

«МЫ — ОПТОВЫЙ ПОСТАВЩИК ФИНАНСИРОВАНИЯ»

IFC ПРИСУТСТВУЕТ ПРАКТИЧЕСКИ НА ВСЕХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ. ЗАДАЧА ЭТОЙ СТРУКТУРЫ ВСЕМИРНОГО БАНКА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ ДАТЬ СТАРТОВЫЙ ТОЛЧОК РАЗВИТИЮ МЕСТНОЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ. СТИМУЛИРОВАТЬ ЕЕ К ДОЛГОСРОЧНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ В КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ. О ТОМ, КАКОЕ МЕСТО IFC ЗАНИМАЕТ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪ АЛЕКСЕЮ ШАПОВАЛОВУ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ЭТОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ ЛАРС ТАННЕЛ.



ЛАРС ТАННЕЛ,
ДИРЕКТОР IFC

BUSINESS GUIDE: Какую роль вы видите для IFC в России?

ЛАРС ТАННЕЛ: Ответ на этот вопрос начну с того, что представляет собой IFC. Предназначение IFC в рамках группы Всемирного банка — работать с частным сектором. И это очень интересная задача на сегодняшний день, потому что правительства видят частный сектор ключевым фактором создания рабочих мест, пополнения бюджета и в конечном счете источником финанси-

рования социальных услуг. Мы практически удвоили объем операций в мире за последние несколько лет.

Если обратиться к истории, то, например, в России мы начинали работать с западными компаниями и помогали им запускать проекты в различных секторах экономики. Сегодня ситуация прямо противоположная: мы в первую очередь строим отношения с местным бизнесом и 70% наших клиентов — российские компании.

В географическом плане, выбирая объекты приложения наших сил сегодня, мы фокусируемся на регионах, которые называем «frontier», другими словами — менее развитыми. Если посмотреть на Москву или Санкт-Петербург, где показатели экономического роста и доходов высоки, и на остальную страну, то картина будет очень неравномерной. В связи с этим мы уходим из центра и идем в регионы, где мы нужнее.

Если говорить о приоритетах по секторам, то одна из областей, где мы видим для себя роль в России, — это содействие развитию финансовой системы, которая необходима для нормального функционирования реального сектора. Работая через банки, мы выступаем как оптовый поставщик финансирования для малого и среднего бизнеса, для ипотеки, проектов повышения энергоэффективности и для других подобных программ.

Поэтому мы много работаем с банковским сектором в России и будем продолжать делать это в будущем. Особенно интересны для нас банки, которые хотят идти в регионы или уже работают там. Мы заинтересованы работать по целевым программам, например, по финансированию повышения энергоэффективности предприятий, что на наш взгляд, сегодня является одним из приоритетов в стране.

Второй приоритетный для нас сектор — это инфраструктура. Потребности в инвестициях в этот сектор в стране огромны и включают широкий спектр объектов: порты, железнодорожный транспорт, дороги. Инфраструктура имеет одну особенность. С одной стороны, это бизнес, а с другой — общественное благо. Например, если речь идет о транспортировке природных ресурсов — это бизнес. Но ес-

В СТРАНЕ ЕСТЬ ТАКЖЕ ОГРОМНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЭТОЙ ОБЛАСТИ ПРЕДСТАВЛЕНО ВО МНОГИХ СТРАНАХ, НО ПОКА НЕ В РОССИИ

ли говорить о развитии железных дорог, то это, несомненно, и пассажирские перевозки. И здесь важно найти правильную комбинацию частного и государственного участия.

В этой области у нас есть большой опыт, накопленный в разных регионах мира, и мы можем рассматривать возможность нашего участия в подобных проектах. В ходе моего визита в Россию я встречался с губернаторами нескольких регионов, мы обсуждали возможности сотрудничества как в рамках частно-государственных партнерств, так и в виде прямого финансирования регионов и муниципалитетов. У нас уже есть подобные инвестиции в России, в частности, в Республике Чувашия и в Петропавловске-Камчатском.

Третий приоритетный сектор — это сельское хозяйство и производство продуктов питания. Россия исторически была крупным производителем продовольствия. Однако для высокой продуктивности в сельском хозяйстве необходимы инвестиции в современные технологии, и у нас есть глобальный опыт и экспертиза в этой области. К тому же этот сектор имеет очень высокую отдачу в том, что касается вклада в развитие: в этом отношении один процент роста в сельском хозяйстве в три раза эффективнее, чем один процент роста в городе или в других секторах.

В связи с этим мы считаем крайне важным работать в этом секторе, особенно сейчас, в обстановке глобального роста цен на продовольствие. Россия имеет значительный нереализованный потенциал наращивания выпуска сельскохозяйственной продукции. Модернизация в этом секторе может дать быстрый и существенный результат, поэтому здесь мы бы хотели сделать больше.

Кроме того, когда Российские компании начинают выходить на международный уровень и инвестировать в другие страны, мы тоже можем помочь. Мы часто делаем это для компаний из других стран и готовы делать это для российских компаний. Конечно, если речь идет о Европе — они могут сделать это и без нас. Но если российские компании захотят расширить свой бизнес на развивающихся рынках, например, в Африке или в Китае, мы готовы обсуждать возможности сотрудничества.

BG: Как вы это делаете?

Л. Т.: Для компаний часто стоит вопрос недостаточного опыта работы за границей, а мы представлены в 180 странах мира. Кроме того, мы можем помочь в снижении некоторых типов политических рисков и просто предоставить долгосрочное финансирование, которое может быть недоступно из других источников.

И конечно, поскольку мы являемся мировым лидером в области установления экологических и социальных стандартов работы и крупнейшие банки на основе наших подходов разработали и применяют так называемые принципы экватора при финансировании крупных проектов, мы можем помочь компаниям правильно учитывать эти аспекты при разработке проектов. Российские компании демонстрируют интерес в этой области.

Говоря иначе, для компаний в данном случае полезны наше глобальное присутствие, наши возможности в области снижения политических рисков, наша экспертиза в экологических и социальных вопросах и, конечно, в вопросах корпоративного управления, что особенно важно для тех российских компаний, которые вырастают из «семейного» бизнеса, хотят выйти на IPO, стать публичными.

BG: Какие изменения вы видите в России за годы работы в стране?

Л. Т.: Страна развивается и очень сильно изменилась с тех пор, когда мы начинали работать здесь. И вместе с изменениями в стране мы должны менять наши подходы. Как

я уже говорил, мы сместили акцент с Москвы и Санкт-Петербурга на регионы. Мы концентрируем внимание на инфраструктуре. Мы можем помочь с реализацией частно-государственных партнерств и, конечно, содействовать решению вопроса высоких цен на продовольствие — все это реальные возможности для бизнеса. Если посмотреть на сроки окупаемости проектов в сельском хозяйстве, то еще год-другой назад это было 5 лет. Сегодня, с сегодняшними ценами, это два с половиной года. Это колоссальная возможность для инвестиций и мы уверены, что инвестиции пойдут. Для этого есть все предпосылки.

Еще одна особенность сегодняшнего дня — это мировой финансовый кризис. Доступ к финансовым ресурсам в мире и в России затруднен. Мы можем помочь нашим партнерам в банковском секторе и предоставить им долгосрочные ресурсы и дополнительную ликвидность, помочь им наладить управление обязательствами.

BG: Вы много говорили о перспективах для частно-государственного партнерства в инфраструктурных проектах в России. На ваш взгляд, есть ли разница между моделью ЧГП в России и в других странах?

Л. Т.: На мой взгляд, модель одна. Но в ней всегда есть ряд переменных, целый спектр рисков, которые нужно правильно разделить между участниками. Это и риск строительства, и риск управления, и риск изменения тарифов, и риск загрузки: я имею в виду реальную загрузку инфраструктуры, будь то передача электроэнергии, платные дороги или железнодорожный транспорт — все что угодно. Эти риски нужно определить и, что очень важно, продумать структуру, которая сможет быть стабильной в течение очень длительного срока: обычный срок концессий составляет от 15 до 30 лет.

Вопрос разделения рисков должен решаться очень эффективно, тем более что проекты в России очень крупные. Это делает их очень сложными по структуре: в проект оказываются вовлечены разные департаменты государственных структур, частный бизнес представлен консорциумом инвесторов и, наконец, группа институтов, предоставляющих финансирование. И все эти люди должны прийти к согласию. Именно поэтому структурирование таких проектов критически важно.

Еще одна характерная черта ЧГП в России на сегодня — это концентрация на физической инфраструктуре: дороги, порты, аэропорты, передача электроэнергии, водоснабжение. Но в стране есть также огромная потребность в развитии социальной инфраструктуры. Я имею в виду здравоохранение и образование. ЧГП в этой области представлено во многих странах, но пока не в России. Но я думаю, что это вопрос времени.

BG: То есть вы полагаете, что риски ЧГП в России и, например, в Африке одинаковы?

Л. Т.: Очевидно, что в разных странах будут разные риски. Одинаков только подход: необходимо очень тщательно обдумать, что это за риски, и так структурировать проект, чтобы правильно ими управлять. Например, в России стабильная экономическая ситуация, а в странах Африки это далеко не так: правительства нестабильны и некоторые страны только выходят из конфликтов. Но, повторюсь, концепция — одинакова. Необходимо обращать внимание на одинаковые вещи, оценивать одинаковый набор рисков и в конце концов принять решение, кто будет брать на себя эти риски и как их можно снизить.

BG: Вы собираетесь инвестировать в проекты, реализуемые с использованием механизмов частно-государственного партнерства?

Л. Т.: Мы ведем диалог по ряду проектов и с федеральным правительством, и с регионами на субнациональном и муниципальном уровне. Кроме собственно финансирования у нас есть служба предоставления консультативных услуг по структурированию ЧГП, и мы будем рады предоставлять такие услуги в России.

Есть еще один сектор, который не является ЧГП в чистом виде, но который представляет исключительный интерес и для частного сектора, и для государства. Это наша совместная программа с российскими банками по предоставлению финансирования на проекты повышения энергоэффективности. Очевидно, что если вы снизите потери энергии, то снизите потребность в инвестициях в производство энергоресурсов, в том числе в инфраструктуру. Я считаю, что это уникальная возможность для России, которая богата энергией и в силу этого иной раз недостаточно задумывается об эффективном ее использовании. А ведь это и колоссальные возможности для бизнеса, и способ сохранить ресурсы для будущих поколений.

Для инвестиций в такие проекты характерна быстрая окупаемость, и это делает их привлекательными для инвестиций. Но люди мало знают о возможностях в этой области и об источниках финансирования. А ведь энергоэффективность — это, как правило, еще и более эффективное производство в целом, более высокое качество продукции и экономия, которая напрямую переходит в прибыль. Мы знаем, где происходят потери: это неэффективное оборотование на предприятиях, это передача и распределение энергии, это здания и сооружения, которые часто достаточно давней постройки, по которым гуляет ветер.

BG: Возвращаясь к финансовому сектору, вы занимаетесь в России развитием секьюритизации. Вы все еще считаете это важным направлением работы после кризиса ипотечных бумаг в США?

Л. Т.: Я считаю, что на этот вопрос надо смотреть с разных сторон. Во-первых, банкам для финансирования инфраструктуры или ипотечных программ нужны длинные деньги, так как это все долгосрочные программы. Рублевое финансирование в стране пока очень короткое. Следовательно, нужно либо привлекать иностранное финансирование и нести риск обменного курса, либо выпускать разного рода облигации. И для финансирования ипотеки часто выпускаются бумаги, обеспеченные платежами по ипотечным кредитам. Существует несколько способов структурирования таких ценных бумаг, и вовсе не обязательно следовать пути США. Можно начинать с относительно простых вещей. Все зависит от законодательства в стране и того, как регулируется рынок ценных бумаг. Но они — это важнейший элемент рынка капитала.

Без полноценно функционирующего рынка капитала в стране российские компании будут вынуждены идти размещаться в Лондон или на другие площадки. Мы считаем, что обеспеченные активами бумаги — важный компонент этого рынка, и будем поддерживать его развитие.

В заключение хочу сказать, что перед Россией лежит интересный путь дальнейшего развития, мы видим для себя роль на этом пути, и это здорово. ■

