

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

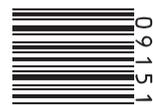
ДЕНЬГИ ПЕРЕХОДЯТ
ВСЕ ГРАНИЦЫ,
НО В ПРЕДЕЛАХ СНГ / 19
РАБОТА НАД ТАРИФАМИ
ЗАКОНЧИЛАСЬ
ТАМОЖЕННЫМ СОЮЗОМ / 21
САМОЛЕТ ЗА ДЕВЯТЬ ЛЕТ,
SSJ ПОДНЯЛСЯ В ВОЗДУХ / 24
ХЛЕБНЫЕ ПОТОКИ,
РОССИЯ, КАЗАХСТАН И УКРАИНА
ЗАВОЕВЫВАЮТ
МИРОВОЙ РЫНОК ЗЕРНА / 26

Понедельник, 14 декабря 2009 №233/П
(№4288 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000219



09151

 Евразийский Банк Развития

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

www.kommersant.ru



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ»

КОРОТКИЙ ПОЛЕТ

Несколько лет назад один высокопоставленный металлург рассказывал, что ему проще и дешевле добраться из Екатеринбурга в Самару через Франкфурт-на-Майне, самолетами Lufthansa. Прямого авиарейса между этими городами в то время не было, стыковка через Москву занимала целый день, а вот немецкая авиакомпания смогла выстроить логистику максимально удобно для пассажиров.

Этот пример не единичный. Жители Дальнего Востока до сих пор используют в качестве транзитных аэропорты Китая. А решения логистической задачи «как быстро добраться из промышленного центра Кустанай в промышленный центр Екатеринбург», которые разделяет 530 км, до сих пор нет.

Очевидно, стоит признать, что транспортная инфраструктура в СНГ после распада СССР не только перестала развиваться, но, напротив, стремительно сокращается. Дело даже не в тотальном отсутствии дорог — нормальной трассы нет даже между двумя крупнейшими городами России, и никто уже не верит в ее появление. Авиатранспорт, весьма развитый в СССР, не только перестал развиваться, но и, напротив, объемы авиаперевозок стали ощутимо сокращаться. Все авиамаршруты в странах СНГ так или иначе стали замыкаться на соответствующие столицы. Централизация пассажиропотока может быть экономически оправдана в крошечном государстве, но в России она привела к отмиранию местных перевозок.

Авиакомпании объясняли этот факт отсутствием подходящих самолетов, представители авиазаводов — отсутствием спроса на самолеты. Получался какой-то замкнутый круг. В итоге, когда за оживление регионального авиатранспорта взялись на самом высоком уровне, выяснилось, что самолета в общем-то действительно нет. Спустя девять лет после старта проекта появился Sukhoi SuperJet — действительно хороший региональный самолет. Теперь авторам проекта надо решить другую задачу — организовать спрос на межрегиональные перевозки, стимулировав, таким образом, продажу авиакомпаниями машин.

Будет ли круг разорван, станет ли выпуск SSJ первым в России рентабельным гражданским авиaproектом — пока говорить рано. Но время в пути у управленцев разного уровня, безусловно, сократится.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДИССОНАНС

БОЛЬШИНСТВО ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ СОВМЕСТНО СТРАНАМИ СНГ, СЕГОДНЯ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ В ДВУХ ОТРАСЛЯХ — ЭНЕРГЕТИКЕ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯХ. ОДНАКО В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ И ТОРГОВЛИ СТАЛ ПОСТЕПЕННО СОКРАЩАТЬСЯ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕОДОЛЕТЬ НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МОЖНО ПУТЕМ УСТРАНЕНИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ЦЕНТР ПРИТЯЖЕНИЯ Для большинства стран СНГ Россия остается центром притяжения как более сильный и экономически развитый партнер. Российская сторона также заинтересована в сохранении хозяйственных связей, сложившихся еще в советский период. Прежде всего это касается области энергетики, транспортной и оборонной промышленности, а также сферы торговли сырьевыми ресурсами и некоторыми потребительскими товарами.

В совместных инвестиционных проектах ведущая роль также принадлежит российскому капиталу. По данным Росстата, объем накопленных российских инвестиций в странах СНГ на 1 января 2008 года превысил \$2,5 млрд (более свежие данных, увы, не приводится), а объем накопленных инвестиций стран СНГ в экономику России за тот же период составил \$1,5 млрд.

С 2000 по 2008 год объем накопленных инвестиций России в страны ЕвразЭС, куда входят помимо России Казахстан, Белоруссия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия (Армения, Грузия и Украина на правах наблюдателей), вырос на 160%, а в страны СНГ в целом — на 350% (без учета финансового сектора).

По оценке Евгения Винокурова, начальника отдела экономического анализа Евразийского банка развития (ЕАБР), перед наступлением мирового финансового кризиса произошел не только количественный, но и качественный рывок во взаимных инвестициях: «Затронутыми оказались практически все крупные секторы: ТЭК, метал-

КРУПНЕЙШИМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА В СНГ СЧИТАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО В ТАДЖИКИСТАНЕ САНГУДИНСКОЙ ГЭС

лургия, машиностроение, сельское хозяйство, транспортный сектор, телекоммуникационная отрасль. Прямо на наших глазах возникали первые евразийские транснациональные корпорации. Хотя абсолютные объемы еще низки и несопоставимы с размером экономик, мы стали свидетелями бурного роста и фактического восстановления кооперационных связей на новой, рыночной основе».

СИСТЕМНЫЕ БАРЬЕРЫ Однако на пути экономической интеграции стран СНГ наблюдается целый ряд препятствий. В первую очередь макроэкономического характера. Уровень развития экономик стран СНГ сегодня слишком разный, отраслевая специализация слишком узкая, что не создает благоприятной базы для взаимных инвестиционных проектов. По словам Дмитрия Баранова, ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент», в Россию инвестиции текут в основном в машиностроительную и энергетическую отрасли, а в других странах СНГ — в основном в сырьевой сектор.

Препятствует объединению бизнесов стран СНГ также отсутствие унифицированной правовой базы и зависимость судьбы проектов от политического фактора. Александр Либман, старший научный сотрудник Института экономики РАН, в качестве главного фактора, препятствующего интеграции бизнес-структур в регионе СНГ и в то же время парадоксальным образом способствующего ей, называет крайне низкое качество экономических институтов (защита прав собственности, госрегулирование), что дает простор для лоббирования и передела активов: «С одной стороны, российский бизнес охотно „плавает в мутной воде“, пользуясь своим опытом работы в непрозрач-

ной экономике. Но с другой — потенциал долгосрочного сотрудничества в таких условиях принципиально ограничен. Так что главным препятствием на пути интеграции можно считать необходимость внутренних институциональных реформ в самих постсоветских экономиках».

Наконец, свою ложку дегтя в интеграционные процессы в странах СНГ добавил мировой финансовый кризис. По данным Минэкономразвития, товарооборот России со странами СНГ в январе—июле составил всего \$34,5 млрд, что почти в два раза ниже, чем за аналогичный период 2008 года. На 45% сократился экспорт, в два раза — импорт.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ УСПЕХИ Впрочем, сегодня в странах СНГ реализованы или находятся в стадии разработки десятки крупнейших инвестпроектов. Практически все это — российские инвестиции в страны СНГ, сосредоточенные преимущественно в энергетической (нефтегаз, электроэнергетика) и телекоммуникационной (мобильная связь) отраслях.

Энергетическая ориентированность объясняется как спецификой самой российской экономики, так и созданной еще в советский период единой инфраструктурой, включающей сеть трубопроводов и линий электропередачи. По словам Сергея Аслибекяна, управляющего партнера компании «Грант Торнтон», участие России в энергетических проектах объясняется также политическими причинами: «Россия стремится сохранить контроль в таких традиционных для нее сферах влияния, как топливно-энергетический комплекс». Однако, как отмечает Александр Либман, инвестиции здесь направлены прежде все-



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

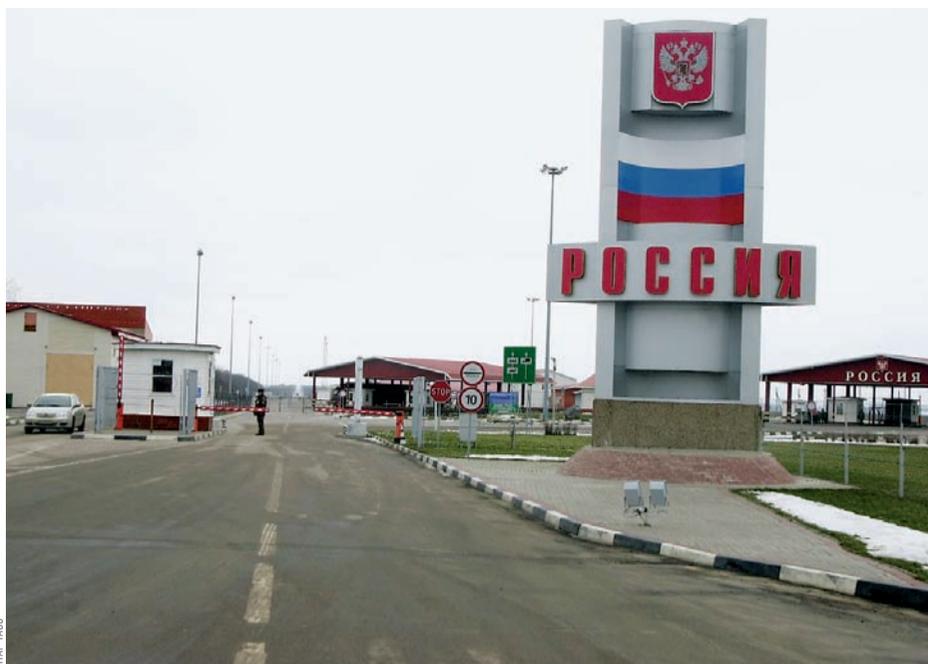
го на реконструкцию или модернизацию существующих мощностей и в гораздо меньшей степени — на строительство новых производств.

Одним из крупнейших реализованных проектов последних лет считается строительство в Таджикистане Сангтудинской ГЭС-1 мощностью 670 МВт, открытие которой состоялось 31 июля. Стройка, запланированная еще в 1970-е годы и прерванная на начальных этапах после распада СССР, была возобновлена лишь в 2005 году. Заказчиком проекта выступило ОАО «Сангтудинская ГЭС-1» — компания с участием в капитале России (75%) и Таджикистана (25%). Инвестором проекта стал «Интер РАО ЕЭС», вложивший в него в общей сложности порядка \$600 млн. Строительство ГЭС позволило решить проблему подачи электроэнергии в регионе: теперь она подается в полном объеме, тогда как раньше — всего по несколько часов в день.

Реализовано несколько проектов в области атомной энергетики. В советский период предприятия этой отрасли создавались также как части единого целого. Так, технологически дополняют друг друга урановые и атомные комплексы России, которой принадлежит львиная доля по переработке урана, и среднеазиатских республик (Казахстана и Узбекистана), где расположены крупнейшие предприятия по его добыче. Эти комплексы начали объединяться с 2006 года, когда было объявлено сразу о трех атомных проектах. Наиболее крупный — создание совместного российско-казахского предприятия «Заречное» по добыче урана с одноименного месторождения на юге Казахстана. Доля казахской НАК «Казатомпром» — 49,33% акций, российской ОАО «Техснабэкспорт» — 49,33%. Плановая мощность — 1 тыс. тонн уранового концентрата. Добычу, начавшуюся два года назад, ведет ООО «Атомредметзолото» (дочерняя структура «Росатома»), в прошлом году добывшее только 166 тонн концентрата.

Кроме того, ряд крупных инвестпроектов в энергетике должен быть реализован в ближайшем будущем. Например, строительство в Казахстане третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2 мощностью 500 МВт. Финансирование проекта начнется в 2010 году, а завершится к 2013 году. Стоит отметить, что еще в 2007 году проект был утвержден Анатолием Чубайсом, специально для этого прилетавшим в Казахстан. Строительство было запланировано на 2008 год, но «Интер РАО ЕЭС» почти год не мог перечислить \$1,5 млн на докапитализацию станции (без этого банки не давали кредита), а потом начался кризис. В итоге соглашение между «Интер РАО ЕЭС» и АО «Станция „Экибастузская ГРЭС-2“» об условиях финансирования строительства было подписано только 20 ноября в присутствии премьер-министров двух стран — Карима Масимова и Владимира Путина. Финансирование будут осуществлять Внешэкономбанк (ВЭБ), ЕАБР и «Самрук-Энерго». Предполагается, что ВЭБ и ЕАБР предоставят на паритетных началах мультивалютный 15-летний кредит на \$770 млн.

Еще одним совместным проектом в нефтегазовой отрасли, существующим пока только на бумаге, стало стро-



ИЗ-ЗА ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, ТОВАРОБОРОТ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ СНИЗИЛСЯ ПОЧТИ НА 50%

ительство Прикаспийского газопровода для транспортировки газа с Каспийского шельфа и других месторождений Центральной Азии на территорию России. Участниками проекта выступили Россия, Казахстан и Туркмения. Строительство газопровода общей протяженностью в 1700 км (Туркменбаши—Александров Гай) должно было начаться в 2009 году, но было отложено после взрыва на газопроводе в Туркмении в апреле. Судьба его пока остается неопределенной.

СВЯЗУЮЩИЕ СЕТИ Сферой реального доминирования российских компаний на территории стран СНГ являются телекоммуникации. По мнению Александра Либмана, причина этого не только динамика роста рынка мобильной связи в самой России, но и общий исторический и культурный бэкграунд стран СНГ — своеобразный «капитал социальной интеграции», важный для сектора услуг и стимулирующий интеграцию.

Инвестиции в этом секторе носят в основном характер покупки активов. С начала экспансии на рынки СНГ российские сотовые операторы инвестировали в новые приобретения около \$2 млрд. МТС сегодня представлена в пяти странах, «Вымпелком» — в шести, «МегаФон» — только в Таджикистане (оператор ТТ-Mobile).

МТС начала экспансию в 2002 году, запустив свою сеть в Белоруссии, а затем приобрела контрольный пакет акций «Украинской мобильной связи» за \$194,2 млн. В 2004 го-

ду компания объявила о приобретении 74% акций Uzduņgobita, крупнейшего сотового оператора в Узбекистане, за \$121 млн, а спустя год начала оказывать услуги сотовой связи в Туркмении, купив за \$28 млн местную компанию Barash Communications Technologies. В сентябре 2007 года МТС приобрела 80% акций ведущего армянского оператора ЗАО K-Telecom (торговая марка VivaCell). Стоимость сделки составила €450 млн.

«Вымпелком» впервые вышел на рынки стран СНГ в 2004 году, приобретя второго по величине сотового казахского оператора «КаР-Тел» за \$350 млн, а затем долю в 54% в компании Buzton (Узбекистан). В следующем году «Вымпелком» попытался потеснить МТС на Украине, купив «Украинские радиосистемы» за \$231,3 млн, а чуть позже вышел на рынок Таджикистана, где приобрел за \$12 млн 60% акций местного сотового оператора ООО «Таком» (Tacom). В 2006 году компания купила 51% акций грузинского оператора Mobitel за \$12,1 млн, а еще через год выкупила у греческой ОТЕ 90% армянской сотовой компании «Арментел», заплатив за актив €341,9 млн.

СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕРЫ Несмотря на успешную реализацию нескольких крупных проектов, процесс взаимного инвестирования в странах СНГ то и дело тормозится. Стимулировать его может как государственное регулирование, так и сугубо финансовые меры. К первым можно отнести проект создания нового многостороннего договора о зоне свободной торговли в странах СНГ в соответствии со стандартами ВТО, что, в частности, предусмотрено стратегией экономического развития СНГ на период до 2020 года. Таможенный союз России, Казахста-

на и Белоруссии, который начнет функционировать с января 2010 года, также будет способствовать объединению бизнесов этих стран.

По мнению ряда экспертов, национальные лидеры стран СНГ должны сами стремиться к тому, чтобы стимулировать инвестиции. Сергей Аслибеков отмечает, что способствовать корпоративной интеграции на евразийском пространстве может прежде всего благожелательное внимание власти к таким проектам: «Такие системы работают во многих странах. Пример в Казахстане — активная деятельность совета иностранных инвесторов и прямое общение президента страны и других высших должностных лиц с иностранными инвесторами».

Иного мнения придерживается Александр Либман: «Всем известен механизм, позволяющий консолидировать „рассеянное знание“ в экономике, — это рынок. Поэтому главная задача государств заключается не столько в стимулировании, сколько в устранении барьеров — формальных и особенно неформальных (коррупция и лоббизм)». Впрочем, эксперт называет стратегические отрасли, для которых стоит сделать исключение. К ним можно отнести ОПК, в частности самолетостроение, атомную промышленность, а также трансграничные инфраструктурные отрасли (гидроэнергетика Центральной Азии).

Немаловажная роль в интеграционных процессах принадлежит межгосударственным банкам, которые работают на основании межгосударственных соглашений и пользуются налоговым иммунитетом, что позволяет им более спокойно вести инвестиционные проекты. Примером успешной проектной работы может служить финансируемое Евразийским банком развития проекта освоения крупнейшего месторождения хромовых руд Восход в Актюбинской области Казахстана. Запуск одноименного горно-обогатительного комбината состоялся в сентябре прошлого года. Запасы рудника составляют 19,5 млн тонн руды, и, согласно плану, на месторождении будет добыто 1,3 млн тонн, которые будут переработаны в 950 тыс. тонн хромового концентрата. Третью этого объема будет перерабатываться Тихвинским ферросплавным заводом, входящим в группу «Мечел», остальное — реализовываться на российских и международных рынках. Инвестиции в ГОК составили \$120 млн, причем половину этой суммы выделил Евразийский банк развития.

В целом эксперты сходятся во мнении, что искусственным образом объединить бизнесы стран СНГ все равно не удастся: рынок сам определяет, насколько ему интересны те или иные инвестиционные проекты. Тем не менее, как отмечает Евгений Винокуров, необходима планомерная совместная работа по устранению многочисленных барьеров в торговле товарами и услугами. «Она не требует значительных финансовых вливаний и вполне возможна в условиях жестких бюджетных ограничений. Кроме того, она даст возможность совершить рывок, который позволит национальным экономикам евразийских соседей стать конкурентоспособнее и развиваться быстрее». ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЧТО НЕ ЖАЛКО В СНГ ДЕНЬГИ ПОТРАТИТЬ?

Павел Сигал, вице-президент «Опоры России» (Татария):

— На развитие русского языка и культуры — финансирование русских школ, центров обучения, издание книг на русском языке. Словом, на все возможные механизмы экспансии русского языка в СНГ. В дальнейшем это даст огромные экономические выгоды, поскольку такая экспансия укрепит позиции российских бизнесменов на постсоветском пространстве. А из материального самое важное — транспортная инфраструктура: строительство дорог, портов, мостов.

Вадим Густов, председатель комитета Совета Федерации по делам СНГ:

— Первая программа по энергетике, надеюсь, будет принята уже в ноябре на совете глав правительств СНГ. В ближайшие 10–12 лет ЕС до 75% энергоресурсов будет завозить извне, колоссальная потребность в ресурсах у тихоокеанских стран. Вторая кричащая проблема — развитие транспорта, создание современных дорог.

Сергей Андреев, гендиректор, президент группы компаний АВВУ:

— На образование. В нашем бизнесе кадры — главный ресурс, тем более в условиях кризиса. Кроме того, во всем СНГ нужно обеспечить широкополосный доступ в интернет, который ускорит все бизнес-процессы между Россией и соседями.

Евгений Федоров, председатель комитета Госдумы по экономполитике, предпринимательству и туризму:

— На формирование институтов, обеспечивающих работу новых рынков. У нас колоссальный интеллектуальный потенциал, но он абсолютно не отражается в рыночных оборотах. Не работает в СНГ и рынок земли. Нужно провести кадастрирование, учет земли, а потом пустить ее в оборот. Еще, разумеется, вопросы инфраструктуры.

Елена Андреева, президент холдинга охранных предприятий «Бастион»:

— На обустройство границ и нормальных пропускных пунктов, таможенное и миграционное взаимодействие. Это надо для то-

го, чтобы и торговлю развивать, и миграцию контролировать. Необходимо, чтобы все государства СНГ отвечали за своих граждан, находящихся у соседей, и заботились о них.

Доминик Фаш, гендиректор ENEL по России и СНГ:

— В СНГ, как и в России, две беды — инфраструктура и менеджмент. Так что в эти два направления и нужно вкладывать бесконечно много. Но в интересах России инвестировать прежде всего в обучение людей, в науку и здесь, и в бывших советских республиках. Пока уровень таких вложений со стороны российских компаний гораздо ниже, чем со стороны западных. В России есть оригинальный интеллектуальный продукт, но он нуждается в более активном продвижении на мировом рынке.

Павел Геннель, гендиректор столичной финансовой корпорации:

— Практика последних лет показывает, что «друзей» за пределами России у нас нет, а есть лишь экономические партнеры,

остающиеся таковыми, пока им это выгодно. В ближайшее время сложно ожидать появления глубоких экономических связей с этими странами, таких, как во времена СССР. Таким образом, экономическая политика в отношении стран СНГ должна быть максимально выгодной для России и простой в реализации. В идеале мы должны импортировать их сырье и ресурсы, а экспортировать продукты их переработки с высокой добавленной стоимостью. Инвестировать нужно в железные дороги, нефте- и газопроводы, по которым мы получим сырье, и линии электропередачи — продадим выработанную электроэнергию.

Сергей Катананов, глава Республики Карелия:

— Надо развивать инфраструктурные проекты и проекты, которые создают новые производства, в частности машиностроение, атомную промышленность, новые технологии. В последние годы финансы в основном шли в сырьевой сектор. Сейчас настало время поменять тренд в

том числе и с помощью международных денег и средств наших партнеров по СНГ.

Андрей Кокошин, первый заместитель председателя комитета Госдумы по науке и наукоемким технологиям:

— На развитие нанотехнологий. Наша страна хоть и в последний вагон, но все же запрыгнула в поезд развития научно-технического прогресса. Нанотехнологии в промышленности используются сейчас довольно широко, а вот в медицине — пока нет. Поэтому я мечтаю о создании нановакцины, способной вводить медицинские препараты адресно, то есть не через уколы, а через капельку раствора на коже. А на такие разработки нужны довольно большие средства, в том числе это могут быть и средства СНГ.

Юрий Кобаладзе, управляющий директор компании X5 Retail Group:

— На сохранение русского языка, русской культуры и русского влияния в странах СНГ. На все остальное тратить средства — пустое. Все, что надо, уже потратили, а результата ноль.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ОТМЕНА ТАМОЖЕННЫХ БАРЬЕРОВ — НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ

27 НОЯБРЯ В МИНСКЕ ПРЕЗИДЕНТЫ РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА ПОДПИСАЛИ ОСНОВНОЙ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ ТРЕХ СТРАН. ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ КОМИССИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА АКАДЕМИК РАН СЕРГЕЙ ГЛАЗЬЕВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ АЛЕКСЕЮ ШАПОВАЛОВУ О ТОМ, КАК БУДЕТ РАБОТАТЬ ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.



СЕРГЕЙ ГЛАЗЬЕВ,
ОТВЕТСТВЕННЫЙ
СЕКРЕТАРЬ КОМИССИИ
ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА
АКАДЕМИК РАН

BUSINESS GUIDE: На какой стадии на сегодняшний день находится работа над документами по созданию таможенного союза, остаются ли разногласия и в чем они заключаются?

СЕРГЕЙ ГЛАЗЬЕВ: Работа над рядом проектов завершена, по ним приняты решения высшего органа таможенного союза на уровне глав государств и комиссии таможенного союза. Вместе с тем необходимо проведение сторонами ратификационных процедур для вступления в силу Договора

о Таможенном кодексе таможенного союза. Наиболее важные из них — решение об утверждении единого таможенного тарифа, единого перечня товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами — участниками таможенного союза в торговле с третьими странами и положений о применении ограничений, а также принятие Таможенного кодекса таможенного союза. Устанавливаются единые для всех государств-участников нормы тарифного и нетарифного внешнеторгового регулирования. 11 декабря, через две недели после встречи президентов в Минске, межгосударственный совет ЕврАзЭС на уровне глав правительств в Санкт-Петербурге принял еще ряд решений, необходимых для функционирования единой таможенной территории. В частности, подписаны соглашения об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия, на таможенной территории таможенного союза, о взаимном признании аккредитации органов по сертификации испытательных лабораторий, выполняющих работы по подтверждению соответствия. Главы правительств также поставили свои подписи под соглашениями таможенного союза по санитарным, ветеринарно-санитарным мерам и о карантине растений. Таким образом, с 1 января 2010 года в России, Белоруссии и Казахстане будет действовать единый таможенный тариф, единые правила нетарифного регулирования, включая единый порядок оформления лицензий и ограничений во внешней торговле. С 1 июля 2010 года вводится в действие Таможенный кодекс и переносится на внешнюю границу таможенный и другие виды контроля таможенного союза. Будет также обеспечено взаимное признание разрешительных документов в сфере санитарного, ветеринарного и фитосанитарного контроля и технического регулирования. Таким образом, в течение будущего года будут введены в действие механизмы функционирования таможенного союза трех государств ЕврАзЭС.

ВГ: Насколько сложен был процесс согласования единого таможенного тарифа?

С. Г.: Главная проблема согласования ставок единого таможенного тарифа (ЕТТ) связана с особенностями таможенного тарифа Казахстана. По большому числу позиций он существенно ниже российского и белорусского в связи со спецификой структуры казахстанской экономики и отсутствием необходимости защиты ряда отраслей, которые значимы для России и Белоруссии. Это прежде всего машиностроение, нефтехимическая и фармацевтическая отрасли промышленности. Компромисс был найден за счет введения переходного периода, в течение которого Казахстан бу-

дет сохранять по ограниченной номенклатуре товаров более низкие ставки импортного тарифа для конкретных потребителей под контролем правительства. В целом же ЕТТ согласован на уровне, близком к нынешнему российскому импортному тарифу.

ВГ: До 1 апреля 2010 года должен быть разработан и согласован механизм администрирования пошлин на границе таможенного союза. Какие варианты и предложения существуют?

С. Г.: Этот механизм должен быть разработан и согласован раньше, а с 1 апреля его планируется запустить в тестовом режиме. Важно, что уже договорились о главном: все поступления от взимания импортных пошлин будут собираться в «общий котел» и распределяться по согласованному макроэкономическому критерию вне зависимости от страны назначения товара. Это очень важно для устранения поводов к взаимному недоверию в связи с бюджетными интересами государств. Механизм сбора и распределения поступлений будет реализовываться посредством ведения соответствующих счетов в казначействах государств — участников таможенного союза с ежедневной взаимной выверкой поступающих и перечисляемых средств. Сейчас этот механизм разрабатывается министерствами финансов сторон.

ВГ: Недавно Казахстан выступил с предложением об отмене таможенного оформления товаров на российско-казахстанской границе уже с 1 июля 2010 года. С чем связана такая спешка и насколько это, на ваш взгляд, реалистично?

С. Г.: Это вполне логичная инициатива, связанная с введением в действие Таможенного кодекса с 1 июля 2010 года. Он не предполагает наличия таможенного оформления на российско-казахстанской границе. Поэтому казахстанская сторона внесла предложение его отменить одновременно с введением Таможенного кодекса при сохранении таможенного контроля на переходный период. В решении высшего органа таможенного союза на уровне глав правительств он установлен до 1 июля 2011 года — окончательный срок переноса согласованных видов пограничного контроля на внешнюю границу таможенного союза.

ВГ: Все ли на сегодняшний день учтено при создании таможенного союза? Есть ли какие-то недоработки?

С. Г.: Решением межгоссовета ЕврАзЭС утвержден план действий по формированию таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества, а также определены этапы и сроки формирования единой таможенной территории таможенного союза. В их развитие разработаны мероприятия по разработке правовой базы функционирования единой таможенной территории таможенного союза. Для их реализации созданы и работают экспертные группы сторон по десяти направлениям. Разумеется, мы стараемся учесть, вовремя разработать и ввести в действие все нормы, необходимые для эффективного функционирования единой таможенной территории. Это беспрецедентный для нашей практики проект, реализация которого требует согласования множества норм, как общего, так и национального законодательства государств-участников. В своей работе мы придерживаемся системного комплексного подхода. Я уверен, что слаженная работа более чем сотни высококвалифицированных экспертов трех государств и секретариата комиссии, постоянный контроль и обеспечение этой работы со стороны членов комиссии — вице-премьеров национальных правительств — позволит нам учесть и своевременно разработать все детали механизма функциониро-

вания единой таможенной территории в соответствии с планами формирования таможенного союза, установленными главами государств и правительств. Это, разумеется, не означает отсутствия проблем. Наиболее сложная из них — согласование договорно-правовой базы и законодательства таможенного союза с национальными законодательствами государств-участников. Комиссия таможенного союза — это первый в нашей истории наднациональный орган, решения которого должны непосредственно применяться на территории всех трех государств. Национальные законодательства должны быть адаптированы к этому новшеству, что потребует внесения изменений не только во многие национальные нормативные акты, но и в саму практику работы органов государственной власти, занимающихся вопросами регулирования внешней и внутренней торговли.

ВГ: Мировой финансовый кризис привел к ощутимому снижению товарооборота и приостановке совместных проектов в рамках СНГ. Нужно ли, на ваш взгляд, усиление экономической интеграции в СНГ и как она может быть усилена?

С. Г.: Очевидно, что интеграция ведет к увеличению товарооборота между странами и расширению экономического пространства и, следовательно, к повышению его устойчивости и расширению возможностей развития. Расчеты, проводившиеся в РАН по интегрированной межотраслевой модели государств — участников таможенного союза, показали, что интеграционный эффект позволяет преодолеть тенденцию к снижению темпов экономического роста. По оценкам РАН, суммарный интеграционный эффект, измеряемый дополнительным производством валового внутреннего продукта, к 2015 году составит примерно \$400 млрд. За счет интеграционного фактора государства-участники получают дополнительно более 15% от современного уровня ВВП. Механизмы Таможенного союза позволяют создать эффективную систему международной кооперации путем восстановления научно-технического и производственного потенциалов предприятий, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Пока мы делаем только первый шаг к формированию единого экономического пространства, устраняя таможенные и другие барьеры во взаимной торговле. Это даст не только рост товарооборота и увеличение масштабов производства. Отмена таможенных барьеров — необходимое условие для развития кооперации производства в изготовлении сложных товаров с высокой добавленной стоимостью. К примеру, в ходе изготовления белорусского трактора его отдельные комплектующие по несколько раз пересекают российско-белорусскую границу. Каждый раз это неоправданные затраты и потери времени. Поскольку научно-промышленный комплекс СССР формировался как единое целое, его разрыв таможенными границами нанес огромный ущерб кооперации производства и стал одним из основных факторов деградации нашей экономики, ударив прежде всего по машиностроению. Так что формирование таможенного союза — это уже сам по себе очень важный интеграционный фактор с гарантированным большим экономическим эффектом. Ведь в любом сколько-нибудь сложном белорусском изделии не менее половины стоимости составляет российская комплектация. Так же, как и во многих российских машинах и оборудовании присутствуют белорусские комплектующие и казахстанские материалы. Вслед за созданием таможенного союза планируются меры по формированию единого транспортного и энергетического пространства, унификации антимоно-

польного и налогового законодательства, расширению использования национальных валют во взаимной торговле. Последнее особенно важно для повышения финансовой устойчивости наших экономик, снижения их зависимости от кризисных явлений на мировом рынке.

ВГ: Не так давно председатель Исполнительного комитета СНГ Сергей Лебедев заявил, что страны Содружества планируют перейти на национальные валюты во взаимных расчетах. Насколько это реально и почему это может быть выгодно? Как и на базе чего может работать единая расчетная система?

С. Г.: В свое время для поддержания расчетов в национальных валютах был создан Межгосбанк СНГ. Накопленный им опыт доказывает, что при переходе к прямым расчетам в национальных валютах издержки валютнообменных операций снижаются для хозяйствующих субъектов на порядок. К сожалению, из-за ошибочной позиции наших денежных властей два года назад работа в этом направлении была прекращена. Сейчас она снова разворачивается: создана рабочая группа секретариата интеграционного комитета ЕврАзЭС, которая разрабатывает план мероприятий по созданию условий и механизмов поддержания расчетов в национальных валютах. Главное необходимое условие для этого — кредитная поддержка торговли в национальных валютах со стороны национальных центробанков. Для создания своей платежной системы также нужно согласие национальных денежных властей. Как показывает международный опыт, при наличии политической воли соответствующая система может быть построена за год. Необходимые технические средства, включая программное обеспечение, у нас есть. Разумеется, переход на расчеты в национальных валютах выдвигает особые требования к банку России, так как рубль в этих расчетах будет доминирующей валютой. В частности, от российского Центробанка потребуются проведение более предсказуемой политики обменного курса. Его неожиданная для партнеров девальвация в прошлом году нанесла серьезный ущерб репутации рубля и резко снизила его привлекательность в качестве региональной резервной валюты. Тем не менее предпосылки для этого сохраняются, и их реализация находится в руках российских денежных властей. В настоящее время по поручению межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав правительств разрабатываются совместные антикризисные меры, которые наряду с уже принятыми решениями о создании Центра высоких технологий и Антикризисного фонда ЕврАзЭС предусматривают формирование условий для широкого использования национальных валют во взаимных расчетах, создание платежно-расчетной системы ЕврАзЭС, формирование общей системы продовольственной безопасности, проведение согласованной миграционной политики и другие меры по углублению экономической интеграции. ■

ВСЛЕД ЗА СОЗДАНИЕМ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ПЛАНИРУЮТСЯ МЕРЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНОГО И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА, УНИФИКАЦИИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА



«ПОТРЕБНОСТЬ В SUKHOI SUPER JET ОГРОМНА»

ЕАБР РАСШИРИЛ ГЕОГРАФИЮ ПРИСУТСТВИЯ ЕЩЕ ОДНОЙ СТРАНОЙ СНГ. ПРЯДИЛЬНАЯ ФАБРИКА В ТАДЖИКИСТАНЕ НЕ САМЫЙ КРУПНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ БАНКА, НО КРУПНЕЙШИЙ ДЛЯ ЭТОЙ СТРАНЫ. В ПЛАНАХ ЕАБР — РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ЭТОЙ ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКОЙ СТРАНЫ. КАК БУДЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ЭТОТ И ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ, РЕДАКТОРУ ВГ АЛЕКСЕЮ ХАРНАСУ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА РАЗВИТИЯ ИГОРЬ ФИНОГЕНОВ.



ИГОРЬ ФИНОГЕНОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ
ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА
РАЗВИТИЯ

BUSINESS GUIDE: Вы недавно запустили первый проект на территории Таджикистана. Насколько вам в целом интересна работа в этой стране?

ИГОРЬ ФИНОГЕНОВ: Таджикистан сегодня крайне заинтересован в инвестициях для развития своей инфраструктуры и различного бизнеса. Конечно, прядельная фабрика не является крупным инвестиционным проектом в классическом понимании. Но тем не менее эта фабрика сегодня является крупнейшим строящимся производственным объектом Таджикистана.

И я рад тому, что банк поддержал этот проект, первую ласточку в развитии экономики этой страны. Таджикистан до сих пор освобождается от наследия гражданской войны. Стране нужно развивать промышленность, отходить от концентрации на сельском хозяйстве. Развитие обрабатывающей промышленности, направленной на увеличение добавленной стоимости продукта, — очень важная задача.

ВГ: Прядельная фабрика, очевидно, пробный проект в новой стране. Какие более крупные, действительно инфраструктурные проекты вы планируете реализовать в Таджикистане?

И. Ф.: Естественно, мы не ограничимся этим проектом. Мы будем развивать свое присутствие и в других направлениях, в частности в энергетике и гидроэнергетике, поскольку именно последняя может обеспечить рост энергооборуженности страны. Это непростое направление как с точки зрения экономики, так и с точки зрения техники реализации этих проектов. Придется решить ряд вопросов в области водного регулирования (накопление воды в таджикских водохранилищах при определенных условиях может привести к изменению режима реки ниже по течению, в Узбекистане и Туркмении, что негативно скажется на сельском хозяйстве этих стран. — **ВГ**) в регионе. Эти вопросы требуют довольно большой политической работы. Хочу обратить внимание — банк не занимается этой работой. Договориться по всем вопросам водного регулирования — задача национальных правительств. Мы же полностью зависим от тех решений, которые ими будут приняты. Как только договоренности будут достигнуты — можно обсуждать конкретные проекты.

ВГ: В Таджикистане есть крупный производитель алюминия — Таджикская алюминиевая компания («Талко»; до 2007 года носила название Таджикский алюминиевый завод, ТадАЗ), не способная работать сейчас на полную мощность именно из-за дефицита электроэнергии. Ваши

проекты в области энергетики направлены на восстановление работоспособности этого предприятия?

И. Ф.: Действительно, «Талко» является крупным потребителем энергии. Конечно, возможность завода развиваться связана с возможностями энергетика. Но сейчас изменение объема выпуска продукции скорее связано с изменением конъюнктуры на мировых рынках. Когда алюминий вновь будет расти в цене, можно будет говорить о наращивании объема производства.

Конечно, строительство Рогунской ГЭС (строится на реке Вахш на юге Таджикистана, планируемая высота плотины водохранилища — 335 м. — **ВГ**) решило много проблем. Но нельзя забывать и о сезонности гидроэнергетики. Дефицит электроэнергии в зимний период, когда идет накопление воды в водохранилищах, Таджикистан должен будет покрывать за счет других источников. Поэтому страна должна быть заинтересована в работе единой системы энергоснабжения хотя бы в рамках Центральной Азии, а также в собственном развитии тепловой генерации. Это еще один из примеров, показывающих, почему интеграция нужна всем. Более глубокое включение Таджикистана в интеграционные процессы позволит этой стране увеличивать поставки энергии на экспорт. Я бы сказал, что Таджикистан может стать энергетическим Кувейтом, если сможет реализовать свой потенциал в области гидроэнергетики.

ВГ: Проблема поддержания объемов и режимов стока рек, вытекающих, в частности, с территории Таджикистана, обсуждается правительствами стран Центральной Азии буквально с момента распада СССР. И до сих пор финальной договоренности достичь не удалось. Есть ли, на ваш взгляд, компромиссное решение в данном вопросе?

И. Ф.: Безусловно, компромиссное решение существует. В частности, на экспертном уровне, в рамках конференций ЕАБР, в формате ЕвразЭС и других интеграционных союзов варианты различных подходов обсуждались. После развала СССР эта проблема полностью пока не решена. Но ведь в советское время она была решена, причем вполне профессионально, не ущемляя интересов ни одной из сторон. Была же построена Нурекская ГЭС, обеспечивалось покрытие сезонного дефицита энергии. За

счет гидроэнергетики в Таджикистане всегда была очень дешевая энергия. До сих пор 85% жителей этой страны обогревают дома только электричеством, обычными электрообогревателями.

ВГ: Давайте перейдем к вашим российским проектам. Вы принимаете участие в финансировании выпуска самолета Sukhoi SuperJet. Не кажется ли вам, что этот самолет запоздал с выходом на рынок. Авиакомпании, которые могут летать, уже взяли в лизинг новые или попользованные самолеты иностранных компаний.

И. Ф.: Все же этот самолет занимает специфическую нишу. Он региональный, ему предстоит конкурировать скорее с канадскими (Bombardier) и бразильскими (Embraer) самолетами. То, что потребность в этом самолете огромная и что перевозка должна осуществляться самолетами отечественными, сомнения никакого нет. Хотя бы потому, что должна быть налажена сервисная сеть. Когда вы говорите про то, что авиакомпании берут в лизинг «попользованные» самолеты, я, честно говоря, вздрагиваю, поскольку сам провожу в полете около 350 часов в год. И летать на «попользованном» самолете мне, честно говоря, радости не доставляет.

Так что проект совсем не опоздал. Перевозчики этих самолетов ждут. Мы, например, сейчас работаем с «Армавиа» (крупнейшая авиакомпания Армении. — **ВГ**), стараемся обеспечить поставку SSJ этой авиакомпании.

Нужно понимать, что в каждой стране существует своя школа каждой области промышленности, в том числе и авиации. Сервисная сеть должна быть очень широкой, не только в пределах России. Стандарты, подходы, инструменты должны быть понятны большому числу обслуживающего персонала. Именно поэтому массовый региональный самолет должен быть именно отечественного производства.

Я бы ратовал и за запуск других самолетов, которые бы работали на небольших, местных линиях. Потребность в такого рода транспорте огромна. Местная маршрутная сеть очень бедная. Парадокс — из Брянска в Воронеж проще всего долететь через Москву. Так что как только будет подходящий проект, мы его непременно рассмотрим.

Надо понимать, что запуск серийного производства самолета — это полноценный интеграционный проект. Рос-

сийской техникой начинают пользоваться в других странах. Кроме того, сами самолеты улучшают транспортную связь между городами СНГ.

ВГ: Как реализуется ваш проект по финансированию Экибастузской ГРЭС. Ваши партнеры из «Интер РАО» не захотели рассказывать ВГ о вашем сотрудничестве, заявив, что «это несвоевременно». С чем это связано?

И. Ф.: Честно говоря, проект тяжелый, в нем надо было решить много вопросов технического и организационного характера. Конечно, в кризисный период финансирование проекта зашаталось. Но поменяться в нем ничего не может. Его бюджет — около \$780 млн, мы совместно с Внешэкономбанком создаем синдикат для финансирования проекта именно в этом объеме. То есть рапортовать о каких-то достижениях пока рано, но проект нормально, планомерно реализуется.

Возможно, скромность «Интер РАО» связана именно с тем, что сейчас идет оформление контрактных обязательств.

ВГ: Год назад не было речи об участии ВЭБа в этом проекте...

И. Ф.: Разные обсуждались конфигурации... Но подобные проекты входят в миссию ВЭБа, поскольку именно он финансирует поставки различного энергетического оборудования. После долгих обсуждений было решено, что оборудование будет российским. Соответственно, нужно финансировать производство этого оборудования.

ВГ: Вы разместили рублевые облигации. Расскажите о параметрах выпуска и проектах, на финансирование которых пойдут привлеченные средства.

И. Ф.: Мы разместили облигационный заем на 5 млрд рублей. Деньги пойдут на проекты на территории Российской Федерации или проекты, выручка от которых формируется в рублях. Акционеры сформировали капитал банка в долларах США, поэтому ранее мы кредитовали проекты в этой валюте. Кризис показал, что это может быть рискованным, поскольку при любой девальвации национальных валют не экспортно ориентированные предприятия оказываются в весьма сложном положении. Так что привлечение средств в местной валюте и кредитование в ней снижает риски как наши, так и клиентские. Скажем, мы уже выпускали в Казахстане облигации в тенге и их приобрел пенсионный фонд Казахстана.

В целом мы, как международный банк развития, действуем в стране на основании нашего устава, к которому присоединяется та или иная страна. Становясь участником капитала банка, страна признает положения устава, которые регулируют работу банка в той или иной стране. Также обычно мы заключаем соглашение о пребывании в стране, в котором записаны наши обязанности и наши права, наши иммунитеты. Эти документы являются защитой для инвесторов, поскольку наша деятельность направлена в том числе на мобилизацию иностранных инвестиций. ■

ДОГОВОРИТЬСЯ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ВОДНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ — ЗАДАЧА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРАВИТЕЛЬСТВ. КАК ТОЛЬКО ДОГОВОРЕННОСТИ БУДУТ ДОСТИГНУТЫ — МОЖНО ОБСУЖДАТЬ КОНКРЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ



ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ В ТАДЖИКИСТАНЕ, К КОТОРЫМ ПРИСМАТРИВАЕТСЯ ЕАБР, ПОЗВОЛЯТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЯ НА «ТАЛКО»



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ПОЛМИЛЛИАРДА В РАЗГАР КРИЗИСА

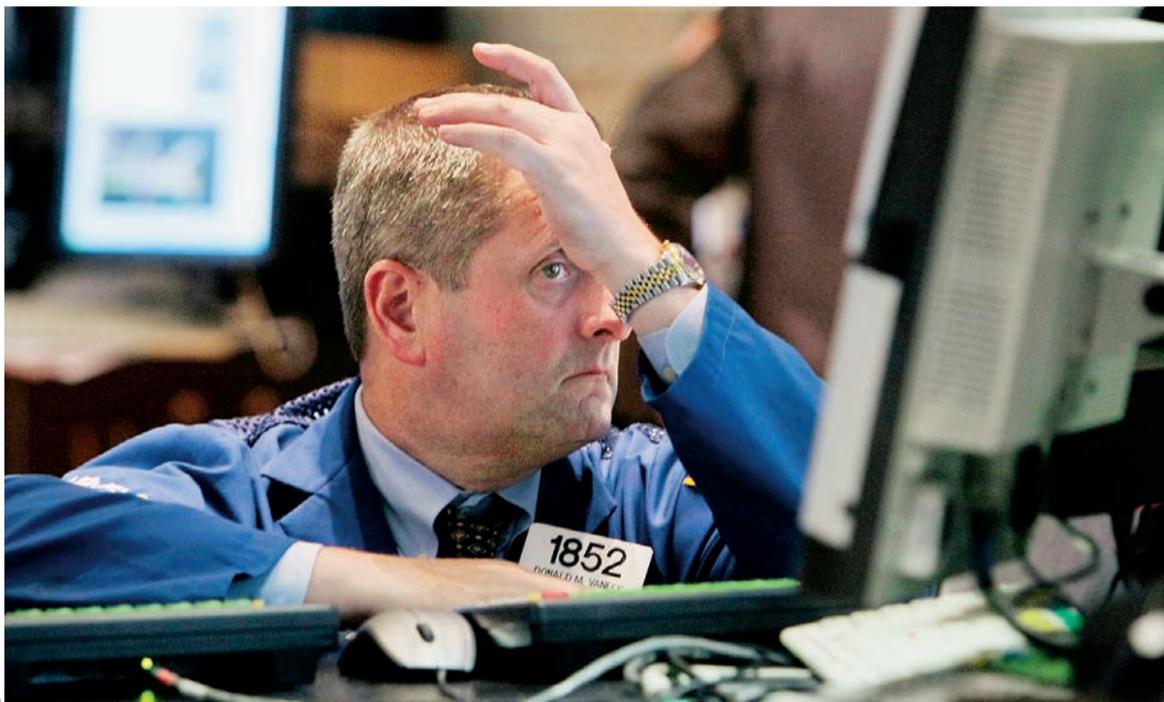
В СЕНТЯБРЕ ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ (ЕАБР) ОСУЩЕСТВИЛ ДЕБЮТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ СВОИХ ЕВРООБЛИГАЦИЙ НА ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПЛОЩАДКАХ В США, ЕВРОПЕ И АЗИИ. СТОИМОСТЬ ЗАИМСТВОВАНИЯ ОКАЗАЛАСЬ РЕКОРДНО НИЗКОЙ СРЕДИ ВЫПУСКОВ ВСЕХ ЭМИТЕНТОВ ИЗ СНГ ЗА ПОСЛЕДНИЙ, КРИЗИСНЫЙ ГОД. ДМИТРИЙ КРАСИЛЬНИКОВ

Идея размещения международных еврооблигаций как основного источника финансирования инвестиционной деятельности ЕАБР была заложена в стратегию его становления как финансового института с момента основания в 2006 году. К выполнению этой цели банк шел поэтапно: получил кредитные рейтинги от трех международных рейтинговых агентств, привлек три синдицированных кредита на общую сумму \$850 млн, разместил выпуск облигаций на рынке Казахстана, а также заключил ряд двусторонних кредитных сделок с международными банками. Спустя два года после основания ЕАБР представлял собой полностью вставший на ноги финансовый институт с историей успешных заимствований и платформой EMTN (Euro Medium Term Notes — программа для выпуска среднесрочных нот), готовой для международного размещения ценных бумаг банка.

Однако осуществить свой дебютный международный выпуск еврооблигаций банк смог только осенью 2009 года, когда, несмотря на неопределенность с мировым экономическим ростом и существовавшим риском затяжной рецессии, инвесторы стали активно скупать облигации эмитентов с развивающихся рынков. За три квартала 2009 года такими эмитентами были размещены облигации на сумму около \$125 млрд. Это не намного меньше рекордных \$175 млрд, привлеченных ими в ходе новых выпусков в 2006 году. Вместе с тем объем выпусков эмитентами из России и Казахстана, а также других стран СНГ на первичных долговых рынках в 2009 году был сравнительно невысок, а их круг ограничен лишь крупнейшими «голубыми фишками», не столь чувствительными к уровню стоимости своих заимствований по сравнению, например, с финансовыми институтами. К таким корпоративным заемщикам относятся российский «Газпром» (за девять месяцев 2009 года занял €850 млн под 8,125% годовых, \$1250 млн под 8,125% годовых, \$2250 млн под 9,25% годовых и 500 млн швейцарских франков под 9% годовых), а также казахский «Казмунайгаз» (за девять месяцев 2009 года занял \$250 млн под 11% годовых и \$1250 млн под 12% годовых). Из крупных банковских выпусков следует выделить лишь выпуск российского Россельхозбанка в объеме \$1 млрд под 9% годовых. В целом же за девять месяцев 2009 года объем выпусков еврооблигаций из России составил около \$7 млрд против \$17 млрд за тот же период 2008 года. По банковскому сектору РФ цифры составили \$1,75 млрд и \$8 млрд соответственно.

В сентябре этого года топ-менеджмент банка провел встречи с инвесторами во всех основных финансовых центрах мира — Гонконге, Сингапуре, Франкфурте, Цюрихе, Лондоне, Бостоне, Лос-Анджелесе, Сан-Франциско и Нью-Йорке. Их итоги позволили принять окончательное решение о размещении. На встречах основной акцент был сделан, с одной стороны, на позиционировании банка как международной организации, сравнимой с такими известными на финансовых рынках именами, как Central American Bank for Economic Integration или CABEL, а также Corporacion Andina de Fomento или CAF, а с другой стороны, на демонстрации поддержки деятельности ЕАБР со стороны его государств-учредителей — России и Казахстана. Таким образом, ЕАБР смог привлечь интерес как инвесторов, хорошо знакомых с деятельностью упомянутых банков развития, которые

НЕСМОТЯ НА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ В СОСТОЯНИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ИНВЕТОРЫ АКТИВНО СКУПАЮТ ОБЛИГАЦИИ ЭМИТЕНТОВ С РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ



весьма активны в Центральной и Южной Америке, так и инвесторов, заинтересованных в приобретении облигаций квазисуверенного российско-казахского эмитента. Безусловно, свою роль сыграли и привлекательные финансовые показатели ЕАБР: достаточность капитала на уровне 79% (против минимально одобренных 16%), соотношение финансовой задолженности и собственных средств на уровне 29% (против максимально одобренных 200%), текущая ликвидность на уровне 706% и другие. Инвесторы получили также подробное описание инвестиционного и балансового портфеля ЕАБР, а также разъяснения по поводу провизий.

Организаторами размещения выступили Deutsche Bank, JP Morgan и Royal Bank of Scotland. Объем размещения составил \$500 млн. В то же время объем книги заявок превзошел \$5 млрд, то есть спрос со стороны инвесторов превысил предложение более чем в десять раз. При этом стоимость заимствования оказалась рекордно низкой среди выпусков всех эмитентов из СНГ за кризисный год. Выпуск получил высокие оценки практически всех вовлеченных в его размещение специалистов и наблюдателей: инвестбанкиров, инвесторов, а также представителей министерств финансов учредителей банка.

Любопытно отметить, что, интересуясь финансовыми показателями деятельности банка, инвесторы уделяли относительно мало внимания доходности его активов и прибыльности ЕАБР в целом (хотя банк и является прибыльным с момента своего создания). Упор делался именно на меры по сохранению банком своего капитала, обеспечению им своей краткосрочной и долгосрочной ликвидности и управлению рисками.

Стоит также указать, что зачастую повлиять на участие того или иного инвестора в сделке могли чисто техниче-

ские условия — ликвидность выпуска (большинство фондов не рассматривают участия в выпусках объемом ниже \$500 млн или даже \$750 млн) и срок его обращения. По мере того как ЕАБР вел подготовку выпуска, аппетит у многих инвесторов настолько разыгрывался, что «удлинение» срока погашения выпуска с пяти до семи лет с большой вероятностью вызвало бы не рост, а снижение доходности в абсолютных цифрах. Но, следуя своим текущим потребностям, ЕАБР не пошел на удлинение срока погашения или увеличение объема выпуска.

В итоге при объеме выпуска в \$500 млн и сроке пять лет ЕАБР должен будет выплатить инвесторам доходность в размере 7,375% годовых — самую низкую для эмитента из СНГ более чем за 15 месяцев с момента размещения еврооблигаций Сбербанка РФ в июне 2008 года. Основные продажи пришлись на институциональных инвесторов из США (49% общего объема выпуска). Цена предложения выпуска составила 100% от номинала, а сейчас под влиянием общей повышательной динамики на цены финансовых активов развивающихся рынков она выросла до 103%. При этом произошло сужение спреда доходности к практически всем сравнимым выпускам — Россельхозбанка, Сбербанка, ВТБ, а также к доходности казначейских облигаций США.

Хочу еще раз отметить, что ЕАБР, безусловно, является «необычным» эмитентом для инвесторов, привыкших в СНГ приобретать в основном еврооблигации крупных корпоративных эмитентов и коммерческих банков. Основная задача, успешно выполненная топ-менеджментом ЕАБР, состояла в разъяснении инвесторам глубоких интеграционных процессов, происходящих на постсоветском пространстве, а также роли ЕАБР в развитии и укреплении данных процессов. При этом выбранная для ЕАБР модель корпо-

ративного и финансово-операционного устройства широко используется другими банками развития (включая крупнейшие — МБРР и ЕБРР), а потому максимально прозрачна и понятна для инвесторов, рейтинговых агентств и рыночных аналитиков.

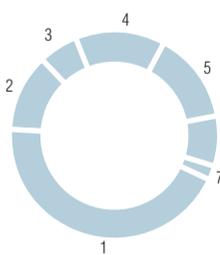
С момента дебютного международного выпуска еврооблигаций ЕАБР прошло уже больше месяца, и ситуация на рынках несколько изменилась. Сложно судить, как долго на рынке будет сохраняться понижательная ценовая динамика и в какой степени выпуск ЕАБР будет служить «ледоколом» для будущих заимствований финансовых институтов из СНГ, в особенности государственных банков. Очевидно, однако, что сегодня инвесторы вновь, как и десять лет назад, стали весьма избирательными по отношению к таким эмитентам. Во главу угла при принятии решения о вложении средств сегодня ставятся такие критерии, как качество кредитных активов эмитентов, динамика кредитных провизий, уровень капитализации и потенциальные источники дополнительной ликвидности (например, вероятность поддержки со стороны государства), подходы к залогово-обеспечительной политике, политика управления ликвидностью (в частности, управление казначейским портфелем) и другие. В полной мере данные критерии применяются и к банкам развития. Эмитентам, у которых есть убедительная история для инвесторов, имеет смысл, несмотря на текущую рыночную волатильность, держать порош сухим и ждать, когда на их улице снова загорится зеленый свет. ■

Дмитрий Красильников — член правления, начальник управления корпоративного финансирования и финансовых институтов Евразийского банка развития

ТЕПЕРЬ И В РУБЛЯХ

В начале ноября на ММВБ состоялось размещение дебютного выпуска рублевых облигаций Евразийского банка развития. Облигации общим объемом 5 млрд рублей имеют срок обращения семь лет. По облигациям выплачивается полугодовой купон. Условиями выпуска также предусмотрено право владельцев облигаций предъявить их к выкупу через два года. Книга заявок на участие

в размещении была закрыта 29 октября. Общий спрос на облигации превысил 9,1 млрд рублей. В результате ставка 1–4-го купонов была установлена банком в размере 10,50% годовых. В ходе размещения было удовлетворено 47 заявок инвесторов. Средства, привлеченные в результате размещения облигаций, будут направлены ЕАБР на финансирование инвестиционных проектов в Российской Федерации.



СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА РАЗВИТИЯ (ЕАБР),%

1. ТРАНСПОРТ И ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА 44
2. ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА 12
3. ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ 6
4. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР 14
5. ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ 14
6. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС 8
7. ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ 2

ВО ГЛАВУ УГЛА ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О ВЛОЖЕНИИ СРЕДСТВ СЕГОДНЯ СТАВЯТСЯ ТАКИЕ КРИТЕРИИ, КАК КАЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ АКТИВОВ ЭМИТЕНТОВ, ДИНАМИКА КРЕДИТНЫХ ПРОВИЗИЙ, УРОВЕНЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИКВИДНОСТИ



ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ САМОЛЕТЫ СУХОГО» (ГСС) ВПЕРВЫЕ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА НА АВИАСАЛОНАХ В ЛЕ-БУРЖЕ И МОСКВЕ ПОЛЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО САМОЛЕТА SUKHOI SUPERJET 100 (SSJ). КОММЕРЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ SSJ, ВЛОЖЕНИЯ В КОТОРЫЙ ОЦЕНИВАЮТСЯ В \$1,4 МЛРД, ДОЛЖНА НАЧАТЬСЯ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ. ПОКА ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ НЕВЕЛИК, НО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В СЛУЧАЕ СОХРАНЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ ГСС СМОЖЕТ ПРОДАТЬ 800 САМОЛЕТОВ, СДЕЛАВ ПРОЕКТ РЕНТАБЕЛЬНЫМ.

ПЕТР МИРОНЕНКО

КОНКУРЕНЦИЯ СО СВОИМИ Региональный Sukhoi Superjet 100 — самый серьезный проект российского авиапрома с 1991 года. Его создание началось в 2000 году, новый самолет должен заменить на региональных линиях не производившийся уже много лет Ту-134 и снятый с производства в 2000 году Як-40/42. Региональный сегмент — воздушные суда вместимостью 75–95 кресел и дальностью до 3 тыс. км — был выбран для запуска первого нового российского самолета не только из-за необходимости замены старых советских машин, но и из-за отсутствия конкуренции со стороны двух крупнейших мировых авиастроительных гигантов — Boeing и Airbus, которые не производят самолетов меньше среднемагистральных Boeing 737/A320. Это и позволило ГСС привлечь в качестве стратегического консультанта Boeing, что должно обеспечить немалую часть успеха проекта. Впрочем, это не значит, что в сегменте нет конкуренции: нишу региональных самолетов давно и успешно эксплуатируют авиастроители второго эшелона, прежде всего бразильская Embraer (модели E170/175/190) и канадская Bombardier (CRJ 700/900).

Первое (и пока последнее) серьезное конкурентное сражение SSJ выиграл еще на этапе проектирования: параллельно с самолетом «Сухого» (на первом этапе он назывался RRJ — Russian Regional Jet) в России разрабатывались два конкурирующих проекта региональных самолетов с примерно одинаковой взлетной массой и размерностью — российско-украинский Ан-148 КБ Антонова и Ту-334 КБ Туполева. Оба опережали SSJ по срокам: первый полет Ту-334 состоялся еще в 1999 году, Ан-148 — в 2004 году, SSJ — только в 2008-м. Оба планировалось сделать дешевле: в 2003 году, когда решался вопрос о том, какой проект поддержит государство, Ту-334 планировалось продавать по \$14 млн за машину, Ан-148 — по \$18 млн, а SSJ — по \$24 млн. Эксперты указывали и на полное отсутствие опыта «Сухого» в производстве гражданских самолетов. У крупнейшего российского авиаперевозчика «Аэрофлота» к моменту проведения конкурса уже была договоренность о приобретении в лизинг самолетов Ан-148. Тем не менее в 2003 году конкурс Росавиакосмоса на региональный самолет выиграл SSJ. На конкурсе решалось, какая из моделей получит бюджетное финансирование. Разработка самолета тогда оценивалась в \$600 млн, а государство обещало выделить \$120 млн (сейчас общая стоимость проекта оценивается в \$1,4 млрд). В качестве решающих факторов агентство назвало «лучшую проработку проекта» и серьезного иностранного партнера — американский авиастроительный концерн Boeing, который консультировал ГСС по вопросу создания SSJ с 2001 года.

Фактически в 2003 году речь шла о том, какая из моделей станет приоритетной в плане выделения господдержки, говорит бывший сотрудник «Аэрофлота», и во многом это определило последующий выбор авиакомпании, кото-

НИШУ РЕГИОНАЛЬНЫХ САМОЛЕТОВ ДАВНО И УСПЕШНО ЭКСПЛУАТИРУЮТ АВИАСТРОИТЕЛИ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА, ПРЕЖДЕ ВСЕГО БРАЗИЛЬСКАЯ EMBRAER И КАНАДСКАЯ BOMBARDIER



ИТАР-ТАСС

РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ САМОЛЕТА SUPERJET БЫЛО ПРИНЯТО В 2000 ГОДУ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЭТОГО ПРОЕКТА БЫЛА СОЗДАНА КОМПАНИЯ «ГРАЖДАНСКИЕ САМОЛЕТЫ СУХОГО»

рая отказалась от Ан-148 и в 2004 году провела тендер на поставку региональных самолетов, который выиграл SSJ. Основной проблемой всех существовавших тогда относительно современных российских самолетов (прежде всего Ту-204) была слишком маленькая серия и, как следствие, низкий уровень стандартизации производства, постоянные сложности с ремонтом и техническим обслуживанием, а также проблемы с запчастями. Проект, который поддержало государство, имеет больше шансов на косвенный госзаказ и госфинансирование поставок, а значит, большую серию, поясняет собеседник ВГ. А присутствие Boeing в качестве партнера и, соответственно, детали западного производства (поставщики узлов для SSJ — Thales, Liebherr Aerospace, B/E Aerospace, Honeywell) дают надежду на то, что проблем с обслуживанием самолета будет существенно меньше. Отдельного иностранного партнера ГСС привлекла и для создания самого чувствительного и дорогого агрегата — двигателя. Им стала французская Snecma, которая совместно с рыбинским НПО «Сатурн» спроектировала специально для SSJ двигатель SaM-146.

ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ Продажи SSJ начались в 2004 году. Несмотря на серьезную господдержку, ГСС декларировала, что SSJ — это бизнес-проект и он должен

быть самоокупаемым. Для выхода проекта на уровень рентабельности, по подсчетам ГСС, необходимо будет продать 800 самолетов. Казалось, что для вывода нового самолета на рынок выбран оптимальный момент.

Ту-134 ждало неизбежное списание (кроме того, потребляя много топлива, они делали перевозчиков уязвимыми к скачкам цен на авиатопливо), а рынок авиаперевозок непрерывно рос, и как аналитики, так и чиновники предсказывали, что с 2008 года на рынке будет нарастать дефицит провозных мощностей. Но тут в планы ГСС вмешался кризис, больно ударивший почти по всем действующим заказчикам. В 2007 году портфель заказов на SSJ составлял 76 машин. Первым покупателем самолета стал «Аэрофлот» (в 2004 году он заказал 30 машин с опционом еще на 15). Национальный авиаперевозчик и до сих пор остается базовым заказчиком SSJ, а с остальными российскими покупателями SSJ не повезло. 15 машин заказал сформировавшийся авиационный альянс AirUnion, 10 — Финансовая лизинговая компания (ФЛК, дочерняя компания Объединенной авиастроительной корпорации), и еще 6 — хабаровская «Дальавиа». Ни один из этих заказчиков не пережил кризиса: AirUnion и «Дальавиа» осенью 2008 года практически одновременно обанкротились, фактически разорилась и ФЛК, также оказавшаяся не в состоянии профинансировать свои заказы. Теперь ГСС остается надеяться на то, что заказы пропавших покупателей «подхватит» авиакомпания «Росавиа», которую госкорпорация «Ростехнологии» и правительство Москвы создают на обломках AirUnion. «Ростехнологии» уже заявляли, что для «Ро-

савиа» будет заказано как минимум 30 региональных самолетов российского производства и выбор будет сделан между Ан-148 и SSJ. Правда, надо отметить, что две самые крупные из авиакомпаний, которые войдут в «Росавиа», пока заказывают конкурирующие машины: ГТК «Россия» этой осенью стала первым коммерческим эксплуатантом Ан-148 (всего заказано 6 машин), «Атлант-Союз» на МАКС-2009 заказал 20 Ан-148. Еще один потенциальный заказчик — пермская компания «Авиализинг», которая подписала с ГСС соглашение о намерениях о поставке 24 SSJ 100 с опционом еще на 16. Документ подписывался с расчетом на крупнейшего российского межрегионального перевозчика «Ютэйр», который еще в 2007 году объявил тендер на поставку региональных самолетов, который до сих пор не завершён. SSJ до сих пор рассматривается как один из вариантов, но решение не принято, сказал ВГ гендиректор авиакомпании Андрей Мартиросов.

Впрочем, продать большую часть из плановых 800 самолетов в России ГСС и не планировала — прогнозировалось, что на внутреннем рынке удастся продать не более 280 машин, и с самого начала ГСС предполагала, что самолет должен активно продаваться на экспорт. Тем не менее первый зарубежный заказчик у SSJ появился только в 2007 году. Им стала малоизвестная бюджетная итальянская авиакомпания ItAlI, подписавшая договор о намерениях о поставке десяти машин с опционом еще на десять начиная с 2010 года. Этот заказ также стал результатом удачного иностранного партнерства: считается, что покупателя привела итальянская группа Finmeccanica, которая в 2008 году стала владельцем блока пакета ГСС. С 2007 года продажами самолета в Европе, Африке и Америке занимается СП ГСС и Finmeccanica, получившее название



REUTERS



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Superjet International. Вторым потенциальным западным покупателем SSJ год спустя стала уже более известная в Европе low cost-авиакомпания Icelandair, заказавшая 20 машин, но твердого контракта она так и не подписала и, по словам источника, близкого к руководству Icelandair, скорее всего, не подпишет. Зато в этом году самым большим потенциальным западным заказчиком SSJ стала крупнейшая венгерская авиакомпания Malev, подписавшая на МАКС-2009 соглашение о намерениях о поставке 30 самолетов. Не последнюю роль в получении заказа сыграло то, что 49% акций и фактический операционный контроль над Malev с начала года принадлежит российскому Внешэкономбанку — активному участнику проекта SSJ. Возможность заключения твердого контракта с Malev будет зависеть как от судьбы пакета ВЭБа, так и от самой авиакомпании, которая сильно пострадала от кризиса и ждет оказания финансовой помощи со стороны венгерского правительства. Так что пока единственным твердым иностранным покупателем SSJ помимо ItAli остается армянская Aravia, заказавшая два самолета, которые должна получить в 2010 году.

SSJ НАКАНУНЕ СТАРТА Эксперты указывают, что небольшое число твердых заказов пока не говорит о трудностях проекта — это неизбежная ситуация. Глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что на рухнувшем в 2008 году рынке ожидать хороших продаж было невозможно, а кроме того, на таком раннем этапе создания самолета большого количества твердых заказов обычно и не бывает. Господин Пантелеев приводит в пример первый самолет концерна Airbus A300, на который почти не было заказов даже после постройки первых серийных машин, что не помешало модели в итоге стать одной из самых продаваемых, а Airbus — обогнать по продажам Boeing. «Когда самолет будет сертифицирован, станет понятным для рынка продуктом, будут подтверждены эксплуатационные и коммерческие характеристики, если все будет хорошо, продажи пойдут», — считает господин Пантелеев. Гендиректор «Ютэйра» Андрей Мартиросов подтверждает, что его компания для принятия решения по SSJ ждет первой информации об опыте коммерческой эксплуатации самолета. Кроме того, для принятия решений нужна определенность со сроками поставок самолета, добавляет гендиректор «Ютэйр». По срокам исполнения проекта SSJ, как это обычно бывает и у его крупнейших конкурентов, отстает от графика на год-два. Контракт ГСС с базовым заказчиком «Аэрофлотом» первоначально предполагал начало поставок в конце 2008 года, но этот срок был сдвинут на год, а совсем не-



пять месяцев назад новый самолет впервые поднялся в воздух

давно «Сухой» признал, что из-за задержки с сертификацией двигателя новые сроки также не будут выдержаны. Сейчас предполагается, что сертификация самолета завершится в первом квартале 2010 года, а поставки могут начаться летом. Заказчики относятся к сдвигам графика с пониманием. «Что делать, Boeing и Airbus задерживают программы создания новых самолетов точно так же», — говорит советник гендиректора Malev Петр Леонов. Кроме того, ГСС старается найти способы компенсировать задержки — в «Аэрофлоте» ВГ комментировать вопрос SSJ не стали, но по неофициальным данным, за сдвиг сроков поставки на 2010 год компания вместо уплаты штрафа помогла «Аэрофлоту» пролоббировать беспошлинный ввоз в Россию десяти широкофюзеляжных Airbus A330. Ясность с продажами SSJ наступит после сертификации и первого опыта коммерческих полетов в «Аэрофлоте», соглашаются аналитики и потенциальные заказчики. Если заявленные ГСС летные и эксплуатационные характеристики будут подтверждены, то при правильной системе продаж должны оправдаться, по крайней мере, скромные прогнозы, согласно которым самолет может занять порядка 20% рынка в своей нише, считает Олег Пантелеев. По оценкам Boeing, мировая потребность в региональных самолетах в ближайшие 20 лет составит 2,1 тыс. штук, всего в узкофюзеляжных самолетах — 19 тыс. Потребность западных, особенно европейских, авиакомпаний, летающих на небольшие расстояния, в подобных самолетах сейчас велика, говорит Петр Леонов: на маршрутах, на которых летает большинство европейских авиакомпаний, они существенно выгоднее, чем, например, Boeing 737-600, который при такой же пассажироместности вдвое тяжелее и втрое дороже. При этом по заявленным параметрам SSJ ни в чем не уступает примерно одинако-

вым по цене Embraer и CRJ, уверяет господин Леонов, а с точки зрения компоновки салона и его удобства для пассажиров существенно их превосходит. «Самолет отлично подойдет таким авиакомпаниям, как наша, как чешская CSA, как сербская JAT», — говорит господин Леонов.

SSJ будет, безусловно, высоко востребован в странах бывшего СССР в силу удачного сочетания характеристик, оптимальных для полетов в Россию (значительная часть пассажиропотока из стран СНГ приходится на полеты в Москву и российские регионы), а также в силу исторических связей с российскими авиапроизводителями.

Однако возможности и реальные объемы продаж SSJ в этих странах будут во многом определяться наличием приемлемой схемы финансирования.

Гендиректор агентства Infomost Борис Рыбак отмечает, что у SSJ есть одно очень серьезное преимущество перед конкурентами — это самая новая модель во всем сегменте региональных самолетов, а наряду с негативными моментами, например отсутствием опыта эксплуатации, это означает существенно более современную технологическую оснащенность. Но конкурентная борьба на экспортном рынке самолету предстоит непростая, продолжает господин Рыбак: рынок все еще плохой, условия диктует покупатель, и все производители пытаются предоставить заказчику лучшие условия. «На европейском рынке SSJ вполне способен на равных бороться с западными конкурентами, и при прочих равных одним из решающих моментов будет стоимость финансирования покупки самолета», — отмечает господин Леонов. Он признает, что на решение Malev повлияла позиция российского акционера, и не скрывает того, что в Malev надеются на хорошие условия финансирования сделки в ВЭБе. «Вопрос в том, будут ли такие же условия у других заказчиков: крупные международные лизинговые компании, продающие Embraer и CRJ, могут предоставлять гораздо более дешевые деньги, чем российские банки.

«Стоимость финансирования — это проблемный вопрос. Схемы, которые сейчас предлагают российские лизинговые компании, работают плохо из-за высоких ставок российских банков», — соглашается Олег Пантелеев. Но существуют и другие механизмы, например субсидирование процентных ставок по лизинговым контрактам — либо напрямую, либо через ВЭБ, напоминает он. Госкорпорация помогает в покупке SSJ не только собственному Malev — поставку самолетов «Аэрофлоту» будет финансировать входящая в нее компания «ВЭБ-лизинг». Условия соглашения не раскрываются, но источник ВГ в госкорпорации говорит, что для «Аэрофлота» они «очень выгодны». «Если ВЭБ получит четкое указание обеспечить сделки по поставке SSJ, то проблем с финансированием не должно быть. А под крупные европейские заказы можно будет привлекать средства западных банков, которые смогут дать их под иностранное оборудование, установленное в самолете», — считает Олег Пантелеев.

Финансирование поставок SSJ в ряд стран СНГ (Казахстан, Армению, Белоруссию, Таджикистан, Киргизию и др.) готов осуществлять Евразийский банк развития (учрежден Россией и Казахстаном). Банком разработана финансовая схема сделки, по которой, возможно, будет профинансирована первая поставка SSJ — авиакомпании Aravia.

Главное, чтобы у чиновников не появились другие приоритеты и они не сочли, что после сертификации самолета деньги в него можно не вкладывать, как это было с Ту-204, предупреждает эксперт. Ведь обязательное для серьезного проекта увеличение серийности потребует новых инвестиций в производство (прежде всего в авиазавод в Комсомольске-на-Амуре, где происходит финальная сборка самолета), а также в систему продаж и послепродажного обслуживания, которые являются одними из главных необходимых условий успеха проекта. ■

ИЗ ПЛАНОВЫХ 800 САМОЛЕТОВ ПРОДАТЬ В РОССИИ ПЛАНИРУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 280 МАШИН — ОСТАЛЬНЫЕ САМОЛЕТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЭКСПОРТИРОВАНЫ

В СЕНТЯБРЕ 2007 ГОДА ПЕРВЫЙ SUKHOI SUPERJET 100 ВЫКАТИЛИ НА ЛЕТНОЕ ПОЛЕ ЗАВОДА В КОМСОМОЛЬСКЕ-НА-АМУРЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ТРОЙСТВЕННЫЙ СОЮЗ

В ИЮНЕ ГЛАВЫ АГРАРНЫХ ВЕДОМСТВ РОССИИ, УКРАИНЫ И КАЗАХСТАНА, СТРАН—ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗЕРНА НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ДОГОВОРИЛИСЬ РАСШИРИТЬ ЭКСПАНСИЮ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЗЕРНОВОГО ПУЛА. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО СКООРДИНИРОВАННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ ЗЕРНА ПОЗВОЛИТ СТРАНАМ, ДО СИХ ПОР ЖЕСТКО КОНКУРИРОВАВШИМ МЕЖДУ СОБОЙ, СОЗДАТЬ МОЩНУЮ ЭКСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И ВЛИЯТЬ НА ДИНАМИКУ ЦЕН. ОДНАКО КОНКРЕТНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ ПО ЭТОМУ ПРОЕКТУ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, БУДУТ ДОСТИГНУТЫ НЕ СКОРО.

ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

СООБРАЗИТЬ НА ТРОИХ С предложением создать единый зерновой пул России, Украины и Казахстана российская сторона неоднократно выступала и раньше, однако дальше устных заявлений дело не продвинулось. В очередной раз эта идея прозвучала на Всемирном зерновом форуме, прошедшем в июне в рамках Петербургского международного экономического форума. В нем приняли участие министры сельского хозяйства России, Украины, Бразилии, Германии, Израиля, Саудовской Аравии и других стран, а также главы международных организаций, объединений сельхозпроизводителей, профильные эксперты. «Медлить нельзя, — заявила тогда министр сельского хозяйства России Елена Скрынник. — Завоеванные нашими странами в последние годы рыночные позиции необходимо подкрепить серьезными инвестициями в инфраструктуру, создав крепкий фундамент для долгосрочной конкурентоспособности зерна из Черноморского региона». Строить такой «крепкий фундамент» Елена Скрынник и ее коллеги из Киева и Астаны договорились в рамках причерноморского зернового пула, или «зерновой ОПЕК», как поспешно окрестила его губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко. Чиновники надеются, что, объединив свои усилия, Россия, Украина и Казахстан смогут не только вести скоординированную политику по экспансии на внешнем рынке, но также повысить конкурентоспособность своего зерна, привлечь новые инвестиции и даже снизить волатильность мировых цен. Между тем пока перспективы зернового союза трех стран весьма расплывчаты, и аналитики рынка сомневаются, что ему удастся стать такой же влиятельной структурой, как ОПЕК.

Сегодня Россия, Украина и Казахстан на троих контролируют четверть мировой торговли пшеницей и около 20% мировой торговли зерном. Они располагают 21% мировых посевных площадей пшеницы и 29% посевов ячменя, обеспечивая соответственно 14% и 21% их мирового производства. По прогнозу Министерства сельского хозяйства России, в ближайшие 10–15 лет российский экспорт зерна можно довести до 40–50 млн тонн в год. В итоге на долю России будет приходиться 20% мирового рынка, а в совокупности с ведущими экспортерами пшеницы из стран СНГ она может достичь 30–35%. По оценке «Совзкона», экспорт зерновых из России в 2008–2009 сельхозгоду приблизится к 20 млн тонн — это третье место в списке крупнейших экспортеров после США и Евросоюза.

Министр аграрной политики Украины Юрий Мельник, также выступивший на форуме, сообщил, что урожай зерна на Украине в текущем году составит 42–43 млн тонн, а в перспективе объемы урожая могут быть доведены до 80 млн тонн. Свои цифры привел и заместитель минист-

ра сельского хозяйства Казахстана Арман Евниев. По его словам, Казахстан в настоящее время производит порядка 17 млн тонн зерна ежегодно (более 70% производимого приходится на высококачественную продовольственную пшеницу), из которых порядка 8 млн тонн идет на экспорт. В будущем Казахстан планирует довести производство зерновых до 20 млн тонн в год, что позволит поставлять на экспорт порядка 10 млн тонн зерна.

Сейчас в масштабах мирового рынка происходит снижение объемов экспорта ведущих мировых производителей зерна. Например, доля США в мировом экспорте с 2000 года сократилась с 28 до 20%. Упустить такой шанс и не предпринять усилия для решительного маневра на глобальном зерновом рынке, по мнению аграрных министров трех стран, будет непорочно. Задачу облегчает тот факт, что формально Казахстан, Россия и Украина не конкурируют между собой напрямую.

ЦЕЛИННЫЕ ЗЕМЛИ КАЗАХСТАНА ОСВАИВАЛИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ВНУТРЕННИЕ ПОТРЕБНОСТИ СССР В ЗЕРНЕ. И ТОЛЬКО ПОСЛЕ РАСПАДА СОЮЗА ЦЕЛИННОЕ ЗЕРНО СТАЛО ПОСТАВЛЯТЬСЯ НА ЭКСПОРТ

Страны поставок зерна во многом совпадают. Но в Казахстане выращивают высококлассную продовольственную пшеницу, в России — продовольственную пшеницу, но чуть ниже классом, на Украине — фуражное зерно.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ЗЕРНО Необходимость создания единого зернового пула принято объяснять тем, что из-за жесткой конкуренции за одних и тех же покупателей (прежде всего в Причерноморье) наши страны вынуждены сбивать друг у друга цену и продавать зерно дешевле, чем американские или европейские производители. По некоторым оценкам, из-за их демпинговой политики они теряют почти \$10–20 на тонне отгружаемого на экспорт зерна. Совместная работа в рамках пула позволит исправить ситуацию: выступая с согласованной позицией на мировом зерновом рынке, странам-участницам будет легче отстаивать свои интересы. Так, они смогут перейти к долгосрочному планированию производства основных зерновых культур, что позволит избежать перепроизводства по отдельным их видам и сни-

зить издержки сельхозтоваропроизводителей, договориться о создании общих запасов зерна на случай урожая и схем взаимозамещения поставок.

«В случае объединения усилий эти схемы взаимозамещения могут удешевить для каждой из стран содержание запасов зерна, — говорит Владимир Ясинский, член правления Евразийского банка развития. — Совместная работа на рынках позволит не допускать спекулятивных скачков цен, сделать этот процесс упорядоченным, прозрачным, прогнозируемым, что повысит инвестиционную привлекательность отрасли в целом».

«Эффект от скоординированных действий на рынке будет значительным, и в перспективе страны зернового пула смогут определять ситуацию в средиземноморском регионе», — сообщили ВГ в Минсельхозе.

Однако все эти задачи относятся к отдаленному будущему. Реальная практическая польза от зернового союза, которую его участники смогут оценить уже на первых этапах реализации проекта, заключается в создании единой логистической инфраструктуры. Выигрывает от этого прежде всего Казахстан, у которого отсутствует отлажен-



РИА НОВОСТИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



**РОССИЯ, УКРАИНА И КАЗАХСТАН ВМЕСТЕ
КОНТРОЛИРУЮТ ПОЧТИ 20% МИРОВОГО РЫНКА ЗЕРНА,
ТАКУЮ ЖЕ ДОЛЮ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗАНИМАЮТ США**

ная экспортная инфраструктура: страна сильно удалена от крупных морских портов, что существенно повышает транспортные издержки на поставки зерна.

«Наши три страны хотя и самодостаточны по производству зерна, ввели и будут вести между собой зерновую торговлю, что связано с конкурентной логистикой, и со спросом на те или иные виды зерна», — объясняет вице-президент Российского зернового союза Александр Корбут. — Отсюда и вытекает необходимость скоординированных действий по развитию экспортной инфраструктуры, приобретению новых вагонов-зерновозов, а потребность в них составляет 10 тыс. Зачем тратить деньги на параллельные проекты?»

Однако несмотря на то что плюсы этого проекта были не раз оглашены политиками и аграриями, очевидно они не для всех сторон. Свое особое видение проблемы есть, например, у Украины.

В одном из интервью глава Украинской зерновой ассоциации Владимир Клименко прямо заявил, что не видит реальной выгоды для страны в присоединении к пулу. По его словам, развитая портовая инфраструктура Украины,

которая сейчас рассчитана на 32 млн тонн экспортного зерна, едва ли справится с российским и казахским зерном. «Дело в том, что мощности, которые есть в Украине, практически все заняты нашим товаром. Поэтому говорить о том, что мы в рамках зерновых пулов отдадим кому-то свои перевалки и будем чье-то зерно экспортировать, это для Украины неприемлемый путь», — сказал господин Клименко. Возможно, такое решение было принято под давлением извне: в октябре в прессе появилась информация о том, что Украина под давлением Евросоюза прекратила переговоры о создании причерноморского зернового пула. Претензии ЕС сводятся к тому, что Украина как член ВТО не может решать такие стратегически важные вопросы в одностороннем порядке и что участие страны в зерновом союзе с Россией и Казахстаном может навредить ее переговорам с Европой относительно создания зоны свободной торговли. «Я удивлен такими заявлениями, поскольку мы из переговоров не выходили, наоборот, готовы к дальнейшему диалогу», — заверил министр аграрной политики Украины Юрий Мельник. Однако развеять сомнения в серьезности намерений украинской стороны господину Мельнику не удалось.

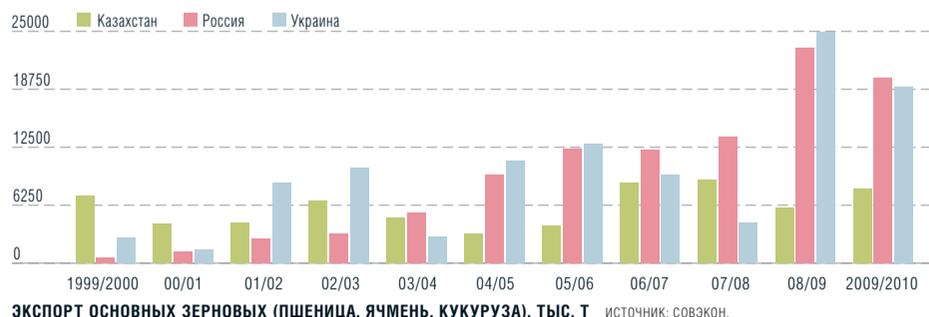
Скептически относится к проекту зернового пула и ряд российских экспертов. «Я не верю в создание реально работающего зернового пула всех трех стран в классическом

понимании слова „пул“, поскольку у них объективно весьма разные, преимущественно конкурирующие друг с другом интересы на мировых рынках зерна», — говорит Дмитрий Рылько, генеральный директор Института конъюнктуры аграрного рынка. — Но пугать других конкурентов такого рода химерами можно довольно долго и успешно». По его мнению, у России и Украины нет общей зерновой инфраструктуры, но при этом обе страны жестко конкурируют на рынках фуражного ячменя и пшеницы. При этом любые успехи Украины в повышении качества пшеницы ведут к прямому столкновению с интересами российского экспорта, а любые успехи России с повышением экспортного потенциала по кукурузе означают удар по сильным позициям Украины на этом рынке. «У России и Казахстана общая зерновая инфраструктура есть, но она в последние годы работает по правилу сообщающихся сосудов: если у нас густо с вагонами, то у них пусто и наоборот. Кроме того, так же, как и с Украиной, с Казахстаном у нас жестко пересекающиеся рынки зерна и муки», — добавляет Дмитрий Рылько.

Веру в то, что причерноморский зерновой пул улучшит позиции трех стран на мировом рынке, подрывает и тот факт, что активных шагов по его созданию все еще не предпринято. Сразу после июньского зернового форума заговорили о том, что союз может сложиться уже к концу года, однако этим прогнозам не суждено сбыться. Сейчас

продолжается вялотекущий переговорный процесс, говорить о подписании конкретных соглашений пока рано, более того, у сторон до сих пор отсутствует четкое понимание, как и кто будет координировать их сотрудничество — компетентные национальные организации или специально созданная рабочая группа. «Зерновой пул, скорее всего, не будет создан, так как для этого нет ни особого желания, ни возможностей, ни предпосылок. Хотя какие-то устные договоренности уже были достигнуты, не понятно, каким образом они будут реализованы на практике», — считает Андрей Сизов, исполнительный директор аналитического центра «Совэкон».

Как сообщили в Минсельхозе России, в случае с Казахстаном есть реальная возможность для выхода на конкретные договоренности, тогда как вопрос с Украиной «осложняется предвыборной ситуацией, поэтому потребуются более длительное время для выхода на подписание каких-либо документов». Иными словами, ситуация прояснится не раньше января 2010 года, когда на Украине пройдут президентские выборы. «В настоящее время вопрос создания зернового пула находится в стадии проработки. Поэтому о его структуре, функциях координационных органов и необходимости финансирования можно будет говорить после достижения договоренностей стран-участников», — пообещали в министерстве. ■



ЭКСПОРТ ОСНОВНЫХ ЗЕРНОВЫХ (ПШЕНИЦА, ЯЧМЕНЬ, КУКУРУЗА), ТЫС. Т ИСТОЧНИК: СОВЭКОН.

**УЧАСТИЕ УКРАИНЫ
В ЗЕРНОВОМ СОЮЗЕ С РОССИЕЙ
И КАЗАХСТАНОМ МОЖЕТ НАВРЕДИТЬ
ЕЕ ПЕРЕГОВОРАМ С ЕВРОПОЙ
ОТНОСИТЕЛЬНО СОЗДАНИЯ
ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ**



ПОДУШКА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НАЧНЕТ РАБОТАТЬ АНТИКРИЗИСНЫЙ ФОНД ЕВРАЗЭС, УЧРЕЖДЕННЫЙ ГЛАВАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВ РОССИИ, КАЗАХСТАНА, АРМЕНИИ, БЕЛОРУССИИ, КИРГИЗИИ И ТАДЖИКИСТАНА В НАЧАЛЕ ГОДА. ОБ ЭТОМ ЗАЯВИЛ МИНИСТР ФИНАНСОВ РФ АЛЕКСЕЙ КУДРИН НА ЗАСЕДАНИИ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО СОВЕТА ЕВРАЗЭС В МИНСКЕ 27 НОЯБРЯ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, ФОНД МОЖЕТ НЕ ТОЛЬКО СПОСОБСТВОВАТЬ ВЫХОДУ ИЗ КРИЗИСА, НО И СТИМУЛИРОВАТЬ БОЛЕЕ ГЛУБОКУЮ ИНТЕГРАЦИЮ СТРАН—УЧАСТНИЦ СООБЩЕСТВА. ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ Идея об учреждении в рамках ЕврАзЭС совместного фонда для преодоления последствий мирового финансового кризиса возникла в декабре прошлого года на неформальной встрече межправительственного совета ЕврАзЭС на казахском курорте Боровой. На переговоры прибыли главы государств практически всех стран—членов ЕврАзЭС. Не было только президента Туркмении Гурбангулы Бердымухамедова и главы Узбекистана Ислама Каримова. От участия во встрече отказался и президент Белоруссии Александр Лукашенко.

На тот момент все страны в той или иной степени испытывали на себе негативное влияние дестабилизации мировой финансовой системы и были заинтересованы в создании своеобразной «подушки безопасности», которая позволила бы наиболее слабым из них справиться с последствиями кризиса. Итогом встречи стало решение об учреждении антикризисного фонда.

За короткое время были подготовлены все необходимые документы, и уже 4 февраля проект договора о создании антикризисного фонда был представлен на саммите ЕврАзЭС. Определен был бюджет фонда — \$10 млрд. Участие России в нем оказалось наиболее существенным — \$7,5 млрд. Казахстан обязался внести еще \$1 млрд, остальные страны должны были определиться с размерами своих взносов в течение месяца. Но уже на тот момент было понятно, что их лепта будет носить чисто символический характер. Впоследствии так и оказалось: Белоруссия взяла на себя обязательство выделить \$10 млн, Армения, Киргизия и Таджикистан — по \$1 млн.

Основными задачами фонда стали помимо непосредственной борьбы с кризисом стабилизация финансовой и экономической устойчивости и дальнейшее углубление интеграции в рамках ЕврАзЭС. Рассказывая об учреждении фонда на пресс-конференции, президент России Дмитрий Медведев отметил, что средства фонда будут предназначены тем государствам, которым требуется экстренное решение краткосрочных проблем или заполнение финансового вакуума. «Фонд будет выдавать стабилизационный кредит или кредит под государственную гарантию по условиям, приемлемым для государства, но и по условиям, под которые выдают кредиты международные финансовые организации», — пояснил российский президент. И тут же поспешил уточнить, что новая структура «не денежный мешок», а антикризисная помощь близким государствам. «Денег не хватает всем, но наши государства имеют разные возможности, резервы, и когда могут возникнуть сложные ситуации, участники смогут пользоваться этим фондом», — подчеркнул господин Медведев.

ЗАТЯНУВШЕЕСЯ СОГЛАСОВАНИЕ Управление антикризисным фондом было поручено специально для этих целей образованному совету фонда, куда вошли

ОСНОВНЫМИ ЗАДАЧАМИ ФОНДА СТАЛИ СТАБИЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ УГЛУБЛЕНИЕ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС



ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ

СОВЕТ, УПРАВЛЯЮЩИЙ АНТИКРИЗИСНЫМ ФОНДОМ ЕВРАЗЭС, ВОЗГЛАВИЛ РОССИЙСКИЙ МИНИСТР ФИНАНСОВ АЛЕКСЕЙ КУДРИН

ли министры финансов стран-участниц. По праву наибольшей доли участия в фонде совет возглавила российская сторона в лице министра финансов Алексея Кудрина.

27 марта на заседании круглого стола Гильдии финансистов Алексей Кудрин пообещал, что антикризисный фонд начнет работу в ближайшие несколько месяцев. Он также объявил о том, что наряду с советом оператором и

управляющей компанией фонда также станет Евразийский банк развития (ЕАБР). Кроме того, ЕАБР был уполномочен осуществлять кредитование межгосударственных проектов за счет средств фонда. Комментируя это решение, председатель правления ЕАБР Игорь Финюков подчеркнул, что создание фонда станет для национальных экономик государств ЕврАзЭС эффективной и своевременной мерой противодействия мировому финансовому кризису, а концентрация бизнеса банка в России, Казахстане и других странах позволяет банку принимать верные инвестиционные решения.



ОЛЬГА ХВОСТУНОВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ ЕВРАЗЭС НЕ РАЗ ЗАЯВЛЯЛ ЖУРНАЛИСТАМ, ЧТО АНТИКРИЗИСНЫЙ ФОНД СТАНЕТ СВОЕОБРАЗНОЙ «ПОДУШКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» ДЛЯ ЭКОНОМИК СТРАН СОДРУЖЕСТВА

9 июня договор об учреждении антикризисного фонда был наконец заключен в Москве и подписан Россией, Казахстаном, Киргизией, Таджикистаном и Белоруссией при участии Армении, которая пока является наблюдателем в ЕврАзЭС. Однако прогноз российского министра финансов, обнародованный в марте, оказался чересчур оптимистичным: работа антикризисного фонда не началась до сих пор. Дело в том, что некоторые вопросы ратификации договора об учреждении антикризисного фонда ЕврАзЭС и соглашения об управлении средствами фонда должны пройти процедуру согласования в парламентах соответствующих государств. И хотя на сегодняшний день процесс в целом завершен, ряд моментов до сих пор находится на рассмотрении.

На последнем саммите ЕврАзЭС, проходившем в конце ноября в Минске, стало очевидно, что, несмотря на то что кризисный год близится к концу, работа фонда по-прежнему находится на уровне обсуждения деталей. А между тем ряду стран уже не терпится скорее получить первую финансовую помощь. Во время саммита первый вице-премьер киргизского правительства Акылбек Жапаров заявил о том, что заявка от его страны уже готова, поскольку Киргизии уже сегодня срочно нужны деньги на покрытие бюджетного дефицита в следующем году. По-



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



**БЕЛОРУССКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
УЖЕ НЕ ПОЛУЧАТ РОССИЙСКИЕ ГОСКРЕДИТЫ.
НО МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ
НА ДЕНЬГИ ФОНДА ЕВРАЗЭС**

мимо Киргизии с фондом торопит и Таджикистан, также подготовивший свою заявку. В беседе с журналистами во время саммита президент страны Эмомали Рахмон сетовал, что механизм выделения средств из фонда должен быть «оперативным и гибким». В ответ на эти упреки Алексей Кудрин подчеркнул, что процедура рассмотрения заявок заработает только после того, как в фонд поступят первые взносы от государств в размере 10% от заявленной суммы. От лица российской стороны министр подтвердил обязательства до конца года перечислить в антикризисный фонд ЕвразЭС \$750 млн.

Тема выделения средств из антикризисного фонда ЕвразЭС также актуальна для Белоруссии, которая рассчитывает получить последний транш российского стабилизационного кредита в размере \$500 млн. Соглашение о выделении \$2 млрд Белоруссия подписала с Россией еще в 2008 году, однако к настоящему времени в Минск поступило только \$1,5 млрд. Оставшиеся \$500 млн Россия отказалась выделять Белоруссии. Алексей Кудрин мотивировал это тем, что в российском бюджете на 2009 год выделение этой суммы Белоруссии не запланировано. Впрочем, он порекомендовал белорусским властям попытаться получить нужную сумму через антикризисный фонд ЕвразЭС. Возможно, этот вариант будет более привлека-

тельным для Белоруссии, поскольку, как отметил Алексей Кудрин, условия выдачи кредитов через фонд будут «немного ниже рыночных».

ФАКТОР СБЛИЖЕНИЯ Оценивая перспективы антикризисного фонда, работа которого, по всей видимости, начнется лишь в следующем году, эксперты отмечают, что в целом его функционирование — позитивное яв-

ление, которое может не только стабилизировать ситуацию в условиях кризиса, но и стимулировать интеграцию стран ЕвразЭС. По мнению Александра Осина, главного экономиста УК «Финанс Менеджмент», для России создание фонда — это шаг в направлении дальнейшей политико-экономической интеграции на постсоветском пространстве. «Уже к 2012 году страны ЕвразЭС намерены сформировать единое экономическое пространство, которое снимет все ограни-

чения на передвижение товаров, капитала и граждан внутри нового государственного объединения», — рассуждает господин Осин. — С учетом исторической взаимосвязи региональных экономик, роста конкуренции на международном рынке и растущих долгосрочных рисков дефицита сырьевых ресурсов такое развитие событий представляется взаимовыгодным для стран-участниц ЕвразЭС. Полагаю, что действия фонда будут более эффективными, чем меры, которые страны могли бы осуществить по отдельности».

Аналогичного мнения придерживается генеральный директор московского подразделения группы «Финансы» Игорь Алексеев, который, в частности, отмечает, что в сложившейся экономической ситуации процесс формирования единого экономического пространства в рамках ЕвразЭС замедляется, а создание антикризисного фонда и его средства могут способствовать стабилизации.

Однако не все эксперты положительно настроены по отношению к фонду. Так, управляющий активами УК «Открытие» Дмитрий Космодемьянский видит в его создании очередную попытку российских политиков навязать свою экономическую помощь соседям. «На примере Белоруссии мы видим, что эта помощь рассматривается странами-участницами в качестве last resort — последнего убежища, а связанные с ней политические издержки чрезмерны даже в тяжелой экономической ситуации. На микроуровне я сомневаюсь, что на деньги фонда будет создано что-либо, кроме двух-трех десятков высокооплачиваемых мест в его руководстве. \$10 млрд — это ведь не шутка. Тут нужны квалифицированные управляющие», — резюмирует эксперт. ■

**К 2012 ГОДУ СТРАНЫ ЕВРАЗЭС
НАМЕРНЫ СФОРМИРОВАТЬ ЕДИНОЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО,
КОТОРОЕ СНИМЕТ ВСЕ ОГРАНИЧЕНИЯ
НА ПЕРЕДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ,
КАПИТАЛА И ГРАЖДАН
ВНУТРИ НОВОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ**



**КИРГИЗИИ ДЕНЬГИ
АНТИКРИЗИСНОГО ФОНДА
НУЖНЫ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ
БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА
УЖЕ В 2010 ГОДУ**

ИНФРАСТРУКТУРА В ОСНОВЕ ВСЕГО

20 НОЯБРЯ ПРОИЗОШЛО ЗНАКОВОЕ ДЛЯ БАНКА СОБЫТИЕ. В ЯЛТЕ В ПРИСУТСТВИИ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ВЛАДИМИРА ПУТИНА И ПРЕМЬЕР-МИНИСТРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАРИМА МАСИМОВА ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)», АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «САМРУК-ЭНЕРГО», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» И АО «СТАНЦИЯ „ЭКИБАСТУЗСКАЯ ГРЭС-2“ ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ ОБ ИНДИКАТИВНЫХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ТРЕТЬЕГО ЭНЕРГБЛОКА ЭКИБАСТУЗСКОЙ ГРЭС-2. ВЛАДИМИР ЯСИНСКИЙ

Это соглашение предусматривает, что ЕАБР и Внешэкономбанк предоставят на паритетных началах мультивалютный 15-летний кредит на общую сумму \$770 млн. Такого рода синдицированные кредиты со сложной структурой носят единичный характер в современных условиях и наиболее ярко подчеркивают роль банков развития в современной экономике, особенно в условиях кризиса. Подписанием соглашения завершилась многомесячная напряженная работа российских и казахстанских специалистов. Участие в нем ЕАБР стало возможным еще и потому, что ранее банком был успешно реализован проект по финансированию модернизации Экибастузской ГРЭС-2. В 2007 году с этой целью было подписано кредитное соглашение на сумму \$93,5 млн. Участники соглашения намерены реализовать крупномасштабный инвестиционный проект строительства энергоблока №3 Экибастузской ГРЭС-2 установленной мощностью 500 МВт и общей стоимостью порядка \$800 млн. После завершения строительства третьего энергоблока Экибастузская ГРЭС-2 увеличит свою установленную мощность на 50%.

ЭКИБАСТУЗСКАЯ ГРЭС — НАСТОЯЩИЙ ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: ОНА СНАБЖАЕТ ЭНЕРГИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕВЕРНОГО КАЗАХСТАНА, КОТОРЫЕ ПОСТАВЛЯЮТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ В ОСНОВНОМ В РОССИЮ, А ТАКЖЕ НА КОСМОДРОМ БАЙКОНУР

С учетом возложенной на банк миссии стать главным финансовым инструментом углубления интеграции на постсоветском пространстве этот проект важен с точки зрения его ярко выраженной интеграционной составляющей. Его реализация предполагает поставки российского оборудования и наращивание поставок электроэнергии в Россию, что приобретает немалое значение ввиду временно-го выпадения из производства генерирующих мощностей Саяно-Шушенской ГЭС.

Среди других значимых проектов банка в сфере энергетической инфраструктуры можно также отметить «Батыс-Транзит» — строительство линии электропередачи Северный Казахстан—Актюбинская область напряжением 500 кВ; кредит банка составил \$30,5 млн сроком на семь лет. Проект осуществляется с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Эксплуатация построенного объекта позволит смягчить дефицит электроэнергии в условиях распада Объединенной энергосистемы Центральной Азии. Если говорить в целом об инвестиционном портфеле банка, который к настоящему времени составляет \$1,3 млрд, то составляющие его проекты обладают потенциалом генерации взаимных торговых потоков в размере \$520 млн в год и обеспечивают рост взаимных инвестиций между Россией, Казахстаном, Таджикистаном и Беларуссией на \$276 млн. С точки зрения отраслевой структуры инвестиционного портфеля ЕАБР

доля в нем инфраструктурных проектов в области электроэнергетики и транспорта составляет более 50%.

Наиболее крупные проекты в области транспортной инфраструктуры включают участие в финансировании строительства портового терминала «Юг-2» в морском торговом порту Усть-Луга, также реализуемого в рамках механизма государственно-частного партнерства. Проект позволит расширить экспортные возможности российских производителей и увеличить объемы внешней торговли России и других стран СНГ. Объем нашего участия в проекте составляет \$100 млн. Кроме того, в настоящее время прорабатываются возможности финансирования за счет средств Фонда технического содействия ЕАБР Комплексного плана развития транспортных коридоров ЕвразЭС, что также позволит выйти на кредитование крупных трансграничных проектов в области транспортной инфраструктуры.

Инфраструктурные проекты, в том числе в энергетике, весьма капиталоемки, предусматривают продолжительную стадию проработки, что в конечном счете предопределяет длительные сроки их окупаемости. В связи с этим банк уделяет особое внимание сокращению так называемой предынвестиционной фазы. Так, подписанный банком Меморандум о сотрудничестве с ОАО «Интер РАО ЕЭС» предполагает софинансирование за счет Фонда технического содействия ЕАБР подготовки предТЭО ряда перспек-

тивных энергетических объектов в Таджикистане и Армении. Это позволяет, с одной стороны, выстроить деловые отношения с разработчиками проекта и ускорить выход на подписание кредитного соглашения. С другой стороны, заблаговременно овладеть всей необходимой информацией по проекту, что, безусловно, облегчит осуществление банковского мониторинга его реализации в будущем.

Другим важным условием повышения эффективности работы по подбору перспективных инфраструктурных проектов мы считаем подготовку аналитических отраслевых обзоров с обязательным фокусом на возможностях развития трансграничного сотрудничества. За прошедшие три года работы нами было подготовлено шесть аналитических обзоров — «Атомно-энергетические комплексы России и Казахстана: перспективы развития и сотрудничества», «Водно-энергетические ресурсы Центральной Азии: проблемы использования и освоения», «Общий электроэнергетический рынок СНГ», «Экологические аспекты инвестиционной политики Евразийского банка развития», «Международные транспортные коридоры ЕвразЭС», «Влияние изменения климата на водные ресурсы в Центральной Азии». Все они получили высокую оценку не только со стороны экспертного сообщества, но и ведущих международных банков развития. Не случайно Всемирным банком было принято решение о подготовке совместного с ЕАБР исследования Central Asia. Development in 3D, которое основывается на Отчете по всемирному развитию Всемирного банка и ряде аналитических обзоров нашего банка, посвященных интеграционным процессам в Центрально-Азиатском регионе. В планах на будущее — аналитическое сопровождение других инфраструктурных аспектов интеграции, которые приобретают особое значение в связи с конкретизацией главами государств ЕвразЭС задач по формированию единого экономического пространства. В частности, банком осуществляются исследования по вопросам «инфраструктурных мостов» между фондовыми рынками государств-участников, проблематики региональной валюты, а также создания общей инфраструктуры государств — экспортеров зерна России, Казахстана, Украины в связи с их намерениями создать зерновой пул.

Одной из важных инициатив государств — членов ЕвразЭС в условиях противостояния мировому кризису стало решение о создании Антикризисного фонда ЕвразЭС. При учреждении Антикризисного фонда ЕвразЭС с банком было подписано Соглашение об управлении средствами Антикризисного фонда ЕвразЭС. Возложение на Евразийский банк развития функций управляющего фондом стало выражением доверия и признания его роли в социально-экономическом развитии региона. ■

Владимир Ясинский — член правления Евразийского банка развития, директор по аналитической работе

ВОЗЛОЖЕННАЯ НА ЕАБР МИССИЯ — СТАТЬ ГЛАВНЫМ ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТОМ УГЛУБЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ



Коммерсантъ. На новом фоне



Новый БЕСПЛАТНЫЙ сервис Издательского дома Коммерсантъ. Новостная лента, газета «Коммерсантъ», журналы «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Коммерсантъ Секрет фирмы», полный доступ ко всем статьям — в любую минуту в ваших руках. Удобный рубрикатор, фотографии и галереи, поиск материалов — **на экране iPhone.**

Передача данных в сотовых сетях — в соответствии с условиями провайдера.

теперь на ваших экранах



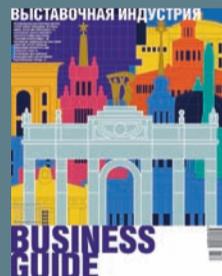
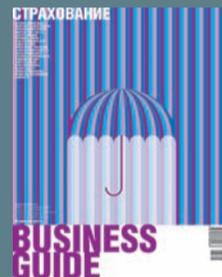
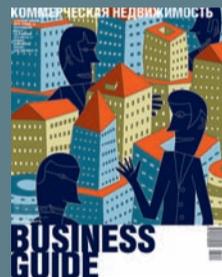
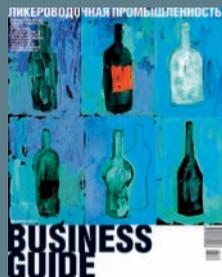
IPHONE.KOMMERSANT.RU

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE