

Review Восточный экономический форум

«Умные инвестиции с большим рычагом»

— интервью —

С13 В итоге за 18 участков при начальной цене 25 млн руб. на аукционах было собрано более 150 млн руб., мы смогли перевести участников на абсолютно прозрачную электронную торговую площадку, с электронной цифровой подписью.

К ВЭФу Минвостокразвития опубликовало список доступных акваторий, где инвесторы уже сами смогут создавать участки. Можно нарисовать четыре точки, и запрос автоматически будет направляться в Росрыболовство. На рассмотрение заявки установлен короткий срок — три дня, после этого новый участок также выставляется на аукцион. По откликам наших коллег, в том числе из Росрыболовства, эта система применима не только для Дальнего Востока, но и для всех акваторий России, не только для морей, но и для рек, и в принципе для управления государственной собственностью — по сути, это электронный кабинет инвестора.

— **Доступ к системе имеют только российские инвесторы?**
— Должно быть российское юрлицо для того, чтобы получить электронную цифровую подпись и аккредитоваться на электронной торговой площадке, но нет ограничений по акционерам, так что иностранная компания также может участвовать.

— **В чем будет заключаться новый подход к работе ФРДВ?**

— Во-первых, нам важно развить успех тех проектов, которые оправдали ожидания — мы же вкладывались зачастую на этапе бизнес-планов, когда договоренности есть, но деньги еще не вложены, сваи не забиты, экскаваторы не вышли на строительные площадки. Теперь компании-лидеры отфильтровались — к ним относятся и «Русагро», и «Колмар», и «Амурагроцентр». Все эти компании так или иначе делают бизнес на Дальнем Востоке из-за близости к гигантским азиатским экономикам, куда они хотят продавать свою продукцию. Однако не для всех эта задача прямолинейная и простая. Если кокусующийся уголь азиатские страны у нас покупали на протяжении 40 лет, то продукция мясного животноводства не берут до сих пор. Но уже появляются подвижки, мы видим, что Китай сам заинтересован покупать — в стране попросту нет такого объема внутренних производственных возможностей. Это может быть рынок на миллиарды долларов.

Я надеюсь, что следующим шагом нашего сотрудничества с «Русагро» станет подписание крупной сделки, предполагающей инвестиции частного азиатского фонда, над созданием которого мы работали на протяжении последних почти двух лет, в создание бизнесов и на территории России, и на территории Китая. Речь идет о вложениях в объеме почти 40 млрд руб. в проекты в растениеводстве, подготовке кормовой базы, производстве и переработке мяса. Инвестор — Фонд поколений, который создается в виде консорциума, где ФРДВ будет представлять российских инвесторов. Наш расчет — на то, что мы привлечем к участию в этом фонде частных инвесторов. Китайские коллеги хотят, чтобы это был полностью частный фонд, там сейчас нет государственных денег, первые \$2 млрд вложены частными инвесторами, в первую очередь крупнейшей компанией по управлению недвижимостью из провинции Хэбэй, а совет директоров возглавляет бывший генеральный директор ЮНЕ-

Нам важно развить успех тех проектов, которые оправдали ожидания

СКО Ирина Бокова. Фонд позиционирует себя как частная структура для инвестиций в проекты «Поля и пути», это форма легкого государственно-частного партнерства, когда нет прямых обязательств, но бизнес понимает, что соотношение риск-доходность будет лучше, если двигаться в канве государственных решений.

Китай и Россия хотят больше взаимных инвестиций, осуществленных условно такими компаниями, как «Русагро», но им нужны финансовые партнеры, которые имеют возможность координировать эти инвестиции на стороне правительства двух стран. Поэтому участие с нашей стороны ФРДВ заключается в том, чтобы максимально сконцентрировать усилия нового фонда на проектах Дальнего Востока. Помимо проекта в животноводстве и производстве молока с «Русагро» мы обсуждаем и потенциальное привлечение фонда к нашим газохимическим бизнесам, где у нас лучшая в мире экономика. К примеру, проект Находкинского завода минеральных удобрений даже более конкурентоспособен, чем ближневосточные проекты, притом что там себестоимость добычи газа ниже, но мы выигрываем с точки зрения фрахта: от Находки до Шанхая все-таки ближе плыть, чем от Катара до Шанхая, к тому же инвесторы учитывают фактор возможной нестабильности поставок.

Для таких проектов важна возможность стратегического участия ФРДВ в проекте не как кредитора, а как партнера, акционера. Это предполагает осуществление прямых инвестиций, пусть даже в небольшую долю. При этом, конечно же, повышается мультипликатор: если мы считаем, что условно проект стоит 100 руб., а его акционерная часть — 30 руб., то мы берем 10% от этой части, то есть 3 руб. вкладываем. Но эти 3 руб. позволяют толкнуть проект вперед, например завершить стадию технико-экономического обоснования, провести изыскательские работы — так мы 3% денег запускаем проект на 100% капитала и эффективный рычаг на нашу инвестицию получается 1 к 30 и более.



По мнению главы ФРДВ Алексея Чекунова, фонд уже готов выступать не крупным соинвестором в проектах на Дальнем Востоке

Мы наработали за эти годы и экспертизу, достаточную, чтобы прийти к такому прямому участию в проектах, и пул азиатских партнеров в Китае, Японии, Южной Корее, которые готовы выступать в качестве акционерных соинвесторов и поддерживать проекты кредитными ресурсами. Мы понимаем рынок, понимаем драйверы проектов с российской стороны. Поэтому следующая реинкарнация ФРДВ — это прямые инвестиции в проекты, в миноритарном качестве, для того чтобы запустить наиболее сложные и крупные проекты Дальнего Востока и вывести их на полную мощность.

— **Фонд теперь не будет выступать в качестве кредитора?**

— Кредитор — это инвестор оптом, распорядитель оптового капитала. Если сравнить фонд с крупными российскими банками — ВТБ, Сбербанком, Газпромбанком, активы которых исчисляются сотнями миллиардов долларов, то я считаю, что попросту неэффективно тратить экспертизу нашей команды, которая, возможно, лучшая в России по инвестициям на Дальний Восток, на совершение нескольких кредитных сделок на рынке, где мы будем занимать 0,1%. Но если мы с учетом реальных возможностей переходим на прямые инвестиции в 10–15 млрд

руб. в год, то можем реализовать проекты на 200–300 млрд руб. в год. Участие в кредитном пуле будет давать меньший рычаг — один к трем, один к пяти максимум. Умные инвестиции с большим рычагом — это то, что сейчас от нас нужно.

— **Ранее фонд уже входил в акционерный капитал?**

— 10% всего нашего портфеля — это участие в проекте строительства моста Нижнеленинское—Тунцзян, но там структура самого проекта не предполагает внешнего финансирования. Помимо этого прямые инвесторы в акционерный капитал проектов, в которые бы дальше привлекались уже другие инвесторы и банковское финансирование, мы пока не выступали, но все компетенции для этого есть.

— **Не первый год обсуждается вопрос докапитализации фонда, на какой объем средств вы рассчитываете?**

— Мы полностью проинвестировали первые средства, даже уже некоторые из наших инвестиционных обязательств будем финансировать из возврата от вложений. Небольшая часть выданных нами средств была выделена не на длинные сроки, в первую очередь это касалось программ МСП, там были короткие кредиты — года по два-три. Мы ожидаем докапитализации ФРДВ в масштабе примерно 10–11 млрд руб. в год, о которых говорил премьер-министр Дмитрий Медведев. Решение было принято, источники будут варьироваться, но в любом случае это бюджетные деньги.

Умный инвестор вкладывает в две-три-четыре сделки в год. Это могут быть и не слишком крупные сделки. Если у сделки есть возможность повлиять не только на рост валового регионального продукта, то она может быть важной независимо от размера. Например, мы недавно вложили 300 млн. руб. в теплицы в Якутии. Общий объем проекта — 1,5 млрд руб., казалось бы, небольшой, но там применена технологическая инновация общемирового масштаба. Это самая холодная теплица в мире. В Якутии прохлад-

но, и японцы придумали технологию с дифференциалом температур в 100 градусов: от минус 50 до плюс 50. Если все получится, то это даст новое решение для северных регионов по обеспечению овощами, которые сейчас импортируются из Китая. Плохо, что они дорогие, но еще хуже, что не понятно, из какой воды они состоят, ведь овощи — это вода на 90%. В Якутии с водой все хорошо: она гораздо чище, чем в Китае. Так что продукция, во-первых, будет дешевле, во-вторых, даст самообеспеченность. В этом проекте у нас уже будет акционерное участие.

— **Планируете ли новые проекты с Japan Bank for International Cooperation? Когда ожидаете заключения первых сделок в рамках Российско-Японской платформы по привлечению инвестиций на Дальний Восток?**

— На ВЭФе эта платформа должна наконец показать, для чего она была создана. Сейчас в списке восемь проектов, все они связаны с передовыми японскими технологиями. Это азиатская логика — долго запрягать, потом быстро ехать: если поспешишь на старте, то можно ошибиться. И по японским, и по китайским коллегам я наблюдал, как азиатские партнеры в очень спокойном режиме могут пройти несколько кругов начинаний одного и того же проекта: поработали над ним полгода, год, что-то кажется несовершенным — не нажимают на кнопку «старт». Мы в это время сходим с ума, злимся, толкаемся: «Ну как же! У нас скоро форум, ведь нам нужно доложить, у нас закончился год...» Но зато потом, когда партнеры видят, что проект сложился, он начинает развиваться с большой скоростью.

Поэтому мы надеемся, что этот год станет годом старта работы платформы. Она запустилась на год позже, чем нам бы хотелось, но я думаю, что она встанет на рельсы и достигнет своих целей. Согласно бизнес-плану, который составляли сами японцы, предполагается, что будут реализованы проекты на 85 млрд руб. Кроме того, наши партнеры начали смотреть и на проекты более крупного масштаба: если есть комфортный для них японский агент, то через него могут быть реализованы самые разные сделки, а не только те, которые прописаны в уставе.

— **Как идет реализация проекта с китайскими инвесторами на острове Русский?**

— Проект реализуется, сейчас в нем повисла сильнейший российский партнер, который взаимодействует с Корпорацией по развитию Дальнего Востока с тем, чтобы получить статус резидента Свободного порта Владивосток и консолидировать ресурсы под этот проект. В первую очередь, конечно, речь о

обеспечить иностранные инвесторы, а доля непосредственно ФРДВ в совместной УК не будет превышать 5%, планируйте ли придерживаться этой оценки?

— Это не поменялось, но в любой стройке самое важное — это участок земли. Концепция проекта всеми в целом согласована, инвестиционные обязательства согласованы, сейчас необходимо, чтобы управляющая компания проекта получила легальные права на то, чтобы этот проект реализовывать.

Внешняя среда определяет потребность в режимах, которые позволят оградить компании от политических перипетий

— **Как оцениваете перспективы создания САР на острове Русский? Насколько предлагаемый режим интересен для российских и иностранных инвесторов? Сопоставим ли он с условиями в особых зонах в азиатских странах?**

— Внешняя среда определяет потребность в режимах, которые позволят оградить компании от политических перипетий, когда людям не дают пользоваться своим капиталом, блокируют корпоративные решения. Тем не менее бизнес всегда предельно прагматичен, и любой офшор, который будет создаваться у нас в стране на острове Русский, в Калининграде, на Кавказе или где угодно, для любого бизнесмена не будет единственно возможной альтернативой. Компании будут сравнивать САР с юрисдикциями, которые столетиями конкурируют за своего клиента. Даже международные фонды с азиатскими инвесторами могут работать через европейские юрисдикции, Люксембург, Швейцарию, поэтому не надо себя обманывать, что мы на этом поле одни и конкуренция нет. Есть места, где юридические, аудиторские компании, банки представлены десятками, и они крайне профессиональны.

При этом мы, конечно, понимаем: даже если юристы заверят, что все будет хорошо, любой долларовый перевод будет идти не через юриста, а через корбанк в Нью-Йорке. Созданием офшора эту проблему мы снимаем, но нужна экосистема поставщиков услуг. Если мы говорим о бизнесах с активами и оборотами в миллиарды долларов, стоит иметь в виду, что они будут очень осторожно смотреть именно на этот компонент — насколько бесперебойно будет их финансовое функционирование, операционное, юридическое, как будут рассматриваться хозяйственные споры, в каком праве, какими судьями. Есть пример Дубайского международного финансового центра, где применяется ан-

глическое право. По тому же пути пошли коллеги из финансового центра в Астане в Казахстане. Поэтому я приветствую тот факт, что мы включаемся в эту гонку, в ней надо участвовать. Как и в случае с чемпионатом мира по футболу, в чемпионате по офшорным юрисдикциям мы вступаем в борьбу. Получим ли мы кубок? Для этого, возможно, потребуется какое-то время.

— **Было объявлено, что идут переговоры по созданию высокоскоростной железной дороги Суйфэньхэ—Владивосток. Планируете ли вы участвовать в этом проекте?**

— Транспортирные связи такого характера редко показывают свой эффект на стадии бизнес-плана. Если рассчитать сейчас стоимость затрат, чтобы построить трансконтинентальную высокоскоростную железную дорогу, и честно представить, сколько людей воспользуется, как быстро она окупится, — не факт, что результат будет поражать воображение доходностью. Это точно не быстрые и легкие деньги. Быстрые поезда, но медленные деньги. Однако такие связи важны с точки зрения геополитики. Это же относится и к другому инфраструктурному проекту — мосту на Сахалин. Я был подростком, когда создавался туннель между Великобританией и Европой, у него было много критиков, он пока-

зывал финансовые убытки десятилетиями. Тем не менее строительство туннеля действительно сделало Великобританию частью континента и радикально ускорило обмен людьми, талантами, идеями между материком и островом. Лондон стал глобальным финансовым центром. Так что проект может помочь дополнительно интегрировать Владивосток в Азиатский регион, связать его с крупными мегаполисами.

— **Год назад было заключено соглашение с Российской венчурной компанией и «Роснано» о создании фонда развития и внедрения высоких технологий объемом 4,9 млрд руб., когда могут быть осуществлены первые инвестиции?**

— Фонд создан, управляющая компания зарегистрирована, ее руководителем станет топ-менеджер ФРДВ, который до этого работал в одном из первых составов «Роснано». Уже подготовлено несколько проектов, по которым ведется процедура оценки инвестиционных рисков. Первое соглашение, меморандум о намерениях, было подписано на экономическом форуме в Санкт-Петербурге с компанией, которая занимается автоматизацией систем промышленной безопасности. На ВЭФе будет подписано несколько соглашений с компаниями, которые занимаются автономными источниками питания, и, я думаю, до конца года фонд совершит свою первую сделку.

Венчурные инвестиции — это, конечно, априори более рискованный бизнес, но на Дальнем Востоке есть большие возможности для таких проектов. Здесь расположены предприятия оборонного комплекса, которым нужны потенциальные конверсионные технологии, нефтегазовые компании, которые представляют огромный спрос на оборудование, в том числе в связи с санкционными рисками, горнодобывающие компании, которые экспериментируют с беспилотными технологиями, сельское хозяйство, которое у нас, к сожалению, пока не так технологично, как могло бы быть. Также есть спрос на технологии, связанные с рыбной промышленностью, которая нуждается в модернизации. Поэтому мы возлагаем большие надежды на этот фонд. Пока он небольшой по размеру — 5 млрд руб., но предполагается, что частные инвесторы также проявят интерес. Обо всех инвестиционных фондах судят по первым сделкам, так что дадим возможность нашим коллегам показать свою состоятельность.

Интервью взяла Татьяна Едовина

Следующая реинкарнация ФРДВ — это прямые инвестиции в проекты в качестве миноритария

земельных участках. Так что это будет российский проект с участием азиатских инвесторов — с их стороны уже есть живая конкуренция. Важной частью проекта по развитию острова Русский будет создание нового конгрессно-выставочного центра. Мы все понимаем, что ВЭФ — это очень важная и успешная история, но в этом году форум проходит в середине сентября, что нарушает учебный процесс. Совместно с «Росконгрессом» мы детально обсуждаем создание с нуля именно конгрессно-выставочного пространства, так же, как это случилось и в Санкт-Петербурге, и в Сочи. Это может быть объект, который предложит услуги по организации мероприятий различным партнерам по Азиатско-Тихоокеанскому региону.

— **Вы говорили, что 70% вложений в строительство инфраструктуры могут**