, насколько Вам нравится взаимодействие с управляющей компанией? Что бы Вы, может быть, хотели изменить в модели?*

— Фудзита Масао: Спасибо большое! Думаю, идея специальной экономической зоны в России превосходна с точки зрения инфраструктуры, создания и работы системы. Это решение превосходно, потому что в других местах вне экономической зоны ничего подобного в России не было.

Мы создали новый завод. Четыре года назад мы решили построить новый завод, а два года назад закончили его строительство, но на самом деле мы не выбирали специальную экономическую зону. Я был в Елабуге и Липецке, но, к сожалению, эти специальные промышленные зоны далеки от портов, поэтому они не подходят нам для отправки или получения товаров. Мой вопрос: почему в России только четыре специальные экономические зоны промышленного типа? Почему нет специаль-

ных экономических зон на Дальнем Востоке? Ведь на Дальнем Востоке можно найти много потенциальных участников и инвесторов. Конечно, хотелось бы привлечь к инвестициям в Россию высокотехнологичные компании, но производственные компании типа Komatsu создают больше рабочих мест. Так вот, у меня вопрос насчет системы специальных экономических зон с точки зрения промышленности.

Второй вопрос — о регулировании. Запуск системы — это прекрасная идея. Мои коллеги завершили строительство и месяц назад запустили производство, но они проделали гигантскую бумажную работу, чтобы получить соответствующие разрешения. Конечно, мы вынуждены оформлять документы, чтобы получить разрешения на строительство и производство. Но в специальных экономических зонах такие процедуры должны быть упрощены. Иначе, мне кажется, никакой выгоды не будет. Вот что я хотел сказать, но сама идея прекрасна. Главное, как применить ее. В Японии в 1960-70-е гг., когда в стране наблюдался бурный рост, действовало более 60 специальных промышленных зон, с электричеством, портами и полной инфраструктурой. Только в Японии их 50 или 60, а у наших китайских коллег, по их словам, их было 150. Как получилось так, что в России всего четыре специальных промышленных зоны? Спасибо! Благодарю вас!

— *Олег, может быть, Вы ответите на этот вопрос?*

— О. Костин: Вначале я отвечу по поводу промышленных зон. Действительно, в России четыре промышленных зоны, Вы совершенно правильно назвали эту цифру. Одна из них расположена в Алабуге, другая в Липецкой области, недалеко от Москвы. Существует особая экономическая зона промышленного типа в Тольятти: это регион Самары, рядом с российско-французской и уже японской компаний «АвтоВАЗ», крупнейшим производителем легковых автомобилей в России и Восточной Европе. Особая экономическая зона такого типа «Титановая долина» расположена в Свердловском регионе. Решение о создании любой особой экономической зоны в России принимается постановлением Правительства, председатель Правительства должен подписать документ о создании. В рамках этого документа планируются определенные условия функционирования, даются критерии эффективности.

Существует отдельный документ, определяющий, где целесообразно создавать особые экономические зоны. Невозможно представить, что вся территория Российской Федерации станет особой экономической зоной. Особая экономическая зона — это

специальный институт поддержки, который помогает реализовать имеющиеся передовые наработки в области технологий. Этот институт призван расширять экспортный потенциал, он должен способствовать приходу на территорию Российской Федерации передовых технологий и идей, для этого государство берет на себя обязательства по финансированию, по обеспечению, предоставляет льготы.

— *Мы возвращаемся к инвесторам, возможно, будут еще вопросы, на которые Вам, Олег, понадобится ответить. Михаил Аким, заместитель генерального директора компании АВВ.*

— М. Аким: Хочу продолжить то, о чем говорил Доминик. Считаю, что Доминик знаком с российскими условиями хозяйствования как никто другой из иностранцев, которые живут здесь.

Я хотел бы остановиться на ключевых компетенциях развития промышленности, которые будут определять всё. Сейчас ведется промышленный форсайт Российской Федерации, это крайне важно. Развивать все отрасли промышленности невозможно, и развивать одновременно все регионы тоже невозможно. Наличие определенных географических инкубаторов, островов развития, используя терминологию Доминика, крайне позитивно. Мы надеемся, что в будущем вся Россия превратится в особую экономическую зону.

Вернусь к ответу на Ваш вопрос. Думаю, что здесь есть ключевые моменты: близость к рынку, компетенция, которая востребована на рынке, структура себестоимости, которая будет определяться квалификацией персонала и стоимостью персонала, и, безусловно, поддержка местных властей. Это комплекс аспектов, который определяет интерес в использовании особых экономических зон.

— *Хочу обратиться к Олегу Костину. Как видится развитие свободных экономических зон в свете вступления России в ВТО? Вступление России во Всемирную торговую организацию значительно изменяет законодательство, изменяет экономические реалии. Как Вы видите это развитие?*

— О. Костин: Я говорил о тех системных ограничениях, с которыми мы сталкиваемся в рамках своего шестилетнего опыта развития. Вопрос вступления во Всемирную торговую организацию тоже достаточно серьезный, потому что участие в ВТО повлечет за собой изменение ряда законодательных положений и условий, в рамках которых мы движемся. Например, режим свободной таможенной зоны будет упразднен в отношении отдельных процедур и отдельных товаров с момента всту-

пления России в ВТО. Для нас это серьезный барьер, мы общаемся с инвесторами, ведем с ними активный диалог, и многие из них прямо говорят, что режим свободной таможенной зоны является самой существенной из всех предоставляемых льгот.

Мы ведем переговоры с крупными американскими компаниями в отношении ставок на отдельное оборудование, недавно вернулись из Америки, я знаю, такие вопросы есть и у компании Nokia Siemens. Существует совершенно непонятная ситуация: стоимость продукции, которая завозится на территорию России, не облагается по нормам правил и пошлин, а стоимость материалов для ее изготовления на территории России облагается. Это абсолютно не выгодно в рамках мировой экономики, мировых расчетов, которые делают компании, локализуя производство в России, тут пока свободные экономические зоны не дают того эффекта, на который они рассчитывают.

— *Прошу выступить Алексея Шипова, вице-президента компании «Фармасинтез».*

А. Шипов: В ближайшее время мы вложим около 2,1 миллиарда рублей и будем строить завод по производству противораковых препаратов. Я имею пока только положительный опыт работы с Петербургом. Все определяется не только инициативой власти первого уровня, например, Министерства экономического развития или губернатора. Они дают поручения, и у них должна быть сильная команда, которая исполняет эти поручения. Именно это я и увидел в Петербурге. Хочу сказать, что при наличии желания никаких преград и проблем я не вижу, необходимо работать.

— *Хорошо, когда не только нет преград, а когда еще и помогают работать. Управляющая компания должна помогать*

работать инвестору, для этого она и создана. Насколько я понимаю, сейчас идет дискуссия об изменении самой управляющей компании, есть определенные идеи, обсуждаются концепции. Должна ли она быть прибыльной, должна ли она каким-то образом коммерциализировать свою деятельность? Олег, расскажите, как Вы видите дальнейшее развитие Вашей управляющей компании?

— О. Костин: Вначале коротко расскажу о технико-экономических показателях российской компании особой экономической зоны, управляющей компании этого проекта. Сегодня ОАО «Особые экономические зоны» — это 15 тысяч гектаров земли, это 24 километра дорог, это огромные линейные сооружения, которые принадлежат нам в собственности. Это все то, что создано для инвесторов и во имя инвесторов, это наш вклад в проект частно-государственного партнерства. Все, создающееся для инвесторов, требует огромных затрат по эксплуатации и содержанию, это является для нас серьезной проблемой. Мы вынуждены нанимать профессиональные команды, которые занимаются эксплуатацией. Чем большее количество льгот мы начинаем предоставлять компаниям, тем меньше становится эффективность нашего экономического проекта, нашего денежного потока.

Следующий момент: одним из условий нашего законодательства является то, что земля не находится в собственности у нашей компании. Мы не являемся собственниками земли, эта земля передается нам безвозмездно в аренду, а мы в дальнейшем передаем ее в аренду нашим инвесторам, которые потом имеют возможность ее выкупить. У нас нет возможности получать дополнительные доходы от сдачи земли в аренду. Эти доходы

уходят собственнику земли, которым является либо муниципальное образование, либо регион. Это тоже дополнительная проблема для нас, это оказывает влияние на денежный поток и серьезно ограничивает нас в привлечении внешнего финансирования. Многие из вас сталкивались с банковской сферой и понимают, что наличие прав на землю под инфраструктуру — это базовая вещь, которую любой банк попросит у вас. Мы не имеем этой земли, соответственно мы не можем правильно структурировать эти проекты.

Мы пытаемся развивать сопутствующие услуги. Насколько корректно сравнение с гостиничным оператором для компаний-резидентов? Вы заселяетесь в номер и вам все равно, каким образом в номере появились чистые полотенца, и кто это сделал.

Ваша задача лишь оценивать качество, качество вы оцениваете по стоимости номера и количеству визитов. Мы пытаемся помочь резидентам, видим себя в этой роли, когда компания завершает строительство и начинает полноценное производство, мы видим задачу помощи, решения проблем в дальнейшем.

Компании, занимающейся производством лекарств, мы помогаем с сертификацией лекарственных препаратов, компании-производителю программного обеспечения или промышленного оборудования мы помогаем проходить разрешительные процедуры, которые могут сдерживать деятельность, помогаем получать лицензии и сертификаты. Наша задача — идти в разрешительные органы и представлять интересы наших компаний.

Сложности у нас, действительно, существуют, мы не слишком прибыльны. Мы понимаем, что только государство способно создать и инвестировать такой проект, целью которого является создание благоприятных и комфортных условий для притока инновационных технологий и для появления на территории России креативных людей с новым мышлением и с новым взглядом на будущее.

— *У меня вопрос к господину Лу как консультанту. Какими могут быть структура выручки, источники финансирования, деятельности, операционной прибыльности компании? В какой момент она может стать операционно прибыльной? Насколько это должно быть целью деятельности управляющей компании?*

— В. Лу: Я выслушал некоторые ваши замечания и комментарии, особенно со стороны конечных пользователей. Думаю, крайне важно, чтобы конечные пользователи и инвесторы с самого начала получали услуги, и это непрерывный процесс. Спе-



циальная экономическая зона подобна ребенку. Вы не бросаете ребенка после рождения, а воспитываете и растите его, пока он не станет взрослым. Думаю, услуги конечным пользователям и инвесторам очень важны. Я слышал, что многие инвесторы жаловались на количество оформляемых документов. Мне кажется, что в задачи управляющей компании входит руководство процедурами и их упрощение. Кроме того, нужны услуги, которые сделают работу в зоне привлекательной. Безусловно, и от этих услуг должна быть отдача для вспомогательных управляющих компаний, чтобы их средства способствовали непрерывному процессу обслуживания конечных потребителей. При этом хотел бы упомянуть, что мы собираемся помочь администрации Пскова в управлении их парком, и, кроме того, мы надеемся, что наш опыт в России может быть поучительными, и организуем обучение успешному ведению бизнеса в России.

— **Небольшой блиц-опрос представителей других экономических зон. Какие источники финансирования используются применительно к каждой из представленных здесь экономических зон?**

— Хэ Шушань: Источник финансирования зависит от того, на каком этапе развития находится зона. В самом начале, на этапе создания, безусловно, большая часть финансирования идет от государства. Например, когда мы были созданы в 1984 году, у нас было крайне скудное финансирование от государства, и нам пришлось взять крупный кредит на управляющую компанию. Деньги были использованы для того, чтобы создать соответствующую инфраструктуру. После создания инфраструктуры мы получили инвесторов, инвесторы начали платить налоги, вкладывать деньги, местное правительство стало получать доходы, а на стадии развития правительство доходов не получало. Тогда у нас появилась поддержка от правительства, и таким образом, был организован некий цикл финансирования.

— Д. Фаш: Наша компания создавалась давно, была необходимость в сумасшедших людях, которые взяли бы на себя финансовые риски и начали этот проект. Тогда нас никто не хотел слушать, мы «обманули» два банка, которые поверили, что мы это сделаем, и мы это сделали. Дополнительно пришло финансирование от государства, не прямое для развития компании, а косвенное, в двух видах. Во-первых, это было финансирование отдельных проектов государственных компаний, которые были на нашей территории: университетов, технологических институтов, заводов. Во-вторых, была помощь в виде «кредит-налог», это система, которая хорошо работает. Я хочу сказать одно: не надо верить тому, что помощь может все решить. Иначе возникнет определенный сорт компаний, не способных на жизнь, не способных на конкуренцию, они лишь будут искать пособия, стипендии, и не заниматься основным вопросом, то есть рынком.

— В. Лу: Обычно, в зависимости от структуры зон можно получить доходы от аренды, от других услуг и от коммунального обслуживания. Кроме того, в самой зоне можно предоставлять дополнительные коммерческие услуги предпринимателям и работникам, например, организация детских учреждений, помощь в налогообложении, помощь с таможенной очисткой и т.п. Все это может стать источником дохода для управляющей компании.

— Н. Джанабеков: Надо сказать несколько слов о прежней структуре. До середины прошлого года все компании, которые управляли специальными экономическими зонами в Казахстане, были государственными учреждениями, их финансирование велось напрямую из бюджета, их сотрудники были государственными чиновниками. Закон о специальных экономических зонах вышел в прошлом году, согласно этому закону в каждой из специальных экономических зон была создана управляющая компания. Наша специальная экономическая



зона находится на втором месте в Казахстане, и есть предприятия, которые действуют в ней довольно давно, с 2003 года. По нашим оценкам, мы перейдем на полную самоокупаемость к концу 2013 года, выстраивая соответствующую инфраструктуру. В настоящее время государство поддерживает, вкладывает деньги в содержание управляющей компании, в строительство инфраструктуры, в подведение инженерных сетей.

Необходимо отметить особенность, отличную от российской: вся эта инфраструктура находится в государственной собственности и передается затем управляющей компании в аренду по государственной цене. Соответственно, управляющая компания в Казахстане не платит все те налоги, которые ведет за собой обладание имуществом. Единственные ее расходы — это административные расходы на заработную плату и содержание персонала. Все остальное мы получаем за счет предоставления коммунальных услуг предприятиям, работающим у нас в специальной экономической зоне. Я не вижу особой проблемы по поводу содержания, по крайней мере, у нас.

По приблизительным оценкам, которые я сделал для себя, в течение определенного времени, достроив еще ряд субзон у себя на территории свободной экономической зоны, мы сможем отказаться от помощи государства и перейти на коммерческую основу.

— **Господин Юй, можете ли Вы рассказать про выручку Вашей компании? Каковы принципы финансирования?**

— Юй Дэчжи: Как правило, есть три момента, которые определяют структуру дохода. Во-первых, это площадь земель и то, каким образом мы ее используем. В Китае существует достаточно строгая система использования земель, в ней много ограничений. Вопрос, можем ли мы зарабатывать от использования земли.

Во-вторых, это, конечно источники финансирования создания и поддержания зоны. Наша зона оставляет себе определенную часть налоговых поступлений. В прошлом году налоговые поступления от предприятий нашей зоны составили пять миллиардов юаней, и из них два миллиарда остается у нас. Этого совершенно недостаточно для строительства новых объектов инфраструктуры и поддержания текущих.

В-третьих, это вопрос, насколько высокотехнологичны, насколько продвинуты компании-резиденты.

Источники доходов нашей зоны — это бюджет и часть налогов, которые нам разрешают оставлять. Мы имеем возможности получить доходы от использования земель, поскольку земля предоставляется на льготных условиях. Мы очень хотели бы быть собственниками этих земель и распоряжаться ими по своему усмотрению. Стоимость земли на свободном рынке росла бы постоянно. Цены на землю в таких зонах у нас регулируются государством, сейчас механизм землепользования в Китае находится на этапе реформ.

Политика финансовых ведомств и финансовых структур при выдаче кредитов такова, что они обязательно требуют залог, существует

залоговая система. Получить кредит, если нет активов, не так просто. Существует возможность получения кредита под хороший проект. В последние годы правительство Китая разрешает финансовым структурам выдачу кредитов под поощряемые государством проекты, это третья возможность получения кредитов для нашей компании. У нас есть возможность выпуска ценных бумаг, мы можем привлекать капитал от выпуска облигаций займов.

Я начал работать в качестве председателя управляющего комитета зоны в 2009 году, финансирование каждый год у нас составляет около 6 миллиардов юаней, но реально нам нужно минимум 10 миллиардов юаней ежегодно для обеспечения достаточно быстрого развития этой зоны. Пока мы имеем только такие возможности, это связано с реформированием целого ряда отраслей в нашей стране.

— Скажите, пользуетесь ли Вы возможностью привлекать капитал с рынка? Насколько активно?

— Юй Дэжи: Что касается нашей зоны, мы не можем привлекать капитал с фондового рынка, но предприятия, которые являются нашими клиентами, могут выходить на листинг и привлекать заемные средства.

У нас есть некая площадка, и компании получают различные коммунальные услуги, они получают соответствующие доходы. Эти компании тоже могут выходить на биржу со своими долговыми обязательствами. Например, у нас в Тяньцзине есть компания, которая предоставляет такие услуги, она котируется на бирже в Тяньцзине и Гонконге. Это позволяет совершенствовать предоставляемые нашим инвесторам услуги.

— Мы приближаемся к завершению нашей дискуссии, и в конце я хотел бы спросить господина Фаши, который, как уже говорили, знает Россию лучше, чем подавляющее большинство иностранных инвесторов, да и многие российские инвесторы могут позавидовать его информированности. Скажите, что нужно сделать, чтобы лучший инвестор вашей зоны пришел в российскую зону? Какие нужно создать для этого условия, чем его привлечь?

— Д. Фаш: Во-первых, последствия дискуссии мне напоминают поговорку или поговорку по-английски: If you don't like education try ignorance. Хочу сказать еще одно. Если действительно требуются большие деньги, и наш друг из Китая об этом только что говорил, нужно спросить, сколько стоит сегодня субсидирование безработицы. Уровень безработицы в Испании приближается к 25%, во Франции официально составляет 9—10%.

Мы берем деньги, чтобы финансировать расходы на поддержку безработных, получается долг. Мы должны понимать, какой основной выбор необходимо сделать обществу, куда идут деньги. Я считаю, более целесообразно субсидировать условия для создания рабочих мест, чем субсидировать безработицу.

Я вернусь к вашему вопросу, и может быть, поменяю кепку — выступлю как инвестор, потому что моя компания уже инвестировала 4,5 миллиарда евро, и мы собираемся добавить почти 5,7 миллиардов, это огромные деньги. Каждый объект у нас стоит примерно 0,5 миллиарда евро. Мы открыли две новые станции, и это очень дорогие игрушки. Я считаю, нам нужно соблюдать три условия. Первое: стабильность правил игры, которые нельзя менять, не должно быть сегодня KDPM, а завтра price-cap — оops, попал, не знали. Второе: прозрачность, предсказуемость, чтобы условия были понятны. И третье, наличие стратегического подхода, нельзя делать так: завтра выборы, и надо заморозить цены.

Например, в моем бизнесе, в энергетике инвестиций не было в течение 25 лет. Понятно, что они нужны сегодня, и чудес не бывает. Известно высказывание мсье Жордана: «Если вы хотите хороший суп, нужны деньги». Это из Мольера, был такой давно...

Мы абсолютно честные инвесторы. Наши друзья и пользователи говорили о том, что касается НДС, о проблемах, связанных с законами. Думаю, Россия постепенно понимает эти проблемы. Не хотелось бы, чтобы просто был какой-то шум. Например, стало очень модным называть вещи по-английски. Мне это не нравится, я как поклонник русского языка люблю говорить по-русски. Они говорят cluster, что это значит? Это ни к чему, ничего не значит.

Cluster от слова clyster по-латыни, но никто этого не знает, и везде, во всех регионах России говорят «кластер, кластер, кластер». Никто ничего не понимает.

Я бы хотел, чтобы было не поверхностное отношение, а действительно глубокое понимание тех процессов, которые приводят к экономическому развитию территорий. Это долгая работа, это работа, где время, как я сказал, играет большую роль. Это работа, где деньги, но правильно потраченные деньги, играют большую роль. Не хотелось бы напрасно мечтать о полиции, которая не будет брать взятки.

— Действительно, хотелось бы, чтобы полиция не брала взятки не только в одном отдельном регионе. Возвращаясь к экономическим зонам, мне со стороны кажется, что необходима коммерциализация деятельности, необходимы критерии для оценки работы, в том числе работы самой управляющей компании. Как экономическому журналисту, мне всегда кажется, что прибыль — это неплохой критерий для оценки успешности компании. Что касается оценки успешности самой зоны, наверное, период в шесть лет слишком маленький, чтобы оценить ее. Может быть, формально создано определенное количество рабочих мест, но какого-то долгосрочного продукта может так и не появиться. Я буду надеяться, что дискуссия была интересна и полезна участникам, и какие-то из высказанных идей будут имплементированы в дальнейшем для разработки концепций, они не будут теми абстрактными концепциями, о которых говорил господин Фаш. Надеюсь, что в России будут созданы все условия, чтобы лучший инвестор представителей каждой из этих зон пришел в Россию, и наоборот.



От Сколково — до комплексного освоения территорий

Модератор: Вениамин Голубицкий, Президент ГК «РЕНОВА-СтройГруп»; **Выступающие:** Артем Голоднов, Старший аналитик Goldman Sachs; Дрю Гафф, Управляющий директор Siguler Guff & Company LP; Алексей Калинин, Старший партнер Baring Vostok Capital Partners; Наталия Ханженкова, Управляющий директор по России ЕБРР; Ирина Макиева, Заместитель председателя правления Внешэкономбанка; Стивен Пил, Управляющий партнер TPG Capital; Илья Пономарев, Заместитель Министра регионального развития РФ; Михаил Семенов, Генеральный директор ГК «РЕНОВА-СтройГруп»; Стивен Уэйн, Президент Jensen Group



— А. Голоднов: Я аналитик в Goldman Sachs по сектору жилой недвижимости, строительству и инфраструктуре. В течение пяти лет наблюдаю, как рынок растет, падает и снова восстанавливается. Это интересный рынок. Конечно, не без рисков, но рисковый профайл в этом секторе хорошо сбалансирован. Если говорить о fundamentals этого рынка, то, во-первых, в России низкая обеспеченность жильем. Она составляет лишь 23 квадратных метра на человека, тогда как в развитых странах этот показатель — 40-60 квадратных метров. Еще один фактор — обеспеченность жильем почти одинакова по всей стране. Немного выделяются Москва и Санкт-Петербург, здесь она несколько выше. Это неудивительно, поскольку обеспеченность жильем отчетливо коррелирует с уровнем дохода населения.

Низкая обеспеченность жильем — это лишь часть проблемы. Существующий фонд нуждается в замене. Согласно официальной статистике, в России около 100 миллионов квадратных метров жилья — или около 3% — признаны ветхими и нуждаются в замене немедленно. Около 200 миллионов квадратных метров жилья в России имеет уровень амортизации более 65%, то есть это жилье, которое следует заменить в среднесрочной-

долгосрочной перспективе. Кроме того, 8% жилья (около 260 миллионов квадратных метров) было построено до 1945 года, и большая часть из него тоже должна быть заменена.

Этот же слайд отображает еще один существенный факт: половина всего жилья в России была построена в период 1971-1995 годов, это так называемые «хрущевки», названные в честь генерального секретаря Хрущева. Оно построено по старой технологии панельного домостроения, качество его невысокое. Кроме того, это минималистский стиль: маленькие кухни, комнаты. Никто не хочет там жить, соотечественники, присутствующие здесь, меня понимают. К сожалению, другого выбора в Советском Союзе не было. Эта часть жилья также должна быть заменена.

Относительно объемов строительства. В прошлом году ввод жилья в России составил более 60 миллионов квадратных метров. Мы прогнозируем, что в среднесрочной перспективе темпы роста составят 7—8% в год, и если Россию минуют макроэкономические шоки, то за 10 лет годовой ввод жилья должен увеличиться почти в два раза. Обеспеченность населения жильем возрастет до 26,5 квадратных метров, что по-прежнему остается низким

уровнем, и означает сохранение потенциала рынка после 2020 года. Прогноз основывается на assumption, что вывод жилья из оборота составит 1% ежегодно. Это предположение оценивает срок жизни имеющегося жилого фонда в 100 лет. Поскольку качество жилья оставляет желать лучшего, то это очень консервативное предположение.

Еще одно важное обстоятельство заключается в том, что индустриальное строительство (это 35 миллионов квадратных метров) составляет чуть более 50% ввода жилья. Остальное — строительство индивидуальное. Это дачи, которые строятся населением и используются лишь короткое время в летний период.

Чтобы представить, что такое один миллион квадратных метров, взгляните на проект петербургской компании «Эталон Групп». Проект называется «Юбилейный квартал», его жилая площадь составляет около 700 тысяч квадратных метров. Те 35 миллионов квадратных метров, которые вводятся ежегодно — это 50 таких проектов. Для России с ее населением это очень мало. Почему строится так мало жилья? Есть проблемы с его доступностью. Как их решать? На увеличение доступности жилья, увеличение объемов строительства влияют два фактора.

Во-первых, рост доходов населения. На данный момент ситуация хорошая, consumer в России чувствует себя уверенно. Вы можете видеть на графиках: уровень занятости населения очень высокий, безработица в апреле этого года составила 5,8%, что очень близко к историческому минимуму, который мы наблюдали в России. Индекс уверенности населения находится на высоком уровне и продолжает расти. Он близок к имевшемуся до кризиса. Графики показывают: в последнее время рост зарплат ускорился, рост реальных зарплат составил 12% в первом квартале этого года, то есть это опять double digit growth, который был до кризиса.

Второй фактор, увеличивающий доступность жилья — ипотека. Она в России развивается бурными темпами, объем новых

жилищных кредитов увеличился в 2011 году на 75%. В 2012 году мы ожидаем дальнейшего роста примерно на 30%. Мы видим бурный рост, но это рост от низкой базы. Пенетрация ипотеки в России составляет лишь 3%, то есть объем выданных ипотечных кредитов в России — 3% от ВВП. Это малая цифра не только по сравнению с развитыми странами, это очень низкий уровень по сравнению с развивающимися странами, с которыми мы сопоставимы. В Восточной Европе средний уровень ипотеки составляет 17% от ВВП, в Индии — 7%, в Китае — 16%. В чем проблема?

Основная причина — высокие ставки по ипотеке, доходящие до 11—12% в рублевом выражении. Хотя никогда еще ставки по ипотеке в России не были столь низкими, их уровень остается высоким и не позволяет сектору расти быстрее. Дальнейшее снижение ставок по ипотеке должно значительно увеличить спрос на ипотеку. На этом графике представлена динамика ипотеки в Польше. Имея уровень ипотеки в 3% при ставках 7—9%, Польша за десять лет смогла при снижении ставок до 2—4% поднять соотношение ипотеки и ВВП до 20%. Поэтому если в России ставки продолжат снижение, то ее кейс не будет отличаться от Польши.

Другая проблема, которая не позволяет рынку структурно расти быстрее — тот факт, что в России население смогло накопить достаточный капитал во время экономического бума 2000-х годов. Уровень депозитов в банках от населения в два раза превышает уровень кредитов. Помимо этого, в России большинство населения уже обладает жильем, полученным в рамках приватизации практически бесплатно. В среднем семья владеет 40 квадратными метрами недвижимости, что в ценах прошлого года составляет около 60 000 долларов. И люди используют продажу существующих квартир для того, чтобы купить жилье с большей площадью.

Если задаться вопросом, почему ставки ипотеки в России высоки, то первое объяснение — высокая инфляция. Инфляция в России в последнее время существенно снижалась, российское правительство провело очень хорошую работу. Если инфляция продолжит снижение, то ставки будут падать. Вторая причина высоких ставок — отсутствие так называемых «длинных» дешевых денег. Возможно, источником таких денег станут деньги пенсионных фондов. По нашим прогнозам, активы под управлением пенсионных фондов увеличатся с 80 миллиардов долларов в 2011 году до 450 миллиардов долларов к 2020 году. Если произойдут определенные изменения в законодательстве, и пенсионным фондам разрешат инвестиции в инфраструктурные и

жилищные проекты, то их активы смогут стать источником «длинных» денег и поддержат ипотеку.

У сектора есть две ключевых проблемы. Во-первых, в России высока чувствительность к макроситуации. В 2009 году предпродажи крупнейших застройщиков упали на 50%. То есть люди видели, что цены на квартиры падают, у людей была неуверенность в занятости, в завтрашнем дне, поэтому они откладывали решение о покупке, что привело к сильному падению продаж. Такая чувствительность мешает принимать инвестиционные решения и входить в сектор, потому что строительный инвестиционный цикл в нем составляет три — три с половиной года. Вторая проблема — высокий уровень регулируемости. В России выход на площадку после покупки земли в среднем занимает два года. Необходимо очень много согласований. Правительство видит эту проблему, разрабатывает «дорожные карты» для ее решения, чтобы позволить застройщикам приступать к работе намного быстрее. Это должно привести к снижению рисков и к притоку инвестиций.

Следует сказать о том, насколько сектор жилой недвижимости важен для российской экономики. В России строительная индустрия дает около 10% ВВП, сектор жилищного строительства составляет в ней 30%. В следующие десять лет доля жилищного строительства увеличится до 36%, и жилая недвижимость составит 3—4% ВВП. Это немалый показатель, но в то же время не стоит преувеличивать его значение.

— Российский рынок недвижимости в докризисный период и теперь — наблюдаются ли различия, и как должен выглядеть идеальный проект, в который Вы готовы войти на этом рынке?

— С. Пил: Итак, что происходило с тех пор, как начался кризис? Конечно, объемы вернулись, рынок стал в какой-то степени более эффективным, но он все еще менее ликвидный, чем до кризиса 2008—2009 годов. Объемы растут, банковское кредитование доступно, но оно значительно подорожало. Я думаю, вас очень удивит, что количество иностранных инвестиций в эти рынки резко сократилось. Иностранные прямые инвестиции в недвижимость до кризиса составляли около 70% всех инвестиций, а сегодня это одна треть. Ситуация с потоками крупных инвестиций до и после кризиса вызывает удивление. Здесь присутствуют специалисты в этой области. Я же, как наблюдатель со стороны и человек, осуществивший крупный инвестиционный проект в Москве, вижу, что, помимо нашей компании, многие другие участники рынка продолжают заниматься

сделками с недвижимостью в России. Нам нравится инвестировать, мы инвестируем на среднесрочный период, у нас — в разумных пределах дорогой капитал. Мы ищем и находим возможности дешево купить, вместе с нашими партнерами создать стоимость и продать через три—пять лет. И в стране, и в мире есть много людей, которые хотят этим заниматься: брать на себя риск, управлять и получить капитал. Как справедливо заметил представитель Goldman Sachs, в сферу российской недвижимости привлекается очень мало долгосрочного капитала. Чтобы рынок работал эффективно, нам нужно найти способы привлечь институциональный инвестиционный капитал на более долгий срок.

Столь «длинные» деньги могут поступать из целого ряда источников. Традиционно они привлекаются из пенсионных фондов, российских и международных. В пенсионных фондах России может быть естественный рост. Но все, что правительство сделает для стимулирования роста фондов, пенсионных накоплений и пенсионных активов, будет очень полезно для рынка недвижимости и инфраструктуры. Я думаю, внутренний рынок поведет за собой международный рынок. Несомненно, проблемой стал отток собственного капитала. Инвесторы с высокой долей собственного капитала должны быть ключевыми участниками долгосрочного рынка недвижимости в России. А затем следует развивать более сложные инструменты, создавать региональные группы по внедрению (RIT), партнерства с ограниченной ответственностью, применять в России инструменты, которые создали обеспеченные долгосрочные активы для инвесторов на других рынках. Для недвижимости нужен общий долгосрочный фонд.

— Что, в Вашем представлении, должно сделать российское государство, чтобы участие в этом рынке было привлекательным? Не снимаю также вопрос об этом идеальном проекте, как Вы его представляете в России?

— Д. Гафф: Спасибо. Самое важное, что должно сделать Правительство России, — это решить проблему, которую упомянул наш коллега из Goldman Sachs на тринадцатой странице своей презентации. Там показано, сколько времени требуется для получения разрешений на строительство, и сколько времени требуется для постройки здания. Время — враг хороших доходов от инвестиций. На рынке известно следующее: вы знаете свои расходы; есть достаточное количество строительных фирм и история строительства, поэтому вы знаете исполнителей; вы знаете стоимость квадратного метра; и вы знаете приблизительно, какой будет аренда,

или вы хотите взять на себя риск и угадывать, какой диапазон ставок будет у вас к моменту сдачи объекта в эксплуатацию. Неконтролируемая часть — это время, которое требуется на осуществление проекта. Я думаю, это многих отпугнуло от инвестирования в строительство недвижимости в России. Есть административные средства сократить это время. Этой темой занимались на уровне президента. Определенно, этим можно заниматься на уровне мэров. Можно ускорить процесс для более важных категорий объектов, а не по территориальному принципу — в конкретном городе или регионе. Например, правительство может назначить омбудсмена — человека, занимающегося рассмотрением жалоб. Если бы я был королем или царем, я создал бы зеленый коридор для действительно важных проектов. Проекты могут быть важными для общества, для доходов города. Этим сделкам нужно предоставить режим наибольшего благоприятствования, дать им зеленый свет. Как сказал Стивен, все мы больше занимаемся сделками и разрешениями, чем сами проектами. Проекты неопределенны; проекты — это форма фантазии. А сделка — это то, что каждый хочет заключить, чтобы в итоге заработать деньги. Тот, кому удалось заработать, будет возвращаться на этот рынок снова и снова. Как я сказал, я бы предоставил определенным проектам спецпропуск или зеленый свет.

Я немного расскажу о том, что нам уже удалось сделать в Москве. Мы построили первый трехуровневый центр обработки данных для обслуживания потребностей в самых современных информационных технологиях наиболее крупных пользователей. Сегодня всем, от «Газпрома» и «Сбербанка» до небольших компаний с удаленным хранением данных, требуется современная инфраструктура для ИТ. Это важнейшая потребность. Важно быстро привести такой проект в состояние рабочей готовности. Также важно получить электропитание. Другая ключевая область — коммунальные услуги, особенно электричество. Я обратил бы особое внимание на время строительства, время получения разрешений. От этого зависят ключевые показатели эффективности, и за это вы можете критиковать ваших правительственных чиновников. Кроме того, есть качественная сторона, где бы вы ни находились: в Индии или даже в Белоруссии. Есть люди, которые встречают руководителей технологических компаний, организуют для них визы. Большинству иностранных компаний нужны визы, чтобы их сотрудники могли приезжать в Россию и уезжать из нее. Нужно создать для них все тот же зеленый коридор, чтобы они почувствовали, что им здесь рады.

Вы приезжаете, отправляетесь в «Сколково», в ваш центр данных, в офис компании IBM. Это качественное улучшение превратит Москву, «Сколково», Россию в привлекательный центр развития технологий.

Из всей области технологий именно информационные технологии в настоящее время являются большим конкурентным преимуществом России. Я уже принял участие в двух дискуссиях, где говорили об инновациях в сфере ИТ. Крупные мировые корпорации высоко оценивают российскую школу программирования. Таким образом, у вас есть естественное преимущество, которое можно использовать для стимулирования строительства в секторе ИТ и вокруг него.

— Как на данный момент оценивается перспективность и привлекательность сколковского проекта? Каковы Ваши представления о доходности бизнеса в России в целом?

— С. Уэйн: Я не специалист по технологиям и проекту «Сколково», поэтому я не буду пытаться раскрыть суть и глубинные проблемы этого проекта. Попробую лишь рассказать о том, каким он мне представляется. В прошлом году мы привлекли около 160 миллионов долларов США только для инвестиций в недвижимость в России. Нам это интересно. Мы — не распределители ресурсов, получающие крупную сумму денег, которые могут себе позволить заявить, что сейчас разместят их там-то и там-то, а уже потом будут добиваться самых выгодных условий сделки. Мы ищем инвесторов, которые хотят прийти конкретно в Россию и конкретно в российскую недвижимость.

Я воспользуюсь аналогией, приведенной Мохаммедом Эль-Эрианом, который управляет портфелем ликвидных активов PIMCO. Он сказал, что сейчас инвесторы ищут наименее грязную рубашку. К сожалению для нас, а я считаю себя как минимум на 45% русским, у нас — самая грязная рубашка. Но как инвестор, использующий стратегию стоимости, я смотрю на нее и говорю: стряхните грязь. Давайте посмотрим на рубашку. Она стоит 100 долларов. Я занимаюсь стоимостью, недвижимостью, я — активный менеджер. Я понимаю, что немного глупо выгляжу, когда беру домой рубашку, если от нее пахнет или она грязная. Но если я сделаю необходимую работу, чтобы ее отстирать, через день или через неделю у меня будет чистая рубашка. А из-за того, что от нее пахло или она была грязная, я смог купить ее по более низкой цене. Пользуясь этой аналогией до конца, я скажу, что у нас — самые грязные рубашки. Но я считаю, что это открывает прекрасные возможности для людей на рынке, которые

не только не хотят обращать внимания на грязь, — они смотрят на цену рубашки, а затем на саму рубашку.

Сегодня утром мы обсуждали огромный дефицит предложения и огромный дефицит капитала. Мы наблюдаем здесь редкий феномен: крайне низкий уровень долга у наиболее образованной части населения. Соотношение российского долга к ВВП составляет 13%, а в Соединенных Штатах оно составляет 104%, и эта цифра не включает корпоративный долг и личную задолженность. Я считаю, что здесь есть огромные возможности. Как и Дрю, я считаю, что поступил бы недобросовестно, если бы не взялся за то, чтобы отстирать грязь с рубашки.

В плане подготовки управленцев — менеджеров, готовых взять на себя основной труд по избавлению имеющегося товара от грязи — нам еще многому нужно учиться, над многим работать. Дрю подчеркнул один важный момент, который и с моей точки зрения является большой трудностью в этой огромной системе: я имею в виду получение всякого рода разрешений. Я всегда привожу этот же аргумент, убеждая американских инвесторов: 13% долг относительно ВВП по сравнению со 104%. Это совершенно непропорционально. Просто в Соединенных Штатах и Канаде можно получить за 30 дней то, на что здесь требуется 700. В двадцать раз больше — это слишком. Вот это и есть та самая грязь, которую нужно отстирать: все, что бессмысленно осложняет процесс инвестирования и строительства, должно быть либо убрано с дороги, либо значительно упрощено. У нас есть красивая рубашка, ее просто нужно очистить от грязи. Я надеюсь в этом на тех людей, которые видят больше, чем грязь на рубашке, то есть огромные возможности этого рынка.

— Поскольку речь зашла о качестве белья и услугах химчистки, я бы хотел, чтобы Михаил сказал несколько слов о проектах частно-государственного партнерства со стороны российского инвестора. Я знаю, есть опыт взаимодействия в таких проектах с зарубежными инвесторами. Как они оценивают ситуацию? Речь только о белье, или присутствует и более широкий ракурс рассмотрения?

— М. Семенов: Наша компания рассматривает как проекты комплексного освоения территории, так и просто оппортунистические проекты. Мы не только коммуницируем с инвесторами, заинтересованными в российском рынке, но и смотрим за рубежом, смотрим на Восточную Европу, Западную Европу. Мы — международная компания, и оцениваем не только российские, но и зарубежные возможности. За рубежом нам не хватает доходно-



сти. Мы свыклись с российским счастьем, нас привлекает доходность, которую мы видим здесь и которая отсутствует в европейских проектах. Поэтому важно понимать, кто за чем пришел. Если инвестор пришел делать бизнес и хочет заработать, то лучше России в ближайшем окружении мест нет. Этот вывод мы делаем, анализируя от 30 до 60 проектов в месяц.

Общение с иностранными инвесторами показывает, что постепенно фокус смещается с недостатков и сложностей бюрократического процесса на суть, на fundamentals. Я благодарен Артему в первую очередь за его фундаментальный посыл. Если мы все обратим внимание на то, что происходит в России со спросом и предложением на жилье эконом-класса, то обнаружим огромные возможности. Я очень рад, что мне удастся участвовать в имплементации этих возможностей. Я хочу, чтоб как можно больше инвесторов взглянули на ситуацию не сверху или сбоку, а погрузившись, чтобы имели возможность сравнить. А дальше — их выбор. Если они за немного поношенное готовы получить солидный дисконт и заработать, то они в правильном месте.

— Вы проводник инвесторов на российский рынок, у вас банковская экспертиза, и более широкий, близкий к политическому, мандат. Какими Вам представляются вызовы, связанные с доступным жильем, со средним классом — есть ли российские проекты такого рода в Вашем портфеле? С кем и как Вы взаимодействуете, помимо Москвы и Санкт-Петербурга?

— Н. Ханженкова: Вы совершенно правы, для нас Россия — один из приоритетных рынков, треть наших ежегодных инвестиций про-

водится именно в России, в том числе, в рассматриваемом секторе. Учитывая наш мандат, для нас главное — развитие регионов, хотя мы работаем и в Москве, и Санкт-Петербурге тоже. Поэтому мы рассматриваем проекты в регионах. Мы — институт развития, но в то же время мы — банк, и наши партнеры прекрасно знают, что для нас важен банковский подход к любому проекту. Мы соотносим доходность с риском, чем больше риск, тем на больший доход мы вправе рассчитывать.

Здесь задавался вопрос: что такое идеальный проект для инвесторов и банков. В проектах, которые мы осуществляем в России, риски и вызовы часто связаны с правом собственности на землю. Многие проекты, рассматриваемые нами, остаются без движения, потому что мы не видим четких прав собственности на нее. Очень важен хорошо прогнозируемый cash flow. Правильно говорили о существующем грандиозном спросе. Но ему должна соответствовать прогнозируемая доходность.

Перспективы жилищного строительства связаны с развитием ипотеки. Отрадно, что в прошлом году она выросла на 30%. Хотя ее проникновение еще очень низкое, но мы отмечаем динамику роста. Относительно коммерческой недвижимости. Мы не всегда видим уверенность потенциальных клиентов в том, что в конечном счете будет спрос. Поэтому мы ищем якорных резидентов, якорных арендаторов, чтобы хотя бы минимум денежных потоков был обеспечен.

Об инфраструктуре. Без уверенности в том, что ее вопросы будут решены, мы не можем финансировать проект. Здесь существует два подхода: или четкая договоренность с местными властями, или частный инвестор

берет на себя эти задачи, но тогда важно, как будут идти денежные потоки. Также важно, чтобы первоначальные вложения шли за счет капитала спонсора, а кредитное плечо подставлялось потом.

Комплексный подход к решению. В прошлом году мы с нашими партнерами вошли не как кредитор, а как инвестор в проект «Экодолье». Этот проект для нас привлекателен тем, что вопросы инфраструктуры согласованы с местными властями и тем, что это региональный проект. Первое строительство — это Оренбург, Обнинск. Проект предусматривает не только жилищную недвижимость, но и социальные объекты. Мы видим сейчас спрос именно на комплексные решения. Также важны были передовые технологии строительства и энергоэффективность. Тут проявляется и коммерческий подход, и наш мандат на поддержку всего, что связано с энергоэффективностью в России. Нас интересует работа в данном секторе, есть опыт, мы оцениваем риски достаточно трезво.

— Взгляд со стороны Европейского банка прозвучал, было бы правильно услышать мнение Ирины. Как Вы, будучи институтом развития и банковской структурой, смотрите на такие комплексные проекты? Что происходит здесь с рынком, и какие акценты вы принимаете во внимание?

— И. Макиева: Я хотела бы поддержать Наталью в том, что сейчас важно не увлекаться только жилищным строительством и рынком жилой и нежилой недвижимости. Я бы расставила акценты немного по-другому. Первое, что мне кажется перспективным, это подходы к комплексному развитию отдельных территорий. Сейчас начата большая работа по формированию кластеров на территории России. Многие страны подобную работу уже проводили, для нас это тоже не новая тема, и в ближайшие годы будет сделан акцент именно на этой тематике. В ближайшее время будет утвержден список кластеров, которые будут поддерживаться в первоочередном порядке, это будут инновационные кластеры. Но при комплексном развитии территорий в этих кластерах будет идти не только строительство крупных предприятий и образовательных учреждений. Будет строиться жилая недвижимость и социальная инфраструктура — как раз там ждут инвесторов.

Хочу рассказать о нескольких проектах, которые реализует банк. Это проекты по комплексному развитию территорий. В Калужской области при участии «Внешэкономбанка» создана и успешно функционирует «Корпорация развития Калужской области». Мы реализуем там два проекта, которые создают

16 000 рабочих мест. Если есть рабочие места, значит, есть потребность в строительстве жилья. Если смотреть на Сибирь, то ярким примером может служить Кемеровская область и строительство города-спутника «Лесная поляна», в котором 95% жилья занимают молодые семьи. При этом сохраняется все экология. Другой пример — развитие территорий, связанное с предстоящими в сентябре этого года событиями во Владивостоке.

«Внешэкономбанк» заключает соглашения с определенным регионом на комплексное развитие, и далее оценивается, как вся группа «Внешэкономбанка» оказывает влияние на развитие того или иного региона. Это и «ВЕБ ИНЖИНИРИНГ», и «ВЕБ-КАПИТАЛ», и наши дочерние банки, и Агентство стратегических инициатив, и Российский фонд прямых инвестиций. Мы идем на территорию комплексно, синхронизируя свои действия, что позволяет группе «ВЭБ» работать эффективно. В конце прошлого года мы подписали четырехстороннее соглашение с Министерством экономического развития, Агентством стратегических инициатив, общественной организацией «Деловая Россия» и «Внешэкономбанком». Мы договорились о том, что будем вместе работать над реализацией стратегии новой индустриализации, которая должна привести к созданию 25 миллионов рабочих мест. Это масштабный проект, и там как раз будет осуществляться кластерный подход комплексного освоения территории. Это основные направления, о которых я хотела рассказать.

— *Во многих странах рынок жилья является индикатором состояния экономики. Как Вы считаете, является ли рынок жилья в России драйвером развития, и есть ли у Вас интерес к этому рынку с учетом опыта Baring Partners?*

— А. Калинин: Мы представляем группу Baring Private Equity International на территории России и стран СНГ. Это большая группа, которая работает на всех развивающихся рынках. Помимо Baring Vostok в нее входит Baring Asia, Baring India, а GP Investments работает на рынке Южной Америки. Поэтому у нас есть возможность сравнивать и наблюдать за опытом наших коллег в тех проектах, которые они реализуют на своих рынках в области недвижимости. Наш первый опыт в недвижимости включал инвестирование в два проекта. Один — это малоэтажное строительство, о котором Наталья уже упоминала. Второй связан с группой компаний «Эталон», IPO которой прошло год с небольшим назад. Это была цель нашей инвестиции. Обе инвестиции достаточно успешные, нам нравится сектор.

Я хотел бы поделиться нашими соображе-

ниями о состоянии рынков. Кризис на этом секторе сказался негативно. Существенно, практически в два раза, упала доходность. Себестоимость строительства неуклонно растет, а средняя стоимость жилья в 2009 году сократилась. Его стоимость в рублях на сегодня практически достигла докризисного уровня, но долларовая стоимость пока не восстановилась.

Однако есть и положительные моменты. В частности, стал более доступным рынок земли, его перегрев в 2007—2008-х годах был сдерживающим фактором. Сегодня предложения стали более качественными, стадия проработанности проектов — более высокой по части необходимых разрешений и технологических подключений. А цены остались на том же уровне, который был до кризиса. Еще одно обстоятельство — конечные потребители. Они стали более требовательны к застройщикам. Те проблемы, что мы наблюдали до кризиса, и после кризиса — обманутые вкладчики, margin calls, которые были в секторе из-за того, что сектор был перекредитован — привели к тому, что потребитель стал более разборчив, аккуратен в выборе, с кем работать. Это оздоравливает ситуацию в секторе в целом, потому что здесь кризис работает, как санитар леса.

Мы имеем возможность наблюдать за разными рынками. На слайде показана EBITDA-рентабельность по горизонтальной оси и динамика роста компаний по вертикальной оси. Голубым цветом выделены три крупнейшие публичные российские компании: «ПИК», «ЛСР» и «Эталон», и четыре примера зарубежных компаний, работающих на развивающихся рынках, в том числе китайская компания и бразильская компания, работающая на рынке малоэтажного строительства в Южной Америке. Что мы наблюдаем и какие выводы делаем из этого графика относительно доходности в России? Она на том же уровне, что и на других развивающихся рынках, но динамика роста существенно отстает. Это связано с нашими демографическими проблемами.

Если мы посмотрим на динамику, с которой развивается девелоперский бизнес в Китае или Южной Америке, то нам есть куда стремиться. Что касается спроса на жилье — правительство многое сделало за последнее время, спрос стимулируется, падает ставка по ипотечным кредитам. Это начинает работать программа Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) (хотя она еще достаточно сложная в процедурном отношении). Очень интересную программу предлагает «Сбербанк». Это программа «10—10—10», которая на хороших условиях кредитует девелоперов-застройщиков и позволяет

на неплохих условиях получить ипотечный кредит: на 10 лет, под 10%, при 10% первого взноса. Это похоже на то, что мы видим на других развивающихся рынках. Роль ипотеки пока мала: доля наших ипотечных контрактов в первичных приобретениях всего 12—14% (в Америке — 80—85%). Мы вместе со «Сбербанком» развиваем проект в Обнинске, и там доля ипотечного кредитования в новых приобретениях достигла 60%. Для России это довольно высокий показатель.

— *В очередной раз прозвучали слова о роли государства, и было упомянуто малоэтажное строительство. Надо обратиться к Елене, президенту ассоциации НАМИКС, которая занимается малоэтажным строительством. Коллеги говорили о том, что мешает нормальной работе инвестора в России. Вы — автор закона о государственно-частном партнерстве, который посвящен взаимодействию государства и инвестора в проектах комплексного развития территорий. Что Вы нам сообщите об этом законе и о влиянии государства на это развитие?*

— Е. Николаева: Хочу начать с того, что ситуация динамично меняется. Вы сказали о секторе малоэтажного строительства. Я напомним, что в 2007 году такого сектора в жилищном строительстве не существовало. Он считался остаточным, и предполагалось, что основное жилищное строительство должно быть высотным. С 2007 года серьезно изменилась ситуация и структура ввода жилья, что привело к тому, что уже 56,5% введенного жилья стало малоэтажным. За несколько лет произошли серьезные изменения жилищной политики, что связано с активной позицией бизнес-сообщества, заинтересованного в развитии этого сектора. Были сняты барьеры по допуску, произведены изменения в законодательстве, которые уравнивали сектор малоэтажного строительства с высотным строительством, и были запущены крупные проекты по комплексному освоению территорий, где одним из критериев был процент ввода малоэтажного жилья, в том числе, на землях Фонда развития жилищного строительства.

«Малоэтажка» хорошо себя зарекомендовала: такой критический момент, как сроки реализации проектов, и возможность реализации проектов поэтапно, привели к тому, что эти проекты оказались более прибыльными для инвесторов. Поэтому крупные фонды, в том числе «Экодолье», начинали именно с малоэтажного строительства.

Если говорить о развитии жилищной политики в эконом-классе в России в целом, следует выделить несколько проблем. Первая



— резкая дифференциация регионов, невозможность одинакового подхода к ним. Есть регионы, где изначально высока инвестиционная привлекательность (Москва, Московская область, Петербург и Краснодарский край). Затем те регионы, где активно развивается кластерная политика (Калужская область, Ульяновская область, Кемерово, еще ряд областей). И существуют депрессивные регионы, где в городах за 15—20 лет не было построено ни одного жилого дома.

Я недавно была в Медногорске — это моногород в Оренбургской области. За 17 лет там не построили ни одного жилого дома, и люди живут в зданиях, которые были возведены еще пленными немцами. При этом проблем с выходом на площадку в Медногорске нет вообще. Если есть хоть один инвестор, который хочет строить, он может начинать строить завтра. Губернатор будет с него пылинки сдувать.

Мы говорили о «дорожной карте», которая родилась в ходе обсуждения на истринском совещании с Владимиром Владимировичем Путиным. Первый указ президента в день инаугурации был связан с развитием жилищного строительства и снижением административных барьеров. Работа по подготовке соответствующего федерального стандарта правительством уже начата. В стандарт входит ряд очень важных моментов: сокращение процедур и более четкое их прописывание для того, чтобы уменьшить «фантазию» чиновников, с которыми связаны местные элиты, уже строившие в том или ином регионе. Но это не только проблема чиновников — это борьба за проекты, инвестиции, прибыль. Сейчас сложилась уникальная для инвесторов ситуация: практически во всех регионах идет смена элит и смена власти. Это значит, что старые связи рвутся, и у вас появляются возможности прийти в регионы.

У нас все меняется в лучшую сторону, потому что возникает реальная конкуренция: там, куда приходит более эффективный инвестор, он получает лучшие условия. Во-вторых, мы наконец-то договорились о том, что комплексное развитие территорий — это повышение доходности для инвестора, что возможно только в понятной административной среде. Повышение доходности связано с тем, что необходимо снять дополнительные риски, дополнительные нагрузки на цену квадратного метра, которые раньше существовали в России — дорожное строительство, инфраструктурное подключение, социальные объекты исторически вкладывались в цену квадратного метра. Этого нет ни в одной стране мира. Сейчас руководство страны и регионов пришло к пониманию, что это разные процессы, и при комплексном развитии территории необходимо синхронизировать работу естественных монополий, дорожное строительство, создание социальной инфраструктуры с реальными проектами жилищной застройки. Тогда цена квадратного метра

становится меньше, а спрос, стимулируемый АИЖК и другими институтами, активно растет.

Третий момент — это отсутствие комплексного базового закона, который позволит снять дополнительные нагрузки за счет государственно-частного партнерства. Там, где не хватает доходности, по этим механизмам ее можно добавить. Для этого надо использовать существующие модели и институты развития, например, «Внешэкономбанк». Мы активно начали работать над законом о государственно-частном партнерстве, который прописывает, в каких случаях государство входит в эти проекты, для каких сегментов готово создавать дополнительные возможности, в частности строительство социальной структуры.

Сейчас мы реализуем пилотные проекты в Ханты-Мансийске и Астрахани, чтобы показать инвесторам и руководству страны, как работают основные модели государственно-частного партнерства в областях, непривычных для России. Это в Европе ГЧП традиционно для создания социальных объектов — больниц, школ, детских садов, а здесь это пока нонсенс. У нас есть только бюджетное финансирование, и мы не очень хорошо понимаем, как это происходит.

Аналогичная ситуация с транспортными проектами. Закон уже согласован со всеми федеральными органами исполнительной власти — это очень важно, это был длительный процесс. Сейчас он дорабатывается, и в осеннюю сессию мы к нему вернемся, чтобы открыть новые возможности для инвесторов в ГЧП на прозрачных условиях, прописанных не только на региональных, но и на федеральном уровне. Закон станет дополнительным стимулом для повышения доходности и привлечения инвестиций.

И еще один момент: само предпринимательское сообщество оказывает очень серьезное влияние на развитие этого сектора. До тех пор, пока бизнес не объединился и не начал продвигать свои интересы комплексно и системно, а делал это точно, и в каждом регионе по-своему, возникали серьезные барьеры, сознательно или бессознательно выстроенные — неважно. Сейчас сложилась ситуация, когда есть предпринимательская инициатива, поддержанная руководством страны, есть понимание того, что приход инвестиций, в том числе, западных делает этот рынок более понятным и более цивилизованным.

Мы уделяем внимание повышению спроса, но это очень сложная задача. Если мы не изменим подход к жилищно-коммунальному хозяйству, то через десять лет, по оценке экспертов, 45% жилого фонда Российской Федерации станет аварийным. Поэтому говорить о хорошем фонде надо осторожно. Таким образом, возникают разные варианты: развитие новых городов, развитие территорий вокруг городов, большие проекты: «Новая Москва», «Новый Тамбов», «Новый Липецк» — это возможности комплексного освоения территорий с новыми подходами к созданию среды обитания. В России качественно меняется потребитель, который перестал искать только квадратные метры. Теперь ему требуется наличие социальной и культурной среды, объектов, связанных с досугом и возможностью быстро добраться до рабочего места. Без механизмов ГЧП и без взаимодействия бизнеса и власти это сделать не удастся, и в этом смысле я осторожный оптимист.

Что касается социальных нагрузок на стоимость квадратного метра, этот механизм позволяет регионам начать по-новому финансировать социальные объекты. Я надеюсь, что пилотные проекты дадут возможность каждому субъекту определиться. В рамках комплексного освоения территорий уже сейчас принимаются такие решения, когда социальные объекты не ложатся на плечи инвесторов.

Вопросы из зала.

— В случае «Сколково» мы имеем определенную территорию и границы. Успешная программа улучшения жилищных условий военнослужащих показала, что когда мы делаем что-то адресно,

когда все условия прописаны четко, как бизнес-план, это приносит плоды. Поэтому важно в каждом регионе указать территории, которые будут выделяться под такие проекты, предполагаемое количество кинотеатров, театров, дорог, рабочих мест, наконец. Это самый короткий путь. Или же мы просто создадим хорошие общие условия, которые могут завести в тупик?

— В. Голубицкий: И в «Сколково», и в Екатеринбурге у нас крупнейшие академические проекты. Но я не совсем понимаю, кто и что должен выделять. Мне кажется, мы больше говорим о рынке. Приобретайте, а дальше в диалоге с властью выясняйте, какие существуют преференции, какие возможности. По-моему, Елена об этом говорила. Это все проекты ГЧП. Когда в них четко определены роли партнеров, государства в лице субъекта и в лице федерации, муниципалитета, инвестора. Это есть и в «Сколково». Там, где эти роли определены, все понятно. Вся проблема в том, что в общем определенности не было, и поэтому я Елене дал слово касательно закона о ГЧП. Правила этой игры были не прописаны. И каждый инвестор начинал на свой страх и риск, а региональные законодатели изобретали свои законы. И там, где удавалось пролоббировать нормальный закон, эти отношения начинали складываться. Как это будет складываться после базового закона? Этот вопрос я Елене.

— Е. Николаева: Вы абсолютно правы, модельная ситуация прописывается в базовом законе, и он дает гарантии инвесторам, что, если они входят по этим правилам в большие проекты, государство будет выполнять свои обязательства. Второе, что мне кажется важным, это то, что в «Сколково» есть возможность отработать уникальные модели именно в силу особого законодательства

без дополнительных барьеров и можно по-новому подойти к созданию целого города, умного города, если хотите... И в дальнейшем этот опыт надо будет тиражировать, уже базируясь на законе о ГЧП.

— *Находится ли Россия в состоянии экономического упадка? На протяжении последнего полугодия российский ВВП снижается. В любой стране мира полугодовое снижение ВВП однозначно воспринимается как спад в экономике. Что происходит с зарплатами и доходами во время рецессии? Что будет доказательством ваших утверждений, и в каком направлении будет развиваться рынок недвижимости дальше?*

— Е. Николаева: Я считаю, что кризис в России происходит, как и во всем мире, но реакция нашей власти была настолько оперативной и качественной, что именно в секторе недвижимости мы в меньшей степени чувствуем последствия кризиса. Были использованы беспрецедентные методы поддержки, которые позволили пройти через этот кризис мягко. Мы многому научились в этот кризис, он сыграл свою очистительную роль.

— Д. Гаф: В экономике России нет спада — есть показатели, которым позавидует любая европейская страна. Но российская экономика не является локомотивом мировой экономики. Более того, в этом поезде она занимает даже не первый вагон. Экономика России очень зависит от мирового спроса, потому что от уровня спроса зависят цены на сырьевые товары. Цены на сырье очень важны для ВВП России, который по-прежнему очень зависит от экспорта — в первую очередь, углеводородов. Любой, кто инвестирует в Россию или является другом России, боится, что она сорвется в штопор, если в Европе будет обвал. Больше всего опасений и самый большой риск для любого инвестора

в недвижимость связаны с тем, что сейчас происходит в Европе. Это понятно, потому что рынок недвижимости в большой степени будет зависеть от того, что произойдет в следующие полгода в Европе. В этом смысле мы все должны болеть за предоставление Германией срочных ссуд Греции, Испании и Португалии. Для экономики в целом это — лучшее, что может произойти. Поэтому роль России в «Группе восьми», «Группе двадцати» и в остальных организациях должна быть направлена на рост — рост в БРИКС и среди развитых стран. Европа будет важным фактором, определяющим успешность российской экономики в целом.

Другая проблема, влияющая на рынок недвижимости и рынок инвестиций вообще, заключается в том, что мир находится в режиме неприятия любых рисков. В ситуации нервозности развивающиеся рынки страдают больше, чем рынки развитых стран. Люди выводят деньги из рискованных мест, даже из Китая. Посмотрите, что происходит в Индии. Там сейчас серьезный спад. Раньше люди говорили, что «Р» не вписывается в БРИКС, а сейчас говорят, что выпадает «И». На данный момент Индия стала настоящей зоной бедствия для прямых иностранных инвестиций. По сравнению с ней Россия выглядит очень неплохо. У России много преимуществ, которые она может использовать для усиления своих позиций в группе БРИКС. Еще одно опасение связано с тем, что деньги выводятся из развивающихся рынков. Этот процесс не остановится до большей стабилизации в мировой экономике. Тем не менее, конкретные шаги для привлечения прямых инвестиций, сделанные в России за последние год—два, были лучше, чем что-либо, сделанное за последние десять лет.

— С. Уэйн: Я думаю, наше сессия скоро сможет с полным правом называться «Обществом поклонников Дрю». Впрочем, я и сам готов подписаться под каждым его словом. Я тоже считаю, что экономика России быстро растет. Возможно, в связи с этим стоит обратить внимание на два нюанса. Во-первых, посмотрите на корпорации. Корпорации сейчас очень успешны в России. Например, Россия — на втором месте в мире по объему продаж у компании Abbott Labs. Автомобильная промышленность в прошлом году здесь выросла на 23%. Этот рынок рос быстрее, чем в других странах мира, включая Китай. В Китае было продано больше автомобилей, но даже этот рынок далек от такой динамики роста. В России, повторяю, этот показатель составил 23%. Невозможно в период спада иметь автомобильный рынок, растущий на 23%, а ведь именно этот сектор занимает вто-



рое место среди важнейших покупок. Просто просматривая корпоративные отчеты, можно сказать, что их прибыли растут невероятно быстро. Безработица в Санкт-Петербурге составляет всего 1,4%; впрочем, я знаю, что по стране в целом данные отличаются. Итак, я бы сказал, что экономика этой страны быстро растет, но есть один нюанс. Кризис и спад наблюдаются здесь именно на рынке капитала. В Западной Европе и в Соединенных Штатах экономика очень слаба. Германия сейчас — гордость Европы, там экономика растет на 1,2% в год. В то же время, у них очень сильные рынки капитала, как и в Соединенных Штатах.

Здесь у нас высокий рост, но наши рынки капитала невероятно слабы. Такую ситуацию нельзя назвать благоприятной, особенно для рынка недвижимости.

Если позволите, я выскажу еще одно замечание. Уверяю вас, много времени это не займет. Я вовсе не собираюсь «отсвечивать» здесь слишком долго. Показанный Алексеем слайд, на котором обозначен темп роста публичных девелоперских компаний на 10% в год, по моему мнению, вводит нас в заблуждение. Я не думаю, что он отражает рост спроса на жилье. Я думаю, он в основном отражает рынки капитала. Я знаю эти компании: они функционируют на пределе, их эксплуатируют на истощение, они не получают никакого внешнего финансирования. А если вы не можете получить финансирование в недвижимости, вы не только не можете купить, но и не можете выйти на рынок с продажами. Если внимательно посмотреть на сложившуюся картину, станет очевидно: людям очень трудно купить какую-либо недвижимость. Большинство людей, покупающих сегодня жилье в Санкт-Петербурге, оплачивают почти полную цену квартиры, практически без стороннего финансирования, и это 3% ВВП. В этом все дело: рынок ипотеки в России составляет каких-то 3% от ВВП. Среднее значение в Европе — 52%, то есть это одна семнадцатая часть от усредненного рыночного показателя развитых стран. Мы должны помнить об этом, когда говорим о рынках капитала.

Итак, мы наблюдаем быстрый, фактически взрывной рост, но, с другой стороны, — это последнее, что я хочу сказать, — в 2009 году наш сектор экономики сократился на 7,8%. В следующем году он должен вырасти на 4,7%. Это самый большой диапазон в мире. Вниз на 7,8% и разница в 12,5% всего за один год: это показывает чувствительность нашей экономики к состоянию рынка капитала, но также показывает и ее глубинную, скрытую силу.

— *Слово Льву Пукшанскому, «Терра Нова», компания, занимающаяся комплексными проектами.*

— Л. Пукшанский: Я зайду с неожиданной стороны. В мировой финансовой системе есть существенная структурная проблема, и мне кажется, что эта структурная проблема связана с фундаментальной проблемой финансовой теории. Ни для кого не секрет, что существующая финансовая теория очень сильно ошиблась, как минимум в той части, когда рассчитывала риски, связанные с субординированными кредитами. Аллокация рисков, а это крупнейший массив действующей финансовой теории, была сделана неправильно, и выводы оказались неправильными.

На мой взгляд, существует еще одна ошибка, имеющая отношение к той теме, которую мы обсуждаем, а именно, система оценки. Я согласен с тем, что говорил Михаил Семенов. Самый главный риск, который существует в любом бизнесе — это риск спроса, все остальные второстепенны. Давайте рассмотрим фундаментальную разницу в спросе между развитыми экономиками и российской. На мой взгляд, это просто день и ночь, это абсолютно разные принципы. Стивен говорил о российских активах как о грязных рубашках. Но у вас в развитых экономиках спроса нет, и его не будет еще очень-очень долго. Основная проблема — перепроизводство. То, что производят уважаемые западные компании, никому не нужно. Девелопмент, девелопмент — никому он не нужен, ни в Европе, ни в Америке.

Елена говорила, что у нас через какое-то время 45% жилья придет в негодность. Конечно, плохо, что у людей крыши дырявые. Но это колоссальная возможность для девелопмента. Представляете себе — 45% страны со 150 миллионами жителей! Я участвую в подобных дискуссиях с иностранными и российскими компаниями уже, по-моему, вечность. Вначале иностранцы учили, как должен выглядеть грамотный, инвестиционно привлекательный российский продукт. Российские компании внимательно слушали, соглашались... Это было лет 15 назад. Сегодня иностранные компании продолжают учить, как должен выглядеть правильный продукт, по упрощенным книжкам. У вас в бизнес-школах есть упрощенные книжки, а есть книжки получше. А российские компании уже давно говорят про реальный бизнес, и российскими властями уже давно предпринимаются реальные действия.

Фундаментальная разница состоит в том, что спрос в России очень существенный, долгосрочный и фундаментальный. И если есть в мире базовая дискриминация, то это дискриминация рейтинговых агентств. Посмотрите, как они удобно устроились: все рейтинговые агентства находятся в развитых экономиках. И они придумали такие вещи, как «страновой риск», «городской риск». Своим странам они

дают самый высокий рейтинг, а другим экономикам — ниже, ниже и ниже. Это значит, что те деньги, которые они вкладывают в наши экономики, будут априори работать под высокую ставку. Но еще и наша себестоимость из-за стоимости денег, когда мы приходим на ваши рынки, становится больше. Это, на мой взгляд, грабеж среди бела дня.

Основа всех рейтинговых оценок — это статистика. Я смотрел первую презентацию, которую показал уважаемый коллега. Там интересные и важные цифры. Но меня убила табличка с временным лагом до выхода на стройку. Не могу с Вами согласиться, что в Америке, оказывается, архитекторы проектируют за два месяца, а в России за два года только выходят на стройку. Дьявол всегда в деталях. Если Вы имеете в виду время с момента объявления о проекте до момента, когда начинается нулевой цикл, то конечно, в России очень любят все заранее объявлять. Но поверьте мне, ни один американский архитектор ничего в жизни не спроектировал за два месяца. А если Вы имеете в виду, что это наш бюрократический аппарат отнимает два года, то я не могу с Вами согласиться. Я в качестве общественной нагрузки возглавляю крупнейшее сообщество девелоперов в нашей стране. Никто по два года ничего не согласовывает.

Есть, конечно, проблематика комплексного освоения территорий, и я тут готов целовать каждое слово, которое сказала Елена касательно того, что бизнес не должен брать на себя несвойственные ему функции. Бизнес полностью разделяет это мнение, но, к сожалению, его разделяют не все участники процесса. Будучи в Петербурге, я часто слышу, что, мол, у вас есть проекты, с такой-то доходностью, так поделитесь ею, а делайте все сами. На мой взгляд, это принципиально неверная позиция. Из-за введения неправильных экономических построений получается извращенная конструкция на выходе.

В отношении комплексного освоения территорий в России все есть — спрос и интересные территории. Государство на уровне политической воли делает шаги в правильном направлении. Нужен правильный вектор, нужно объединение усилий. Я могу привести практический пример. Компания, которую я возглавляю, уже несколько лет занимается крупнейшей в Санкт-Петербурге площадкой комплексного освоения территории — это намывная территория в Финском заливе, общая площадь проекта — 476 гектаров. Основное — это наша воля, как макродевелопера этого проекта, и воля наших партнеров. Я очень рад, что одним из наших партнеров становится группа «РЕНОВА» и ее представители в лице президента и генерального директора.

«Дорожная карта» фонда «РЖС»: Высокая доходность при минимальных рисках?

Модератор: Евгения Письменная, Обозреватель, газета «Ведомости»; **выступающие:** Александр Браверман, Генеральный директор фонда «РЖС»; Герман Греф, Президент Сбербанка России; Хольгер Мюллер, Руководитель отдела по оказанию услуг сектору недвижимости PwC; Михал Рутковски, Региональный директор по России Всемирного банка; Дэмиан Секен, Генеральный директор Masquarie Renaissance Infrastructure Fund; Андрей Шаронов, Заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики; Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства РФ; Виктор Вексельберг, Президент Фонда «Сколково»

— А. Браверман: Несколько слов о нашем фонде. Он был учрежден согласно особому закону 161-ФЗ от 24 июля 2008 года. Основные цели: содействие строительству жилья и объектов инженерной инфраструктуры, развитию производства стройматериалов, промпарков и бизнес-инкубаторов, иному развитию территорий. Иными словами, цель — содействовать развитию всего, что увеличивает налогооблагаемую базу, дает дополнительные рабочие места в регионах и связано с земельными ресурсами, которые на момент создания фонда были дефицитом.

Что удалось сделать фонду за три с небольшим года работы? Реально мы начали работать в ноябре 2008 года. Мы вовлекли в оборот более 480 федеральных участков площадью более 16 тысяч гектаров в 65 субъектах Российской Федерации. Сегодня реализуется 65 проектов на 108 земельных участках фонда общей площадью более 10 миллионов квадратных метров. Мы, кроме того, предоставили участки под производство строительных материалов в восьми субъектах Федерации. На этих участках строится 18 заводов, и мы ожидаем к осени ввода первого из них, в Новосибирской области.

У нас есть соглашения со всеми 83 субъектами Российской Федерации, и мы рады приветствовать здесь губернаторов. Отдельное спасибо им за то, что пришли, и прежде всего я благодарен Никите Белых. С Кировской областью у нас налажены самые активные деловые контакты: первые наши дома, которые в свое время посетил действующий Президент Путин, работая тогда председателем правительства, были построены как раз в Кировской области. У нас есть соглашения со всеми естественными монополиями — «Газпром», ФСК, МРСК, «Межрегионгазом», — и со многими банками: прежде всего это Сбербанк, а также ВЭБ, как институт развития. Мы взаимодействуем с органами государственной власти, с профессиональными организациями, финансовыми и нефинансовыми — такими же институтами развития, как наш. Среди них, например, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), генеральный директор которого Александр Семеняка здесь присутствует. Саша, спасибо, что нашел возможность прийти. Мы взаимодействуем с «Ростехнологиями» и многими другими структурами.

Несмотря на то, что фонд реально работает чуть более трех лет, мы на сегодня имеем более чем полмиллиона квадратных метров комплексной жилой застройки. Мы можем рассказать вам о нашем опыте и описать наш обычный график работы, начиная с момента предоставления земельного участка. В обычном случае срок постройки жилья составляет как минимум 3,5 года, в случае нашего фонда — 1,7 года: практически в два раза меньше. Если мы возьмем срок с начала освоения участка и до момента ввода первой очереди, то фонд опять же делает это быстрее в 1,7 раза. Сегодня мы хотим кратко рассказать о проекте «Истра»: это малоэтажная жилая застройка. В правом нижнем углу слайда вы видите то состояние, в котором



участок был принят нами. Это полная разруха. Участок был разыгран на аукционе, как и все остальные: сегодня английские аукционы — единственный способ предоставления земли застройщику. Забегая чуть вперед, скажу, что Государственная дума единогласно приняла во втором чтении закон о голландских аукционах на понижение цены. Автором его является присутствующая здесь Елена Николаева, первый заместитель комитета Государственной думы.

Возвращаясь к проекту «Истра». Площадь участка — 65 гектаров, срок освоения — пять лет, общая площадь строений, которые будут возведены, — более 140 тысяч квадратных метров. Застройщик заключил контракт с Министерством обороны на поставку 500 квартир для военнослужащих и членов их семей и начал реализовывать проект.

Вот основные требования к проекту, которые мы выставили. Первое: не менее 75% жилья должно быть жильем экономического класса, что соответствует приказу № 303 Министерства регионального развития. Сегодня здесь присутствует заместитель министра Илья Пономарев, огромное ему спасибо. Сейчас у нас на Истре есть 141 тысяча квадратных метров, 75% жилья эконом-класса, параметры четко описаны. Цена не фиксировалась и не должна фиксироваться: мы регулируем ее при помощи объемов, собственной инфраструктурной поддержки, кредитной поддержки, которую оказывает Сбергательный банк как застройщику, так и конечным покупателям в виде ипотечных кредитов. Наш основной партнер, Сбербанк, — не просто партнер, а сетевой партнер.

Наша обычная процедура состоит в том, что мы с главой субъекта Российской Федерации подписываем, — помимо рамочного соглашения, которое есть с 83 субъектами, — соглашение, описывающее

порядок освоения участка. К освоению привлекаются естественные монополии, муниципалитеты, мы и, как правило, АИЖК. Во время подписания соглашения на роуд-шоу подключаются также банки: естественно, мы не можем прямо включить их в договор, поскольку они являются учреждениями совершенно иной организационно-правовой формы.

Давайте посмотрим, что получилось по «Истре». MPV, потенциальная возможность сбыта, без подключения инфраструктуры была отрицательной. Сложилась ситуация, когда средний класс, который является нашей целевой группой, хотел ехать туда, город развивался в этом направлении, имелся федеральный участник, но отсутствие инженерной инфраструктуры и возможности оплаты этой инфраструктуры субъектом и застройщиком делало MPV отрицательной. Согласно механизму, который у нас предусмотрен, мы приняли на себя часть этих затрат в размере более 600 миллионов рублей и инвестировали эти средства в инфраструктуру, в частности, в водоснабжение и водоотведение.

Далее: указанное соглашение о порядке освоения участка дает возможность сократить временные затраты на утверждение проекта планировки почти в два раза, что было продемонстрировано на примере «Истры»: проект планировки был утвержден через два месяца после начала освоения участка. Как уже говорилось, у нас есть соглашения с государственными органами, в частности, с Росрегистрацией. Поэтому мы помогли застройщику зарегистрировать его права и в дальнейшем очень жестко контролировали его вместе со Сбергательным банком. Иногда он отступал от заданных параметров, не все было гладко, и сейчас не все гладко идет. Именно поэтому мы представляем этот случай, как абсолютно реальный. Там есть штрафы, пени, неустойки — все, что обычно сопутствует строительному проекту.

Сейчас у нас реализована первая фаза проекта. Владимир Владимирович, будучи председателем правительства, посещал этот район комплексной жилой застройки. Мы уверены в том, что проект будет завершен, причем завершен со следующими параметрами, на которых я хочу сфокусировать внимание специально для инвесторов. IRR, внутренняя норма окупаемости вложений, по этому проекту составляет 36%. Себестоимость строительства снижена примерно на 30% по сравнению с аналогичными проектами. Конечная цена продажи жилья на 15% ниже, чем по Истринскому району, и на 7% ниже, чем цена, установленная Минрегионом. И наконец, мы добились снижения общего потребления энергоресурсов в течение всего жизненного цикла примерно на 30% — за счет того, что, в соответствии с нашими аукционными требованиями, предусмотрено использование энергосберегающих технологий, экологически чистых материалов и так далее.

У нас перед каждым проектом не менее чем за две недели, проводится роуд-шоу. На этом роуд-шоу присутствуют все вышеупомянутые участники процесса. Хочу подчеркнуть, что на всех до единого роуд-шоу всегда присутствуют представители регионального отделения Сбергательного банка. Это не исключает того факта, что они вступают в конкуренцию с другими банками, часто — с местными банками, когда проект не очень большой. Но они всегда присутствуют.

— Как основной кредитор, скажите: что происходит с рисками и доходностью, и вообще с проектным финансированием?

— Г. Греф: Сегодня от нас присутствует большой коллектив, в том числе Андрей Донских, заместитель председателя правления Сбербанка. Кстати, Сбергательный банк остался в Советском Союзе, у нас — Сбербанк. Мы питаем к нашим клиентам большой пиетет. Александр Арнольдович со своим фондом является нашим приви-



лигированным клиентом. Нам очень приятно работать с его командой, потому что она действительно профессиональная. Честно говоря, перспективы с самого начала выглядели достаточно уныло. В России, когда какое-то количество ресурсов, в данном случае земельных, отдаются государственной структуре, традиционно начинается растаскивание этих ресурсов чиновниками. Но случилось чудо: на этот проект назначили Бравермана, и поэтому проект, вопреки нашим традициям и логике, начал работать — прозрачно, и, к еще большему нашему удивлению, эффективно. Нам действительно очень приятно работать с командой Александра Бравермана, потому что в этом случае не надо долго договариваться ни о чем. Это очень профессиональные ребята, они очень хорошо понимают, что делают, и очень хорошо разбираются в финансах. Наше присутствие в этих проектах говорит только об одном: MPV оценивается позитивно, в этом отношении есть хороший запас. Сегодня мы банк номер один с точки зрения внедрения норм «Базель-2», у нас самая развитая система риск-менеджмента. Наш chief risk officer никогда не даст одобрения ни одной сделке, если нет хорошего запаса по MPV и не хеджированы все риски, связанные с проектом. Хеджирование рисков для этой команды является ключевым понятием, потому что эти люди правильно себя позиционируют. Они не позиционируют себя как великие девелоперы, они позиционируют себя как государственная структура, которая помогает частным инвесторам хеджировать риски и доводить проекты до нормального уровня рентабельности. Я хотел бы от всей души поблагодарить Александра и всю команду за эту работу и всячески отрекламировать их.

Конечно, мы не претендуем на то, чтобы быть единственным банком, участвующим в этих проектах. Упаси Господь! Нам нужно только одно: равные условия для всех. И если мы проиграем в этой конкурентной борьбе, то выразим свое уважение нашим конкурентам, которые выиграли. Но мне кажется, что необходимо использовать механизмы мягкой поддержки рыночных структур со стороны государства, особенно с учетом того, что у нас сегодня есть огромные проблемы с бюрократией. Главное даже не то, что Александр создает условия для развития инфраструктуры: он создает новый тип отношений между бизнесом и государственными структурами, новый тип частно-государственного партнерства благодаря своей помощи в реализации проектов.

— Жилье должно быть не только дешевым, но и современным. Скажите, какой вклад инноваторы, и, в частности, Ваши стартаперы из «Сколково», могут внести в жилищное строительство?

— В. Вексельберг: Задача, которая стоит перед фондом «Сколково» — это создание среды для новаторов, чтобы все главные новаторы жили и успешно работали в этой среде. Почему мы сегодня принимаем участие в этом завтраке, который, казалось бы, напрямую не имеет отношения к стартапам и инновациям, которые мы так активно поддер-



живаем и продвигаем? Вопросы, связанные с городской средой, жилищным строительством, градостроительством, решает не наш фонд, а другой: я имею в виду фонд «РЖС». Думаю, что накопленный им опыт интересен и для нас, а тот проект, который мы реализуем, наверное, будет интересен фонду «РЖС» и не только ему.

Вы знаете, что у нас есть пять кластеров, которые занимаются различными инновационными направлениями, но мы для себя решили, что есть еще и шестой кластер. Это наш город, город как среда обитания и место работы. И мы поставили перед собой задачу — построить этот город, исходя из принципа четырех «Э»: эргономичность, экологичность, энергоэффективность и эффективность среды для жизни и работы людей, которых мы хотим привлечь к нашей деятельности. Когда мы ставили вопросы, каким должен быть город и почему туда должны приехать люди, то получили большое количество ответов, которые в целом делились на две группы. Ответы из первой группы сводились к тому, что ученый хочет жить там, где есть равные ему, чтобы дискутировать, ругаться, обсуждать что-то новое. Ответы из второй группы гласили, что ученый хочет жить там, где есть удобная среда для жизни его семьи.

Может быть, мы — самые счастливые на сегодняшний день градостроители: мы фактически начали строить город с нуля. Предполагается, что на его территории будет жить и работать порядка 30 тысяч человек. Работающих будет около 20 тысяч, может быть, чуть меньше. В городе будет создана достаточно разнообразная инфраструктура — что очень важно, объединяющая элементы, доселе существовавшие отдельно. Там будет размещен научно-исследовательский или

образовательно-исследовательский центр — Сколковский институт науки и технологии, с кампусами, с помещениями для проведения исследований и для образовательной деятельности. Мы его называем «Сколтех». В этом университете будут жить и работать порядка трех тысяч человек, включая студентов и преподавателей.

У нас будет также технопарк, достаточно большой по площади — более 200 тысяч квадратных метров, с современными лабораториями, со всей инфраструктурой, которая необходима для деятельности стартапов. На территории города будут размещены исследовательские центры крупных корпораций. Каждый из них будет заниматься своей деятельностью. Будут жилые кварталы вплетены с офисными помещениями, чтобы создать новую среду, удобную и комфортную, новую атмосферу.

Приступая к реализации принципа четырех «Э», мы столкнулись с очень интересными и серьезными проблемами. Выяснилось, что сегодня стереотипы, связанные с погоней за дешевым жильем, ставят барьер на пути применения современных технологий для создания комфортных условий жизни. Поэтому мы посчитали необходимым сделать наш город пилотной площадкой, на которой можно было бы протестировать наиболее современные методы градостроительства и технические решения. В дальнейшем они могут быть использованы на территории всей России, — думаю, как раз в кооперации с фондом «РЖС». Успехи и неудачи, которые нас, безусловно, ждут, послужат основой для принятия градостроительных решений в других местах. Так или иначе, мы поставили перед собой достаточно амбициозную задачу: превзойти Москву по энергоэффективности,

то есть по расходу единицы тепла и единицы энергии на единицу площади, по расходу воды, по другим показателям. В дальнейшем эти показатели могут стать ориентиром на территории всей страны.

Очень важны для нас социальные аспекты градостроительства. Конечно, хорошо, если дом удобный и комфортный. Но при этом важно, чтобы вокруг были все необходимые элементы социальной инфраструктуры. Что имеется в виду? Это воспитательные и образовательные учреждения — дошкольные учреждения и школы. Это система медицинского обслуживания. Мы все говорим о семейном докторе, об инфраструктуре, благодаря которой вы в любую минуту можете получить качественное медицинское обслуживание. Как правило, города развиваются стихийно, в контексте уже сложившейся инфраструктуры, у нас же есть счастливая возможность создать такую социальную среду, которая наилучшим образом будет отвечать повседневным потребностям человека. Конечно же, имеются в виду и культурные потребности: необходимы кинотеатры, театры, выставочные залы. Необходимы рестораны, места общего пользования, спортивные площадки. В сочетании всех этих элементов нам, как кажется, удалось добиться определенной гармонии. Нами принят и утвержден генеральный план, который сегодня реализуется. Мы приступили к строительству инженерной инфраструктуры, и надеемся к 2014 году ввести в эксплуатацию первую очередь жилищного комплекса.

Планируется, что город будет открытым для посещения. Правда, перемещения будут естественным образом ограничиваться: на территории города не предполагается движение традиционного транспорта. Мы построим перехватывающие парковки: работники и жители города, приезжая на обычных автомобилях, станут оставлять их там и пересаживаться на внутригородской транспорт — на электромобили. Благодаря этому мы хотим добиться определенного экологического эффекта и комфортного проживания.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что город для нас — это шестой кластер. На этой площадке мы хотим развивать и продвигать все самое передовое, новейшие градостроительные технологии с применением последних инженерных решений, материалов, архитектурных концепций. Нам кажется, что пока у нас это получается. Звездная команда архитекторов, которая вошла в состав нашего градостроительного совета, приступила к разработке отдельных больших проектов. Очень хотелось бы, чтобы город Сколково, инновационный центр, стал комфортным и привлекательным не только для работы, но

и для жизни. Тот опыт, который будет нами накоплен, мы хотели бы распространить на другие строительные проекты и площадки в России.

— *Хорошо было бы, если бы город-сад возник не только у вас, но и в других местах. Надеюсь, что с фондом «РЖС» это получится?*

— А. Браверман: Когда меня спрашивают: «Как же у вас получается так быстро?», я теперь в ответ все время извиняюсь: «Больше не буду». Бесспорно, наша команда, о которой говорил Герман Греф, — в ней когда-то работал и Павел Бородин, он был вместе с нами в самое трудное время, — не охватит, даже с нашими скоростями, всю Российскую Федерацию. Поэтому дальше мы станем говорить с вами о стандарте, который будет разработан во исполнение указа Президента Путина № 600, подписанного в день его инаугурации. Этот указ предписывает создать такой стандарт, чтобы его можно было распространить на всю страну. Мы думаем, что благодаря применению наиболее передовых инновационных технологий, которые есть сегодня у фонда «Сколково», нам удастся сделать жилье не только хорошим, но и очень комфортным.

— *Андрей Шаронов — вице-мэр большой Москвы. Чего бы Вы хотели от фонда «РЖС»? Может быть, у Вас есть проблемы с формированием комфортной среды для проживания людей?*

— А. Шаронов: В 2009 году Москва заключила соглашение с фондом «РЖС». Для нас это очень важно, потому что в Москве есть большое количество федеральных земель, которые могут быть вовлечены в оборот, в том числе для строительства жилья. Механизм, предлагаемый фондом «РЖС», как мне кажется, является одним из тех, что реально работают. В рамках этого соглашения сейчас ведется строительство на четырех площадках. Общий объем жилья, введенного в рамках этих проектов, должен превысить треть миллиона квадратных метров: это достаточно большой объем. Мы сотрудничаем и будем продолжать сотрудничать с фондом «РЖС» по этим и по новым объектам. Хочу сказать, что для города это дорогое удовольствие. В качестве иллюстрации я выбрал распределение затрат между партнерами — инвестором, фондом «РЖС» и городом. По трем объектам итоговая картина выглядит следующим образом: фонд «РЖС» получает доход в размере около шести миллиардов рублей, застройщик после реализации всего проекта получит прибыль в размере 23 миллиардов рублей, а затраты города на три объекта составят 10 миллиардов рублей. Вот такая нехитрая экономика. Например, город взял на себя 100% расходов на строительство образовательных учреждений: детских садов, школы. По инженерным коммуникациям — это перекладка канализационных коллекторов и создание новых объектов — 60% расходов взял на себя город, 40% — застройщик. Все 100% расходов по созданию электрических питающих кабельных сетей взял на себя застройщик. Что касается расходов на расширение существующей улично-дорожной сети и создание дополнительного транспортного узла на пересечении улиц, то 20% берет на себя застройщик, 80% — город. Расходы на строительство внутренних дорог и инженерных коммуникаций вокруг конкретных объектов взял на себя застройщик.

Повторяю, все это довольно накладно даже для Москвы, но мы все равно продолжим сотрудничать с фондом «РЖС». Этот механизм позволяет вовлечь в оборот федеральные земли, которые сейчас во многих случаях пустуют. Выявление и вовлечение в оборот таких земельных ресурсов в плотно застроенном мегаполисе, каким является Москва, — дело чрезвычайно важное.

— А. Браверман: Взаимоотношения с Москвой для нас являются действительно приоритетными, особенно в рамках создаваемой сейчас большой Москвы. Но мы при реализации всех наших про-

ектов придерживаемся одного и того же правила: каждый должен выполнять то, что ему предписывают закон, нормативные акты и так далее. В наших случаях затраты на социальную инфраструктуру полностью относятся к обязанностям города. Да, это затратно, но это не подвиг, это обязанность. Более того, для каждого из проектов мы всегда четко обозначаем, кто, что и в какие сроки должен сделать. Мы считаем, что это должно быть отражено в федеральном стандарте. Что касается подключения к сетям, которые принадлежат естественным монополиям, доли города и застройщика в этих расходах и так далее, наш попечительский совет принял следующее правило. Если есть платежеспособный спрос представителей целевого сегмента на жилье эконом-класса, если город развивается в этом направлении, если есть участок в федеральной собственности, но МРV отрицательная, застройщику не хватает стимула, мы его «добиваем» деньгами и включаем в программу естественных монополий, с которыми у нас имеется соглашение. Наше присоединение, по статистике, обходится на 35,4% дешевле, чем в других случаях. Да, и кроме того, Игорь Иванович Шувалов является председателем Комиссии по развитию жилищного строительства.

— *Слово Никите Юрьевичу Белых. Вы сказали, что у вас много чего построено.*

— Н. Белых: Если и есть в стране проекты, о которых можно говорить не в будущем, а в прошедшем времени, то они реализованы только в Кировской области. Еще год назад мы сдали дома, в которых сейчас уже проживают люди. Большое количество квартир в них выделено по программе обеспечения ветеранов жильем к 65-летию Победы, поэтому мы этот проект действительно реализовали быстрее и, наверное, лучше других. При этом у нас замечательные отношения с фондом «РЖС», мы действительно плотно работаем с ним, и сейчас несколько проектов находятся в стадии реализации. Я хотел бы обозначить несколько проблем. Первая касается порядка распределения земель. Существующий аукционный порядок в какой-то степени противоречит логике строительства жилья эконом-класса. Мы с этим столкнулись на первом же участке, проведя аукцион в числе первых пяти регионов. На аукционе цена участка земли выросла в 14 раз. Тогда это был рекорд: во всех остальных регионах цена изменилась ненамного. И я, честно говоря, сильно переживал по поводу того, что идея строительства жилья эконом-класса при таких входящих затратах может провалиться. Тем не менее, процесс удалось наладить, но саму процедуру можно пересмотреть. Если мы говорим о строительстве экономического жилья, то делать это в условиях, при которых на первоначальном этапе есть риски завышения затрат, достаточно сложно.

Вторая проблема касается сложно формализуемых вопросов. Но здесь как раз работа оказалась наиболее эффективной благодаря тому, что называется административным ресурсом. Мы вышли на





площадку уже через шесть месяцев после победы на аукционе и начали строить. И здесь надо отдать должное фонду «РЖС» в том, что касается взаимодействия с федеральными структурами и с естественными монополистами. Город, область, фонд «РЖС» действительно сделали много, причем делали это синхронно. Понятно, что как раз эти процедуры сложно прописать. В договоре есть абзац о том, что фонд «РЖС» оказывает поддержку. Но регламентировать ее сложно. Получается, что как раз те вещи, которые четко прописываются и регламентируются, не влияют на реализацию самого проекта. А те вещи, которые прописать сложно, оказываются наиболее действенными. Мне кажется, надо посмотреть, как дальше выстраивать взаимоотношения в этом направлении.

И третья проблема: на сегодняшний день фонд осуществляет у нас два отдельных больших проекта: строительство жилья эконом-класса и малоэтажного жилья. Причем строительство малоэтажного жилья, о котором подробнее может рассказать Елена Николаева, — это сложный проект еще и с точки зрения психологии: в сознании людей собственное малоэтажное жилье ассоциируется с дешевым жильем. Мы пытаемся уменьшить стоимость квадратного метра, но все равно это жилье оказывается продуктом иной стоимостной категории. В многоэтажных домах мы можем предусмотреть и предусматриваем квартиры и студии площадью в 27—30 квадратных метров, которые как раз пользуются наибольшим спросом. Но если говорить про малоэтажное жилье, то там квартиры площадью в 27—30 метров невозможны в принципе. Можно добиться снижения стоимости квадратного метра на 20%, но если жилье по площади вдвое больше стандартной кварти-

ры, то понятно, что стоимость конечного продукта для потребителя оказывается выше.

Поэтому мне очень нравится, что фонд «РЖС» уже несколько лет подряд проводит архитектурные конкурсы. Тем самым решается очень важная задача поиска приемлемых проектов, особенно в малоэтажном строительстве. Мне кажется правильным организовать помимо роуд-шоу, которые проводит РЖС, еще и шоу-рум, чтобы проекты могли быть представлены не только в виде картинок, но и в виде конкретных домов. Мы, естественно, готовы предоставить для этого площадку: я приобрел у фонда «РЖС» часть земли, чтобы использовать ее для большого шоу-рума, где выставлялись бы проекты — победители этих архитектурных конкурсов. Я даже готов это оплатить, чтобы потребитель, неважно, конечный покупатель или застройщик, мог не только видеть красивые картинки — рисовать все научились за последние 5—10 лет, — но и посмотреть, как это выглядит в натуре. Повторю: при реализации проектов в сфере малоэтажного строительства мы должны учитывать существование психологического барьера. У людей малоэтажное строительство часто ассоциируется с дачей, с чем-то еще, но не с тем местом, где надо проживать постоянно. Речь идет об основной массе людей, а не о тех, кто в своих коттеджах жил еще 20 лет назад.

Итак, опыт работы с фондом у нас замечательный. Мы не используем слово «подвиг», мы просто скромные победители. В этом проекте мы участвовали первыми, реализовали его быстрее и лучше остальных и продолжаем работу в этом направлении. Я просто рассказал о тех проблемах, которые возникают в ходе реализации этих проектов.

— А. Браверман: Увеличение стоимости земли при проведении традиционного ан-

глийского аукциона — такая проблема есть. Игорь Иванович в свое время, отчитываясь о деятельности правительства в Думе, дал обещание внедрить порядок проведения так называемых голландских аукционов. Напоминаю: при голландском аукционе есть предельная цена, обозначенная Минрегионом, а на торгах она снижается. Стоимость земли, по нашей статистике, в конечной цене жилья составляет 10%. Еще 4% — это экономия на подсоединениях. Если застройщик нормальный и компетентный, он обязательно туда добавит еще 5% своей прибыли. Итого 20%: это хороший показатель. Теперь насчет конкурсов. Мы действительно возрождаем архитектурные конкурсы и продолжим их проводить. Никита Юрьевич, мы будем благодарны, если у Вас действительно появится возможность сделать шоу-рум. Мы хотим сейчас присвоить конкурсу имя ушедшего от нас выдающегося архитектора Вячеслава Глазычева. Для фонда это огромная потеря: он был очень сильным, очень хорошим, цельным человеком. И последнее — о малоэтажке. В 2011 году 94% земельных участков, по которым приняла решение земельная комиссия, возглавляемая Игорем Ивановичем, были отведены под малоэтажку. И мы путем строительства готового жилья, а не разговоров о нем, можем решить психологическую проблему, при которой малоэтажное строительство воспринимается как второй дом, как дача, но не как основной дом.

— *Слово инвесторам, от которых мы все ждем, что они вложатся в жилье. Здесь присутствует Дэмиан Секен, генеральный директор и сопредседатель инфраструктурного фонда Macquarie Renaissance. Скажите, пожалуйста, интересны ли жилищные проекты инвесторам?*

— Д. Секен: Macquarie Renaissance Infrastructure Fund стал первым крупным инфраструктурным фондом в России. Мы осуществили четыре инвестиционных проекта. Один из них — строительство электростанции под Санкт-Петербургом. При осуществлении любого инфраструктурного проекта необходим лидер. Ни один проект невозможно осуществить без руководителя, который будет полностью за него отвечать. Мы рады, что руководителем данного проекта стал Александр Браверман. На наш взгляд, это очень важно. Еще одна важная вещь: необходимо умение противодействовать бюрократии, чтобы ускорить процесс получения лицензий и разрешений. Если инвесторы увидят, что господин Браверман способен на это, инвестиции в проект не заставят себя ждать. Для привлечения зарубежных инвестиций

необходимы партнеры из других стран. Интересный вариант — задействовать одну местную строительную компанию и одну иностранную. Я уверен, что такое партнерство позволит привлечь зарубежные инвестиции. Хочу указать также на риск, связанный с недостатком инфраструктуры при застройке. Дело в том, что прибыль приносит сама застройка. Часто здания возводятся очень быстро, а инфраструктура при этом запаздывает.

Последнее, на чем я хотел бы остановиться, — это необходимость четко сформулированных стандартов. Если говорить о Московской области, то это требования к минимальному количеству парковочных мест. В других регионах важно не столько само жилье, сколько системы отопления, электросети и прочие коммуникации. Мы считаем, что это исключительно привлекательная и весьма целесообразная инициатива. Поздравляем команду с этим важным для России событием.

— *В зале присутствует руководитель отдела по оказанию услуг сектору недвижимости PwC Сооперс Хольгер Мюллер. Вы можете отреагировать на высказывание Дэмиана?*

— Х. Мюллер: Потенциал строительства в России сегодня обсуждается недостаточно активно. На каждого россиянина приходится 20 квадратных метров жилой площади, на каждого европейца — 40. Если подтягивать Россию к европейским стандартам, то каждый должен жить в доме площадью 70 квадратных метров. Для этого нужно построить 40 миллионов домов. Российский рынок обладает невероятным потенциалом. Но пока я не вижу, чтобы им интересовалось много инвесторов. Я считаю, что этому есть две причины. Большинство иностранных инвесторов сейчас действуют в Москве и Санкт-Петербурге. Посылать своих сотрудников в регионы для контроля над исполнением проектов им довольно сложно, потому что расстояния велики. Насколько я вижу, довольно велики и риски: они связаны с состоянием коммуникаций и получением разрешений. Именно здесь может вмешаться фонд, помогая сократить сроки выдачи лицензий и, что еще важнее, уменьшить неопределенность. Если вы точно знаете, что на получение всех разрешений уйдет 500 дней, это уже довольно плохо. Но главное, что и в этом нельзя быть уверенным. Фонд способен уменьшить эту неопределенность и содействовать ускорению процесса, а кроме того, оказать помощь в покупке земельных участков. Мне кажется, это будет интересно для иностранных инвесторов. Для того чтобы распространять информацию о тех невероятных возможностях, которые открывает строительство жилья в российских регионах, необходимо чаще проводить мероприятия, подобные сегодняшнему.

— *Михал Рутковски, региональный директор Всемирного банка по России, можно сказать, создатель догмы — рейтинг Doing Business. Если применять технологии, о которых сейчас рассказывалось, могли бы мы подняться хотя бы на пару ступенек в рейтинге?*

— М. Рутковски: Я очень рад, что рейтинг Doing Business вызвал столь пристальное внимание в России. Это единственное в мире исследование, где содержится сравнение бизнес-среды в большом количестве стран на основе подробно разработанных микроэкономических показателей. Россия занимает 120-е место в рейтинге, однако всего существует 10 показателей ведения бизнеса. Так, например, по обеспечению исполнения контрактов Россия находится на 13-м месте в мире — в первой двадцатке стран. Если бы другие показатели были такими же, то поставленная задача была бы выполнена. Составляя упрощенный набор показателей для России, мы видим то же самое применительно к ее регионам. Вчера мы озвучили рейтинг регионов за 2012 год. Разница между ними огромна. Так, согласно последнему исследованию, заниматься



бизнесом в Ульяновске очень несложно. Если бы вся Россия достигла уровня Ульяновска, она бы оказалась в первой двадцатке. Призываю всех обратить внимание на то, что некоторые показатели для России очень высоки. Все возможно, со всем можно справиться, и работа уже идет. Вот почему мы настроены так оптимистично. Прогресс уже есть: 120-е место. Это выше, чем в прошлом году. Но этот прогресс необходимо ускорить. Инициативы, подобные тем, что выдвигает Фонд «РЖС», очень сильно повлияют на настроение инвесторов и дальнейшее продвижение в нужном направлении. Рейтинг Doing Business не учитывает ту сферу, в которой действует Фонд «РЖС». Да, мы выясняем, насколько просто зарегистрировать собственность, однако имеются в виду складские, а не жилые помещения. Множество нормативов относится и к тем, и к другим. Если учесть в рейтинге строительство жилья, это поможет улучшить деловой климат в России. В этом и заключается важнейшая цель, о которой вчера говорил Президент Путин — улучшить инвестиционный климат и повысить темпы роста капиталовложений. При этом, поскольку возможности государственного бюджета ограничены, помощь должна прийти от частных инвесторов. Мы очень рады этой инициативе. Если Всемирный банк может оказать какую-то помощь, пожалуйста, обращайтесь к нам. Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы поделиться с вами лучшим мировым опытом. Благодарю за внимание.

— *Игорь Иванович, у Вас, как учлена правительства, появилась новая обязанность, связанная с реализацией проекта «Доступное жилье». Каких целей Вы собираетесь достичь? Каким Вы видите большой проект «Жилье»?*

— И. Шувалов: Я не хочу представлять проект «Доступное жилье гражданам России», мы уже много об этом говорили. Сейчас этот проект будет приобретать совершенно другие черты. Сегодняшняя панель, как я понимаю, в основном организована для того, чтобы рассказать инвесторам про возможности, которые есть в России, и понять, что мы можем сделать для расширения этих возможностей. Встречаясь в течение с людьми здесь, на питерском Форуме, я слышу одно и то же. Например, на только что состоявшейся встрече с представителями Citigroup прозвучало: главное для инвестора — понять, кто его контрагент, кто тот человек, с которым он работает, что это за группа, можно ли на нее полагаться, насколько она профессиональна и так далее. Панель называется «Дорожная карта РЖС». В 2004 году, когда Президент Путин выступал с посланием о приоритетах социально-экономического развития, жилье было названо в числе этих приоритетов. Мы понимали, что нужно создать обширную инфраструктуру для обслуживания этого проекта. Здесь сидят как раз те, кто управляет всей этой инфраструктурой. Так, Александр Николаевич Семеняка возглавляет специальную финансовую структуру — АИЖК, которая должна работать на рынке жилья. В Министерстве регионального раз-

вития теперь появляется специальный агент, Росстрой: посмотрим, какую организацию он получит. И когда мы работали с потенциальными или с реальными инвесторами, нам говорили, что основные ограничения в этом секторе связаны с земельными ресурсами, что есть множество других проблем, например, доступность капитала, но главная проблема — это земельные ресурсы.

Александр Арнольдович сказал, что я председатель какой-то комиссии. Комиссия — это громко сказано. Моя работа проста — отнимать у ведомств землю. Все остальное решается в других кабинетах и с другими людьми, а ко мне приходят, когда нужно у кого-то отнять землю и этот кто-то сопротивляется. Мы дружим с Браверманом уже больше 15 лет. Когда этот проект уже назрел, и мы понимали, что его нужно реализовывать — я знаю, как работает Александр Арнольдович, как он осуществлял свои предыдущие проекты, как он привносил новые стандарты в то, чем он занимается, — то могу вам откровенно сказать: я попросил его переключиться на проект «Доступное жилье».

Для нас было важно, что при всем многообразии региональных рынков они очень схожи между собой. В целом по стране установился высокий уровень монополизма, сложились тесные связи подрядных организаций с региональным руководством. Никакой реальной конкуренции нет, никакого рынка доступного жилья для граждан нет, и понятно, что эту ситуацию за один год изменить просто невозможно. Туда, в капитальное строительство, прежде всего идут живые деньги, там могут заработать местные команды, муниципальные и региональные. Секрета нет, все это понимают, и когда я вел переговоры с Александром Арнольдовичем, предварительно согласовав это, естественно, с Путиным и Медведевым, моя главная задача была такой: попытаться выработать лучшие практики, лучшие стандарты, и начинать их распространять в регионах, сначала в тех, которые этого хотят. А тех, кто не очень хочет, мы собираемся подталкивать к этому, причем таким образом, что если региональные и муниципальные руководители не захотят двигаться в заданном направлении, это будет означать изменение их дальнейшей судьбы.

К сожалению, до настоящего момента не все руководители на федеральном и региональном уровне поняли, что обеспечение доступного жилья является политической и экономической задачей. Людям иногда приятнее думать о чем угодно, но только не о том, что является главным и необходимым условием жизни любой семьи. Когда мы раз-



рабатывали приоритеты развития страны, люди часто считали, что мы занимаемся социальной политикой. Нет, это экономика нового времени. Это жилье, крыша над головой, комфортное жилье, по европейским стандартам. Это, конечно же, здоровый образ жизни, способность поддерживать здоровье — свое и членов твоей семьи, способность получать навыки квалифицированного труда. Вот три основных столпа, на которых должна строиться современная экономика и жизнь нормальной семьи.

Как вы понимаете, квартирный вопрос не только испортил нас, он продолжает нас портить, и мы никак не можем его решить. В этой аудитории, я уверен, сидят успешные люди, но даже среди них есть те, кто хочет решить свою жилищную проблему. Миллионы людей в стране не удовлетворены своим жильем, у них есть необходимость в получении новых квадратных метров, или просто в разделе жилья между семьями, поскольку молодежь растет, женится и так далее.

Если говорить вкратце про «дорожную карту» фонда «РЖС», то на первом этапе их команда должна была разработать лучшие стандарты и предложить их рынку. Эти стандарты, как мне представляется, разработаны. Второй этап заключается в том, чтобы эти стандарты распространить на всю страну. Эта задача не выполнена, она еще выполняется, что потребует многих лет работы. Это очень сложная задача. И поэтому правительство очень надеется на то, что фонд «РЖС» вместе с Минрегионом, Росстроем, АИЖК, банками, в том числе Внешэкономбанком, и, конечно, при участии государства сможет собрать воедино все элементы этого слож-

ного проекта и сделать так, чтобы земельные ресурсы перестали быть ограничивающим фактором.

Но мы пошли дальше: мы стали придавать фонду новые функции, и теперь перед ним поставлена другая задача. Нужно не только преодолевать ограничения, связанные с землей: нужно находить определенные архитектурные решения, изменять наши представления о том, каким должно быть современное жилье, как его нужно строить, какие современные технологии следует использовать. Это связано и с задачей обеспечения энергоэффективности и энергосбережения в жилище. Проект «Жилье» сам по себе настолько комплексный и интересный, что он откроет дорогу новой локальной энергетике, новым материалам, новым технологиям в строительстве, новой организации труда, новому менеджменту ЖКХ. Это кажется очень примитивным, но на самом деле это сложная задача. Если будет организован нормальный менеджмент в сфере жилищных услуг, если человек будет наблюдать это рядом с собой, то в масштабах страны все будет меняться быстрее. И мы совершим огромный скачок во всех рейтингах.

Еще раз подтверждаю, что Браверман — мой друг. Мы дружим много лет, он большой профессионал, подобрал хорошую команду. К его работе иногда есть нарекания, потому что он наступает на хвост тем, кто хочет несправедливых аукционов. Его начинают обвинять в том, что он неправильно проводит аукционы. Пусть он эту работу доводит до конца и при помощи своих механизмов делает все, чтобы распространить эти стандарты по всей стране. Он иногда жестковат в своих высказываниях: например, насчет того, что затраты на социальную инфраструктуру — это «не подвиг» для субъектов Российской Федерации и муниципалитетов. Иногда это все же подвиг, Александр Арнольдович, потому что перед руководителями субъектов стоит множество задач. Им спускают указания свыше по заработной плате для медиков, по заработной плате для учителей, а когда нужно построить новую школу или улучшить муниципальную инфраструктуру, денег нет. И где их взять? Конечно, самый простой путь — это сказать инвестору: «Ты хочешь заработать? Приходи и зарабатывай, но поделись своим заработком, построй за свои деньги школу». Это неправильно, я такой подход не поддерживаю, но я просто хочу, чтобы мы понимали, насколько тяжело сейчас руководителям субъектов и руководителям муниципалитетов. Перед ними стоит задача: конвертировать все сторонние потоки наличности и доходы бизнес-структур,

действующих при региональных и муниципальных властях, в налоговую базу, чтобы была возможность при помощи налогов выполнять функции, которые им положено выполнять по закону. Здесь нам предстоит очень сложная работа.

Два слова о самом проекте. Мне этот проект никто не давал. Могу сказать честно, я его попросил у Президента, поскольку, вы знаете, проект «Доступное жилье» был как брошенное дитя.

За это и спрос будет больше. Так бывает всегда. Когда среди приоритетных национальных проектов только появился проект «Жилье» — Дмитрий Анатольевич начинал тогда работать как первый вице-премьер — было сделано очень многое. Были посланы серьезные импульсы, перечислены денежные средства для АИЖК: в общем, мы работали по всем направлениям. Но должен сказать, что в министерствах и ведомствах тема жилья никому не интересна. Может создаться впечатление, будто все сотрудники этих министерств и ведомств живут в пятикомнатных квартирах, у них и дачи есть, и никаких проблем нет. Нет, это не так. Там работают люди, у которых точно так же есть жилищные проблемы.

Но у нас очень любят говорить о высоких материях, об изменении инвестиционного климата, о поднятии в рейтингах, о создании современной инфраструктуры, об аэрокосмическом комплексе, о других важных задачах. Однако не будет никакого современного аэрокосмического комплекса, если ваш главный инженер или работник, который выполняет высокотехнологичные операции на инновационном производстве, живет с дырявой крышей, если нет системы, которая может обеспечивать его нормальное проживание, если вся страна опутана какими-то мошенническими компаниями в виде управляющего бизнеса, и у людей просто крадут деньги. Нами двигали благие намерения: мы хотели создать конкуренцию на этом рынке. А что получилось? Людей обманывают направо и налево. Поэтому тема эта относится к нелюбимым. Министры регионального развития много чем занимались, но только не жильем, потому что вопрос стоял приблизительно так: кого нужно обеспечить жильем? Ветеранов войны? Справедливо. Военнослужащих? Мы вместе с Министерством обороны занимались этой задачей.

Но проблема жилья не сводится к этому. Необходимо понять, как человек благодаря своим накоплениям и при поддержке государства, если это необходимо, может приобрести на рынке комфортное недорогое жилье. Необходимо сделать так, чтобы маржа

на этом рынке была нормальной, обычной для цивилизованных рынков. А что сейчас происходит? Есть пятно застройки, ты пришел, поставил 20-этажную башню со 150-процентной доходностью, быстро получил деньги и ушел. То, что происходит сейчас на этом рынке, это безобразие, в Российской Федерации такого не должно быть, это стыдно. У нас есть запрос на комфортное жилье, есть земля, энергоресурсы, строительные материалы, дерево, в конце концов, есть возможность производить кирпич и нетрадиционные современные материалы.

Мы пытались, осуществляя вместе с Виктором Вексельбергом проекты в Екатеринбурге, Подмосковье и некоторых других регионах, вводить лучшие стандарты, чтобы они распространялись дальше. Пока это не получается. Никому не интересно. Всем интересно поддерживать высокий уровень локального монополизма, потому что там, где есть капитальное освоение, есть и самый быстрый доступ к коррупционным механизмам. Эту систему надо ломать.

Если говорить о показателях эффективности, то я, конечно, не стану делать таких заявлений, какие делал Горбачев, а до него Хрущев: насчет того, что не будет коммунальных квартир и так далее. Я бы свои задачи распределил на два периода — три и шесть лет. Три года — это середина политического цикла, когда с нас начнут спрашивать, а по истечении шести лет нужно будет ответить окончательно. Все это будет отражено в реальных показателях и появится в документе, который правительство примет в ноябре — «Основные направления деятельности правительства».

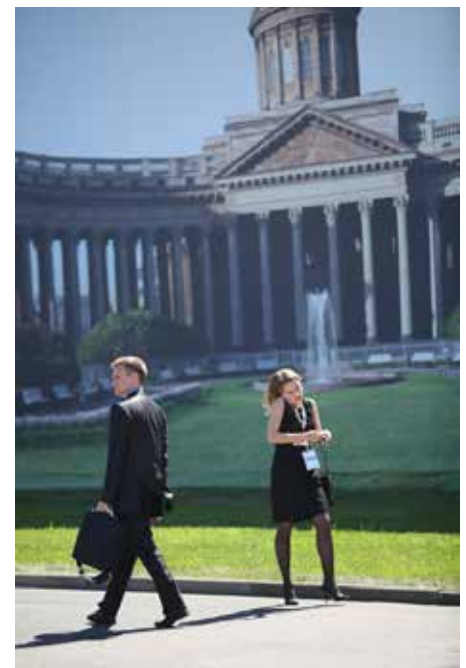
По этому проекту я бы предложил следующие показатели, которые, думаю, надо обсудить с бизнесом: доступность земельных ресурсов и то, насколько она изменится в 2015—2016 годах по отношению к 2012 году; ситуация с подключением, с финансовыми обязательствами муниципалитетов и субъектов, с утверждением градостроительной документации — пусть не всей, но хотя бы документации, касающейся участков застройки; доступность капитала для подрядных организаций и девелоперов; уровень монополизации или уровень конкуренции на локальном рынке. Сейчас мы вместе с региональными властями должны понять, что нормальное положение — когда строительные компании много строят и много зарабатывают, а не такое, при котором они мало строят и много зарабатывают. Нормальная цена квадратного метра жилья с хорошей доходностью, если даже это малоэтажное комфортное жилье, построенное по совре-

менным стандартам, все равно должна составлять 30—35 тысяч рублей. Я не говорю о Москве или Петербурге, я говорю о комфортном жилье в масштабах страны.

Люди, правда, при этом должны понять, что это совсем не обязательно жилье в два с половиной кирпича. Это другие технологии. Но нам не нужно жалеть земельных ресурсов: налогообложение по земельному участку для таких индивидуальных домов должно быть самым льготным. Конечно, если я живу в большом доме, я должен платить и большой налог. Но если это обычный по европейским стандартам дом, где у каждого члена семьи есть своя спальня и так далее, налогообложение должно быть нейтральным и даже стимулирующим.

Вот так я бы определил показатели доступности жилья: это показатели, которые используются во всем мире. За шесть лет темпы ввода жилья должны быть удвоены, мы должны значительно увеличить предложение и выйти за пределы ста миллионов квадратных метров. Я не знаю, возможно это или нет, но это то, что я бы хотел видеть через шесть лет: ежегодное предложение нового жилья на рынке составляет более ста миллионов квадратных метров.

Задача очень сложная. Я считаю, что нам под силу ее решить, но без частной инициативы, без крупных инвесторов, в том числе иностранных, которые придут со своим капиталом и со своей экспертизой, без вашей помощи мы этого не сделаем. Наши девелоперы, наши строительные организации не заинтересованы в решении этой задачи: у них другая модель бизнеса, другой уровень заработков, и эту систему очень тяжело ломать.



Атомная энергетика: год после Фукусимы

Модератор: Майкл Зюсс, Член правления, Siemens AG **Выступающие:** Дени Флори, Заместитель генерального директора по ядерно-радиационной безопасности, Международное агентство по атомной энергии; Сергей Кириенко, Генеральный директор, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»; Анри Проглио, Президент, генеральный директор, EDF; Танер Йылдыз, Министр энергетики Турции; **Участники дискуссии:** Владимир Асмолов, Президент, Всемирная ассоциация операторов атомных электростанций; Кристин Марэн, Председатель подкомиссии по энергии комиссии по социальным вопросам, здравоохранению и устойчивому развитию Парламентской ассамблеи Совета Европы; Ян Младек, Директор, Институт прикладной экономики Чехии; Павел Поц, Член комитета по окружающей среде, здравоохранению и продовольственной безопасности, Европейский парламент; Андрей Тимофеев, Партнер, управляющий директор, The Boston Consulting Group



— М. Зюсс: Предмет сегодняшней дискуссии представляется мне воистину важным — это положение в атомной энергетике спустя год после катастрофы на АЭС «Фукусима». Мне предоставили возможность выступить с вступительным словом, прежде чем уважаемые участники ответят на те интересные вопросы, которые, надеюсь, к нам поступят. До марта 2011 года атомная энергетика укрепляла свои позиции, и даже наша компания рассматривала возможность интенсификации работы в этой области. Поговаривали даже о ренессансе атомной энергетике по всему миру. На тот момент 30 стран заявили о намерении построить новые атомные станции. Но после разрушительного землетрясения и цунами в марте 2011 года весь мир был потрясен катастрофой, случившейся на устаревшей АЭС в Фукусиме. Японская станция «Фукусима» сама по себе быстро превратилась в кризисную точку мировой атомной

энергетики, правительства стран мира стали пересматривать свое отношение к мирному атому. В некоторых странах, например, в моей родной Германии, а также в Италии, Бельгии и Швейцарии после аварии на АЭС «Фукусима» были пересмотрены стратегии в области энергетики. Более всего это было заметно в Германии, где произошли настолько радикальные изменения, что вскоре были навсегда остановлены восемь АЭС. Население Италии на референдуме отклонило планы страны по экспорту электричества, выработанного на атомных станциях, а Швейцария и Бельгия приостановили работу своих реакторов.

Если обратиться к цифрам, то события на АЭС «Фукусима» ускорили отмену планов по строительству новых объектов мощностью 25 гигаватт, прежде всего, в США и Японии. Китай отложил строительство объектов мощностью 37 гигаватт. На этом фоне большинство государств отреагировали более спокойно и продолжили запланированное расширение. Так произошло, например, в России, Великобритании, Финляндии, Франции и большинстве государств Центральной Европы. Турция продолжила реализацию планов по внедрению атомной энергии, а Китай завершил масштабную программу по строительству АЭС после годичного моратория, потребовавшегося для проверки безопасности действующих и строящихся объектов. В США в прошлом году были подтверждены лицензии на строительство четырех энергоблоков. Индия, которая занимает второе место после Китая по масштабам атомной энергетической программы, также объявила о корректировке своих планов. При этом сложнее всего оценить ситуацию в самой Японии. Будущее атомной энергетики в этой стране остается крайне неясным. В прошлые выходные правительство одобрило возобновление работы двух реакторов. Еще один реактор будет запущен в конце июля. По всему миру планируется или строится около

400 АЭС, а число действующих станций равно 435. Последние 20 лет доля атомной энергии в мировой структуре энергоснабжения оставалась относительно стабильной.

Я убежден, что мирный атом останется важным источником энергии, без выбросов CO₂; но использования только атома недостаточно для покрытия потребностей человечества в энергии. Кроме того, атомная энергия требовала и будет требовать значительных инвестиций и долгосрочного планирования. Сами по себе эти условия заставляют многие страны задуматься над альтернативой атомной энергии, несмотря на то, что азиатские и восточноевропейские страны не спешат отказываться от своих планов.

Пожалуй, пришло время начать дискуссию, и я хотел бы для начала задать почти риторический вопрос: какие факторы и условия будут влиять на развитие атомной энергии? Как будут складываться отношения между возобновляемыми источниками, ископаемыми источниками и атомной энергетикой? Они будут дополнять друг друга или конкурировать друг с другом? Нам всем интересно послушать, что скажут наши эксперты по этим вопросам. И наконец, я призываю присутствующих голосовать по темам дискуссии с помощью мобильных устройств на ваших креслах. Если ваше устройство отключено, нажмите красную кнопку, дождитесь вопросов с цифрами и нажмите соответствующую цифру.

Что касается нашей программы на ближайшие полтора часа: каждому выступающему дается 10 минут, затем участникам дискуссии дается примерно 3 минуты на то, чтобы высказать свою точку зрения. Я буду следить за соблюдением регламента, чтобы осталось время на вопросы из зала.

Первым слово получит генеральный директор Государственной корпорации по атомной энергетике «Росатом» Сергей Кириенко.

У господина Кириенко есть обширный опыт работы в области энергетики. В 1997 году он возглавил нефтяную компанию «НОРСИ-Ойл», а затем занимал должность первого заместителя министра и министра энергетики России. В 1998 году он стал главой Правительства Российской Федерации. В 2000—2005 годах он был полпредом президента в Приволжском федеральном округе, а с 2005 года возглавляет российскую атомную энергетику: он начал масштабные реформы, придал «Росатому» его нынешний вид. Пожалуйста, господин Кириенко.

— С. Кириенко: В рамках задачи, которую поставил наш ведущий, хотел бы вспомнить, что в этом же зале, год назад на предыдущем Санкт-Петербургском экономическом форуме, мы сразу после событий на Фукусиме обсуждали, что это означает для атомной энергетики. Разброс оценок был тогда диаметрально полярным. Пожалуй, самую пессимистическую точку зрения высказал многоуважаемый коллега господин Танака, руководитель Международного энергетического агентства. Его прогноз заключался в том, что после событий на Фукусиме объем вновь вводимых энергоблоков на горизонте до 2030-2035 года уменьшится в два раза. Если в 2010 году оценка Международного экономического агентства была 360 гигаواتт новых энергоблоков, то в прошлом году эта оценка была уменьшена в два раза — 180 гигаواتт. Это была, пожалуй, самая пессимистическая оценка из высказанных на нашем Форуме, причем сделанная очень профессиональным и уважаемым агентством, которое хорошо умеет считать.

Что произошло по итогам этого года? Сегодня мы можем констатировать, что эти пессимистические оценки не оправдались. Я не видел новых оценок Международного экономического агентства на 2012 год, но есть оценки Всемирной ядерной ассоциации, есть оценки МАГАТЭ, и все они показывают примерно горизонт 300—340 гигаواتт новых вводимых мощностей, что меньше дофукусимских прогнозов, но меньше не в два раза, а на 10—12%. И это кардинальное отличие. То есть пессимистические прогнозы по поводу изменений программ развития атомной энергетики в разы не подтвердились.

При этом я полностью согласен с доктором Зюссом, что ситуация в разных странах очень сильно отличается. Есть страны, которые действительно приняли решение о сокращении своих программ, причем не так, как в Германии, то есть не в два раза, а просто полностью, на 100%. А есть страны, которые после Фукусимы приняли решение не просто о сохранении атомной энергетики, а либо о

запуске программ, которых до Фукусимы не было, либо о серьезном масштабировании таких программ. К этим странам относятся и Соединенные Штаты Америки. Как говорил доктор Зюсс, за многие годы в Соединенных Штатах Америки впервые выданы новые лицензии на сооружение атомных станций. Это Великобритания, где принята масштабная программа, и запускается она уже после Фукусимы. Это целый ряд стран, которые раньше не имели опыта развития атомной энергетики. Здесь присутствует уважаемый господин Йылдыз, Министр энергетики Турции, и хочу отметить, что сегодня программа развития атомной энергетики, объявленная правительством Турции, может вызывать только восхищение и большое уважение. Целый ряд других стран пошел в том же направлении. Почему это происходит? Почему пессимистические прогнозы не оправдались, почему такое разное отношение и так высокая дифференциация принимаемых решений?

На мой взгляд, есть несколько ответов. Первый ответ связан с техническими параметрами и с оценкой реальной угрозы, которую продемонстрировала миру и мировому атомному сообществу Фукусима. Мы столкнулись с каким-то принципиально новым техническим требованием, с каким-то новым вызовом, пусть связанным не с техногенными условиями, а со страшной природной катастрофой. Год назад все-таки стоял вопрос — задала ли эта природная катастрофа какие-то непреодолимые технические требования к атомной энергетике? Способны ли мы с этим справиться? Думаю, что важнейший фактор, сказавшийся на ситуации, сложившейся через год после Фукусимы, — это спокойный, глубокий, квалифицированный анализ того, что реально произошло на Фукусиме.

Вот я вижу напротив себя господина Асмолова, который весной прошлого года работал в токийском центре WANO (Всемирной ассоциации операторов атомных станций). Благодаря разрешению правительства Японии, мне несколько месяцев назад удалось побывать на Фукусиме-1 и посмотреть, как там идут работы. И вы знаете, я вернулся с двумя сильными впечатлениями. Первое — это восхищение мужеством и профессионализмом людей, которые сегодня там работают и преодолевают последствия этой природной катастрофы. А второе сильнейшее впечатление — это не состояние первых четырех блоков (о них я много знал и до своей поездки), а состояние пятого и шестого блоков Фукусимы-1. Блоков, которые построены практически по тому же самому проекту, таких же, давно спроектированных старых блоков, которые создавались еще до Чернобыльской катастрофы. В них не

были предусмотрены требования, которые вся мировая атомная энергетика учла после Чернобыля. Эти два блока в абсолютно работоспособном состоянии. По ним ударило такое же землетрясение, на них пришла такая же пятнадцатиметровая волна цунами, а они абсолютно работоспособны. Чем они отличаются? Для меня это был главный вопрос. А серьезных отличий всего два. Первое: они расположены всего на два-три метра выше уровня моря, и у них система автоматики аварийных дизелей находится не в подвальном помещении под дизелями, а на крыше, над дизелями. Это всё. Два метра над уровнем моря и автоматика, поднятая над аварийным дизелем. И пятнадцатиметровое цунами, и максимально возможное землетрясение не привели к потере работоспособности и безопасности этих, напомним еще раз, очень старых, давно спроектированных блоков. Но это технически абсолютно реализуемая задача, даже для старых проектов.

Поэтому главные выводы, которые можно сделать на сегодняшний день таковы: нет никаких непреодолимых технических задач в обеспечении безопасности функционирования атомных энергоблоков, даже в таких экстремальных природных условиях, которые сложились на АЭС «Фукусима» в прошлом году. Это можно реализовать и по отношению к действующим блокам, что показали стресстесты проведенные во всех странах. Очень важно, что эти стресс-тесты прошли в открытом режиме, во взаимной коммуникации. Это, на мой взгляд, также сказалось на доверии и общественном отношении к атомной энергетике. У нас в стране в проведении этих стресстестов участвовали и специалисты, и наши партнеры, например, из Electricite de France. Я хочу поблагодарить своего коллегу, господина Проглио, за то, что эксперты Electricite de France нам очень серьезно помогли в этой работе. Помогали и эксперты Всемирной ассоциации операторов атомных станций, и эксперты МАГАТЭ. И результаты этих стресстестов мы направили не только в МАГАТЭ, но и в Евросоюз, хотя в Европейский союз мы и не входим. Эти стресс-тесты показали, что по действующим станциям абсолютно реалистичными являются компенсирующие мероприятия. Могу сказать, что мы в России их практически заканчиваем. 30 июня у нас будет установлен последний дополнительный аварийный дизель-генератор и дополнительные системы подачи воды. Мы на всех станциях многократно дублировали эти системы, даже понимая, что нет рисков такого землетрясения и цунами невозможно. Тем не менее, мы эти постфукусимские требования реализовали на всех действующих станциях.

И главное, что если уж по отношению к действующим станциям это легко достигаемо, то постфукусимские требования, с точки зрения технологии, в новых станциях абсолютно реализуемы. Такие проекты есть, причем, что важно, есть не на бумаге, а они уже реализованы в металле, их можно потрогать руками, в их безопасности можно физически убедиться. Поэтому первый ответ: технически никакого непреодолимого вызова для атомных технологий не существует, это решаемые задачи. Второй вопрос или вторая причина, почему пессимистические прогнозы не оправдались — спрос на электроэнергию. Конечно, очевидно, что несмотря на все ожидания кризиса, несмотря на всю нестабильность в Евросоюзе, все прогнозы по росту потребления энергии, особенно электроэнергии, в мире кардинально не поменялись. И масштаб этих прогнозов очевиден.

Американское энергетическое агентство сообщает, что на докризисный период мировое потребление составляло 19,2 тераватт-часов. К 2020 году прогноз составляет 25,4 тераватт-часов, а к 2030 году — почти 31,9, то есть, почти 32 тераватт-часа. Это означает почти удвоение. Спрос на потребление энергии в мире неизбежно растет. И вот здесь, мне кажется, очень важным фактором является то, что так же, как и решения по атомной энергетике, так и спрос на электроэнергию носит очень дифференцированный характер в разных точках мира и в разных странах. Это связанные вещи, я глубоко убежден в этом.

Спрос на энергию есть в мире в целом, но он тоже весьма дифференцирован. Есть страны, в которых сегодня ограничение доступа к надежным и дешевым источникам энергии является ключевым ограничителем их экономического роста, ключевым ограничителем борьбы с бедностью. И именно там в первую очередь предьявляется спрос на масштабное развитие атомной энергетики.

И третий аргумент — есть ли чем закрыть это потребление энергии без использования атомной энергии? Да, были высокие ожидания от возобновляемых источников энергии. Могу сразу сказать, я оптимист, что касается возобновляемых источников энергии, я считаю, что они будут расти. Это, безусловно, так, но есть несколько важных ограничений. Первое: позволить себе масштабное расширение возобновляемых источников сегодня могут только очень богатые страны, оно требует существенной поддержки, существенных субсидий, причем не только прямых, которые осуществляются сегодня, но и масштабных субсидий в инфраструктуру. Как только доля возобновляемых источников энергии достигнет 15-20%, потребуются масштабнейшие инвестиции в инфраструктуру для того, чтобы энергосистема выдержала такую долю новых источников.

Еще один фактор, сильно сказавшийся за прошедший год, вызывающий у меня просто восхищение. Это то, как реализована в Соединенных Штатах программа сланцевого газа, падение цены на газ как минимум в разы —

впечатляющая вещь. Но с другой стороны, думаю, что анализ прошедшего года говорит, что это очень важный фактор в рамках отдельных стран, но вряд ли кардинально изменяющий оценку соотношения спроса и потребления энергии в мире в целом. Не в каждой стране есть доступ к сланцевому газу, не в каждой стране есть достаточная территория для того, чтобы позволить себе такие экологические требования, которые разрешат масштабное использование сланцевого газа — и с точки зрения загрязнения воды и вообще водных ресурсов. И не в каждой стране есть такие деньги, которые потребуются для того, чтобы обеспечить старт этих технологий.

Таким образом, мне кажется, что прошедший год после Фукусимы говорит о следующем: некоторое уменьшение масштаба развития атомной энергетики есть, но оно находится в пределах допустимых погрешностей, порядка 10%. Масштаб развития атомной энергетики в целом сохраняется, но очень сильно дифференцируется между странами. Будет смещение программ развития атомной энергетики, в первую очередь — в сторону стран, более динамично развивающихся, имеющих большие ограничения и дефицит потребления электроэнергии, а также стран, которые не могут позволить себе избыточно вкладываться сегодня в поддержку перспективных направлений. Что это означает для стран, обладающих всем набором технологий, компаний, которые предоставляют свои услуги на этом рынке? Потребуется подход к более комплексному предложению. Мы должны будем предоставлять нашим партнерам и клиентам не только поставку отдельных технологий. Мы должны предоставлять технологическую цепочку «под ключ». Эта цепочка будет включать в себя и постфукусимские безопасные технологии, и опыт в эксплуатации, и референтность принимаемых решений по безопасности, и оказание содействия в подготовке персонала и в эксплуатации, и совершенствование законодательства, и проблемы переработки отработанного топлива, вывода из эксплуатации, комплексного решения экологических проблем и проблем работы с общественным мнением. Считаю, что такое комплексное предложение позволит обеспечить устойчивое и надежное развитие атомной энергетики во всех тех странах, которые сделали сегодня выбор в пользу серьезного вклада атомной энергетики в энергобаланс.

— *Спасибо, господин Кириенко! Вы справедливо отметили в своем выступлении, что безопасность атомных электростанций привлекла внимание общественности, особенно после трагедии на АЭС «Фукусима». Хотел бы предоставить сло-*



во заместителю генерального директора по ядерной безопасности Дени Флори. Вся трудовая деятельность господина Флори была связана с атомной энергетикой, в первую очередь, с реакторами на быстрых нейтронах. Он работал в Советском Союзе, Великобритании и современной России. В 2010 году он пришел в Международное агентство по атомной энергетике. Господин Флори, как фукусимская трагедия отразилась на деятельности МАГАТЭ? Какие меры, касающиеся строительства АЭС, были утверждены в Вашей организации в этом году? Есть ли уже конкретные результаты, например, более жесткие рекомендации по безопасности для новых проектов? В каких регионах атомная энергетика будет развиваться наиболее быстрыми темпами, а в каких, наоборот, ее доля будет падать? Прошу вас, господин Флори!

— Д. Флори: Авария на АЭС «Фукусима Дачи» была первым звоночком, напомнившим о том, что атомные аварии — это реальность. Она напомнила нам и о том, что в вопросах атомной безопасности ничего нельзя принимать на веру. Общая цель МАГАТЭ и всего международного сообщества — сведение вероятности аварии на атомной станции до минимума. Вместе с тем мы видим нашу цель и в том, чтобы в случае трагедии были предусмотрены, выполнялись и приводили к успеху все меры по минимизации последствий. Авария на «Фукусиме» стала встряской для всей атомной энергетике, надзорных органов и правительств. Да, она была спровоцирована природными силами, но именно слабая защита от стихийных бедствий, попустительство надзорных органов, система управления и ликвидации аварии — все это привело к той катастрофе, которую мы наблюдали.

Некоторые страны не отказываются от проектов в области атомной энергетики, и это соответствует позиции МАГАТЭ: для многих стран мирный атом — это неотъемлемая составляющая их энергетической структуры, которая, между прочим, позволяет снизить выбросы CO₂. По нашим данным, в 2011 году были навсегда остановлены 13 реакторов, из них 12 — как следствие аварии на АЭС «Фукусима». Хотя в мире было введено в строй несколько новых подключений, хотя третий год подряд в данной области отмечается рост, в этом году было начато строительство лишь 4 новых реакторов. Тем не менее, по прогнозам Агентства, снижение объемов строительства может быть явлением временным, и в самом деле, к концу 2011 года в мире строилось 65 реакторов, 44 из которых — в Азии, остающейся в лидерах роста.

Что мы в МАГАТЭ делали в марте 2011 года? В 06:42 по Гринвичу, менее чем час спустя после землетрясения на восточном побережье Японии, мы запустили работу нашего Центра по инцидентам и аварийным ситуациям после предупреждения о землетрясении, полученного из нашего Международного центра по сейсмической безопасности, а также предупреждений о возможном ущербе, нанесенном четырем АЭС и о возможности цунами. Этот центр работал круглосуточно на протяжении 54 дней. 17—19 марта Юкия Амано, генеральный директор МАГАТЭ, посетил Токио и выразил солидарность международного сообщества с Японией. Он передал предложения о помощи от более чем десяти стран, а также получил из первых рук информацию об аварии. Кроме того он подчеркнул важность режима полной прозрачности. После этого мы последовательно направили в Японию четыре мониторинговые группы, объединенную группу по оценке безопасности пищевых продуктов и группу оценки и мониторинга морской воды, которые должны были помочь властям Японии словом и делом. Мы делились информацией, полученной от Японии и наших собственных групп, со 151 государством-участником МАГАТЭ, а также со СМИ на ежедневных брифингах, посвященных ситуации на АЭС и радиационной обстановке на объекте и вне него. Затем в конце мая Японию посетила наша международная группа специалистов по сбору данных, которая провела оценку безопасности, связанную с аварией, чтобы выявить области, требующие дальнейшего анализа и проверки. В июне 2011 года она представила свой отчет на Конференции министров в Вене.

«Фукусима» еще раз убедила нас в том, что у атомных трагедий нет границ, поскольку концентрация вредных веществ в атмосфере была зафиксирована в обоих полушариях. Стало очевидно, что первоочередная ответственность операторов и государства за безопасность, прописанная в наших стандартах, должна подкрепляться международным подходом к вопросам безопасности. Этот урок и полномочия МАГАТЭ стали основой наших действий во время кризиса и привели к запуску Плана действий по ядерной безопасности, который был единогласно утвержден в сентябре. Впервые за всю историю Агентства все государства-участники объединили свои инструменты атомной безопасности в полноценной программе по укреплению рамок глобальной ядерной безопасности на международном, региональном и национальном уровнях.

Авария на АЭС «Фукусима» стала поводом для обсуждения таких вопросов, как уровень

рассмотрения проблем безопасности в кризисных ситуациях. Для этого мы разработали методику оценки уязвимых точек безопасности АЭС, основанную, конечно, на наших стандартах безопасности. Мы ознакомили с ней государства-участники и, основываясь на ней, в январе этого года отправили международную группу экспертов в Японию, чтобы оценить стресс-тесты, применяемые там. В это же время, и об этом говорил Сергей Кириенко, были подготовлены обзоры по странам мира, посвященные безопасности АЭС и нацеленные на определение уроков, которые были вынесены из аварии, и возможных улучшений в сфере безопасности. Эти обзоры были подготовлены операторами и переданы национальным надзорным органам для определения сфер, которым необходимо уделить особое внимание. Помимо этого были подготовлены региональные обзоры, например, в ЕС и Иbero-Американском регионе. Одной из ключевых областей нашего Плана действий по атомной безопасности стало повышение степени готовности к авариям и развитие ответных мер. Должен отметить, что авария на АЭС «Фукусима» продемонстрировала необходимость увеличения роли МАГАТЭ для удовлетворения потребностей государств-участников и общества в эпоху массовых коммуникаций. Аварийные планы не могут разрабатываться отдельными людьми, их основой должны быть жесткие и оправдавшие себя законодательные требования, в том числе международные конвенции, объединяющие все заинтересованные стороны, вспомогательные организации и правительства. Действенные чрезвычайные меры требуют наличия соответствующих международных основ, состоящих из международных стандартов и руководств. Хотел бы здесь подчеркнуть, что повсеместное применение на национальном уровне Стандартов МАГАТЭ по предупреждению и ликвидации последствий крайне важно. Это улучшит систему предупреждения и ликвидации, упростит коммуникацию в случае аварии, а также поможет гармонизировать национальные критерии мер защиты.

Сегодня мы работаем с государствами-участниками над усилением их систем предупреждения и ликвидации, над тем, чтобы обеспечить своевременное оказание необходимой помощи. При этом мы работаем над пересмотром собственного плана по ликвидации аварий. После жарких споров, приведших к одобрению Плана действий государствами-участниками, главным вопросом остается его применение на международном уровне. План предусматривает системное использование механизма независимых обзоров МАГАТЭ. Та-

ким образом, он будет играть решающую роль в гармонизации опыта в области безопасности и восстановлении репутации атомной энергии. Прозрачность и объективная, независимая оценка — это ключевые составляющие Плана действий, мощного инструмента, дающего импульс улучшениям и отвечающего ожиданиям общественности.

Дамы и господа, в китайском языке слово «кризис» — *вэйцзи* — является сочетанием двух слов: «опасность» и «возможность». Опыт, полученный при ликвидации последствий аварий на АЭС «Фукусима», ценен тем, что позволил улучшить и гармонизировать международные основы атомной безопасности. Думаю, атомные электростанции уже стали безопаснее благодаря мерам, принятым на национальном и международном уровнях. Безопасность будет повышаться, но мы ни в коем случае не должны впасть в излишнюю уверенность. Наша работа состоит не в том, чтобы не признавать саму вероятность аварии, а в том, чтобы развивать и распространять меры, которые сведут эту вероятность к минимуму. Спасибо за внимание!

— *Спасибо, господин Флори! Принимая во внимание все, сказанное Вами и господином Кириенко, мы должны обратиться к карте мира. Мы видим, что больше всего реакторов строится сейчас в Китае. По моим подсчетам, там сейчас строятся 27 реакторов. В общем же, Юго-Восточная Азия в плане атомной энергетики — самый многообещающий регион, так как у Китая, Индии, Южной Кореи и Вьетнама есть долгосрочные планы по увеличению доли атомной энергии в структуре энергопотребления. Но есть и страны, расположенные значительно ближе к Европе и тоже делающие первые шаги на этом поприще. Я хотел бы поприветствовать Его превосходительство министра энергетики и природных ресурсов Турции господина Танера Йылдыза. Господин Йылдыз, не могли бы Вы рассказать об энергетической структуре одной из самых динамично развивающихся стран и экономик? Почему вы выбрали мирный атом в качестве одного из источников энергии? Каковы планы Турции в этой области?*

— Т. Йылдыз: Прежде чем начать свою речь, я хотел бы выразить радость от встречи с вами и поблагодарить представителей Российской Федерации за организацию Форума. Решения, которые здесь будут приняты, обязательно окажут важное влияние на глобализирующуюся экономику всего мира. Конечно же, сегодня будут представлены важные доклады. Я же хотел бы рассказать вам, что делается в атомной энергетике Турции сегодня.

Некоторая часть нашей политики становится национальной. Наблюдается значительное участие государства в этом процессе. Рост спроса на энергоносители, наблюдаемый в последние годы, и участие в атомной энергетике государственных органов определяют ее развитие. После аварии на «Фукусиме» у нас есть возможность оценить основные факторы, которые будут определять энергетическую политику в будущем.

После этой аварии в некоторых странах мира атомные станции были полностью закрыты. Однако политика в области атомной энергетики является важной частью энергетической политики в целом. Если вы хотите организовать стабильную энергетическую систему в своей стране, вы должны заниматься также и безопасностью. Сейчас 1,4 миллиарда жителей планеты используют атомную энергию, и потребность в атомной энергетике растет с каждым годом, особенно в Турции. Мы должны и разнообразить источники энергии, и принимать необходимые меры безопасности, и создавать соответствующую энергетическую политику для того, чтобы энергетика в целом развивалась. Мы принимаем решения и намерены развивать эту политику в дальнейшем.

После катастрофы появилась идея, что некоторые станции стоит закрыть, но это неправильный подход. Одна страна сказала, что после 2031 года мы закроем все атомные станции. Если существует такой риск, зачем же мы тогда ждем 2031 года? Если посмотреть внимательно, то вы увидите, что Турция смотрит на это проще. Мы сотрудничаем с «Росатомом», мы строим атомную электростанцию «Аккую» в провинции Мерсин. Я как-то пошутил, сказав, что мы думаем закрыть эту станцию. Но это лишь шутка. Сейчас 13% всей мировой энергии — это атомная энергия. Мы хотим запустить 12 станций, у нас 12 проектов по атомной энергетике. Мы продолжаем переговоры с Японией, с Южной Кореей, с Китаем и с Канадой. Возможно привлечение и каких-то других стран. Наша решимость в отношении строительства новых блоков поддерживается всеми нашими гражданами и всей страной. Какая бы компания, какая бы страна ни строила в нашей стране атомную электростанцию, если она будет делать это безопасно и качественно, то мы будем только приветствовать такой проект. Турция развивается очень активно, особенно последние 10 лет. Весь мир сейчас понимает, что Турция — одна из самых быстро развивающихся стран. В нашей стране ВВП за последние несколько лет вырос в три раза. Соответственно, потребность в электроэнергии увеличилась в три раза. К 2023 году мы должны будем ис-

пользовать в два раза больше энергии, чем сейчас. И я утверждаю это совершенно обоснованно, основываясь на статистических данных. Поэтому, если учесть нынешнюю ситуацию в Турции и ее растущую потребность в энергии, то самый важный для нас энергоисточник — это атомная энергетика. Посмотрите. После Чернобыля было построено 144 станции. После Фукусимы 63 станции продолжают строиться. И это происходит в 30-ти странах мира, в 30-ти развитых странах мира и странах развивающихся. Половина станций, которые сейчас существуют в мире, приходится на Соединенные Штаты, Францию, Японию. Говорят, что это наносит опасность туристическому сектору. Возможно, кто-то из вас будет приводить такие примеры. К примеру, во Франции, на Луаре находится 14 станций. Несмотря на то, что этот регион находится в зоне охраны ЮНЕСКО и в природоохранной зоне, на сегодняшний день эти станции продолжают там функционировать и никакой опасности для экологии они не представляют. Несмотря на события на Фукусиме наша страна сохранила свою решимость в отношении продолжения развития у нас атомной энергетики. В ближайшие 7-8 лет мы будем развивать это направление. Я уже долгое время являюсь Министром энергетики Турции и могу сказать вам совершенно четко, что мы будем продолжать развивать атомную энергетику, несмотря на те негативные события, которые произошли в прошлом году.

Я думаю, что все люди, которые присутствуют сегодня в зале, ваши родные, ваши коллеги, все прекрасно понимают, что риск атомных станций, на самом деле, очень мал, очень низок. И мы должны просто информировать общественность, просвещать людей, чтобы они понимали, что события на «Фукусиме» — это всего лишь опыт, который следует учесть, который мы должны использовать для того, чтобы формировать новые системы безопасности и для того, чтобы мы могли более активно развивать физическую безопасность станции. Мы должны способствовать научно-техническому прогрессу. Никакой инвестор не стал бы рисковать своими средствами, если бы не осознавал, что за атомной энергетикой будущее. И поэтому мы должны понимать, что без атомной энергетики мир сейчас обойтись не может. В результате тех исследований, которые мы проводили последние 7-8 лет, мы можем заявить, что Турция — это действительно сейсмоопасная страна, но в мире очень много сейсмоопасных стран. Япония тоже очень сейсмоопасная страна. Несмотря на это в Японии очень много атомных станций. Поэтому, я должен сказать, что, конечно же, верю, что возобновляемые источники



энергии должны непременно развиваться в каждой стране, но атомная энергетика является необходимым и неизбежным способом получения электроэнергии, которая будет обеспечивать гармоничное развитие экономики стран в будущем. И я хотел бы от лица нашей страны выразить свою уверенность в том, что будущее энергетики за атомной энергетикой.

— Сейчас мы выслушали инвестора, представителей страны и международных организаций и теперь, думаю, пришло время обратиться к компаниям, управляющим объектами. У меня есть несколько вопросов к одному из ведущих операторов в мире. Какие уроки операторы извлекли из трагедии на АЭС «Фукусима»? Что необходимо сделать, чтобы предотвратить повторение подобных аварий? У нас есть возможность услышать главу ведущей оперирующей компании мира, Анри Проглио, президента и генерального директора EDF.

— А. Проглио: Я хотел бы в первую очередь поблагодарить Сергея Кириенко за то, что мне была предоставлена возможность оказаться здесь, среди участников нашей панели, и обсуждать вопросы развития ядерной энергетики. Действительно, EDF является очень крупной компанией, с точки зрения ядерной энергетики. У нас 74 реактора: 58 во Франции и остальные в Великобритании. Кроме того, мы строим сейчас станцию нового поколения во Франции, а также несколько станций в Китае. Мы являемся главным оператором атомных станций в мире. Вопрос

в том, какие выводы мы можем сделать по итогам катастрофы в Фукусиме? Каковы условия, которые сегодня возникают в ядерной энергетике? Какова доля атомной энергетике в мировом энергобалансе?

Конечно же, мы сделали некоторые выводы по итогам катастрофы в Фукусиме и видим тут некоторые последствия. Главным, может быть, является то, что было показано, что риски, связанные с ядерной энергетикой, естественно, возлагаются не только на правительство, поскольку правительство отвечает за безопасность своих сограждан, но также и на операторов атомных электростанций, которые тоже несут существенную долю ответственности. Нельзя строить никаких перспективных планов развития нашей отрасли без компетентного и транспарентного взаимодействия между экспертами и государственными органами. Экспертов, может быть, сегодня не так и много, немного и операторов, которые могут отвечать этим требованиям, но они уже начали тесное взаимодействие. И «Росатом», который является одним из таких крупнейших мировых операторов, в последние полтора года также вступил с EDF в очень тесные отношения. Каковы качества такого оператора, который действительно смог бы отвечать на ожидания транспарентности, отвечать за обеспечение безопасности и даже, позволю себе сказать, обладать способностями объяснения и определенными дидактическими навыками объяснения ситуации? Конечно же, необходимо чтобы оператор обладал большим опытом, как в технической, так и в технологической сфере. Естественно, он дол-

жен обладать навыками и в области научных исследований. Но также необходимо, чтобы этот оператор мог учитывать и опыт других операторов. То есть, чтобы он мог учитывать опыт функционирования фактически всех атомных электростанций в мире. И именно на основании такого аккумулированного опыта этот оператор и сможет решать возникающие проблемы и, возможно, находить выход из каких-то аварийных ситуаций, которые могут произойти. Подобный взаимный обмен опытом является чрезвычайно важным для повышения качества действующих операторов.

Конечно же, после Фукусимы сотрудничество с государственными организациями, которые работают в области обеспечения ядерной безопасности, а также с международными организациями было значительно усилено. В частности, я говорю о нашем Национальном агентстве ядерной безопасности или агентствах других стран, России, Турции, Китая. Они должны быть постоянными собеседниками операторов.

Кроме того, мы укрепляем свое взаимодействие с международными организациями. Я хотел бы отдельно поприветствовать представителя МАГАТЭ, поскольку МАГАТЭ играет в этом очень большую роль. Речь идет о взаимодействии с международными объединениями операторов, которые занимаются и аудитом, и мониторингом деятельности различных операторов атомной энергетике. Поэтому, мне кажется, операторы должны стать ключевым моментом в развитии новой атомной энергетике и в поддержании, и в развитии уже существующих энергетических атомных мощностей.

С другой стороны, почему атомная энергетика занимает важное место в завтрашнем энергобалансе? Собственно говоря, мы уже услышали выступления о том, как будут развиваться потребление и потребности в энергии в мире, которые, в частности, поддерживаются таким фактором, как увеличение населения. Предполагается, что через 30 лет нас на Земле будет уже не 7, а 9 миллиардов человек. Естественно, такое население будет требовать большего объема энергии. И эти потребности постоянно растут. С другой стороны, мы все хорошо понимаем ограниченность энергоресурсов из ископаемых источников, а именно, газа, нефти, угля. Кроме того, будет наблюдаться тенденция, в соответствии с которой с течением времени их цена будет возрастать и, соответственно, будет возрастать цена той энергии, которая производится на их основе. И естественно, каждая страна хочет одновременно и доступности цены энергоресурсов для своих сограждан, и в то же время ограничения своего импор-

та электроэнергетики, поскольку этот импорт, естественно, ограничивает независимость и автономность страны. Эта причина как раз и объясняет, что целый ряд стран после Фукусимы не только подтвердили свои решения в области развития атомной электроэнергетики, но и укрепили их. Это касается, например, Великобритании, Польши, Чешской Республики, всех стран Центральной Европы, Турции, Южной Африки, Бразилии, Соединенных Штатов, России, Индии, Вьетнама и, конечно же, Китая.

Таким образом, ядерная энергетика завтрашнего дня после вопросов, которые поставила катастрофа на Фукусиме, и после того анализа который был проведен применительно к этой ситуации, атомная энергетика завтрашнего дня — это действительно та сфера, которая способна соответствовать потребностям населения планеты. Я полагаю, что роль атомной энергетики будет возрастать. Конечно, энергетика будущего — это не только атомная энергетика, и я должен сказать, что EDF не только ею занимается. Мы также являемся оператором крупных тепловых электростанций, гидроэлектростанций и так далее.

Наконец, мне также хотелось сказать, что было бы неправильно противопоставлять атомную энергетiku и возобновляемые источники энергии. Если существует такого рода конкуренция, то, мне кажется, это не совсем правильная постановка вопроса. Атомная энергетика не конкурирует с возобновляемыми источниками энергии. Атомная энергетика — это некая базовая энергетика, которая как раз в большей степени конкурирует с энергетикой, основанной на ископаемом топливе, нежели с энергетикой, основанной на возобновляемых источниках. Преимущество атомной энергетики — это, конечно, ее экономическая конкурентоспособность, а также те преимущества, которые эта энергетика имеет перед традиционной энергетикой с точки зрения защиты окружающей среды, поскольку нет никаких выбросов парниковых газов. Именно благодаря конкурентоспособности атомной энергетики можно иметь в общем энергобалансе как раз и некоторые элементы, связанные с возобновляемыми источниками энергии, в частности, с энергией солнца. Только благодаря такому энергетическому, я бы выразился, миксу, мы можем создать конкурентоспособную базу, и в рамках этой базы, в рамках этого баланса атомная энергетика очень важна.

Мне хотелось бы присоединиться к сделанному сегодня анализу, в соответствии с которым изучение ситуации после Фукусимы подтверждает необходимость сотрудничества

между операторами, и я еще раз хочу выразить свое уважение по отношению к «Росатому», который является одним из крупнейших операторов. Благодаря этому сотрудничеству мы можем превратить атомную энергию в один из главных факторов энергобаланса завтрашнего дня.

— Теперь мы слушаем представителя еще одной управляющей компании с другой внутренней системой управления. Эта корпорация также давно работает в данной сфере и имеет большой опыт. Мы говорим о компании Fortum, представленной здесь своим генеральным директором. Господин Куула — глава Fortum, компании, которой принадлежат электростанции в ряде европейских стран, в том числе АЭС Loviisa в Финляндии. Не первый раз специалисты признают ее одной из самых надежных электростанций в мире. Что Вы думаете о развитии мирного атома? Будете ли участвовать в новых проектах, связанных с атомной энергетикой? Пожалуйста, господин Куула, Вам слово!

— Т. Куула: Атомная энергия занимает важное место в работе компании Fortum, и мы считаем, что она хорошо дополняет гидроэнергию и комбинированное производство электроэнергии и тепла, для которого мы, среди прочего, используем имеющееся у нас биотопливо. Мы владеем акциями АЭС в Финляндии и Швеции. Нам принадлежит 43% акций АЭС Oskarshamn в южной Швеции, где действуют три блока. Кроме того мы являемся вторым по величине инвестором АЭС Forsmark, расположенной в 100 км к северу от Стокгольма, и Teollisuuden Voima Oyj (TVO) в Финляндии. Они располагают двумя блоками: Один из них, Olkiluoto 3, сейчас строится, а на строительство Olkiluoto 4 выдана лицензия, ведутся подготовительные работы. Как я уже говорил, мы управляем и владеем 100% акций АЭС Loviisa 1 и Loviisa 2, построенных в 1970-х годах совместно с русскими коллегами из «Атомстройэкспорта», как тогда называлась эта организация. При этом важную роль в обеспечении наших станций оборудованием, особенно в области автоматизации, играет Siemens. Мне приятно слышать, что оба реактора в Ловиисе получили высокую оценку атомного сообщества.

Но мы продолжаем работать на объектах. В Швеции как на АЭС Oskarshamn, так и на АЭС Forsmark, продолжаются работы по дальнейшему повышению безопасности, а также по увеличению мощностей. В Финляндии, как уже было сказано, сооружается Olkiluoto 3. По текущим оценкам, проект будет завершен осенью 2014 года. Многие из вас знают, что там были трудности: был перенос сроков, но

— и это, подчеркну, для нас главное — у нас будет хорошая, надежная атомная электростанция с высоким уровнем безопасности. В связи с этим я хотел бы выразить уверенность в том, что в этом заключается решение проблемы. Как я сказал, на площадке Olkiluoto 4 идут подготовительные работы.

Вопрос в том, каким мы видим будущее атомной энергетики. Безусловно, мы считаем, что атомная энергетика необходима человечеству, и одна из основных причин этому — изменение климата. Как мы знаем, АЭС не выбрасывают CO₂ и этот источник устойчивой энергии будет высоко оценен в будущем. Мы знаем и то, что мирный атом нужно сочетать с другими источниками. Как уже упоминалось выше, это энергия воды, комбинированное производство энергии и тепла и в еще большей мере возобновляемые источники, хотя и не всегда доступные, такие как ветер и солнце. Конечно, в связи с этим перед атомной энергетикой стоит проблема: она должна быть конкурентоспособной, особенно с учетом субсидий на развитие возобновляемых источников. Скорее всего, в будущем субсидии уменьшатся, и в этом смысле возможности выровняются.

Есть ли у Fortum другие важные интересы помимо управления атомными электростанциями? Мне кажется, что уже существующие АЭС открывают огромные возможности. В частности, мы считаем, что нам есть над чем работать в области надежности и безопасности действующих АЭС, а также в деле увеличения мощностей и продления сроков эксплуатации. Среди прочего, хотел бы сказать, что мы тесно сотрудничаем с «Росатомом», и мне особенно приятно присутствовать здесь сегодня.

— Давайте привлечем к нашему обсуждению тех участников, которые сидят в центре первого ряда. У меня есть к вам несколько узких вопросов по вашим специализациям. Пожалуйста, при ответе не отклоняйтесь от сути вопроса. Сначала вопрос к Вам, господин Асмолов. Вы работали в Токийском кризисном центре во время кризиса на АЭС «Фукусима». Как Вы думаете, можно ли было избежать аварии? Какие основные уроки следует извлечь из этой трагедии? Вам слово, господин Асмолов.

— Я действительно, по поручению Сергея Владиленича, через три дня после аварии вылетел в Японию и имел возможность посмотреть на эту ситуацию своими глазами, глазами человека, более 40 лет работающего в области атомной энергетике в разных должностях — и регулятора, и чиновника высокого ранга. Сегодня на нашей дискуссии мы все

говорим — «постфукусимские требования». Я хочу высказать такую мысль, что постфукусимские требования и дофукусимские требования ничем не отличаются друг от друга. После аварий в Фукусиме, Три-Майле и Чернобыле мировое сообщество в рамках группы советников МАГАТЭ — INSAG разработало фундаментальные принципы обеспечения безопасности, Safety Fundamentals. Там все сказано — этими основными принципами руководствуются все национальные организации.

Главный технологический принцип — это принцип глубокой эшелонированной защиты. Он состоит из двух простых понятий. Сначала ты в проекте должен сделать все, чтобы аварий не было, потом постулировать аварию и показать, как ты будешь ею управлять. Эта моя поездка в Японию показала, к сожалению, что приоритет второй части у моих японских коллег был крайне низок. Это не просто слова. Станция, построенная по проекту 1965 года, не могла оставаться такой же, какой она была по замыслу людей, построивших ее в то время. Все станции мира, все эксплуатирующие организации и поддерживающие их организации, руководствуясь этими принципами, проводят постоянный анализ уровня безопасности. И каждый раз достаточно серьезные деньги тратятся на модернизацию, направленную на повышение безопасности. Например, в российской организации «Росэнергоатом», части «Росатома», которую я представляю (это тоже эксплуатирующая организация), последние 4 года мы тратим приблизительно по полтора миллиарда долларов (это было и до Фукусимы) на ту модернизацию, которая направлена на повышение безопасности. Это делают все наши коллеги, с которыми мы работаем. К сожалению, для того чтобы понять и оценить эту безопасность, надо очень много знать. Поэтому международное сообщество после всех этих аварий, в ходе очень интересных экспериментальных, расчетных, теоретических работ, разработало некий расчетный инструмент. Ведь самое важное — для того, чтобы ликвидировать аварию, надо твердо знать, сколько времени есть у оператора при том или ином исходном событии. И тут уже неважно, цунами это или землетрясение. Можно просто постулировать потерю всех источников электроснабжения, и ты получаешь время. Как только ты получаешь время, ты обратным счетом получаешь, что ты должен успеть сделать за это время.

Сегодня я могу с уверенностью сказать, что знания, разработанные международным сообществом — это не конец, они не могут быть заморожены, они должны развиваться. Эти знания есть в России, США, во Франции

и в Японии. Так что первый принцип, о котором мы говорим, то, что мы называем «постфукусимским» — это основные принципы безопасности, которые есть, их нужно только соблюдать.

О полной ответственности эксплуатирующей организации. Эксплуатирующая организация, зная свою ответственность и то время, которое ей суждено работать в таких экстремальных условиях, должна предотвратить аварию, либо максимально смягчить ее последствия. Вот два примера из моего японского визита.

Две недели назад у нас на «ЭКСПО-2012» в Москве выступал директор АЭС — не «Фукусимы Даичи», а «Фукусимы Даини». 10 километров, Сергей Владиленич говорил о пятом, шестом блоке «Фукусимы Даичи», а я говорю о четырех блоках «Фукусимы Даини». Те же 15 метров цунами, но на «Фукусиме Даини» не было того, что произошло на «Даичи», потому что оператор был на своем месте и он сделал все для того, чтобы предотвратить аварию. И наконец, последнее. Пользуясь боксерской терминологией, скажу: атомная энергетика получила удар — удар, который был после Фукусимы. Это не нокдаун. Она вздрогнула, провела переоценку и пошла дальше.

— Теперь я обращаюсь к господину Петрику. В Словакии действует атомная электростанция. Скажите, изменились ли планы вашего правительства в области атомной энергетики после катастрофы на АЭС «Фукусима».

— Д. Петрик: Словацкая Республика продолжает строить атомные станции. Мы планируем достроить еще два блока на станции в Моховце. Словацкая Республика провела стресс-тесты, и все они окончились хорошо. Должен сказать, что Словацкая Республика ведет строительство так, как оно должно идти после фукусимской аварии. Мы готовы работать и дальше на наших станциях в Богунице и в Моховце. На этих станциях установлены реакторы типа ВВЭР, которые работают хорошо и отвечают всем требованиям. Спасибо.

— Теперь я хотел бы попросить господина Младека ответить на другой вопрос. В данный момент у Чехии есть крупнейший или один из крупнейших проектов в Европе: был объявлен тендер на расширение действующей АЭС «Темелин». Как относятся к атомной энергетике жители страны? По моим данным, против вашего проекта регулярно протестуют ваши соседи в Австрии. Что Вы можете сказать об этом и каковы основные аргументы за использование атомной энергии?

— Я. Младек: Что касается Чешской Республики, она в процессе подготовки строительства двух реакторов атомной станции Темелин. И с одной стороны, все очень хорошо, потому что 80% населения за стройку атомной станции. Может быть из-за того, что в Чехии землетрясений не бывает, что цунами быть не может, потому что нет моря. И все главные политические партии в парламенте поддерживают эту стройку. Зеленые, которые против, не представлены в парламенте. Но я должен сказать, что мир гораздо сложнее. Во-первых, вопрос в том, будут ли это обсуждать только граждане Чехии. Потому что, как уже было сказано, последние 20 лет у нас большие проблемы с Австрией, может быть, из-за того, что столица Верхней Австрии всего в 150-ти километрах от места строительства. Столица Баварии — в 200-х километрах, а первая баварская деревня — где-то в 70-ти километрах от этой стройки. Именно там, за границей, лежит самая большая политическая проблема. Там проводят подготовку, оценку экологических последствий. Из Австрии пришло уже где-то 40 000 критических комментариев. И, к сожалению, что гораздо важнее, то же самое начинается в Германии. Потому что в Германии до Фукусимы было очень спокойно. А после Фукусимы там произошел огромный политический поворот: все основные политические партии Германии сейчас за возобновляемые ресурсы и за закрытие атомной энергетики. А Германия очень важна в Евросоюзе, особенно в условиях кризиса. И конечно, Германия очень важна для моей страны, потому что 40% чешского экспорта идет именно в Германию.

Что это значит с экономической точки зрения? Я занимаюсь экономической политикой, и строительство атомной электростанции — это мощный толчок экономике. Но дело в том, что мы поставлены в такие условия, что не знаем, поддержит ли Европа атомную энергетику. Инвесторы не хотят рисковать, а риски растут, и это, конечно, повышает цену напрямую, повышает тариф. Сейчас самая большая проблема в строительстве чешской атомной электростанции состоит в том, что тот, кто строит, хочет гарантии, что деньги вернутся. У фирмы-инвестора есть даже два варианта, которые они предложили государству, но оба варианта плохие. Первый вариант: что строительство будет вестись под гарантию государства. Это, с экономической точки зрения, очень плохо, потому что Евросоюз будет считать эту гарантию повышением государственного долга, повышением дефицитов, что не очень хорошо во время валютного кризиса. Второй вариант, который они предложили, это гарантированная цена получаемого электричества, потому что неизвестно, как будет

продаваться это электричество в будущем.

Последнее. Возобновляемые источники энергии и атом дополняют друг друга. Но не все так просто. Потому что у этих возобновляемых ресурсов есть приоритет, в том, что касается хранения и непредсказуемости и нерегулярности производства этой энергии. Они остаются большим риском для электрической сети. Конкретно, в Чехии, когда на севере Германии дует ветер, идет электричество, которое нужно в Южной Германии, и оно идет через Чехию. Когда же ветра нет, прекращается подача энергии от ветряных электростанций, а передача энергии в Германию продолжается в том же объеме. В этой ситуации нам грозит блэк-аут. Так вот, не все просто, все зависит от того, какая будет политическая обстановка в Евросоюзе. Поэтому я очень рад, что я смог выступить на этом Форуме. Большое спасибо.

— Думаю, господин Младек сделал очень важное замечание, касающееся атомной энергии, и теперь мы можем обратиться к господину Тимофееву. Вы представляете консалтинговую компанию, в связи с этим у меня к Вам вопрос: что нужно сделать специалистам, чтобы убедить общество в безопасности атомной энергии? Каково общее мнение, какие шаги или меры следуют предпринять?

— А. Тимофеев: Этот вопрос, на самом деле, не простой. Сейчас много говорится о том, как повысить популярность атомной отрасли. Существует два направления. Во-первых, мы в The Boston Consulting Group работаем со многими компаниями и организациями, представители которых сидят сегодня в этом зале, над открытостью атомной отрасли и снятием с нее завесы таинственности. Нужно демистифицировать нашу отрасль. Во-вторых, требуется интенсифицировать международный диалог, который сейчас начался и продолжается — как после Фукусимы, так и каждый день.

По поводу коммуникации и открытости, демистификации атомной отрасли. Мы слишком много фокусируемся на разборе тех трагедий или тех тяжелых событий, которые произошли в последние десятилетия. При этом недостаточно говорится по поводу того позитивного, что происходит в атомной отрасли. Прежде всего, тот пример, который привел Сергей Владиленич — Россия прошла все стресс-тесты, международные коллеги совместно с Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) установили, что все российские АЭС успешно выполняют те стандарты, которые необходимы для повышения безопасности. Об этом недостаточно

информации, и это недостаточно обсуждается. Необходимо усилить диалог именно по этим вопросам.

Теперь о развитии атомной отрасли. Многие глобальные операторы, глобальные компании публикуют свои стратегии развития до 2030 и до 2050 года. И если посмотреть на эти стратегии, то видно, что атомная отрасль — это не только работа атомных энергостанций, а еще и существенные инвестиции в новации, в развитие технологий, которые находятся на стыке с ядерной отраслью (в машиностроение), это и развитие ядерной медицины, а также колоссальные инвестиции в вопросы решения проблем наследия. Это, прежде всего, отработанное ядерное топливо, это проблемы радиоактивных отходов и вывода объектов из эксплуатации.

И второй момент, на котором я хотел остановиться, это усиление международного сотрудничества. Когда происходит такое, что случилось в Фукусиме, мы готовы тесно сплотиться. Но важнее то, что необходимо инвестировать в технологии нового поколения, в новое поколение реакторов, новые виды топлива, новое сотрудничество вокруг заключительной стадии ядерного цикла. И хотелось бы, чтобы этот диалог шел не только на уровне правительств и международных организаций, но на уровне технических специалистов, независимых площадок, экспертов, чтобы сформировалась команда по развитию таких новых технологий.

— Господин Кириенко, сегодня были затронуты несколько вопросов, которые касаются особенностей Центральной Европы. Это для Вас традиционный рынок. С другой стороны, это также традиционный рынок и для многих немецких компаний. Как Вы в этих условиях оцениваете ситуацию вокруг тендера на достройку АЭС «Темелин»? И как Вы оцениваете перспективы развития атомной энергетики в этом регионе в условиях отказа Германии от применения атомной энергетики?

— Вы знаете, мы с уважением относимся к решению правительства Германии. Это право Германии. Если есть общественный консенсус, значит, такое решение соответствует правильному выбору для этой страны. Хотя я не могу не согласиться с тем, что сказал многоуважаемый министр Йылдыз о том, что если станции не безопасны, их нельзя эксплуатировать в ближайшие 20 лет, а если мы можем их безопасно эксплуатировать 20 лет, тогда встает вопрос: а как долго мы можем их эксплуатировать? Если можно 20 лет, то почему не 40? Вопрос безопасности не позволяет такой пролонгации. Если я буду считать, что какая-то станция в России не безопасна, мы

ее немедленно закроем. Если мы считаем, что она может эксплуатироваться, она будет эксплуатироваться столько, сколько это позволено с технической точки зрения.

Что касается тендера, вы знаете, что мы участвуем в нем, причем участвуем таким сложным европейским консорциумом: порядка 60—65% оборудования в этом консорциуме изготавливают чешские предприятия, система автоматики Rolls-Royce, ну и турбина ALSTOM. То есть, это на самом деле большой европейский проект. И я считаю, что господин Младек сказал важную вещь — это вопрос инвестиционный, потому что технических проблем с реализацией этого проекта мы не видим, а вот вопрос инвестиционный действительно существует.

Могу сказать, что мы как раз позавчера встречались с делегацией Чешской Республики и говорили о том, что готовы рассматривать не только предложение технологического проекта по сооружению АЭС, но готовы и принять участие и в инвестициях, если такая возможность будет предоставлена. Мы абсолютно убеждены, что этот проект реализуем. А выбор? Выбор будет делать для себя каждая страна в Европе.

Я согласен с логикой, о которой говорили мои коллеги: там, где сегодня доступ к дешевым и устойчивым, надежным ресурсам энергии является ключевым ограничителем развития, нет никакой альтернативы участию атомной энергетики в энергобалансе. Я не говорю сейчас о том, чтобы 100% производимой энергии приходилось на атомную энергетику. Это неразумно, но существенная доля атомной энергетики должна быть. Если происходит то, о чем мы сейчас говорили, то есть развитие атомной энергетики смещается в страны, в которых ее раньше не было, то это скорее не дисбаланс, а восстановление баланса. Понятно, что там, где доля атомной энергетики, к примеру, за 30% как в Германии, или 70%, как во Франции, наращивание ее, наверное, нецелесообразно. В тех странах, где она была меньше, там она в первую очередь и нарастает. Это и есть восстановление объективного баланса. Поэтому каждая страна должна находить для себя свой оптимум, а требования безопасности должны быть единые, так как у безопасности нет границ, о чем говорил уважаемый господин Флори. Об этих требованиями говорил и господин Асмолов, и я с этим полностью согласен.

— Господин Флори, мы видим, что один из центральных вопросов дискуссии, о котором Вы говорили, это требование к безопасности. Как мы слышали, очень многие сегодняшние требования безопасности были разработаны еще до «Фукусимы». Но

многие из них носили рекомендательный характер. Как Вы оцениваете эффективность внедрения этих требований в качестве обязательных за последний год?

— Д. Флори: Гармонизация атомной безопасности крайне важна, поскольку, как уже только что говорил Сергей, любая локальная авария превращается в трагедию мирового масштаба. Страны, которые прошли стресс-тесты, задаются одним и тем же вопросом: насколько надежны наши тесты? Вот почему эту проблему следует урегулировать на международном уровне. За последние 50 лет мы разработали около 150 стандартов безопасности, но здесь важнее всего — я не могу не согласиться с Владимиром — применение этих стандартов. Применение стандартов подтверждается на нескольких уровнях. Оно подтверждается независимыми обзорами Всемирной ассоциации операторов АЭС на уровне отдельных станций, а также нами на международном уровне. Мы проводим международные независимые обзоры по разным направлениям. Мы организовывали их для регулирующих органов, а также составляли обзоры для применения на этапе разработки и оценки. Кроме того мы готовим обзоры АЭС при поддержке Всемирной ассоциации операторов АЭС

Но все это лишь рекомендации. Наши возможности ограничены суверенитетом государств. Тем не менее, внутри государств действуют конвенции, которые, будучи эффективными инструментами, служат нам подмогой. Еще один действенный инструмент для вынесения рекомендаций иным способом — это прозрачность: со времени аварии на АЭС «Фукусима» мы далеко продвинулись по этому вопросу, и все наши рекомендации и результаты обзоров представлены на нашей странице в Интернете. Там вы можете ознакомиться с ними. Помню, как в октябре японские власти представили рекомендации, вынесенные нами регулирующим органам в 2007 году, и результаты миссии по сбору данных в мае прошлого года. Если бы эти рекомендации были учтены, то, наверно, мы бы не имели того, что имеем сейчас. Таким образом, прозрачность — это мощный инструмент для реализации рекомендаций в мягкой форме.

— Попрошу выступавших экспертов подвести итог. Ваше выступление не должно превышать одной минуты, постарайтесь говорить лаконично. Начнем с господина Куула.

— Т. Куула: Думаю, все это свидетельствует об активной деятельности в области атомной энергетики и безопасности мирного атома. Мы должны донести до общества, до широкой общественности, что мы справимся с ситуаци-

ей и улучшить положение в данной области. Как уже говорилось, прозрачность — это ключевой инструмент в нашей деятельности.

— А. Проглио: Думаю, что прозрачность и безопасность — это ключевые вопросы. Прозрачность должна обеспечиваться на уровне операторов, на уровне системы контроля со стороны соответствующей национальной, международной власти. Об этом уже неоднократно говорилось. С другой стороны, констатирую, что в большинстве стран, о которых мы говорили, ядерная энергия положительно воспринимается общественностью, даже после Фукусимы. Мы проводили анализ и обнаружили, что многие страны, действительно, вновь обрели уверенность, и это связано с накопленным опытом, обеспечением проведения стресс-тестов и обеспечением постоянной работы с общественным мнением, с общественностью, с пояснениями и так далее. Спасибо

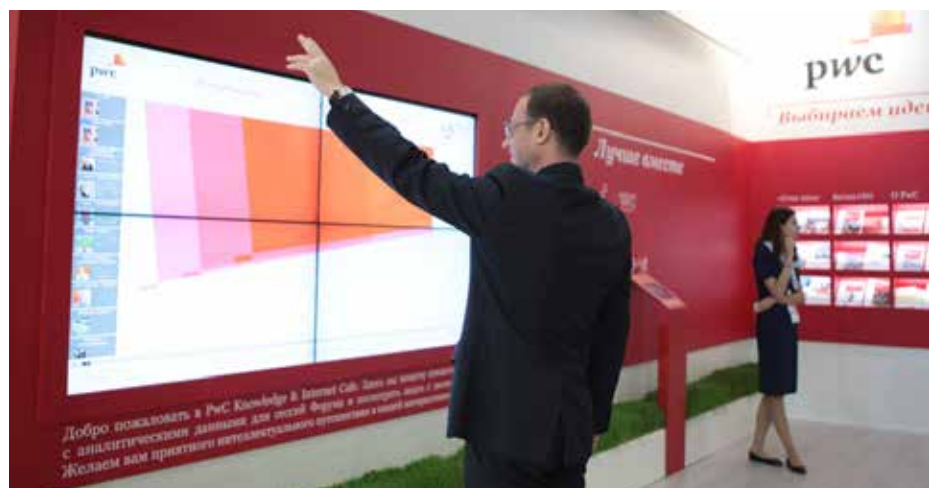
— Т. Йылдыз: Расположение страны и источники энергии, конечно же, различны. Мы можем не всегда быть согласны с общим мнением по тому или иному источнику энергии, но международные агентства по энергетике и аккредитованные агентства, всегда стремятся найти общий язык и универсальный подход к решению этой проблемы. Я очень признателен господину Кириенко и всем участникам панели за то, что они подчеркивают важность прозрачности, важность международного сотрудничества всех структур, потому что мы должны понимать, что безопасность не может ограничиваться только границами государства. Это, прежде всего, безопасность всего человечества. И я еще раз подчеркну, что атомная энергетика для нас является перспективным направлением. Я очень признателен господину Кириенко и российской стороне за то гостеприимство и то внимание, с которым они встречают нас сегодня.

— С. Кириенко: Я также считаю, что главный вопрос, и это подтверждает наша сегодняшняя дискуссия, носит не технологический характер. Это скорее психологический вопрос, вопрос

доверия. И решается он понятными способами. В первую очередь, это открытость. Это главный фактор в работе с общественным мнением. Я присоединюсь к тому, что сказал господин Проглио: у нас в России после Фукусимы уровень доверия и поддержки развития атомной энергетики упал с 72% до критического параметра порядка 50-51%. Сейчас он снова вернулся на уровень от 68 до 73% (по разным оценкам), почти на уровень до Фукусимы. Итак, только открытость, максимальная прозрачность ситуации. Второе — единые правила, о чем говорил господин Флори. Очень важно, чтобы здесь лидирующую роль играла именно МАГАТЭ. И третья важнейшая вещь — доверие. Это опыт работы, это референтность, и главный капитал атомной отрасли, я абсолютно убежден, — это доверие со стороны людей и профессионалов, которые в отрасли работают. Хотел бы сегодня сказать слова благодарности всем нашим партнерам за большой опыт этой совместной работы и именно за это самое доверие.

— Д. Флори: Безусловно, именно с помощью атомной безопасности можно привлечь общественность на свою сторону: я имею в виду, что поддержка общественности — это одно из следствий повышения безопасности. Для улучшения и поддержания атомной безопасности необходимы компетентные управляющие компании. Здесь нужны надежные управляющие компании и компетентные органы, отвечающие за безопасность. А для того, чтобы такие органы были сформированы по праву, необходима, прежде всего, фундаментальная наука. Помимо всего прочего, я серьезно озабочен тем, что в странах, развивающих ядерную энергетику с нуля, наблюдается нехватка крупных физических институтов и исследований. А ведь это основа развития программы получения энергии на атомных станциях. Во многих странах, хотя и не во всех, такие основы заложены, но их необходимо развивать дальше.

**Материал подготовил
Алексей КОМОЛЬЦЕВ**



Глобальные прогнозы в энергетике: в поисках стабильности

Модератор: Дэниел Ергин, Председатель, исполнительный вице-президент, IHS Cambridge Energy Research Associates (CERA); **Выступающие:** Владимир Дребенцов, Вице-президент по внешним связям, ВР Россия; главный экономист по России и странам СНГ, ВР Group; Мария ван дер Хувен, Исполнительный директор, Международное энергетическое агентство; Александр Новак, Министр энергетики Российской Федерации; Игорь Сечин, Президент и председатель – правления ОАО «НК «Роснефть»; Питер Вазер, Главный исполнительный директор, Royal Dutch Shell plc



«Глобальные прогнозы в энергетике» — одна из основных сессий на Петербургском международном экономическом форуме. Она дает возможность взглянуть на то, где мы находимся и где мы окажемся в будущем. В каком-то смысле темы обсуждения всегда вращались вокруг вопроса стабильности и нестабильности энергетических рынков и того, как эти рынки будут меняться. Некоторые из тем, лежащих в основе сегодняшних вопросов, касаются воздействия развивающихся рынков, изменения и роста спроса, и, в первую очередь, последствий таких изменений для динамики развития. С технологиями все обстоит точно так же, как в фильме, который вы все смотрели, где говорится о некоторых крупных технологических инновациях, которые меняют сегодняшний прогноз относительно предложения; и, конечно, как всегда, элементом энергетического рынка является геополитика.

Мы видим, какие споры ведутся сегодня и все последние недели вокруг ядерной программы Ирана и возможной реакции на нее. То, как все это будет развиваться, является важным фактором на энергетическом рынке и в мировой экономической конъюнктуре, поскольку

мы наблюдаем спад в европейской экономике, затрагивающий энергетические рынки. Поэтому дискуссии, которые мы проведем, включают в себя основные вопросы, касающиеся стабильности. Можем ли мы ожидать ее? В основе этого вопроса лежит проблема инвестиций и обеспечения такого их уровня, какого требует рост мировой экономики.

В нашем сегодняшнем обсуждении участвуют известные люди, и прежде всего я хотел бы поприветствовать Игоря Сечина, президента и председателя правления компании «Роснефть», выступление которого заложит основу для нашей сегодняшней дискуссии.

— И. Сечин: На этом Форуме мы собираемся в четвертый раз. Сегодня я рад приветствовать вас от имени нефтяной компании «Роснефть» — крупнейшей нефтяной компании в России, лидера среди публичных нефтегазовых компаний по добыче нефти в мире. Санкт-Петербургский форум был и остается площадкой для наведения мостов, выстраивания партнерских отношений между крупнейшими энергетическими корпорациями, правительством России и инвесторами. Для достижения наших целей мы последовательно проводили

работу по созданию стратегических альянсов, запуску новых проектов, развитию технологий и сегодня с удовлетворением сообщаем, что нам это удалось. Хотел бы отметить, что на нашей компании лежит большая ответственность: мы являемся налогоплательщиком номер один в Российской Федерации. На нас лежит обязанность бесперебойного обеспечения нефтепродуктами внутреннего рынка, наконец, мы с «Газпромом» по поручению государства обеспечиваем развитие шельфовых проектов. Несмотря на то, что 75% «Роснефти» принадлежит государству, мы не забываем и об ответственности перед нашими инвесторами. Немногие задумываются о том, что публичное размещение акций компании «Роснефть» несколько лет назад по-прежнему воспринимается мировым сообществом как успех, который принес российскому государству больше средств, чем все другие приватизационные сделки в нефтяном секторе, вместе взятые. Выполнив все обязательства, данные на момент IPO, мы продолжаем создавать стоимость для инвесторов, выполняя поручения президента Российской Федерации, в частности, мы обратились в правительство с предложением увеличить дивидендные выплаты до 25% от чистой прибыли по стандартам МСФО.

Мы также чувствуем себя ответственными за будущее российской нефтегазовой индустрии, в том числе, за экономическое благополучие наших граждан. Перед отраслью стоят серьезные вызовы, связанные, прежде всего, с ухудшением структуры действующей ресурсной базы. При этом российский бюджет по факту на 50% наполняется за счет нефтегазовых доходов. Понимая эти задачи, мы уже несколько лет назад начали разработку и успешно вывели на промышленный объем добычи одно из крупнейших новых месторождений России и мира — Ванкорское месторождение, доказанные запасы которого на сегодняшний день составляют 500 миллионов тонн нефти, а геологические ресурсы превышают миллиард тонн.

В 2011 году мы запустили новые масштабные проекты, которые помогут заместить вы-

бывающую добычу в среднем и долгосрочном периоде, а именно, выход на разработку российского шельфа и добычу трудноизвлекаемых запасов углеводородов. Уже в 2020 году мы планируем получить более 5% добычи в новых регионах.

К 2030 году новые месторождения нефти обеспечат почти 40% от ее общей добычи в стране — это гигантский рывок вперед, сравнимый по масштабам с освоением нефтеносного региона Западной Сибири в 60-х годах прошлого столетия. Для наращивания ресурсной базы компания приступила к реализации беспрецедентной по своим масштабам программы освоения российского шельфа — сложнейшего, и в тоже время весьма многообещающего источника будущей добычи.

Роснефть является крупнейшим недропользователем на шельфе, располагающим лицензиями на 29 участках с суммарными извлекаемыми ресурсами в размере 26 миллиардов тонн нефтяного эквивалента. На сегодня мы привлекли к сотрудничеству в качестве партнеров для участия в разработке шельфа лучшие международные компании, обладающими необходимыми технологиями и компетенциями — Exxon Mobil, Statoil и Eni. Взаимный обмен активами и технологическое сотрудничество дополнительно обеспечивают надежное и стабильное партнерство.

Сегодня на этом Форуме мы подписываем сразу два полномасштабных соглашения в этой области с компанией Eni в области разведки нескольких блоков российского арктического шельфа, а также с компанией Statoil в отношении совместной разведки и разработки норвежского шельфа. Мы открыты для продолжения и расширения сотрудничества с международными компаниями, именно с таким сотрудничеством мы связываем возможности дальнейшего роста добычи нефти и газа в России, и в первую очередь — на шельфовых месторождениях.

Промышленная разработка новых регионов, включая освоение шельфа — это дело следующих лет и десятилетий. Однако уже сегодня, закладывая этот фундамент вместе с партнерами, мы также работаем в направлении продления эффективной добычи в традиционных регионах деятельности нашей компании. Потенциальным источником роста добычи низкосернистой нефти на участках с уже развитой инфраструктурой является трудноизвлекаемая нефть. Большая часть запасов и ресурсов, которая сконцентрирована в Западной Сибири, это прежде всего Ачимовская, Баженовская и Тюменская свиты. Объем трудноизвлекаемых запасов и ресурсов в пределах лицензионных участков

только нашей компании оценивается в 800 миллионов тонн, и это составляет 13% общих извлекаемых запасов компании.

Еще 400 миллионов тонн находится в нераспределенном фонде в пределах лицензионных участков нашей компании. Потенциал добычи на данной базе запасов превышает 15 миллионов тонн в год. Важно, что добыча в рамках этих проектов может начаться уже через 2—3 года с выходом на промышленные масштабы в среднесрочной перспективе. Техническое исследование низкопроницаемых коллекторов на участках «Роснефти» в Западной Сибири также является одним из важных элементов сотрудничества с компанией Exxon Mobil. Стартовый проект совместного технического исследования таких коллекторов будет включать строительство скважин современной конструкции. В дальнейшем мы сможем реализовывать более масштабные проекты по промышленной эксплуатации этих запасов.

Сегодня мы подписываем соглашение с компанией Statoil по разработке низкопроницаемых коллекторов в Западной Сибири и на Северном Кавказе, где на участках «Роснефти» находится около 150 миллионов тонн трудноизвлекаемых запасов. Эта работа является ответом на вызовы, связанные с ухудшением структуры запасов, и потенциал такой работы огромен. Особо отмечу, что реализация этих проектов стала возможной прежде всего благодаря усилиям правительства России по созданию условий льготного налогообложения работ на шельфе, а также в отношении трудноизвлекаемых запасов. Эти меры кардинально меняют налоговые условия по сравнению с нефтедобывающими проектами в традиционных регионах за счет обнуления экспортной пошлины, установления дифференцированных адвалорных ставок налога на добычу полезных ископаемых, ускоренной амортизации и других существенных льгот. Безусловно, эти меры все еще требуют законодательного подкрепления; мы активно работаем с правительством над созданием устойчивого и справедливого налогового режима. Все вышеуказанные меры создают прочную экономическую основу для наших совместных инвестиций.

На представленном слайде сравнивается налоговый режим России для шельфовых месторождений с фискальными условиями основных стран-производителей нефти. Как видно, уровень налоговых изъятий в России после внесения изменений в законодательство обеспечивает высокую привлекательность инвестиций в геологоразведку и в освоение шельфовых проектов. В области нефтепереработки мы также не стоим на месте,

и, хотя российские НПЗ отстают от среднемировых по глубине переработки, «Роснефть» реализует масштабную программу модернизации нефтеперерабатывающих мощностей, которая позволит коренным образом преобразовать нефтеперерабатывающий сектор.

Объем переработки на существующих НПЗ в рамках компании вырастет на 18%, и только на заводах компании, находящихся в России, составит почти 58 миллионов тонн в год, а выпуск бензинов вырастет более чем на 70% и составит более десяти миллионов тонн. Выход светлых нефтепродуктов возрастет до 76%. При этом все производимые моторные топлива будут соответствовать европейскому экологическому классу 5. Для достижения такого результата в ближайшие годы нам предстоит реконструировать или построить с нуля более 47 крупных установок, мощность которых позволит обеспечить выход на 58 миллионов тонн переработки, притом, что всего в России будет реконструировано в ближайшие годы 122 установки по переработке нефти. Мы тесно работаем в рамках реализации этих гигантских проектов с такими международными компаниями, как ABB, General Electric, WOP, Teknik, Siemens, Exxon Mobil и другими компаниями. Сегодня мы переходим от намерений к конкретным договоренностям, а от договоренностей — к полномасштабной реализации проектов. Для разведки и освоения ресурсов шельфа и трудноизвлекаемых запасов «Роснефти» потребуются сотни миллиардов долларов инвестиций. Помимо нефтедобычи, нам необходимо произвести значительные инвестиции в модернизацию нефтепереработки и в создание энергетической транспортной инфраструктуры, нефтеперерабатывающих и нефтехимических мощностей. Это тоже десятки миллиардов долларов. Мы заинтересованы в расширении сотрудничества с инвесторами, технологическими партнерами, и сейчас открыто реальное окно возможностей для глобального сотрудничества.

Вместе с тем, в нашей отрасли высока волатильность, и не все решения зависят от рынков, от потребителей и поставщиков. Зачастую они обусловлены серьезными политическими факторами, очень высока ответственность регулятора. Я призываю политиков, компании, финансовые институты к более тесной координации, ведь на всех нас лежит огромная ответственность за стабильность энергообеспечения. Иначе нам придется заниматься не энергетической, а продовольственной безопасностью. Большое спасибо за внимание.

— Прежде чем обращаться к другим участникам дискуссии, я хочу задать один

вопрос. Вы, естественно, говорили о важности нефтегазовой промышленности для российской экономики с точки зрения бюджетов, и Вы говорили о технологиях. Как Вам с точки зрения технологии представляется развитие российской нефтегазовой отрасли, если рассматривать его как часть общего технологического прогресса и модернизации России в целом, а также если выйти за рамки этой отрасли?

— И. Сечин: Если говорить очень коротко, то российская энергетика может являться, является, и в ближайшей перспективе должна оставаться локомотивом для модернизации экономики страны. Я говорил о том, что в ближайшие годы нам предстоит только в рамках нефтепереработки построить или модернизировать 122 крупные установки и, если говорить об электроэнергетике, то мы должны до 2020 года ввести в эксплуатацию порядка 96 гигаватт новых генерирующих мощностей. Такие же колоссальные объемы предстоит модернизировать в сетевом хозяйстве, поэтому наши энергетические компании уже внесли соответствующие изменения в свои инвестиционные программы. То, о чем мы говорим, реализуется в настоящее время, в текущем режиме обеспечивая рост, который необходим не только в нашем энергетическом секторе, но и в целом для роста экономики. Те программы, которые я называю, не являются чем-то эфемерным, они реализуются в настоящее время, и мы заверяем вас, что все, о чем мы говорим, будет обязательно сделано.

— *Большинство из вас знают об этом, но для тех, кто не знает, скажу: Международное энергетическое агентство было создано в 1975 году. Оно объединяет крупные энергопотребляющие страны мира, и иногда его называют «энергетической совестью мира». Исполнительным директором агентства является Мария ван дер Хувен, бывший министр экономики Нидерландов. Недавно Международное энергетическое агентство выступило с концепцией, которую они называют «золотой век газа». Россия — это страна, производящая большое количество газа. Исполнительный директор госпожа ван дер Хувен, не могли бы Вы помочь нам понять, что такое «золотой век газа»?*

— М. ван дер Хувен: Что такое «золотой век газа»? Давайте говорить прямо: это сценарий, по которому в общем мировом объеме первичных энергоресурсов быстро растет доля газа, а нетрадиционные источники энергии дополняют традиционные. По такому сценарию в 2035 году ожидается увеличение доли



газа в мировом спросе на энергоносители до 25%, в сравнении с 22%, предусматриваемыми базовым сценарием нашей годовой политики. Ожидается также, что к 2030 году газ обойдет уголь и станет вторым по значимости видом топлива после нефти. Расширение доли природного газа в мировой структуре энергопотребления происходит благодаря низким ценам, более активному использованию газа в Китае, усиливающемуся развитию нетрадиционных источников энергии и росту спроса на энергоносители. Это очень важно, поскольку спрос растет не только в энергетическом секторе, но и в промышленности.

Поскольку спрос на газ растет быстрее, чем общий спрос на энергию, миру потребуется много газа, особенно для удовлетворения роста спроса на электроэнергию в развивающихся странах. Растущее значение газа, добываемого из нетрадиционных источников, не означает, что обычный газ и развитая газовая инфраструктура больше не нужны.

По сценарию «золотого века газа» Россия останется его крупнейшим производителем и экспортером. В России осуществляются крупные инвестиции в новые супергигантские проекты, а также в СПГ и в трубопроводы Восточной Сибири. На самом деле существенное увеличение объема поставок нетрадиционного газа и СПГ во многих отношениях откроет возможности для резкого увеличения объема экспорта традиционного газа, по мере того как отрасли и потребители изменят модель потребления, отказавшись от более дорогостоящих альтернатив. Газ также станет малодоступным видом топлива для развивающихся стран, особенно в том, что касается производства энергии. Учитывая доминирующее положение России по объему запасов газа в мире, у нее будут очень хорошие возможно-

сти для значительного увеличения экспорта газа. Рост мировой торговли энергоресурсами в сочетании с добычей газа из нетрадиционных источников также будет способствовать преобразованию нынешних региональных рынков газа в более глобализованный газовый рынок, который откроет мировые рынки для поставок со стороны таких крупных экспортеров, как Россия. Преимуществом России также является то, что она обладает крупнейшей в мире действующей и расширяющейся сетью трубопроводов, связанной с основными рынками Европы и Азии, и потенциалом для активного расширения экспорта энергоносителей. Таким образом, нетрудно себе представить, что Россия будет сохранять за собой роль «Саудовской Аравии газа».

Объемы энергии, получаемой из традиционного ближневосточного газа, тоже значительно возрастут. В период между 2009-м и 2011 годами мировая торговля энергоресурсами увеличилась приблизительно на треть, и первая энергетическая волна, которую в значительной степени определял Катар, теперь закончилась. Новая волна придет из Австралии в середине текущего десятилетия.

Соединенные Штаты Америки будут в значительной степени оставаться оторванными от мира с точки зрения торговли и цен, но перспектива экспорта энергоносителей из Северной Америки не за горами. В следующем десятилетии по нашему сценарию «золотого века газа» мы прогнозируем значительный рост российской энергетике на основе ресурсов Арктики и Восточной Сибири. Также развернется конкуренция за эти новые источники поставок сжиженного природного газа (СПГ). Ведущим импортером энергоносителей останется Азия. Сюда, конечно, входят Япония и Корея, которые исторически являются



импортерами, а также Китай и Индия. Заинтересованность в импорте СПГ проявляют и многие другие страны. Таиланд только начал это делать, а Малайзия, Вьетнам, Индонезия и Сингапур в скором времени войдут в число импортеров.

Итак, будут расти спрос и предложение как на традиционный, так и на нетрадиционный газ, однако значение нетрадиционных источников газа в наш «золотой век» быстро повышается. Всего за несколько лет такие новые технологии, как гидроразрыв пласта, трансформировали газовый сектор, открыв доступ к территориально разбросанным запасам природного газа, которых при нынешнем уровне добычи хватит примерно на 250 лет.

Ожидается, что расширение доступа к запасам газа приведет к значительному ускорению экономического развития и к увеличению спроса на энергоносители, в результате чего природный газ станет единственным крупнейшим источником роста энергоснабжения в ближайшие 25 лет. Однако реализация этого потенциала потребует значительных новых инвестиций в добычу, транспортировку и распределение газа. К 2035 году мы ожидаем инвестиций в размере 9,5 триллионов долларов США, и более половины этой суммы будет приходиться на поставки в страны, не входящие в ОЭСР. Реализация первого транша этих инвестиций будет представлять серьезную проблему в нынешних финансовых условиях, и примечательно, что революция сланцевого газа в США произошла одновременно с мировым экономическим кризисом, создавая острую конкуренцию и рекордно низкие цены на газ в США.

Дешевый газ, добываемый как из традиционных, так и из нетрадиционных источников,

все больше вытесняет уголь из производства энергии, а это ведет к сокращению выбросов CO₂, что еще несколько лет назад казалось практически невозможным.

Это хорошо, но недостаточно. На наш взгляд, газ является полезным переходным топливом, и благодаря ему в настоящее время в Северной Америке наблюдается значительное снижение уровня выбросов CO₂. Но давайте будем смотреть правде в глаза: газ сам по себе не обеспечивает устойчивого функционирования энергетической системы и не является панацеей. Он обеспечивает переход в будущее с более низким содержанием углерода, по мере того, как будут развиваться и становиться более конкурентоспособными низкоуглеродные технологии. Последствия революции нетрадиционного газа продолжат ощущаться во всем мире. Производители энергии, рассчитывавшие на спрос на импорт в США, начали борьбу за альтернативные рынки, главным образом, среди развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона, где спрос на газ продолжает расти. Нехватка средств на азиатских рынках СПГ, даже без влияния Фукусимы, является напоминанием о том, насколько быстро экономический рост в крупном регионе может поглотить поставки, и эти изменения находят отражение в значительном разбросе цен в этом регионе. В настоящее время цены в США составляют примерно одну седьмую от цен, существующих в Азии. Региональные ценовые различия, вероятно, окажут влияние на структуру торговли и инвестиций в среднесрочном периоде. Ключевым фактором будет то, смогут ли США сохранить темпы роста, которые наблюдались там в последние годы. Многое будет зависеть от их способности развивать внутренние рынки газа и экспортировать энергоносители на

мировой рынок. Дальнейшее использование всей системы индексации окажется под сильным давлением, по мере того как растущие объемы более дешевого американского газа достигнут международных рынков. Это не только сам сланцевый газ, который, вероятно, распространится из Северной Америки, но также и технологии его добычи. Некоторые страны, зависящие от импорта, осознали свой потенциал нетрадиционного газа, и многообещающие изменения происходят в Китае и Польше. Тем не менее, распространение этой американской газовой революции потребует высокой квалификации и технологий. Решающее значение будет также иметь общественная поддержка.

Применение гидравлического разрыва вызвало существенные разногласия, но мы считаем, что, если у вас хорошая система управления и развитое регулирование (а эти факторы имеют существенное значение), то сланцевый газ может производиться безопасным и экологичным образом. Поэтому, возможно, будет выпущен специальный доклад с прогнозом мировой энергетики, в котором будут рассмотрены «золотые правила» добычи газа из нетрадиционных источников, и тем самым будет провозглашено наступление «золотого века газа». Без «золотых правил» не будет никакого «золотого века».

Неопределенность вокруг цен в долгосрочной перспективе создаст новые проблемы в привлечении необходимых инвестиций. Цены на природный газ и объем денежных поступлений должны будут отражать капиталоемкость цепочки снабжения природным газом с одновременным сохранением его конкурентоспособности. Создание более конкурентного и более эффективного рынка газа будет иметь решающее значение для привлечения инвестиций, необходимых для обеспечения долгосрочных поставок природного газа. Для увеличения и глобальной надежности поставок природного газа решающее значение будет иметь стабильность и прозрачность нормативно-правового регулирования. В начале этого месяца мы издали в Куала-Лумпуре ежегодный анализ рынка газа на среднесрочную перспективу. Основное внимание в этом докладе уделяется конкурентоспособности природного газа в энергетическом секторе, изменениям в сфере сланцевого газа в Китае и наличию американских энергоносителей на мировых рынках. Краткий итог сказанного таков: если мы действительно хотим, чтобы наступил «золотой век газа», нужно добиться того, чтобы газ использовался по «золотым правилам». В противном случае общественное мнение будет против этого.

— Вы нарисовали нам очень убедительную и реалистичную картину того, как будет расширяться роль газа в течение ближайших 20 лет. Позвольте мне теперь перейти к другому моменту, вызывающему обеспокоенность, который, конечно же, входит в состав нашей темы: это стабильность или нестабильность на нефтяном рынке в краткосрочном периоде. Еще три месяца назад наши ожидания в отношении рынка нефти могли быть совершенно другими по сравнению с теми, которые есть сегодня. Очень кратко скажите нам: каким Вы видите нефтяной рынок сейчас, стабильным или нестабильным?

— М. ван дер Хувен: За последние три месяца на нефтяном рынке расширилось предложение. Это первое. Второе: наблюдается снижение цен. Однако не следует забывать о том, что эти цены до сих пор находятся на исторически высоком уровне и продолжают оставаться такими уже довольно долгое время. В сложившейся ситуации мы не можем успокаиваться, особенно во время медленного восстановления экономики. Очевидно, что все страны, как развивающиеся, так и промышленно развитые, испытывают на себе воздействие этих цен.

На прошлой неделе состоялось заседание ОПЕК, и я была довольна результатом, потому что оно показало, что желание удовлетворять существующий спрос все еще есть, и это очень важно. За последние несколько месяцев предложение для рынка со стороны ОПЕК было выше, чем раньше. Таким образом, ОПЕК обеспечила решение проблемы и улучшила снабжение рынка.

Свое последнее замечание я хотела бы сделать по поводу стран, не входящих в ОПЕК, таких, как Россия. Они очень помогли тем, что производили больше — примерно на 200 тысяч баррелей в день, — и это способствовало улучшению поставок на рынок.

— *Позвольте мне теперь перейти к Александру Новаку, министру энергетики Российской Федерации, бывшему заместителю министра финансов. Господин министр, не могли бы Вы поделиться с нами некоторыми своими мыслями, касающимися рынков газа, инфраструктуры, а также вопросов интеграции?*

— А. Новак: Прежде всего, хочу сказать о том, что для меня большая честь присутствовать на этом мероприятии, посвященном развитию энергетики Российской Федерации, обсуждению мировых тенденций.

Трудно преувеличить роль Российской Федерации в мировой глобальной энергетике. Мы все знаем о том, что в России добывается чуть более десяти миллионов баррелей



нефти в день из тех 83 миллионов, которые добываются в мире, и это существенная доля, не говоря уже о газе, как об энергетическом продукте. Поэтому, безусловно, сегодня очень важна тема глобальных изменений, происходящих в целом мире, и последствий этих изменений для перспектив нефтегазового сектора Российской Федерации.

Я бы в первую очередь хотел сказать о том, что, на мой взгляд, следует прогнозировать лет на 15—20 вперед, поскольку выстраивать более долгосрочные прогнозы малоэффективно. Технологии сегодня развиваются настолько быстро, что мы не знаем, что будет через 20—30 лет. Я полагаю, что в сегодняшних инвестиционных планах компаний как раз и оцениваются перспективы развития на ближайшие 20 лет. На мой взгляд, госпожа Мария ван ден Хувен достаточно подробно рассказала о газовом рынке, о том, что будет на нем происходить, какие существуют тенденции. Со своей стороны, я хочу также подчеркнуть, что газ на сегодняшний день является определяющим и одним из самых нетривиальных стратегических векторов развития мировой энергетики. В ближайшие годы перспектива будет зависеть от технологий, которые внедряются в газовом секторе, от новых транспортных схем и новых технологий их реализации, а также от скорости газификации основных рынков потребления. Мы все отмечаем серьезные изменения, которые происходят в каждой из перечисленных областей в последние десять лет.

На примере США мы видим, что с 2006-го по 2011 год общий объем добычи собственного газа увеличился с 506 до 582 миллиардов кубометров, значительно выросла доля сланцевого газа, а оптовые цены на газовом рынке значительно ниже, чем на других потребительских рынках. Поэтому рынок в Америке будет играть существенную роль. По оценкам многих экспертов в 2030 году США, Мексика и Канада станут энергонезависимыми и по газу, и по нефти.

Второй момент, который я бы отразил в этой части — это глобальные мощности инфраструктуры сжиженного природного газа (СПГ). Если в 2010 году глобальные мощности СПГ составляли 310 миллиардов кубометров газа, то в 2020 году предполагается дальнейший рост мощностей уже до 400 миллиардов кубометров. В целом это окажет существенное влияние на рынок. Сегодня уже говорили о том, какие новые транспортные схемы предполагается внедрять, в том числе трубопроводную транспортную схему сжиженного газа, хотя все это нужно очень серьезно изучать и считать.

Важным фактором, о котором также было сказано, является потребление газа и развитие газификации крупнейшими рынками, в частности, Китаем. Мы знаем, что сегодня потребление газа в Китае составляет порядка 150 миллиардов кубометров, к 2020 году, по оценкам экспертов, оно вырастет до 350 миллиардов кубометров, то есть, более чем в

два раза, и это будет накладывать существенный отпечаток на рынок газа.

Понимая специфику российского газового сектора, нам нужно быть готовыми к этим вызовам и к повышению конкуренции в газовой отрасли. Безусловно, Россия имеет на сегодняшний день существенное преимущество, в том числе, по себестоимости добычи газа, по объему запасов газа и по наличию развитой трубопроводной инфраструктуры, которая была создана еще в прошлые времена и создается в настоящее время. Но вместе с тем, с учетом глобальных изменений, нам нужно в перспективе серьезно поработать над модернизацией в газового сектора, поскольку это будет ключевой темой в ближайшие годы, и будет отражаться в стратегии практически всех международных компаний.

Хотел бы осветить еще пару аспектов. В частности, я хотел бы сказать несколько слов об энергетической инфраструктуре. На сегодня рост потребления энергоресурсов, освоение практически с нуля новых месторождений, развитие новых технологий транспортировки, повышение требований к эффективности, экологические требования, — все эти факторы позволяют говорить о беспрецедентных потребностях в развитии инфраструктуры. Мы часто упускаем этот фактор из виду, но следует понимать, что в ближайшее время во всем мире средства будут активно вкладываться в инфраструктуру. Россия в этом отношении будет ярким примером. По оценкам экспертов, инвестиции в инфраструктуру российского нефтяного, газового и электроэнергетического секторов составят до 2020 года один триллион долларов. При этом, как уже было сказано в докладе Игоря Ивановича, мы будем активно разрабатывать шельф. К 2030 году, по прогнозам, объем добычи на шельфе составит от 25 до 30% от общих объемов добываемой нефти. Предстоит масштабное освоение Сибири и Дальнего Востока, радикальная модернизация развития электросетевого хозяйства. Сегодня был круглый стол на эту тему, где на котором говорилось, что будет построено более 250 тысяч километров линий электропередач. Будет продолжено строительство новых генерирующих мощностей, которые в большей степени будут ориентированы, именно на газ и на уголь, особенно с учетом российской специфики.

Про общие инвестиционные расходы я уже говорил, но хотелось бы не просто называть цифры, а сказать о том, что это будет огромный ресурс: в инфраструктуру ежегодно будут вкладываться более 100 миллиардов долларов. Нам надо обязательно очень бе-

режно отнестись к этим средствам. Эти средства должны эффективно поработать на нашу экономику. Мы должны внедрять совершенно новые технологии, мы должны заниматься научными исследованиями, активно внедрять энергоэффективные технологии, мы должны быть конкурентоспособны в этом направлении. И тот триллион долларов, который будет вложен до 2020 года, должен дать отдачу в конкуренции всей нашей страны, всех наших энергетических компаний, работающих в этом секторе. Я бы предложил всем присутствующим подумать над этим и поработать вместе с министерством энергетики.

И последнее, о чем я хотел сказать — это глобальная интеграция. Мы все понимаем, что в 2011 и 2012 году мы перешли Рубикон по интеграции России в мировые рынки, по привлечению иностранных компаний — уже были подписаны соглашения с Exxon Mobil, сегодня будут подписаны с компанией Statoil, с Eni. Все это происходит на фоне того, что во всем мире активно происходит серьезная интеграция, появляются молодые лидеры, например, в Бразилии — компания Petrobras, которая уже заявила себя лидером разработки глубоководных месторождений. А у нас действительно очень масштабные инвестиционные вложения и перспективы именно разработки нефтяных и газовых месторождений на шельфе. Далее, я бы отметил также китайские нефтяные компании, которые активно инвестируют в Центральную Азию, в Африку, а также отметил бы глобальные нефтесервисные компании. Там совершенно новые технологии по транспортировке энергоносителей. Поэтому я думаю, что наши российские компании — молодцы; они активно включились в мировую интеграцию, в интеграционные процессы, и мне кажется, что было бы интересно ускорить такую работу и определить некие форматы взаимодействия по мировой интеграции.

Вот эти три фактора, о которых я сказал, станут, как мне кажется, катализаторами изменений глобальной энергетической инфраструктуры, и должны выстроить баланс интересов производителей и потребителей. Спасибо.

— *Большое спасибо, господин Новак. По моему, господин Сечин хочет высказать какое-то замечание.*

— И. Сечин: Я хотел бы поддержать госпожу ван дер Хувен, когда она говорит, что основой для золотой эры газа должны стать золотые правила. В основу этих золотых правил надо обязательно заложить прозрачность проработки и принятия решений. Потому что речь идет о миллионах, десятках миллионов людей, потребителей, которые в результате

этих решений, без участия в широкой дискуссии, предшествующей их принятию, будут поставлены в условия, когда они будут вынуждены платить, например, за избыточные транспортные мощности. Можно предположить, что такие избыточные мощности могут возникнуть в случае реализации решений о строительстве трубопроводов по прокачке СПГ. Можно также предположить, что в цену сланцевого газа на текущем этапе не включены затраты на ликвидацию скважин или на рекультивацию земли, и об этом нужно проинформировать наших потребителей. Они должны быть участниками этой дискуссии, чтобы не произошло так, как на определенном этапе произошло с атомной энергетикой, когда говорили, что это самая чистая и самая дешевая энергия, позволяющая держать баланс в энергосистемах без всяких рисков. При этом забыли предупредить потребителя о том, что в конце пути предстоит ликвидация атомных станций, о том, что надо утилизировать топливо, и что это все в результате может сделать атомную генерацию одной из самых дорогих. Вот два моих комментария, но мы желаем всем успехов в этой работе.

— *М. ван дер Хувен: Очень короткий комментарий. Господин Сечин прав. Без «золотых правил» будет очень трудно, а может быть, и невозможно осуществлять успешную разработку сланцевого газа. Но эти «золотые правила» применимы не только к нетрадиционному газу. Они также применяются к разработке газа в сложных условиях, например, на глубоководных месторождениях и в Арктике. И мы должны добиться участия общественности, чтобы она выбирала не только нетрадиционный, но и традиционный газ.*

— Наш следующий оратор — Джон Уотсон, являющийся председателем и главным исполнительным директором компании Chevron, одной из крупнейших в мире. Джон является одним из лидеров мирового энергетического сообщества. Джон, я собирался попросить Вас высказать свою точку зрения и прокомментировать сказанное по вопросу о том, как смотрит на Россию международная промышленность и как она смотрит на вопросы, касающиеся торговли, включая ВТО, в работе которой Вы очень активно участвуете. Я также хотел бы дать Вам возможность, если хотите, поговорить о том, как Вы смотрите на «золотые правила» с точки зрения крупной компании, находящейся на переднем крае технологии.

— Дж. Уотсон: Полагаю, что лучше начать с комментария по поводу того, что сказала исполнительный директор относительно разви-

вающихся стран. На сегодняшний день в мире примерно один миллиард людей, имеющих то, что мы с вами называем высоким уровнем жизни. Но у нас есть еще шесть миллиардов людей, которые стремятся иметь то же, что есть у нас. Для осуществления этой мечты потребуется очень много энергии. В настоящее время объем потребления энергии в мире примерно эквивалентен 250 миллионам баррелей нефти в день. Для сравнения: Россия и Саудовская Аравия производят около десяти миллионов баррелей нефти в день каждая. По оценкам МЭА и других организаций, по мере развития в течение ближайших 20—25 лет мир будет потреблять примерно на 30—40% энергии больше, даже несмотря на достижения в области энергосбережения.

Мы считаем, что для того, чтобы получение такого объема энергии стало возможным и чтобы мировая экономика могла развиваться и дальше, нам будут нужны доступные по цене источники энергии. Такими доступными источниками энергии будут нефть, газ, уголь, ядерная энергия и возобновляемые источники энергии, в зависимости от их сравнительных экономических показателей. Все эти источники будут вносить свой вклад, и этот вклад должен быть устойчивым. Этого требует сегодняшнее общество.

Я считаю, что для того, чтобы это произошло, нам понадобятся крепкие партнерские отношения между государственным и частным сектором. Я бы начал с того, что частный сектор может сделать много хорошего в области энергетики. Инновации, которые нашли применение в осуществлении возможностей, связанных со сланцевым газом, десять лет назад просто невозможно было себе представить. Инновации и технологический прогресс такого рода в равной степени

имеют отношение и к другим видам энергии. Мы, например, видим большие достижения в технологиях глубоководной добычи, разработки арктических месторождений и извлечения тяжелой нефти из существующих мировых ресурсов. Идут большие изменения в технологии, и частный сектор играет в этом важную роль. Но технологии — это еще не все. Для того чтобы обеспечить производство энергии, которая понадобится миру, нам также нужны навыки руководства проектами, подготовка национальных кадров по всему миру, капитал и масса других вещей. Частный сектор может обеспечить многое из этого, но он должен будет работать в тесном сотрудничестве с правительствами, в том числе с Правительством Российской Федерации. Мы видим роль правительства в обеспечении доступа к ресурсам, будь то в России или в Соединенных Штатах. Мы должны предоставлять частному сектору участки и возможности для разработки. Мы считаем необходимым, чтобы правительства принимающих стран обеспечивали те виды налоговых режимов и уровень прозрачности, о которых говорил господин Сечин.

Я думаю, что сотрудничество на основе правильного налогообложения, правильного доступа к ресурсам, правильного взаимодействия с национальными нефтяными компаниями и другими отраслевыми лоббистами в правительствах принимающих стран, в сочетании с работой, осуществляемой частным сектором, даст нам очень хорошие шансы на то, чтобы обеспечить мир необходимой ему энергией. Одним из шагов, которые Россия осуществила в последнее время, — а это был долгий путь — стало вступление во Всемирную торговую организацию. Мы, безусловно, рассматриваем это как позитивный шаг.

Chevron на протяжении многих лет неустанно выступает за свободную торговлю в России и в других странах мира. Наша позиция очень проста. Существуют рамочные условия, которые начинают действовать со вступлением в ВТО и которые являются позитивным фактором для России, для потребителей, для бизнеса других стран, а также для использования энергии в целях разработки ресурсов, которыми располагает Российская Федерация.

Что касается сланцевого газа и технологии, то мой взгляд мало отличается от других. Мы видим, что во всем мире надежды на них существенно возросли. Мы можем говорить о том, насколько безопасна добыча сланцевого газа, насколько безопасна разработка глубоководных месторождений, насколько безопасна любая форма энергоносителей, но важно то, что мы снижаем известные нам риски и доставляем эту энергию так, как мы действительно можем: безопасно и надежно для потребителей всего мира. При этом я бы хотел выразить оптимизм в отношении тех шагов, которые предприняло российское правительство для обеспечения условий работы и доступа к ресурсам, о которых говорил ранее господин Сечин. Наша компания, безусловно, надеется на продолжение сотрудничества. Спасибо.

— Джон, один короткий вопрос. Вы были сопредседателем комитета, занимавшегося вопросами сессии ВТО. Не могли бы Вы немного рассказать об этом?

— Дж. Уотсон: Компания Chevron и я за последние несколько лет потратили много времени, говоря на эту тему в Соединенных Штатах. Моя позиция очень проста. Мы добываем нефть и газ более чем в 25 странах мира. У нас сложились тесные связи. Эти связи появились благодаря сотрудничеству в бизнесе. Я сказал представителям американского правительства, что, когда у американских компаний будет возможность конкурировать и участвовать в энергетической системе всего мира, мы сможем создать рабочие места, доходы, обеспечить прозрачность и необходимое энергоснабжение американских и других потребителей. Мы думаем, что интеграция, о которой уже говорилось, очень важна для продвижения вперед, и вступление России во Всемирную торговую организацию является очень логичным шагом. Я надеюсь, что в США будет принято соответствующее законодательство, для того чтобы такие компании, как моя, могли в полной мере пользоваться выгодами от участия в ВТО, которые предоставляются предприятиям, осуществляющим бизнес в России.





— Слово Владимиру Дребенцову, который является одновременно вице-президентом «BP Россия» и главным экономистом BP Group по России и странам СНГ. В связи с Вашими двумя должностями я хотел бы задать Вам три вопроса. Первый вытекает из того, о чем говорил Джон Уотсон: как Вы представляете себе инвестиционный климат, который будет привлекать капитал на протяжении длительного периода времени? Во-вторых, есть ли у Вас какие-либо взгляды, сформировавшиеся в результате Вашей работы, относительно спроса на российскую нефть и газ на мировом рынке? И, в-третьих, как Вы думаете, каким будет влияние европейского кризиса на российские энергетические рынки?

— В. Дребенцов: Прежде чем ответить на Ваши три конкретных вопроса, я бы хотел начать с темы нашей дискуссии — обеспечение стабильности энергетических рынков — и обратиться к тому опыту, к тем урокам, которые в этой области подарил нам прошлый год, который никак нельзя назвать обычным. Это был год и больших социальных потрясений, которые имели значение для энергетических рынков, и имею в виду «Арабскую весну», это был год и заметных природных катаклизмов, землетрясений и цунами в Японии. Эти шоки были очень заметными: например, суммарная потеря от прекращения экспорта нефти и газа из Ливии равнялась примерно 11% потребления нефти Евросоюзом. Это очень много. Япония, как известно, потеряла 30% выработки электроэнергии после того, как пришлось закрыть атомные электростанции. Тем не менее, если посмотреть на год в целом, если кто-нибудь в будущем посмотрит на то, как развивалась мировая энергетика в 2011 году, не вдаваясь в подробности, то ничего особенного этот наблюдатель не увидит. Потребление первичных энергоресурсов в мире выросло в прошлом году на 2,5%, то есть ровно настолько же, как и в любой из предыдущих десяти лет. Ничего особенного, несмотря на те значительные шоки, о которых я упомянул.

Каким образом была обеспечена эта стабильность? Мне кажется, что два ключевых слова (они уже сегодня звучали) — это растущая интеграция мировых рынков энергоресурсов и растущая конкуренция между видами топлива, сопровождающаяся их взаимным замещением. Если посмотреть на то, как мировая энергетика справилась в прошлом году с теми шоками, с которыми она столкнулась, то схематически картина будет выглядеть так: после того, как в Японии стало невозможным использовать атомную энергию для выработки электроэнергии, этой стране пришлось резко нарастить импорт газа. И она с этим справилась. И Япония, и мировая энергетика справились потому, что были производители сжиженного природного газа, которые были готовы нарастить экспорт в Японию, и главное: эти экспортеры смогли

перенаправить потоки СПГ с других рынков в Японию, притом, что другие рынки этого даже не очень заметили, а вернее, справились с этой проблемой.

В мире три газовых рынка: Северная Америка, Европа и Азия. Как справился американский рынок — понятно: после революции сланцевого газа Северная Америка стала самой обеспеченной по этому виду энергоресурсов, но как с этим справилась Европа? Европа справилась с этим за счет сокращения потребления газа. Конечно, экономические проблемы были частью тех причин, которые привели к рекордному сокращению потребления газа в Европейском Союзе в прошлом году. Практически потребление газа сократилось на 10% (на 9,9% по нашим расчетам). Такого никогда раньше не было. Но часть этого сокращения была вызвана растущей конкуренцией в электроэнергетике со стороны угля. Уголь стал замещать газ, который оказался более дорогим. Даже спотовый газ оказался более дорогим потому, что он был востребован в Японии, и бункера СПГ стали отправляться вместо Европы в Японию. Но более дешевый уголь, вытесняющий газ, тоже должен был откуда-то взяться. С одной стороны, конечно, Европейский Союз сам впервые за много лет нарастил собственное производство угля, но пришлось увеличивать и чистый импорт энергетического угля. Откуда пришел этот уголь? Он пришел из Колумбии, из США. И вот, на наш взгляд и на взгляд экономистов корпорации BP, второе событие — одно из самых интересных в прошлом году на энергетических рынках. Европейский Союз за один год увеличил импорт энергетического угля из США на 38%. Это серьезный рост. А почему это стало возможным? Потому, что в США, наоборот, уголь в электроэнергетике был замещен более дешевым газом. Потребление угля в американской электроэнергетике было зафиксировано на рекордно низком уровне. Вот таким образом мировая энергетика и сбалансировала все потоки. А уголь в США можно было заместить более дешевым ресурсом, потому что там идет производственная революция сланцевого газа.

Вот те уроки, которые надо учитывать на следующие 20 лет. По нашим оценкам, к 2030 году доля всех первичных ископаемых энергоресурсов сравняется, то есть примерно по 27% будет приходиться на долю нефти, газа и угля. Такого в истории человечества никогда не было. Всегда один вид топлива доминировал. Но это выравнивание и будет означать, что рынки будут обладать возможностью топливозамещения. Как это обеспечивается?

В этом и состоит опыт, который имеет смысл изучать в России. Конкуренция открывает новые возможности. Возьмем Северную Америку — разработки нефтеносных песков Канады, сланцевая революция не только газа, но уже и нефти в США. Все это стало возможным благодаря развитию технологий. А кто развил эти технологии? Компании. Почему это произошло в Северной Америке, а не в Венесуэле, у которой больше запасов нефтяных песков, чем в Канаде, или не в Китае, у которого, по оценкам геологов, больше запасов сланцевого газа, чем в США? На наш взгляд, это происходит потому, что в Северной Америке наиболее конкурентоспособный инвестиционный климат. Компании имеют доступ к энергоресурсам, но вынуждены конкурировать друг с другом за то, чтобы вовлечь эти энергоресурсы в хозяйственный оборот. Именно эта конкуренция вынуждает такие компании, как мы, как Chevron, как другие нефтяные ведущие компании мира, разрабатывать и внедрять новые технологии. Это и нужно учитывать тем странам, перед которыми стоит такая же задача разработки трудноизвлекаемых запасов нефти и газа, как в России. О конкуренции на рынках газа уже говорили, но мне кажется, что это нужно учитывать и России. Российский газ безусловно может быть конкурентоспособным. Но для этого придется приложить серьезные усилия.

Интеграция электроэнергетики: в поисках новой парадигмы

Круглый стол ОАО «ФСК ЕЭС»

Модератор: Андрей Волков, Ректор, Московской школы управления «СКОЛКОВО»; **Выступающие:** Олег Бударгин, Председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС»; Вячеслав Кравченко, Председатель правления НП «Совет рынка»; Александр Новак, Министр энергетики Российской Федерации; Бернхард Тис, Председатель совета директоров, Немецкая комиссия по электротехническим, электронным и информационным технологиям, Немецкий институт по стандартизации (DIN); Дэниел Ергин, Председатель, исполнительный вице-президент, IHS Cambridge Energy Research Associates (CERA); **Участники дискуссии:** Сергей Кузьмин, Директор по продажам, департамент передачи энергии Siemens AG; Евгений Загородний, Генеральный директор ООО «Хевел»; заместитель председателя, Ассоциация солнечной энергетики



— Наше заседание посвящено электроэнергетике и, в частности, амбициозным планам в отношении электроэнергетики, связанным с ее интеграцией в глобальном масштабе. Сегодня мы коснемся важной проблемы, которая становится все острее. С одной стороны, последние 20–30 лет все отмечают, что потребность в энергетике растет и будет расти: никто не видит перспектив прекращения этого тренда. С другой стороны, чтобы удовлетворять эту потребность, необходимо поддерживать энергетическую инфраструктуру в надлежащем состоянии. Это сложная задача не только для развивающихся стран, но и для грандов мировой экономики — США, Европы, России, Китая и других. Надеюсь, уважаемые коллеги, что мы сможем совместно наметить пути решения этой проблемы.

— Я хотел бы начать нашу дискуссию с вопроса к Дэниелу. Господин Ергин пред-

ставляет известный исследовательский и консалтинговый центр CERA: там, среди прочего, разрабатывается политика регулирования мировой энергетики и энергетических систем отдельных стран. Мой вопрос будет таким: что, с точки зрения Дэниела, является, самым больным местом в электроэнергетике? Что является основной проблемой электроэнергетики в мировом масштабе? На что все политики и принимающие решения лица будут обращать внимание в первую очередь?

— Д. Ергин: Декан Волков, благодарю Вас за представление и за возможность принять участие в данном заседании круглого стола и ответить на Ваш вопрос. Также от лица всех присутствующих я хотел бы выразить благодарность Федеральной сетевой компании единой энергетической системы за поддержку нашей дискуссии по этому важнейшему вопросу. Энергетика — это основа всего происходящего в мире, и главные проблемы, на которые уже указал господин Волков, связаны с ростом потребности в энергии и удовлетворении этих растущих потребностей.

Предлагаю задуматься над тем, что мировой спрос на электроэнергию удвоился с 1980 года и удвоится снова в течение следующих двадцати лет, а затраты на поддержание такого роста по предварительным подсчетам составляют 14 триллионов долларов США. Абсолютно ясно, что перед нами стоят непростые задачи! Предметом нашего сегодняшнего обсуждения являются именно фундаментальные вопросы будущего энергетической отрасли. Мы также отмечаем, что темп роста мирового потребления электроэнергии превышает рост непосредственного использования нефти, газа или угля. Одной из отличительных черт современной эпохи является наша возрастающая зависимость от электроэнергии: основные потребности

экономики, сети, компьютерные базы, Интернет, облачные технологии — все это зависит от электроэнергии. Кроме того, мы видим рост потребления энергии на так называемые гаджеты, то есть на различные портативные и домашние устройства, которых у нас вообще не было 10, 15 или 20 лет назад. Если рассматривать абсолютное количество потребляемой электроэнергии и динамику роста ее потребления, то видно, что цифры очень высоки.

Есть основные трудности, и они, конечно, различаются по регионам. Я считаю, что вопрос выбора типа топлива стоит повсеместно, но ответы на него могут быть различны в зависимости от региона или страны. К фундаментальным вопросам также относится вопрос надежного размещения капитала и вопрос, который периодически возникает вновь и вновь — важность диверсификации и необходимость избегать зависимости от той или иной области, потому что никогда нельзя загадывать наперед. В плане привлечения инвестиций нужна прозрачность и стабильность. С точки зрения инвестора, необходимо иметь некоторую прогнозируемую стабильность долгосрочных рынков и инвестиционного законодательства, некоторую обоснованность действий для обеспечения финансового благополучия инвесторов и других игроков. А их финансовое здоровье, в свою очередь, благоприятно отражается на зависимых от них потребителях.

Я скажу пару слов о различных трудностях в разных странах. Европа столкнулась с проблемой устаревания многих электростанций. Там нужны инвестиции. В целом стимул для новых инвестиций отсутствует. Со стороны Евросоюза и, в частности, Германии наблюдается большое стремление к использованию возобновляемой энергии. Это, в свою очередь, рождает новые трудности, к которым относится и необходимость реше-

ния вопроса крупномасштабных перепадов уровня потребления энергии. Эта проблема известна любому оператору сетей. Система предотвращения подобных перепадов на столь крупном рынке нигде не проверялась и, я думаю, будет впервые тестироваться на примере Германии. Решение Германии быстро отказаться от атомной энергии ставит множество проблем как для самой этой страны, так и для Европы в целом. Глядя на Европу, можно отметить, что там явно недооценивают природный газ и не придают должного значения роли этого энергоносителя в производстве электричества.

В Северной Америке мы наблюдаем значительные трансформации на энергетическом рынке. Причиной столь серьезных изменений стала крупномасштабная добыча дешевого сланцевого газа, а также политика федерального правительства, направленная на сокращение роли использования угля в энергетике. Вдумайтесь в эти цифры: еще десять лет назад уголь обеспечивал 50% энергетики США, а природный газ всего 18%. А по данным за последний месяц доля угля составляет 37%, а газа — 28%, это наглядное доказательство влияния на рынок больших запасов недорогого газа. Идея использования возобновляемых источников энергии все еще популярна в США, но поддержка возобновляемой энергии ослабевает из-за режима строгой экономии, как в США, так и в некоторых европейских странах и других частях мира.

Наконец, Азия, где мы наблюдаем энергетические рынки самой различной формы организации. Некоторые из них полностью контролируются государством, другие либерализованы. Во многих азиатских странах уровень дохода населения довольно низкий, и это создает для государства определенные трудности в связи с необходимостью избегать значительных повышений тарифов на энергию. А это влечет за собой осложнения процесса привлечения новых инвестиций.

Будучи двигателем роста мировой экономики, Европа имеет огромную потребность в новых инвестициях в инфраструктуру энергетики — вложения требуются как в производство, так и в системы передачи и распределения энергии. А рост тарифов и потребления электроэнергии в Азии сейчас находится на таком уровне, который можно было наблюдать в других странах на том же этапе экономического развития. Рост спроса на электроэнергию в Китае составляет 10% в год. Такие темпы роста наблюдались в США 50 лет назад. Китай в каком-то смысле находится сейчас на той же стадии экономического развития, как Америка полвека назад. Только

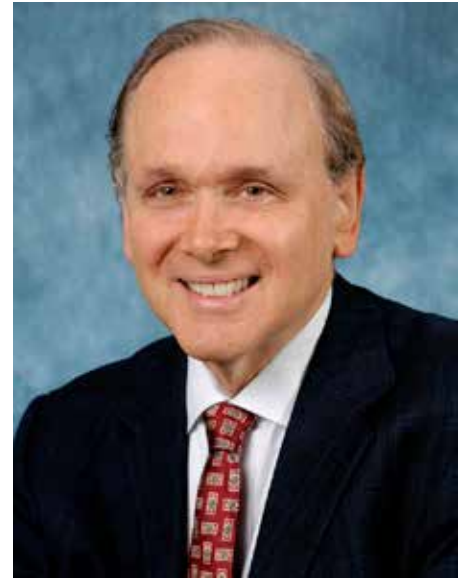
добавьте к этому появившиеся с тех пор способы и формы потребления энергии.

В заключение скажу пару слов о Ближнем Востоке, где тоже имеется огромная потребность в электроэнергии. Это быстрорастущий регион, пытающийся преодолеть болезни роста путем наращивания использования природного газа для производства электроэнергии. Тем не менее, рост производства энергии в регионе не поспевает за ростом потребностей, поэтому во многих ближневосточных странах установлены достаточно высокие тарифы для потребителей, что, в свою очередь, тянет за собой цепочку финансовых проблем. Сейчас можно наблюдать, как такие страны, как Саудовская Аравия, занимаются разведкой и разработкой месторождений сланцевого газа, чтобы в дальнейшем использовать его в качестве топлива для производства электроэнергии, а нефть отправлять на экспорт. Поэтому, на Ваш вопрос о единой интегрированной системе от Лиссабона до Владивостока, я могу ответить так: было бы замечательно объединить системы с множеством различных рыночных схем и множеством различных подходов к управлению. При этом я предлагаю сделать акцент на гораздо более важной задаче: привлечении инвестиций. Нужно помнить о том, что наши решения в области энергетики ежедневно влияют на фундаментальные основы современной экономики, и это делает обсуждаемые сегодня вопросы столь значимыми и важными.

— *Доктор Ергин только что рассказал о том, что в последние 25 лет рост спроса наблюдается не только в развитых странах, но и на тех рынках, которые называются emerging markets. Олег Михайлович, если исходить из этого, каков Ваш взгляд на возможность транзита или интеграции?*

— О. Бударгин: Если говорить о наших взаимоотношениях с зарубежными партнерами в области формирования сетей нового поколения, то должен сказать, что за последнее время мы продвинулись очень далеко. Более того, есть общее мнение, что нас ждет серьезная, крупномасштабная интеграция энергосистем. Мы не первое десятилетие обсуждаем эти вопросы, но именно сегодня настало время действовать. Мы к этому готовы. Надо серьезно взвесить все «за» и «против», но уверен, что доводов «за» будет больше.

Для этого есть ряд причин. Первая состоит в том, что экономики стали более открытыми, есть единые рынки, есть единые правила торговли, появляется определенная специализация территорий. Не все террито-



рии сегодня стремятся к самодостаточности, поскольку иногда это дорого обходится: они стремятся максимально использовать преимущества соседних территорий, там, где развитие энергетического сектора окажется экономически более эффективным.

Вторая причина имеет технический характер: мы стоим на пороге серьезных изменений, и не просто на пороге, — эти изменения уже происходят. Так, для передачи электроэнергии мы применяем новые материалы и новую архитектуру сетей, которая позволяет значительно снизить потери при передаче на большие расстояния. Примером могут служить успешные проекты, реализуемые в США и в Китае. Я убежден, что это не предел: опытные образцы и проекты, внедряемые на пилотных территориях, говорят о том, что мы стоим на пороге еще более значительных технологических изменений: можно даже назвать их прорывными.

На этом экономическом Форуме мы в третий раз встречаемся за круглым столом и обсуждаем формирование новой энергосистемы на базе активно-адаптивных сетей (smart grid), или интеллектуальных сетей, как мы называем их в России. Более того, именно здесь три года назад мы говорили о том, что это не только распределительные сети, не только счетчики и контроль: это и управление системами, это и создание «умной энергетики», которая позволяет учитывать потребности и интересы как генерирующих компаний, так и потребителей, а также достаточно эффективным образом доставлять электроэнергию высокого качества. Но сегодня мы понимаем, что для smart grids нужен «умный» потребитель, нужны «умная» генерация и «умная» архитектура. Сегодня страны Евразии и США приступили к крупномасштабной модернизации своих энергосистем. И было бы не-

правильно строить отдельные «умные» сети в каждом государстве, в каждом регионе, при том, что максимальный эффект от новых сетей достигается при формировании новых энергосистем в рамках целого континента, а может быть, и в более крупных масштабах.

Это третья причина интеграции. Мы уже говорили о том, что потребитель сегодня требует не просто резервирования электроэнергии, а ее резервирования в большом объеме. Намного повысились требования к качеству и надежности доставки электроэнергии. Сегодня энергосистемы уже не должны прекращать подачу электроэнергии потребителю даже на короткое время: это влечет за собой большие экономические риски для передающих компаний и большие риски для потребителя, потому что новые технологии, новые производства требуют непрерывной подачи.

Географическое положение России — это старый вопрос, который, я думаю, будет актуален всегда. Наши расстояния являются большим преимуществом для нас, и было бы правильно использовать территорию России для создания энергомоств, в частности, энергомоста «Запад — Восток». Мы могли бы продлевать свои пояса и использовать эффект максимальных нагрузок, а также эффект прохождения солнца. Германия сейчас активно муссирует эту тему, и я это поддерживаю, я тоже выступаю за «зеленую энергию». За солнцем должны двигаться и принимающее устройство, и передающее устройство, а затем это энергетическое богатство должно распределяться по всей территории.

— Доктор Тисес, как Европа планирует справляться с этим спросом, с учетом того, что сказал господин Ергин? Как этот спрос будет удовлетворяться? В какой степени вы рассчитываете делать это за счет транзита? Как вы будете решать задачу удовлетворения спроса Европы на электроэнергию — с учетом отказа Германии от атомной энергетики, осуществления солнечного проекта в Сахаре и готовности энергосистем к интеграции?

— Б. Тис: В Европе существует три сценария относительно дальнейшего спроса на электроэнергию. Согласно первому сценарию, ожидается снижение спроса. По прогнозам второго сценария, спрос на электроэнергию в будущем останется стабильным. Мы действительно производим больше продукции, но сокращаем количество затрачиваемой энергии благодаря внедрению энергоэффективных проектов в Германии и некоторых других странах. По прогнозам третьего сценария, ожидается рост спроса на

электроэнергию по причине наличия на рынке большого количества электроники, как уже сказал Дэниел. Объемы производства электроники увеличиваются, соответственно нам потребуется больше энергии. Поэтому можно предположить, что в будущем будет наблюдаться стабильный рост спроса. Я говорю о стабильности, потому что нам необходимо осуществить множество мероприятий по повышению энергоэффективности. Например, некоторые производители автомобилей в Германии заявляют о том, что стремятся сделать экологичными не только сами автомобили, но и их производство. В результате у нас возникает возможность безболезненного снижения уровня потребления энергии.

Рассматривая вопрос о повышении эффективности использования энергии, я считаю, будет полезно поговорить об основном системном источнике энергии в будущем. Необходимо учитывать не только эффективность и удельную мощность самого продукта, мы должны взглянуть на систему в целом и сделать множество предварительных оценок, которые впоследствии будет необходимо проанализировать. Снижение уровня потребления электроэнергии может составить порядка 40—50%. Для этого, разумеется, необходимо внедрять новые технологии.

Итак, главным вопросом для нас остается экономия и эффективное потребление энергии. Но есть и другие проблемы. Например, в Германии на рынке представлено большое количество энергии из возобновляемых источников. Я имею в виду солнечные батареи и ветряные энергетические установки. Особенностью же исторически сложившейся энергетической сети является передача энергии только в одном направлении. Энергия поступает со станции и передается по распределительным сетям потребителям. Внедрение фотоэлектрических систем подразумевает поток энергии в двух направлениях. Это значит, что потребители энергии являются одновременно ее производителями, так как они и производят, и потребляют энергию. То есть обычные люди потребляют энергию и отдают ее обратно в общую сеть — если, конечно, сеть адаптирована к двустороннему потоку, если у потребителя-производителя есть такая техническая возможность.

Нам необходимо искать способы объединения новых технологий в так называемых активно-адаптивных, или интеллектуальных сетях. Это значит, что мы должны привлечь электротехническую промышленность, коммунальные предприятия, а также относительного новичка в этой области — информационные технологии. Перед ними будет

поставлена задача сделать распределительные сети активно-адаптивными. В Европе уже есть интеллектуальные линии передач — это одна из лучших систем в мире. Но в плане распределения электроэнергии компании работают вслепую.

В будущем, когда возобновляемая энергия станет частью системы, нам нужно будет найти способ контролировать потребителя. Например, стиральные машины не должны работать во время пиковой загрузки сети. Это будет контролироваться. Единственный отсутствующий сегмент — это международная стандартизация. Нам потребуются программы стандартов, описывающие технологии, взаимодействие между приборами, потребителями и производствами.

Господин Бударгин также затронул вопрос экономии за счет увеличения масштабов. Единственным вариантом поиска возможностей экономии за счет масштаба во всем мире является работа над международной стандартизацией таким образом, чтобы продукция, используемая для новых технологий в интеллектуальных сетях, была одинаковой в любой стране мира. Это позволит поставлять продукцию в Европу, Россию, Китай и так далее. Это также позволит сократить затраты на такие поставки и расходы на внедрение новых технологий в интеллектуальные сети. Создание международных стандартов повлечет за собой обоснованные рекомендации промышленным игрокам инвестировать средства в указанную продукцию. Применение международных стандартов обеспечивает более стабильное будущее и надежность в плане инвестиций. Я считаю, что задача Европы, России и других стран заключается во внедрении интеллектуальных сетей. Интеллектуальные сети открывают совершенно новые возможности, а когда будет найден способ создать энергосеть, сравнимую с сетью Интернет — когда у нас будет единая мировая сеть, независимая от часовых поясов — мы сможем передавать энергию из одной части земного шара в другую. Такие технологии уже существуют. Вопрос лишь в том, достаточно ли у нас желания заниматься ими и достаточно ли средств для инвестиций в эти новые проекты и технологии?

— В продолжение европейской темы хочу попросить высказаться Вячеслава Кравченко. Как Вы относитесь к возможности создания панъевропейского или евроазиатского рынка электроэнергетики, с учетом задач по обеспечению стандартизации в связи с внедрением smart grids? Это мечта или за этим стоит какая-то реальность?

— В. Кравченко: На мой взгляд, это немного из области планов на будущее. К сожалению

нию, если брать Евразию, энергосистемы на ее территории являются изолированными и различаются технологически. И, вследствие этих различий, они, естественно, работают по различным правилам. Если предположить, что у нас все-таки будет единый рынок от Лиссабона до Владивостока, то, наверное, должна быть введена единая система для торговли электрической энергией как товаром. Я не думаю, что она будет сильно отличаться от того, что уже существует, потому что все участники рынка, в первую очередь в Европе, работают по очень схожим правилам. Ничего нового в торговле электроэнергией не придумано: это спотовая торговля, это долгие контракты, это производные финансовые инструменты, которые позволяют хеджировать риски от непоставки либо от поставки по другим ценам.

Честно говоря, я не вижу здесь особой проблемы и сейчас не готов дискутировать по поводу того, какая система торговли лучше: та, которая существует в России, Франции, Германии или Великобритании. Для торговли должен иметься соответствующий товар и должны быть созданы технологические условия для того, чтобы этот товар мог продаваться. Я внимательно слушал выступления предыдущих докладчиков, которые много говорили об интеграции. Речь шла об интеграции производства электроэнергии на начальной стадии, в первую очередь о диверсификации производства электроэнергии по видам топлива. Я считаю, что это абсолютно правильно. Вместе с тем, эта диверсификация никоим образом не должна оставаться чисто технической проблемой. Чтобы диверсификация работала в полном объеме, необходимо объединение систем, расширение границ рынков, и тогда уже можно будет говорить о выработке единых механизмов торговли этим товаром.

Вот банальный пример: есть десяток магазинчиков, торгующих определенным набором товаров — молоком, мясом, гвоздями. Но если всю эту торговлю объединить под одной крышей и продавать товары в большом супермаркете, от этого мало что изменится в смысле предложения товаров. В данном случае речь идет о конечном товаре, который мы все потребляем: это электроэнергия с определенными характеристиками — напряжением 110 или 220 вольт и частотой 50 герц. Конечный продукт достаточно прост, поэтому, на мой взгляд, не совсем корректно ставить его продажу в зависимость от того, какие виды топлива используются для его производства и, исходя из этого, производить определенную дезинтеграцию рынков. Полагаю, что объединение рынков



электроэнергии, получаемой при помощи разных технологий, было бы значительно более правильным.

Еще раз возвращаясь к способу торговли: не вижу здесь особой проблемы, поскольку способ торговли сильно зависит от технических факторов, в первую очередь от диспетчеризации. А диспетчеризация во всем мире схожа примерно на 90%. Итак, способ торговли во многом является производной от технологий. Думаю, что для начала нужно решить вопрос о расширении рынков, а потом уже можно говорить о выборе тех или иных способов продажи товара потребителям. В любом случае, все это должно быть максимально открытым, понятным и доступным.

— Поскольку к нам присоединились еще два участника, предлагаю поговорить теперь об азиатском и российском рынках. Господин Чэн, доктор Ергин начал сегодня дискуссию о спросе на электроэнергию. Как Вы оцениваете спрос в Китае? Ожидаете ли Вы интеграции между энергосистемами или Китай видит свою энергосистему изолированной? Каково Ваше отношение к этим процессам?

— Китайская электроэнергетика в настоящее время уже переходит на рыночные отношения. С 2002 года у нас идет разделение генерации и распределения. Мы уже десять лет проводим эту реформу, и сейчас она осуществляется на более глубоком уровне: идет разделение сетей по напряжению.

В генерации мы достигли значительных успехов: развитие происходит очень быстро, объем установленных мощностей удовлет-

воряет потребности китайской экономики. Пока мы не определились окончательно с тем, как будет идти дальше реформа, какой будет наша электроэнергетика. Но в любом случае она станет более открытой для внешнего мира. Цена на электроэнергию всё больше будет зависеть от рыночных факторов: это общая тенденция. В то же время, мы хотим создать для наших потребителей более интеллектуальную и более безопасную сеть.

— Александр Валентинович, может быть, еще рано мучить Вас вопросом насчет обширной российской энергетической повестки, но вариантов нет: приходится сразу включаться в дискуссию. Как Вы считаете, в чем самая острая проблема для Российской Федерации, если говорить об электроэнергетике? Мне хочется сразу зайти еще дальше: где «длинные деньги» для инвестирования в общий энергетический комплекс? Эта задача уже признана актуальной для всех участников рынка.

— А. Новак: Электроэнергетика входит в компетенцию Министерства энергетики, но не так, как нефтяная или газовая отрасль: мы здесь осуществляем нормативно-правовое регулирование, поэтому министерство уделяет электроэнергетике особое внимание. Во всех странах электроэнергетика — это инфраструктурная отрасль, от которой зависит развитие экономики и особенно смежных отраслей. Особое значение она имеет для населения, потому что население также является потребителем ее продукции.

Я немного задержался, поскольку почти половина правительства участвовала во встрече, организованной Сбербанком с инвесторами и экспертами: мы обсуждали в том числе планы и задачи правительства. Один из вопросов — на него интерактивно отвечали многие участники — звучал так: что является приоритетом в работе правительства? Ответ был таким: важнейшим приоритетом является улучшение благосостояния населения. Каждая страна ставит перед собой эту цель. Электроэнергетика должна ориентироваться именно на этот приоритет.

Участниками электроэнергетического рынка, как известно, являются производители электроэнергии и тепла, потребители, передающие компании, сетевые компании, население, власти, регионы, даже муниципальные образования. Круг участников велик, и между ними, безусловно, существует конфликт интересов. Найти баланс между интересами каждого из них очень сложно. Задача правительства Российской Федерации, как мне кажется, состоит в обеспечении баланса, удовлетворяющего каждого из

участников рынка, в том числе потребителей, которым необходимо надежное и своевременное снабжение электроэнергией. Много уже сделано. В Китае реформа идет уже десять лет, у нас — только семь, но, тем не менее, мы за это время сделали очень большой шаг к созданию конкурентного рынка, к разделению генерирующих компаний, сетей, сбытовых компаний. За этот период, особенно в последние годы, была создана большая нормативно-правовая база. Вводятся в строй значительные генерирующие мощности. В последние три года были привлечены крупные инвестиции — не только государственные, но и частные. Например, за последние три года в данную отрасль было вложено 2,7 триллиона рублей, в том числе 600 миллиардов рублей частных инвестиций. И эти деньги потихоньку начинают работать.

Конечно, все участники рынка понимают, что в отрасли есть определенные проблемы, над которыми нужно работать, в том числе — проблемы, касающиеся нормативно-правового регулирования. Я хотел бы обратить внимание присутствующих — думаю, этот зал наполнен профессионалами, экспертами, — на небольшую проблему, связанную с тем, что рынок не очень прозрачен, особенно для потребителей. Как происходит формирование стоимости электроэнергии, особенно для конечного потребителя, для населения? Люди видят только платежку, видят, сколько стоит электроэнергия, — а как формируется ее стоимость, им не видно. В то же время многие участники рынка не согласны с тем, как формируется стоимость электроэнергии на каждом этапе, начиная от производства и заканчивая передачей и потреблением. И мне кажется, что одна из задач, которые стоят перед нами, — сделать отрасль более открытой, публично обсуждать существующие проблемы. Мы планируем создать общественный совет, а при общественном совете — экспертный совет по электроэнергетике, где будут обсуждаться вопросы, стоящие в повестке дня.

Какие еще направления работы я бы отметил? Мы прекрасно понимаем, что нам с советских времен достались в наследство достаточно изношенные основные фонды. В повестке дня стоит вопрос модернизации основных фондов с привлечением современных инновационных технологий. Мне кажется, эту задачу должны совместно решать производители электроэнергии и тепла, потребители и сетевые компании. Министерством энергетики уже подготовлена программа модернизации отрасли. Я думаю, что в ближайшее время она будет внесена на обсуждение в правительство,

и осенью мы ее рассмотрим. В отрасли, на мой взгляд, есть определенные перекосы, связанные с тем, что пока не совсем отлажен механизм справедливого распределения выручки и своевременных расчетов внутри системы. Этому надо уделить особое внимание, поскольку инвестиционные программы компаний должны формироваться на основе договоров, которые заключаются в процессе работы, и инвестиционных планов. Такие программы должны быть надежными. Нужно вернуться к тарифообразованию на основе RAB (Regulatory Asset Base): такое решение было принято ранее, но по определенным причинам окончательные решения по тарифам отложены на осень. Введение RAB-регулирования является одним из ключевых вопросов с точки зрения привлечения инвестиций и модернизации отрасли, поэтому мы будем двигаться и в этом направлении.

Я хотел бы также сказать несколько слов об инвестпрограммах. Важность этой темы представляется мне очевидной. Насколько я знаю, необходимая валовая выручка нашей отрасли составляет 1 800 миллиардов рублей, и львиная доля этих средств приходится на инвестиционные программы. Очень важно, чтобы эти деньги расходовались эффективно, чтобы каждый рубль давал максимальную отдачу, чтобы основные фонды, которые создаются на эти средства, также были эффективными.

Что я имею в виду? Необходима синхронизация инвестиционных программ в электроэнергетике со схемами территориального планирования субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, с планами развития других отраслей экономики. Это позволит устранить узкие места, обеспечить размещение генерирующих мощностей и привлечение инвестиций. На основе договоров ДПМ будет введено порядка 30 гигаватт мощностей до 2017 года; наша задача — ввести около 80 гигаватт до 2020 года. Это серьезная инвестиционная программа: учитывая, что мы имеем около 220 гигаватт в целом по Российской Федерации, нам предстоит модернизировать почти треть существующих мощностей либо заменить их новыми.

Поэтому перспективы работы, безусловно, есть: перед отраслью стоят важные задачи. Думаю, что все мы — компании, производящие электроэнергию и тепло, передающие компании, потребители, — должны работать в открытом режиме, обсуждать проблемы отрасли, находить общие решения, чтобы обеспечить тот баланс, о котором я говорил в начале выступления.

— Вы говорили об огромной инвестиционной программе. Будет ли продолжена приватизация? И делается ли ставка на приватизацию в энергокомплексе, с Вашей точки зрения?

— А. Новак: Вы знаете, вопрос приватизации — это вопрос повышения эффективности: эффективности управления, привлечения инвестиций, расходования средств. На мой взгляд, определенные компании должны быть приватизированы, и мы видим, что на сегодняшний день частный сектор уже активно присутствует в электроэнергетике. Нужно создавать стимулы для привлечения в электроэнергетику частного капитала. Пока что, к сожалению, из-за наших внутренних перекосов частный капитал, в том числе инвестиционный, поступает мало. Поэтому я думаю, что приватизация — наш следующий шаг. Не могу сказать, когда именно он будет сделан, но в целом я считаю, что приватизация отрасли — это правильная вещь. Она позволит привлекать новые интеллектуальные силы, новые технологии, прибегать к новым инновационным решениям и новым методам управления, что даст отрасли возможность развиваться более активно.

— Каково Ваше отношение к интеграции, которую мы сегодня обсуждаем, к взаимопроникновению энергосистем?

— А. Новак: Мне кажется, в этом зале нет противников интеграции. По крайней мере, за месяц работы в должности министра энергетики я не слышал о том, что кто-то выступает против нее. Общая энергетическая система стран СНГ досталась им по наследству от СССР. И нам от этого никуда не деться, нужно сохранять эту систему, несмотря на то, что некоторые бывшие республики СССР стали членами Евросоюза. Сегодня ведется активная работа по подписанию соглашений о параллельной синхронизации и работе в интегрированном режиме. У нас единая система, и мы не заинтересованы в том, чтобы работать только в рамках своей страны. Если переделывать систему, будут нужны огромные капитальные вложения, не только в России, но и в тех странах, которые, быть может, и не хотели бы интегрироваться с ней. Экспорт электроэнергии, экспорт продукции, о котором говорили сейчас мои коллеги, мне кажется более перспективным, чем экспорт природных ресурсов. Конечно, в каждом случае нужно смотреть на привлекательность инвестиционной программы, на окупаемость вложений, на доход с капитала. Но в целом я поддерживаю интеграцию.

Сырьевая безопасность и обеспечение потребностей в мире

Модератор: Чарльз Робертсон, Главный экономист Renaissance Capital; **выступающие:** Доминик Бартон, Управляющий директор McKinsey & Company; Айван Глазенберг, Генеральный директор Glencore; Джун Ма, Управляющий директор, главный экономист Deutsche Bank в Китае; Владислав Соловьев, Первый заместитель генерального директора ОК «РУСАЛ»



- Экономистам платят за то, чтобы они беспокоились, поэтому мы высматриваем во всем негативную сторону. Стратегам же платят за то, чтобы они видели положительное. Каков ваш прогноз развития этого сектора экономики в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. Несмотря на мировой финансовый кризис, прогноз мирового ВВП по данным МВФ предусматривает непрерывный рост в ближайшие несколько лет. Исключением из этой тенденции является отсутствие сколько-нибудь значительного роста в странах «Большой семерки». Эти страны играют все менее значительную роль. В гораздо большей степени мы зависим от Китая, что внушает некоторый оптимизм — если вы посмотрите на список сорока стран с крупнейшими экономикой, то увидите, что Китай сегодня является страной со второй по величине экономикой мира.

Бразилии удалось вытеснить Великобританию с шестого места, и мы теперь седьмые. Италия, по-моему, опускается в рейтинге, в то время как Россия поднимается вверх. Кроме того, Африка сегодня представляет собой континент со стоимостью составляющих его экономик в два триллиона долларов США.

Там действительно происходят большие изменения. Глядя на Грецию, удивляет то, что такая маленькая страна создает так много проблем. Такова картина глобальной рыночной экономики. Имеет место смещение экономического развития и роста ВВП в сторону развивающихся стран.

Теперь перейдем к рассмотрению энергоресурсов. Черная линия на графике показывает стоимость энергии в процентах к мировому ВВП. В 1960-е годы мир тратил на нефть 1% ВВП. В 1970-е годы во время арабо-израильской войны этот показатель подскочил до 4,5% ВВП. Что произошло в результате такого роста? Сформировалось новое предложение. Были открыты месторождения нефти в Мексике, на Аляске и в Северном море. Результатом нового предложения было то, что, когда в 1980-1981-х годах вследствие потребительского шока мировые цены на нефть взлетели до 7-8% ВВП, спрос во всем мире упал, поскольку существовало сильное предложение. Объем используемых ресурсов снова упал до неожиданно низкого уровня.

Теперь перенесемся в 1990-е годы. Мы стали свидетелями развала Советского Союза, который был одним из самых неэф-

фективных пользователей ресурсов в мире. Советская система была способна взять нефть, уголь, железную руду и произвести сталь, стоившую меньше, чем уголь, железо и нефть, с использованием которых она была произведена. Так что с развалом Советского Союза не стало одного очень неэффективного пользователя ресурсов. Сырьевые товары продолжали оставаться очень дешевыми. Сейчас на подъеме Китай, а Советского Союза больше нет. Сегодня существует Россия, которая работает на гораздо более разумных экономических принципах. Кроме того, вырос уровень спроса в мире.

Вопрос в том, существует ли риск нового спада. Возникнет ли еще один глобальный потребительский шок, если Испания выйдет из еврозоны, Китай совершит «жесткую посадку» или Америка не сможет миновать своих финансовых рифов? Когда я задаю такие вопросы, во мне говорит экономист. Это вызывает беспокойство, но сидящий во мне стратег все же берет верх и указывает на то, что, если в левой части диаграммы мы посмотрим на спрос на энергоносители в Китае, то увидим, что Китай в настоящее время потребляет около двух миллионов баррелей нефти в день, по сравнению с Японией, которая в 1965 году потребляла шесть миллионов, а Соединенные Штаты — 20 и даже больше.

Если бы Китай и Индия потребляли столько же, сколько потребляла Япония в 1965 году, когда рынок развивающихся стран был очень мал, то Китаю сегодня требовалось бы 23 миллиона баррелей нефти в день вместо девяти. Это говорит о том, что впереди нас еще ждет рост спроса на сырье и энергоресурсы. Если посмотреть на мировой ВВП за последние 30 лет, то видно, что по мере его роста производство алюминия тоже должно резко возрастать, чтобы не отставать от среднего уровня. Как видно из этого графика, в мире до сих пор производится недостаточное количество меди. Если посмотреть на эти диаграммы, то видно, сколько энергоресурсов используется в Китае и Индии в сравнении с развитыми странами. В связи с этим легко прогнозируется тенденция к повышению спроса на ресурсы.

Возможно, я еще вернусь к этим диаграммам по ходу нашей дискуссии, но сначала я хотел бы обратиться к доктору Ма. В отношении китайской экономики существуют опасения по поводу ее «жесткой посадки». По моему базовому сценарию, как у Японии в 1960-х и 1970-х годах, у Китая есть еще целых 20 лет для роста. Этот рост уже не будет достигать 9-10%, но ситуация по-прежнему будет хорошей. Однако многое вызывает беспокойство. Например, замедляется рост спроса. Смогут ли в Китае переориентироваться на потребление?

— Джун Ма: Большое За последние несколько месяцев я, наверное, раз двести слышал эти вопросы относительно того, будет у Китая «жесткая» или «мягкая» посадка. В сегодняшней ситуации, я думаю, мы переживаем то, что воспринимается или ощущается как «жесткая посадка». Я говорю о текущем квартале и самом начале следующего. На мой взгляд, к концу этого года будет наблюдаться восстановление привычных темпов роста 8-8,5%. Сегодня этот показатель снизился примерно до 7%. Во втором квартале будущего года я ожидаю его значения на уровне 7,5%. Буквально через несколько минут я расскажу вам о конкретных причинах этого.

Такова перспектива на ближайшее будущее. Более долгосрочная перспектива, то есть следующие 5—10 лет, гораздо больше связаны со структурными изменениями, которые означают, что Китай переходит от модели развития, ориентированной на инвестиции и экспорт, к модели, ориентированной на потребление и предоставление услуг.

Эта перспективная модель в некоторой степени негативна в отношении сырьевого сектора, особенно по твердому сырью — стали, железной руде и так далее. Однако в отношении других видов твердого сырья, включая медь и алюминий, картина менее негативна, а в отношении нефти она нейтральна. Я поговорю о некоторых из этих выводов с использованием определенных аргументов и конкретного численного анализа.

Во-первых, в краткосрочном периоде мы сейчас испытываем снижение темпов роста ВВП, определяемое ужесточением политики. Это вызвано не столько европейскими потрясениями, сколько медленным экономическим ростом. В части экспорта все идет хорошо. Фактически, в прошлом месяце наш экспорт увеличился на 15% в сравнении с этим же периодом прошлого года.

Внутренняя проблема состоит в том, что у нас сейчас происходит существенное сокращение расходов на инфраструктуру. Например, расходы на железные дороги по



сравнению с предыдущим годом сократились на 40%. Почему? Это произошло потому, что в 2009 году у нас был реализован мощный пакет мер по стимулированию экономики, и, как вы, наверное, помните, в начале 2009 года мы имели 200%-й рост. Государство практически израсходовало все, что планировало потратить в предстоящие годы.

Если бы в 2009—2012 годах сохранялись такие же темпы роста, это привело бы к образованию большого количества пузырей: неработающие кредиты, инфляция и т.д. Вот почему в 2010 году правительство начало ужесточать денежно-кредитную политику и политику по утверждению проектов новых капиталовложений. Однако после полутора лет адаптации идет спад, как в сравнении с предыдущим годом, так и в целом. Поэтому такое болезненное решение было вызвано необходимостью ужесточения политики после первоначального стимулирования, которое было чрезмерным по отношению к тому, что на самом деле было необходимо.

Эта проблема должна исчезнуть после периода адаптации, который будет продолжаться пару кварталов, и я уже сейчас вижу, как правительство принимает меры к поддержке экономического роста. Например, в прошлом месяце мы произвели однократное снижение учетной ставки, и, кроме того, Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая (КРБД) рекомендовала банкам активнее кредитовать средне- и долгосрочные проекты. В дополнение к этому, финансовые органы направляют бюджетные средства на новые проекты, которые были утверждены в последние несколько месяцев.

Все это указывает на то, что через несколько месяцев произойдет в определенной степени логичное оживление в сфере

инвестиций, особенно в инфраструктурном секторе. Краткосрочным инвесторам следует ожидать некоторого подъема в сырьевом секторе, хотя он не будет очень большим. Эти результаты нельзя сравнивать с показателями 2009 года, но я думаю, что в сравнении с тем, что мы имеем сейчас, ситуация будет положительной. Это краткосрочная проблема.

Среднесрочной проблемой является то, что развитие экономики Китая осуществлялось, главным образом, на основе модели, ориентированной на инвестиции и экспорт. Существует две причины неустойчивости такой модели. Первая состоит в том, что, с точки зрения инвестиций, спрос на недвижимость перестанет расти из-за демографической ситуации в стране. Численность трудоспособного населения Китая начинает сокращаться. Фактически это началось уже в прошлом году. Мой прогноз таков, что в предстоящие несколько десятилетий численность трудоспособного населения Китая сократится на 200 миллионов человек. Это больше, чем все население России.

Как это скажется на инвестициях, если учесть, что работающие граждане — это, прежде всего, население, покупающее жилье? Вы вступаете в ряды работающих, получаете работу, создаете семью, у вас появляются дети, и вы хотите купить квартиру. Вначале, как минимум, должен замедлиться рост такого спроса, а позднее, возможно, он и вообще будет снижаться. Это сократит темпы роста в секторе недвижимости, который был главным фактором привлечения иностранных инвестиций и роста потребления сырья, особенно его твердых видов, таких, как сталь, железная руда и так далее. Это является фундаментальной причиной структурного характера.

Другой причиной является то, что старе-

ние населения само по себе приведет к повышению норм потребления в стране, так как пожилые люди фактически получают доход, ничего не производя. Они получают свои доходы только от государства, однако им тоже необходимо потреблять. Поэтому на общегосударственном уровне нормы потребления у пожилого населения будут очень высоки. На долю пожилых людей в настоящее время приходится около 10% всего населения. Через сорок лет эта цифра будет приближаться к 30%. Такое значительное увеличение доли пожилых людей в общей численности населения приведет к увеличению норм потребления. Соответственно, возрастет доля потребления в ВВП страны.

Это еще одна причина, по которой Китаю придется переходить на модель развития, ориентированную на потребление. В рамках такой модели будет потребляться меньше сырья, особенно таких его видов, как сталь и железная руда.

Этот прогноз будет сильно различаться по каждому конкретному виду сырья. Мы должны будем рассмотреть множество деталей, а также причины того, почему баланс между спросом и предложением приведет к определенному пути развития. Например, в начале этого года мне из группы прогнозов передали, что в течение трех лет спрос на цемент в Китае достигнет своего пика. Это означает, что через три года абсолютный уровень спроса достигнет максимума, а затем начнет снижаться. Я думаю, что максимум потребления стали наступит через пять лет. После этого абсолютный уровень потребления стали и железной руды в Китае будет падать. Медь достигнет своего пика в 2025 году — это еще 13 лет — потому что медь широко используется не только в строительстве, но и в экономике в целом. То же относится и к алюминию.

Нефть — это такая переменная, которая гораздо больше ассоциируется с ростом ВВП, чем со строительством. Большие усилия прикладываются к тому, чтобы получать энергию из альтернативных источников, а не из традиционных нефти и угля. Тем не менее, эти усилия не принесут заметных результатов, так как на долю угля в нашей экономике все еще приходится более 60% от общего объема энергопотребления. Доля нефти тоже очень значительна. Доля альтернативных источников энергии настолько мала, что, даже если она будет расти на 20% в год, ситуация в целом не изменится. Я думаю, что перспективы на предстоящее десятилетие в Китае таковы: спрос на нефть будет увеличиваться на 4% в год, а спрос на уголь даже с сегодняшнего очень высокого уровня, вероятно, будет расти на 4—5% в год. Спасибо.

— Айвен, могу я обратиться к Вам и спросить: принимая во внимание такой сценарий 8%-го роста, насколько важен для Вас Китай? Насколько важны другие страны, которые тоже идут к такому циклу спроса, например, Индия?

— А. Гласенберг: Доктор Ма, наряду с Вами, отметил несколько положительных тенденций, и я попробую связать все это вместе, чтобы объяснить, какими мы видим как сторону предложения, так и сторону спроса. Вы показали нам несколько слайдов по душевому потреблению различных сырьевых товаров, например, нефти и алюминия. Вы не упомянули медь и цинк. Но это два интересных сырьевых показателя, и наш взгляд точно совпадает с тем, что сказал доктор Ма.

Единственное, о чем Вы, доктор Ма, не упомянули, это о том, что сегодня Китай потребляет 50% мирового сырья. Например, Китай сегодня потребляет около 22 миллионов тонн алюминия, и на его долю приходится примерно 50% мирового потребления меди. Это необходимо учитывать, когда мы говорим о росте ВВП в Китае.

Я согласен с Вами в том, что в первой половине года в этой стране произошло замедление роста. Важно понимать, что все испытывают панику относительно замедления роста в Китае в первом полугодии, но это не то, что было в 2008 году, когда мир заставил Китай замедлить рост. Причина сегодняшнего замедления роста — в самом Китае. Всем, кто обеспокоен этим, следует знать, что страна сможет снова его запустить. Мы уже наблюдали это в вопросе норм банковских резервов, где китайские власти начали делать послабления.

Как Вы правильно сказали, таких расходов на инфраструктуру, как в 2009 году, сейчас нет, но мы считаем, что во второй половине 2012 года расходы на инфраструктуру будут выше.

Все ожидают, что рост ВВП составит 7—8%, и считают, что с потреблением сырья все будет не так хорошо, потому что это будет не 9 или 10%, как раньше. Тем не менее, рост на 7,5% с гораздо большей базы, чем та, которая у нас была три или четыре года назад, имеет большое значение для сырьевых товаров. Мы ведь сейчас говорим о 50% мирового потребления сырья.

Итак, спрос выглядит довольно хорошо, но, как говорит доктор Ма, по разным видам сырьевых товаров ситуация разная. Если перейти от расходов на инфраструктуру к потребительским расходам, там по-прежнему хорошая ситуация по меди, цинку и алюминию. Я считаю, что инвестиции в инфраструктуру будут продолжаться еще в течение

какого-то времени, потому что в ближайшие несколько лет Китаю потенциально нужно урбанизировать 300—400 миллионов человек.

Если посмотреть на Китай, то спрос там существует, с чем согласен и доктор Ма. Поэтому теперь нам нужно посмотреть на мир и не забыть Индию и другие страны, которые на самом деле никто не берет в расчет. Например, Индонезия сегодня является крупным экспортером сырьевых товаров, и в этой стране наблюдаются более высокие темпы роста ВВП. В Индонезии ожидается значительное увеличение расходов на инфраструктуру. Однако Индия — еще более крупный игрок. Когда-то мы все вдруг проснулись и заметили изменения в Китае и расходы на инфраструктуру, которые там были произведены в 2002 году. В Индии тоже начинается движение, хотя и не в таком же масштабе, но там уже можно наблюдать начало инфраструктурных расходов. Строится много новых портов и железных дорог. Мы видим, что в Индии строится все больше угольных электростанций, идет массовый морской импорт энергетического угля.

Я думаю, что Индия сегодня ввозит около 80 миллионов тонн энергетического угля, и эта цифра быстро растет. Для сравнения, Китай импортирует около 200 миллионов тонн энергетического угля. Таким образом, вы видите, что Индия начинает продвигаться вперед и идет в том же направлении.

Но, рассматривая сырьевые товары, если Вы в своих слайдах акцентируете свое внимание на Китае и говорите о том, где в итоге окажется Китай, то мне нравится идея — проанализировать душевое потребление в западных странах и задать вопрос: «Почему бы Китаю в конечном итоге не иметь таких же показателей?» Я не знаю, как скоро они смогут этого достичь. На самом деле, я не могу с уверенностью сказать, когда они этого достигнут в области потребительских расходов. Тем не менее, Китай станет похож на западные страны: он будет потреблять столько же алюминия и нефти на душу населения, сколько потребляем мы на Западе. Ваши графики показывают, каким был бы спрос, если бы Китай потреблял столько же меди на душу населения.

Если бы Китай потреблял столько же алюминия на душу населения, сколько потребляем мы в западных странах, нам пришлось бы дополнительно выпускать еще 110% мирового объема производства алюминия. Это огромное количество. Не знаю, сколько времени ушло бы на то, чтобы достичь увеличения производства этого сырьевого продукта на 110%. Что касается нефти, думаю, что цифры говорят о том, что ее понадобилось бы добывать примерно на 37% больше. По такому

сценарию нам пришлось бы производить на 67% больше меди для одного только Китая.

Как Вы правильно сказали, это без учета Индии и Индонезии. Вы предполагаете отсутствие роста в Америке или Европе, и в течение какого-то времени, вероятно, так оно и будет, пока мы ждем, как будет развиваться ситуация в Европе. Все это тоже построено на предположении, что в остальной части мира ничего не произойдет. Даже основываясь только на примере Китая, можем ли мы удовлетворить мировой спрос? Давайте будем надеяться, что нам не придется стать свидетелями распада Европы, в противном случае весь этот сценарий распался на куски, потому что тогда мы все равно не добьемся роста. Поэтому мы должны надеяться, что Европа будет оставаться стабильной. Если предположить, что Китай и упомянутые другие страны будут развиваться по такому сценарию, то миру придется решать, как произвести столько сырья. Если взять только медь, то будет чрезвычайно трудно добиться увеличения ее мирового производства на 67%. Это потому, что мы производили медь, цинк и многие другие виды сырья, такие, как уголь, в странах, где это легко делать вследствие развитой инфраструктуры.

Мы делали это в Чили, Перу, Австралии и Южной Африке. Мы работали в комфортных условиях с точки зрения инфраструктуры, которая там уже была развитой. В целях повышения мировых поставок этих видов сырья сегодня нам пришлось бы идти в трудные страны. Мы всегда сначала шли в те страны, где уже была инфраструктура. Часто это были передовые страны мира. Сегодня приходится идти в более трудные страны. Куда идем мы, и куда идет Китай? Он уже начинает обеспечивать себе надежного поставщика, как это сделала Япония в 1960-х годах, когда крупномасштабно вложилась в австралийскую сырьевую отрасль. Все развитие, которое имело место в Австралии в этой сфере, было стимулировано японцами. Не надо забывать, что в то время Министерство внешней торговли и промышленности Японии предоставляло торговым компаниям дешевые кредиты на инвестирование в Австралии.

Теперь нам придется идти в трудные страны, в которых имеются большие минеральные ресурсы. Где же они, эти страны? В Африке. Африка — это нелегкий континент. Там отсутствует инфраструктура. Большинство стран прошли через войны и теперь восстанавливаются. Как компания, мы очень активны в Африке, но это очень непросто. Существуют такие проблемы, как, например, нехватка электричества. Там недостаточное энергоснабжение. Отсутствуют инфраструк-

тура, порты, железные дороги и хорошая дорожная сеть. Если вы думаете о том, чтобы в мире производилось на 67% больше меди, то уже сегодня вы должны увеличить ее производство на 30%. Достичь этого будет нелегко. В Африке многое должно произойти. Будем надеяться, что мы сможем это сделать, иначе снабжение в мире будет недостаточным.

Мы можем последовательно рассмотреть один вид сырья за другим, но, как мы говорили, обсуждая алюминий, центральную роль в этой ситуации играет энергетика. Где сейчас в мире находятся ключевые энергетические точки? Возможно, сланцевый газ в Америке обеспечит дешевую электроэнергию, и Америка снова станет крупной промышленной страной, а также одним из основных производителей алюминия. Однако, что касается большинства этих видов сырья, по-моему, в рамках нашего сценария развития спроса мы должны сосредоточиться на предложении. Я считаю, что это будет трудно, так как в мире будет большая проблема с инфляцией.

— Я согласен с тем, что такая угроза все еще существует. Если Федеральный резервный банк все сделает правильно, то он спровоцирует небольшую инфляцию, чтобы избавиться от части своих долгов. У нас такое мнение по Африке: есть смысл вести там проекты в горнодобывающей отрасли, экономический рост во многих странах становится гораздо более стабильным, примерно на уровне 7% в год, а местные правительства работают все лучше. Ситуация в целом там улучшается. Это действительно так? У Вас есть опыт такой работы. Как Вам представляется ситуация с Китаем?

— В. Соловьев: Почему мы так много говорим о Китае? Если мы посмотрим на рост ВВП в мире, то в развивающихся странах он составляет 5%, а в развитых странах — 2%. В то же время в Китае этот рост составлял не менее 9%, и даже сегодня, когда идет его замедление, новые прогнозы на второе полугодие составляют 7,5%. Это очень много. Семь с половиной процентов роста — это, по крайней мере, в два или три раза выше, чем в развитых странах, вот почему Китай сегодня столь важен.

Уровень урбанизации в Китае пока составляет 40—50% по сравнению с 70—80% в развитых странах. Как Вы сказали, главной движущей силой процесса урбанизации является рост инфраструктуры. У меня есть ряд цифр, которые позволяют сравнить китайскую инфраструктуру с инфраструктурой США. Сегодня в Китае 175 аэропортов по сравнению с 5 194 в США. Между этими двумя цифрами огромная разница. В Китае на тысячу квадрат-

ных километров территории приходится 429 километров дорог в сравнении с 710 километрами в США. То же самое касается железных дорог: в Китае — 10,02, в США — 24,5. Все это указывает на огромный потенциал развития инфраструктуры в Китае.

Если посмотреть на ситуацию сегодня, то здесь не стоит вопрос немедленного роста. Это вопрос сокращения поставок. Нынешняя ситуация на рынке алюминия такова, что на складах имеется огромное количество металла, который может быть выпущен на потребительский рынок. Производственные мощности для этого уже не понадобятся. Именно поэтому существующие производители, чтобы сохранить стабильные цены, сейчас должны делать основной упор на сокращении производства: при нынешнем уровне цен на алюминий, по крайней мере, 30% или 40% всех металлургических предприятий являются неприбыльными.

Китай сегодня пытается применять новые меры поддержки местных производителей и сокращает тарифы на электроэнергию в некоторых южных провинциях. На мой взгляд, это неправильный подход. Мы не должны оказывать поддержку убыточным металлургическим предприятиям. Для оздоровления рынка лучше постепенно сокращать производство, после чего закрыть или законсервировать такие предприятия.

Если не сделать это в ближайшем будущем, то в долгосрочной перспективе у нас возникнут проблемы. Я вижу, по крайней мере, три главные проблемы, которые могут возникнуть в будущем из-за этого кризиса. Во-первых, это энергия. Энергия является очень важным ресурсом для производителей алюминия или любого другого сырьевого товара, и мы определенно предвидим нехватку этого ресурса. Такое положение имеет место не только из-за недостаточного количества нефти или угля, но и из-за экологических проблем. Если посмотреть на ситуацию в Китае с точки зрения экологических стандартов, то я думаю, что в ближайшем будущем эта страна столкнется с множеством проблем. Поэтому мы, как производители, должны более внимательно посмотреть на возможность изыскания чистых источников энергии для производства сырья, таких, как гидроэлектроэнергия или, возможно, газ.

Ситуация с американским газом такова: цены на газ и электроэнергию в некоторых частях США в настоящее время ниже, чем в России. Российскому правительству нужно обязательно обратить на это внимание и каким-то образом реформировать свою энергетiku в ближайшем будущем.

Другой вопрос, который может стать пре-

пятствием для будущего роста и удовлетворения будущего спроса, — это ресурсы. 60% ввозимых в Китай бокситов поступает из Индонезии. Если бы завтра Индонезия ввела запрет на экспорт этих ресурсов, это немедленно сказалось бы на всем — от цен до себестоимости производства. Африка — это совсем не легкое решение. Это большой континент, и, если посмотреть на реальную ситуацию, совсем не просто идти в Африку и искать новые возможности для разработки бокситов, железной руды или чего-то еще. Что касается Гвинеи или Нигерии, то там нет стабильности. Вот почему все идет не так быстро. Если бы завтра положение дел в мире изменилось, и мир столкнулся с ситуацией, в которой ему потребовалось бы потреблять в два раза больше меди, алюминия или цинка, то мы определенно не смогли бы удовлетворить такой спрос. Такой рост спроса невозможно удовлетворить в ближайшие два-три года и даже за пять лет.

Третий вопрос касается инвестиций. Сегодня мы видим, что инвестиции сокращаются, и происходит консервация нашего потенциала. Опять же, если бы нас попросили немедленно ускорить рост, то временной разрыв составил бы два, три года или даже пять лет.

— *Попросим Владислава Соловьева обозначить то, что должны сделать сегодня правительства, чтобы помочь в этом. Но для начала я хочу показать еще один график, который касается сельского хозяйства. Мы уже говорили о том, как китайцы, становясь богаче, все больше становятся похожими на население западных стран. Одним из аспектов, по которым они становятся похожи на жителей стран Запада, является увеличение потребления мяса. На днях я посмотрел данные по этому вопросу. Средний американец съедает 120 килограммов мяса в год, что составляет два килограмма мяса в неделю. Здесь мы говорим о средних показателях. Это означает, что и дети тоже каждую неделю съедают по два килограмма мяса, а это питание с довольно высоким содержанием белка. В настоящий момент китайцы потребляют примерно 40—50 килограммов в год, и мы не можем с уверенностью сказать, как будет развиваться ситуация дальше. Возможно, они станут питаться, как японцы, которые тоже едят всего 40—50 килограммов мяса. Но помимо этого, они едят много рыбы, которую мы учитываем отдельно. Если мы посмотрим на Тайвань и Гонконг, то увидим, что там китайцы съедают 120 килограммов мяса в год. Так что, становясь богаче, китайцы едят столько же, сколько и американцы. Помимо питания с высоким содержанием белка, я еще хочу показать вам с помощью этих диаграмм, что мировые запасы, например, пшеницы, раньше составляли примерно 200 миллионов тонн. Большой черный сектор в верхней левой части диаграммы отражает китайские запасы пшеницы. Произошло их резкое сокращение. Китай уже стал импортером соевых бобов. В этом году он начал импортировать кукурузу. Когда я обращаюсь к официальным лицам Китая и спрашиваю, как у них обстоят дела с урожаем, объясняя им, что не могу найти данных, они говорят, что они плохих данных не публикуют. Трудно сказать, какова ситуация с запасами, но мы знаем, что их меньше, чем было раньше. Мы знаем, что поставки продуктов питания тоже представляют проблему. Мы видели это во время «арабской весны», а также в 2006 году. Доминик Бартон из компании McKinsey — это человек, который разговаривает и встречается со всеми. У них великолепный научно-исследовательский институт, который угрожает нам, экономистам, тем, что может оставить нас без работы. Доминик, мне интересно, каковы ваши мысли по всем тем вопросам, которые обсуждались: по безопасности ресурсов, а также, возможно, по продовольственной безопасности.*

— Д. Бартон: Основное внимание в своих замечаниях я, возможно,



уделю трем областям. Одна из них — это общая ситуация. Я просто хочу дополнить то, о чем здесь все уже говорили. По нашей оценке, через некоторое время мы будем наблюдать длительный цикл бума в области сырьевых товаров. Это довольно общее утверждение, но я думаю, что, возвращаясь к Вашему аргументу о стратегах и экономистах, я смотрю на ситуацию чрезвычайно оптимистично. Сказать, потребуется на это 15, семь или девять лет — это дело экспертов. Вопрос, который мы, в частности, рассматриваем, это урбанизация. В мире каждую неделю из сельских районов в города переезжает 1,2 миллиона человек. Это, главным образом, происходит в Азии, но также в Африке и Южной Америке. Эти люди едут, несмотря ни на что. Они переезжают независимо от того, что делает или не делает Европа. Люди, жившие в Китае, знают, что Партия пыталась остановить и ограничить миграцию из сельских районов в города. Это сделать просто невозможно. Шанхай каждый год растет на 500 тысяч человек, нравится кому-то это или не нравится.

Это ведет к большим изменениям с точки зрения увеличения доходов, потребностей в инфраструктуре и так далее. На наш взгляд, это будет продолжаться, по меньшей мере, еще 25 лет. Это долгий процесс. Кроме того, действуют и все те факторы, которые Вы упомянули. Мы с этим полностью согласны. По вопросу инфраструктуры я также полностью согласен с тем, что Вы говорите. По нашим оценкам, в Азии в ближайшие десять лет одни только потребности в инфраструктуре оцениваются в десять триллионов долларов США. Десять триллионов долларов! Это огромные возможности.

Даже относительно Китая, когда говорят о том, сколько там аэропортов, я бы хотел вернуться к Вашим цифрам. Мы считаем, что предстоит пройти еще долгий путь, хотя очевидно, что при этом все



больше будет преобладать ориентация на потребление.

Поэтому я просто хочу сказать, что мы это сильно ощущаем. Я бы также хотел сказать, что, по-моему, мы находимся в критической ситуации: где мы найдем ресурсы, чтобы обеспечить требуемый объем поставок? Сейчас я хочу остановиться на проблеме продовольствия и воды. По нашей оценке, пищевая промышленность выглядит так, как горнодобывающая промышленность 40 лет назад. Я должен быть осторожен в том, что говорю в присутствии экспертов, но я говорю об этом с точки зрения фрагментации и возможностей. Я думаю, что со временем мы увидим значительные изменения в стоимостных цепочках производства и сбыта продовольственной продукции. Вот почему, я думаю, в мире сейчас происходят некоторые интересные приобретения.

Мы видим формирование компании Brazil Foods, которая становится мировым лидером среди продовольственных компаний путем сведения вместе различных игроков для того, чтобы вместе добиться нужного масштаба для достижения поставленной цели. Это происходит по той причине, о которой Вы, Чарльз, как раз говорили, показывали диаграммы, где видно количество пахотных земель, а также темпы роста поставок и перехода от зерна к мясу в потреблении.

Попутно возникает вопрос воды. Мы считаем, что вода будет очень дефицитным ресурсом. Продолжать использовать воду так же, как сейчас, глупо. Я уверен, что технологии помогут нам увеличить эффективность использования этого ресурса. Но если мы продолжим использовать воду так же, как сейчас, то к 2030 году у нас возникло бы пре-

вышение спроса над предложением в 40% — а это уже большая проблема.

На воду нет установленной цены, и вокруг этого тоже возникает много разных вопросов. Около 30% мирового населения проживает в районах, где уже сегодня существует 50%-е превышение спроса над предложением. Вода и продовольствие, конечно же, идут рядом. Я не помню точную формулу перевода, но, по-моему, одному гамбургеру соответствуют сколько-то сотен литров затраченной воды. Все это тесно взаимосвязано.

Это также и вопрос энергии. В течение шестидесятилетнего периода мы наблюдали некоторое снижение цен на сырьевые товары. Я считаю, что теперь довольно долго будет наблюдаться сдвиг в другую сторону. Я бы сказал, что мы будем наблюдать такой сдвиг в течение ближайших 50 лет.

Такой же будет ситуация с реальными процентными ставками. В последние 30 лет соотношение между сбережениями и инвестициями сокращается, прежде всего, за счет азиатских вкладчиков. Теперь, когда деньги начинают вкладывать в инфраструктуру — независимо от того, достигнут эти вложения десяти триллионов долларов США или нет, — изменения неизбежны. Стоимость капитала со временем только увеличится.

И последнее, что я хотел бы сказать по этому поводу: мы не должны недооценивать роль технологий. Мы знаем, что Мальтус и Римский клуб говорили о том, что нам не будет хватать земли, и что помочь делу должны технологии. Но технологиям придется очень крепко поработать, чтобы справиться со всеми нашими проблемами.

Большое значение будет иметь понятие продуктивности ресурсов, эффективности их

использования. Если посмотреть на диаграмму продовольствия, то, по нашим оценкам, вследствие порчи в мире выбрасывается в отходы 20-30% продовольствия. Нет холодильной цепи, а через эту систему проходят скоропортящиеся продукты. Вот почему потери в одной только этой сфере столь велики. Это не решит всех проблем, но я думаю, что это та область, в которой мы все должны поработать.

— *Здесь опять же существует целый ряд вопросов. Я думаю сегодня о правительствах. Причина кризиса в Европе в том, что там или взимается мало налогов, или тратится слишком много. Так или иначе, существует большой дефицит бюджета, который необходимо восполнить. Это является большой проблемой и для США. Я хотел бы спросить Айвена Гласенберга и Владислава Соловьева о том, что могут сделать правительства. Только не предлагайте сократить налоги в горнодобывающем секторе. И еще один вопрос: возможно, правительствам, в целях стимулирования иностранных инвестиций, придется повысить тарифы на электроэнергию. Например, это может произойти в России. Что могут сделать правительства?*

— А. Гласенберг: Эта проблема стоит сегодня перед всем миром. Вы правы, когда говорите, что мир сырьевых товаров уже 60 лет практически не менялся. Люди инвестировали в сырьевой сектор в Австралии в 1960-х годах вслед за американской индустриализацией 1930-х годов и вслед за тем, как с окончанием Второй Мировой войны мы развивали поставки в разных странах мира. Но, по той или иной причине предложение в мировом сырьевом секторе стало избыточным. Горнодобывающая промышленность ведет себя странно: она любит строить. Она всегда строит. Если бы были ресурсы, то горнодобывающая промышленность вообще не думала бы о рентабельности инвестированного капитала. В Чили было много меди, а в Австралии — железной руды и угля. Мы ведем этот спор с тех пор, как произвели первичное публичное размещение (IPO) своих акций. Отрасль не уделяла внимание рентабельности капитала, она любила строить шахты. Строилось много шахт, и в течение многих лет существовало избыточное предложение. Когда в угольный сектор пришли нефтяные компании, они сделали предложение избыточным. В то время угольная промышленность была в бедственном положении. Тем не менее, правительства этих стран были довольны тем, что инвестиции наращивались год за годом. Это было здорово, потому что строились же-

лезные дороги, объекты инфраструктуры, порты. Соответственно, платились налоги и лицензионные сборы. Правительствам было очень удобно. Они разрешали компаниям выкапывать ресурсы из земли. Правительства говорили, что никакой ценности в этих ресурсах нет, потому что было видно, что компании не окупают себя. Поэтому им разрешалось выкапывать ресурсы из земли, заниматься чем угодно, и строить инфраструктуру, что для страны было очень хорошо. Правила были заданы, и, когда каждый думал о своей модели инвестиционного решения, он знал, какие виды налогов и сборов ему придется платить.

С тех пор, как начался бум спроса в Китае, сырьевые компании вышли на хороший уровень и впервые начали получать приличную прибыль. Тем не менее, если рассматривать средний показатель за последние 20—30 лет, то рентабельность горнодобывающих компаний была невысока.

Как только они начали получать эту так называемую «сверхприбыль», которая была им нужна как компенсация за предыдущие неудачные годы, правительство стало облагать их налогами и менять систему налогообложения. Я много разговаривал с людьми о том, как они инвестировали в тех или иных странах. У людей нет уверенности относительно Казахстана, Колумбии, Конго, Замбии и многих других стран, например, России. На Западе не привыкли инвестировать в эти страны.

Я столкнулся с множеством вопросов в ходе IPO компании Glencore. Люди говорили, что мы рискованная компания, потому что мы инвестировали в страны такого типа, а люди не были уверены в том, что там происходит, и не знали об изменениях в налоговой системе, роялти и так далее. И все же первыми, кто поднял налоги в горнодобывающей отрасли, были ведущие страны мира.

Кого стремится обложить налогом любая страна в мире с дефицитным бюджетом или с дырой в бюджете, которую нужно как-то залатать? Они не хотят облагать налогом народ, потому что это — избиратели. Налоги берут с крупных горнодобывающих компаний. Даже Австралия, развитая страна мира, ввела для горнодобывающих компаний 30%-й налог. Мы с ними боролись, по этому поводу велись большие споры, и мы добились сокращения этого налога. Если бы они с самого начала сказали: «Если вы инвестируете в нашу страну, мы будем брать с вас 30%-й налог на добычу полезных ископаемых», — тогда ладно, потому что мы бы знали, чего ждать. А они объявили уже действующим шахтам, что вводят 30%-й налог на добычу полезных ископаемых.

Это то же самое, что национализировать 30% активов.

Мы говорим о национализации в странах третьего мира, но это происходит в странах первого мира. В Чили изменили свою систему уплаты роялти. Мы видели, как Аргентина изменила экспортные пошлины, видели, как прошла национализация компании YPF, из-за чего теперь компании боятся инвестировать в эти страны.

Мы говорим о том, что делают страны для привлечения инвестиций. Мы только что видели, как в Боливии был национализирован оловянно-цинковый рудник. Сегодня страны делают очень мало. Если посмотреть на разные страны мира, то они делают противоположное поощрению инвестиций. Сейчас люди боятся этой отрасли, потому что, если вы начнете получать прибыль, вас тотчас же обложат более высокими налогами. Вот почему нет такого роста, какой хотели бы видеть в мире. Однако некоторые страны Африки поощряют инвестиции и не меняют все время правила. Почему они ведут себя так? Причина в том, что мы очень важны для этих стран.

Например, на сегодняшний день мы вложили около трех миллиардов долларов в Конго, но мы для них очень важны, поэтому в стране ничего не изменится. По крайней мере, я на это надеюсь. Мы строим канализацию, больницы, платим налоги и роялти. Это составляет значительную часть их ВВП. Они действительно видят выгоду от нашего присутствия, поэтому я надеюсь, что они не будут менять свои правила так быстро, как это сделали развитые страны. В целом же, если посмотреть на мир сегодня, станет очевидно, что государства делают недостаточно для стимулирования инвестиций. Даже если говорить о России, здесь должны больше поощрять привлечение в страну иностранных инвестиций. Работать в России, несомненно, становится легче, но Россия располагает обширными запасами полезных ископаемых, которые еще не начинали разрабатываться. Есть ли у местных горнодобывающих компаний собственный или заемный капитал для этого? Есть ли у них возможности для привлечения такого капитала? У некоторых есть, у других нет, но вы могли бы больше содействовать инвестированию в горнодобывающую промышленность в России, чтобы побудить иностранные компании вкладывать сюда больше средств. Мы вложили сюда средства, и нам здесь нравится. Если бы было больше содействия, мы могли бы вложить еще.

— **Итак, первый момент — это привлечение инвестиций, но я просил назвать два или три аспекта. Очень кратко, в каких еще двух-трех направлениях должны**

действовать правительства? Мы должны приветствовать и стимулировать иностранные инвестиции в Россию. Как Вы думаете, что еще здесь могли бы сделать?

— А. Гласенберг: Не менять касающихся нас правил после того, как мы вышли на рынок. Не менять налогов и не менять роялти. Когда мы создаем модели для будущих инвестиций, мы хотим знать все, прежде чем вложить свой капитал. Вкладывая капитал, мы должны прогнозировать цены на сырье. Это достаточно трудно. И не хотелось бы еще гадать, какими будут налоги. На сегодняшний день налоги и роялти составляют определенный процент. Не надо этого менять, потому что иначе наши расчеты будут неверными. Дайте нам больше стабильности, потому что мы вкладываем значительные средства. Давайте обеспечим нашим инвесторам возврат вложенного капитала.

— В. Соловьев: Я согласен с Айвенгом. Мы определенно видим тенденцию к национализации в различных странах. И неважно, какая это страна, развитая или развивающаяся. В Гвинее, в частности, у нас была та же проблема. Согласно новому Горному кодексу, правительство хочет получить 15%-ю долю в любом новом объекте или в любой существующей концессии. Проблема в том, что четыре года назад, в 2007 году, это был отдельный цикл. Сегодня ситуация изменилась. Они не понимают, что сегодня ситуация совершенно иная, чем три года назад. Вот почему, если правительства пойдут по этому пути, они не только сократят инвестиции в свои страны, но и полностью их остановят. Инвестиции сократятся, потому что уже сейчас ряд компаний хочет уйти из Африки. Только китайские компании продолжают приходить в Африку, возможно, потому, что у них больше возможностей для снижения потерь.

Отвечаю на Ваш вопрос о том, что еще могут сделать правительства для поддержания и поощрения инвестиций. По-моему, главное, что правительства могут и должны делать — это инвестировать в инфраструктуру. Что касается, в частности, России, то нам повезло в том, что здесь есть разветвленная сеть железных дорог и развитый энергетический сектор. Но сегодня мы сталкиваемся с ситуацией, при которой эта инфраструктура стареет, и ее приходится менять и расширять. Например, мы можем перевезти в восточную часть России не более 100 миллионов тонн грузов. Если сравнить это с Китаем, который — поправьте меня, если я ошибаюсь, — импортирует два миллиарда тонн железной руды и угля, то вы увидите, что 100 миллионов тонн пропускной способности российской инфраструктуры



для перевозки угля и прочих грузов из центральной России на восток — это ничто. Это означает, что страна определенно должна сделать огромные инвестиции в железнодорожную и энергетическую инфраструктуру и в производство энергии.

Главный вопрос: как это сделать? Если правительство сделает это через тарифы, оно убьет промышленность. На протяжении последних трех лет энергетические тарифы в России резко возросли: рост составил 50—70%, а в некоторых регионах даже 100%. Однако, выходя на мировой уровень, мы как производитель видим, что есть регионы с гораздо более низкими тарифами, в которых мы можем разместить свое производство. Пять лет назад мы о таком даже и не мечтали. Например, сегодня я могу построить металлургическое предприятие в Канаде и иметь тариф 3%. Сегодня в восточной части России такого тарифа вообще нет. Это проблема. Поэтому, если вы хотите стабильного роста и инвестиций, то вы обязательно должны вкладывать средства в инфраструктуру не через тарифы, а через какие-то ресурсы и через бюджет, так как только это позволит вашей стране развиваться, привлекать новые компании, новые инвестиции и вести новое строительство.

Очень важна стабильность. Нельзя непредсказуемо менять правила. Если в течение следующих 5—10 лет правительство России будет уделять больше внимания вопросам инфраструктуры, например, развитию Сибири, это непременно привлечет больше инвестиций.

— А. Гласенберг: Я думаю, Вы правы в том, что инфраструктура имеет большое значение. Россия действительно кое-что делает это в

этом направлении. Но и Китай довольно интересен. Вы говорите о том, что он приходит в Африку, мы видим его в Конго и в Анголе. Тем не менее, китайцы не вкладывают в рудники в Африке таких значительных средств, каких я от них ожидал, учитывая их потребность в поставках. Мне кажется, китайцы поступают очень умно, позволяя инвестировать средства горнодобывающим компаниям. Я всегда думал, что Китай будет добиваться покупки крупными горнодобывающими компаниями долей в 10, 15 или 20% для защиты от изменения цен на сырье. Но они этого не сделали. Они явно считают своей единственной заботой свою потребность в поставках. Показатели, о которых мы с вами говорили, свидетельствуют о том, что Китаю необходимо увеличить поставки сырья в страну.

Как они собираются этого добиваться? Они смогли построить шахты и использовать Африку для своего нового роста, но сделали это в меньшем масштабе, чем я ожидал. Они создают инфраструктуру в Африке. Мы видим, как китайцы занимаются строительством дорог в Конго и приступают к развитию железнодорожной сети. Мы видим их в Анголе, где они осуществляют все строительные работы в области инфраструктуры, например, в секторе расширения портов.

Это довольно разумное решение, потому что они развивают инфраструктуру, которой сможем пользоваться мы, горнодобывающие компании, а это обеспечивает больше поставок в Китай. Как сказал Роберт, инфраструктура имеет большое значение, и будем надеяться, что Китай продолжит строительство инфраструктуры в Африке, что облегчит нам вывоз добываемого там сырья.

— Джун Ма: Небольшое пояснение по по-

воду того, как Китай строит инфраструктуру в Африке. Я считаю, что это выгодно не только для горнодобывающего сектора, который будет пользоваться этой инфраструктурой, но и для инфраструктурных компаний, работающих в Китае. Эта ситуация понятна на примере с железнодорожными компаниями, которые ведут строительство в Африке, и с производителями, которые будут поставлять энергетическое, телекоммуникационное и железнодорожное оборудование. Они все будут продавать эти товары в Африке. Поэтому в настоящее время Китай экспортирует в Африку комплекс из производства и услуг.

Я думаю, что согласованность между различными элементами этой программы должно обеспечить правительство, поскольку это очень трудно гарантировать на уровне отдельных компаний. Но позвольте мне вернуться к проблеме потребностей Китая в инфраструктуре. Вы сравнивали некоторые данные по аэропортам и другим объектам в Китае и США. Мы раньше уже говорили об этом. Если просто посмотреть на число аэропортов в Китае и США, то это может зависеть будущий спрос в Китае, потому что плотность населения в Китае и США очень разная. Плотность населения в Китае, как минимум, в пять раз выше, чем в США. Это означает, что Китаю не нужно так много аэропортов, поскольку там нет такого числа отдаленных мест.

Но это не означает, что Китай не будет тратить. Китай продолжит строительство таких объектов инфраструктуры, как аэропорты, дороги и метро. Это не означает, что общий объем инвестиций должен каждый год повышаться до бесконечности. Фактически в ближайшие несколько лет он может увеличиться очень незначительно и, возможно, в какой-то момент, может быть, через пять или десять лет, выйти на постоянный уровень. Потом, при условии сохранения такого ежегодного уровня инвестиций, строительство аэропортов может быть продолжено. Рост будет менее значительным, чем можно предположить, просто сравним число аэропортов в Китае и США. В первую очередь, это относится к стали и железной руде. Что касается сельскохозяйственной продукции — соевых бобов и других товаров — то здесь я предлагаю рост рынка.

Коренная причина этого связана с демографией: заработная плата в Китае в настоящее время растет на 13% в год, и работники сельского хозяйства тоже стремятся к аналогичному росту своих доходов. Иначе им непонятно, зачем оставаться в деревне, когда их братья и сестры уезжают в города и получают там зарплату на 13% больше. Они хотят увеличения доходов на 10%, но кто им его

обеспечит? Это должно быть сделано через цены на сельскохозяйственную продукцию, если только правительство не в состоянии предоставлять им неограниченные субсидии, что невозможно с финансовой точки зрения. Будем консервативными и скажем, что рост доходов работников села будет поддерживаться за счет роста цен на сельскохозяйственную продукцию на 7% в год — просто в целях социальной справедливости.

Это создаст тенденцию к росту на мировых сельскохозяйственных рынках, потому что в конечном итоге цены на сельскохозяйственную продукцию в Китае станут гораздо выше мировых цен. Я не думаю, что в остальной части мира — в Бразилии, Австралии или Новой Зеландии — в течение нескольких десятилетий цены на сельскохозяйственную продукцию будут расти на 7% в год. Китаю придется импортировать гораздо больше продовольствия из других стран мира, что, в свою очередь, подтолкнет к росту мировых сельскохозяйственных цен.

— Д. Бартон: Я хотел бы продолжить разговор на тему глобальной стабильности. В рамках тех десяти триллионов долларов США, о которых я говорил, Индонезия, например, очень заинтересована в том, чтобы расширить свою инфраструктуру. Удивительно, почему люди не вкладывают пенсионные средства в свою страну. Это происходит потому, что все боятся, что после того, как деньги будут вложены, в стране изменятся правила, как это произошло в 1990-е годы. Существует боязнь изменений. Когда на сырьевом рынке ограничено предложение, нам приходится идти в отдаленные регионы. Вы упомянули Африку. А есть еще Северная Корея и мировой океан. Есть разработчики технологий, которые думают над тем, каким образом можно добывать железную руду на километровой глубине. Я не знаю, возможно ли такое вообще. Правительства, похоже, также не в полной мере понимают сложность многих технологических задач и важность фактора стабильности правил игры. Я считаю особенно досадным то, что в таких местах, как Европа, остро стоит вопрос безработицы, — здесь я не имею в виду горнодобывающую промышленность. Речь идет о сфере инфраструктуры. Этим странам тоже необходимо перестраивать инфраструктуру, что позволит создать огромное количество рабочих мест. Много денег находится в пенсионных фондах. Люди хотят помещать туда свои деньги. Но и здесь стоит вопрос стабильности регулирующей структуры. Я думаю, что в сегодняшней ситуации об этом можно говорить постоянно.

Если мы не выстроим правильные взаимоотношения между государством и частным

сектором, то следует ожидать скачка цен на продукты питания. Особенность этих отраслей состоит в том, что цены на такую продукцию устанавливаются с учетом предельных затрат, а эти затраты растут. Этот рост не будет комфортным и плавным, чтобы под него мы все смогли бы подстроиться. Если что-то и пугает правительства, так это как раз нестабильность, вызванная резким повышением цен на сырьевые и продовольственные товары. Мы также считаем, что это скажется на прибыли компаний, выпускающих обычные потребительские товары. Я думаю, что это вопрос стабильности, у которого много аспектов.

— Если можно, в этом месте я хотел бы сделать замечание: я думаю, Вы будете очень популярны у Президента Путина, который выделяет стабильность как одно из достоинств ближайших нескольких лет. Мы с вами здесь говорим о рисках и изменении в их восприятии. Вы говорите о некоторых рисках работы в Африке. Это верно, но я думаю, что и на Западе наблюдается повышение рисков. Меня это беспокоит с точки зрения рынка. Я считаю, что инвесторы совершают ошибку, покупая ценные бумаги казначейства США с доходностью 1—2%, в то время как доходность российских рублевых облигаций составляет 8% при российском государственном долге в 10% от ВВП, а американском — около ста. Чем, если не ошибкой, можно назвать покупку немецких облигаций с учетом потенциального дефолта Испании?

Я чувствую, что формула риска изменилась. Вы предполагаете, что это касается и горнодобывающего сектора. Вас подводили западные правительства, а также правительства некоторых развивающихся стран. Однако вы все равно идете в Африку. Что касается производства продовольствия, то половина необрабатываемых земель мира, я полагаю, тоже находится в Африке. Это поможет инвестициям, а по мере того, как страны богатеют, они обычно становятся более стабильными, более предсказуемыми. Я с большим удовольствием объявляю, что настала очередь вопросов из зала.

— *Меня поражает, что вы говорите об Африке как о едином образовании. Сегодня Африку составляют 54 отдельных страны с разными моделями развития и разной степенью стабильности. По-разному организованы и взаимные связи этих стран: существует Восточноеафриканское сообщество и Сообщество развития Юга Африки. Африка очень разнообразна. Когда вы говорите об Африке как о едином целом — с положительной ли, с отрицательной ли стороны, — я испытываю досаду и недоумение.*

— А. Гласенберг: Обратите внимание, что об Африке мы говорили сегодня в хвалебных тонах. Этот регион не преподносит нам большого количества неожиданных изменений в налоговой политике и в правилах игры в целом. Я знаю, что в Гвинее произошли определенные изменения в связи с приходом нового правительства, но мы как компания, инвестирующая в Африке, не пострадали от этого. Африка относится к нам довольно хорошо. Когда я говорил об Африке в целом, то имел в виду, что, за исключением ЮАР, у нее нет развитой сырьевой промышленности. Африка сейчас обновляется, и нужно идти туда, развивать ее. Значение Африки велико, потому что она располагает сырьем. Большинство стран Африки богаты сырьевыми товарами, хотя это разные виды сырья. Сегодня мы активно работаем примерно в 15 странах Африки. Они очень разные, но все очень богаты различными сырьевыми ресурсами. Мы активно работаем в Экваториальной Гвинее, Буркина-Фасо, Мавритании, Камеруне, Замбии, Демократической Республике Конго (со столицей в Киншасе) и в Республике Конго (столица Браззавиль), поэтому мы присутствуем во всех частях Африки, которая очень богата сырьем.

Но общей чертой африканских стран, и здесь я уже говорю об Африке в целом, является отсутствие инфраструктуры. Африканские страны не имеют развитой инфраструктуры, позволяющей им экспортировать свои сырьевые товары.

В Южной Африке инфраструктура развита, в этой стране давно существует горнодобывающая отрасль. Как вы знаете, там добывалось слишком много сырья, а теперь добыча сократилась. Южная Африка сейчас уже не такая добывающая страна, какой она была когда-то. По-моему, сейчас на долю горнодобывающей промышленности приходится менее 15% от ее ВВП, а раньше эта цифра была гораздо выше. Африке в целом недостает инфраструктуры для экспорта своего сырья, и тут я говорю об Африке как едином образовании.

— *У Китая есть модель инвестирования в горнодобывающую промышленность: «Инвестиции за ресурсы». Рассматривали ли Вы и компания Glencore модель инвестирования такого типа, при которой вы инвестируете в инфраструктуру и получаете доступ к ресурсам, поскольку инфраструктура является узким местом?*

— А. Гласенберг: Мы — не инфраструктурная компания. В этом разница. Мне известно, что Китай работает в Африке по этой модели. В Конго они согласились на финансирование

некоторых инфраструктурных проектов, не имеющих никакого отношения к горнодобывающей промышленности. В обмен на эту инфраструктуру Китаю предоставили определенные природные ресурсы. На этих условиях Китай развивает, например, всю дорожную сеть в Конго-Киншаса. Такая модель в какой-то мере работает. И все же, Glencore является горнодобывающей компанией. Я ничего не понимаю в строительстве дорог. Возможно, когда-нибудь в будущем, когда наша компания станет достаточно большой, мы тоже подумаем об инфраструктуре. Мы вкладываем наши знания и опыт в горнодобывающую промышленность, а в вопросе развития инфраструктуры полагаемся на других.

Это хороший вопрос. Китай действительно активно работает в Африке. Но на днях я беседовал об этом континенте в Великобритании. Англичане вообще считают, что они должны участвовать в развитии Африки, поскольку они оказывают гуманитарную помощь определенным африканским странам. Итак, я на днях беседовал в Великобритании с людьми, которые говорили о том, что у них есть очень хорошая компания, занимающаяся строительством железных дорог. Я предложил им приехать в Африку и помочь нам в развитии железных дорог. В Конго работать очень выгодно. У Конго колоссальные возможности для роста, и не только для компании Glencore. В эту страну инвестирует компания Freeport-McMoRan и несколько китайских компаний. То есть, ряд горнодобывающих компаний вкладывает туда капиталы.

Я сказал этим людям, чтобы они ехали в Африку и строили там инфраструктуру с гарантированной прибылью, поскольку мы заключили бы с ними соглашение по схеме «бери или плати». Они сказали бы нам, какую

они хотят получить прибыль, а мы бы возложили на них обязательства по тоннажу по системе «бери или плати», если они построят для нас инфраструктуру.

Я думаю, что для Glencore это наиболее подходящий вариант работы. Пусть кто-то построит инфраструктуру, а мы предложим им соглашение по схеме «бери или плати». Именно так в Южной Африке разрабатывалось месторождение угля, и создавался порт Ричардс-Бей. Это делали разные люди. Банки вложили деньги и сформулировали обязательства, а другие люди заключили соглашение по системе «бери или плати». Мне нравится такой вид типового соглашения.

— Я думаю, что у Glencore больше компетенции, потому что, когда этим занимается государство, то опыта и знаний обычно не хватает. Присутствует и коррупция.

— А. Гласенберг: В этих частях Африки, я должен сказать, правительство открыто. Они открыты, если вы хотите ввести в дело других людей. В Конго в настоящее время дефицит электроэнергии, поэтому правительство не возражало против того, чтобы мы привлекли со стороны кого-то, кого мы заранее профинансировали. Они разрешили нам вложить 300 миллионов долларов США в местную электростанцию, чтобы привлечь к ее развитию стороннюю компанию. Над этим мы, как видите, работаем.

— Я бы хотел задать еще один пессимистический и страшный для экономиста вопрос, а затем мы постараемся закончить чем-то более веселым. Если через один—два года Испания выйдет из еврозоны, ВВП еврозоны сократится на 5%, как минимум. Китай в этой ситуации будет ли готов влить еще 30% ВВП в новые кре-

диты, в то время как мир переживает повторение ситуации с Lehman Brothers?

— Джун Ма: Вы, по сути, спрашиваете: что будет, если повторится сценарий с кризисом банка Lehman Brothers? В начале 2009 года объем экспорта из Китая уменьшился на 26% из-за сокращения мирового спроса и, что еще важнее, из-за замораживания кредитования в мировой финансовой системе. Предположим, что это произойдет вновь. По ряду причин я не думаю, что Китай будет стимулировать экономику так же, как это делалось в 2009 году. Во-первых, он получил урок, потому что мощный пакет экономических стимулов 2009 года в результате привел к инфляционному пузырю. Кроме того, было выдано много неработающих кредитов из-за перерасхода средств некоторыми инфраструктурными компаниями. Сейчас эти уроки представляются очевидными, и они были признаны на уровне выработки политики. Вывод: мы не будем повторять такую программу. Об этом было официально заявлено два месяца назад представителями Национальной комиссии по развитию и реформам Китая.

Теперь такой вопрос: что будет, если подобные внешние потрясения произойдут снова? Что может сделать государство без такой программы? Думаю, что потенциальных вариантов действий немного. Первое: государство может продолжить снижение процентных ставок. До сих пор эти ставки снижались один раз, но я думаю, что в случае более значительных потрясений, возможно, такое снижение будет сделано еще три или четыре раза. Второе: у Китая еще есть финансовые возможности для определенного стимулирования экономики. Это уже не четыре триллиона, но несколько сот миллиардов можно использовать.

С точки зрения кредитования, судя по моим расчетам, в 2009 году фактическое увеличение объема кредитов было на пять триллионов выше первоначального плана, который был составлен до того, как можно было прогнозировать кризис. Я думаю, что, даже если бы произошел такой кризис, как с банком Lehman Brothers, то он составил бы очень маленькую долю этого прироста.

Смысл в том, что мы не увидим таких же темпов оживления экономики, потому что стимулирование было бы гораздо меньше. Кроме того, говоря о годовом исчислении, по нашим прошлым оценкам величина спада составила примерно 2—3% годового ВВП, а в течение двух кварталов ВВП вырос примерно на 15%. Вот так работает хорошее стимулирование. В следующий раз, если будут резкие внешние потрясения, нам будет нужен подъем на 3—4% в течение нескольких кварталов.



Это означает, что внешних выгод для других стран также будет меньше.

— *Возможно, работники сырьевого сектора признают, что мир не рухнет, как он не рухнул и в 2008 году. Мы бы уже не упали так сильно, но не имеете ли Вы в виду, что не ожидаете, что китайское стимулирование обеспечит такой же подъем в случае наихудшего сценария?*

— Джун Ма: Я думаю, что все согласятся с тем, что Китай не будет реализовывать какую-либо широкомасштабную программу. Даже в случае повторения наихудшего сценария, прежде чем Китай сделает что-либо, будет достигнут консенсус. Достичь консенсуса очень легко, и 2009 год в Китае не повторится. Фактически, одной из угроз для стабильности является раздувшаяся в 2009 году безработица. У нас был очень короткий период, в течение которого около 20 миллионов человек потеряли работу в экспортном секторе, но в результате краткосрочного давления этой безработицы практически не было никакой нестабильности.

Многие люди были повторно трудоустроены: некоторые нашли работу в инфраструктурной сфере, другие вернулись в сельское хозяйство. Большинство работников села социально защищены фактором наличия своего хозяйства. Это очень важный институциональный элемент, который не дал безработице в Китае вылиться в социальную проблему. Мы продолжаем сохранять такое положение.

— Д. Бартон: Подводя итог о возможном выходе Испании из еврозоны и вероятности экономического спада, и, учитывая то, что мы говорили о ситуации с сырьевыми товарами, я бы все же покупал сырье, потому что не думаю, что такой спад будет длительным. Возвращаясь к вопросу о более глубоких базовых факторах, связанных с перемещением 1,2 миллиона человек в неделю, можно сказать, что это происходит не только в Китае. Население Индонезии сегодня составляет 250 миллионов человек. Об Индии мы уже говорили, а еще есть Вьетнам и Бангладеш. Перемены налицо. Доля потребления в Китае составляет 36% ВВП. Я думаю, что введение бюджетно-финансовых мер наряду с развитием здравоохранения заставит людей тратить больше денег, для этого еще есть возможности. По-моему, мы должны ориентироваться на долгосрочную перспективу, даже если я и смотрю в ближайшее будущее без оптимизма. Это будущее будет болезненным, но мы находимся на кривой неизбежного роста, и, несмотря на нестабильность, не думаю, что в случае выхода Испании из еврозоны или краха евро система полностью разрушится.



— *Хотел бы дополнить: я думаю, что весь смысл выхода Испании из зоны евро состоит в том, чтобы дать импульс развитию ее экономики. Этот толчок сработает и создаст новые рабочие места примерно через два года. Производство снова будет становиться конкурентоспособным. В этом состоит преимущество.*

— А. Гласенберг: Я думаю, это правильно. Если просто посмотреть на цифры, то до кризиса 2008 года мы все говорили о сценарии «Сильнее и дольше». Что там есть, и почему мы «Сильнее и дольше»? Начнет Китай рост или нет, Индия и Индонезия все равно придут. Почему душевое потребление разных видов сырья не должно расти? Все в мире хотят иметь одинаковый уровень жизни. Люди узнали, что такое высокий уровень жизни, и хотят его достичь. На достижение этого уровня разным странам потребуется разное время, поэтому спрос на сырье будет продолжаться по так называемому сценарию «Сильнее и дольше».

У нас будут сбои, как это было в 2008 году. У вас есть кривая спроса, а затем этот мощный сбой. Вот что произошло. Если евро рухнет, я даже не представляю, насколько большим будет этот сбой. Продлится он два или три года? Я не экономист, но знаю, что у нас на пути будут такие сбои. Они, кстати, дают толчок повышению цен на сырьевые товары. Я думаю, что это скором времени произойдет, если у нас опять не будет такой проблемы, как в 2008 году. Когда бывают такие сбои, люди перестают строить и перестают расширять предложение. Владислав помнит, что мы сделали в «РУСАЛе» в 2008 году. Мы сократили расширение производства, над которым работали. Мы его приостановили. Все было

остановлено. Когда мир пытается наверстать отставание, новые поставки не идут. Позднее эти кризисы обостряют проблему, потому что люди прекращают строить. Сегодня инвесторы устали от недостаточной рентабельности инвестиций, и они не дают горнодобывающим компаниям заниматься строительством новых крупных предприятий. Инвесторы не позволяют реализовывать новые проекты, поскольку эти проекты не обеспечивают возврата вложенного капитала. Это будет замедлять весь процесс. В конечном итоге инвесторы скажут: нам были нужны эти проекты, и нам не следовало их замедлять. Но если горнодобывающие компании не будут продолжать инвестирование, я думаю, что Китай, в конце концов, поймет, что это должен сделать он.

— В. Соловьев: По-моему, не так важно, что происходит с Испанией. Если ориентироваться на фундаментальные вещи, я бы все равно покупал сырьевые товары. Если посмотреть на разные цифры: показатели китайской, индийской или индонезийской экономики, — все говорит о том, что в указанных странах существует огромный спрос. И он непременно сработает в ближайшем будущем. Вот почему, если нужно выбирать из разных видов инвестиций, лучше всего вкладываться в сырье. Я считаю, что именно так все и произойдет.

— *Подводя итог, я выскажу такую мысль: когда Президент Путин говорит о стабильности, к его словам стоит прислушаться. По крайней мере, похоже, что ему нравится горное дело. Будут существовать возможности и в Африке. Будем надеяться, что и Китаю удастся совершить «мягкую посадку».*

