

# «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

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

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

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, обеспечивалась 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. ■



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



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА