

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

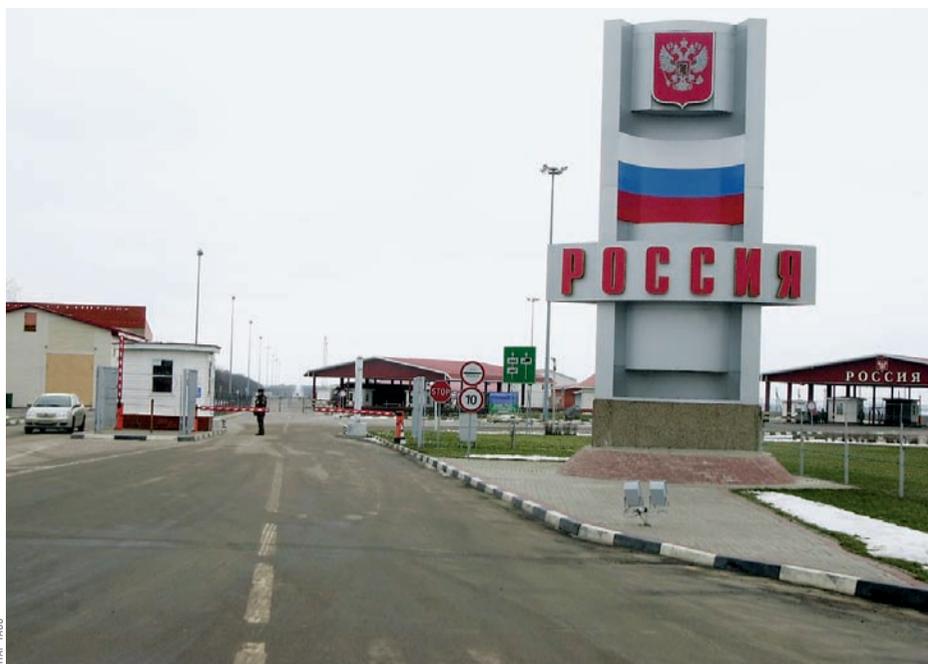
го на реконструкцию или модернизацию существующих мощностей и в гораздо меньшей степени — на строительство новых производств.

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-



ИТАР-ТАСС

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 финансирование 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 нет.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА