

16 Строительство «Западного скоростного диаметра» в Санкт-Петербурге — самое крупное в мире проектное финансирование в дорожном строительстве, реализуемое на принципах ГЧП

19 Формирование градостроительных стандартов отнюдь не новация. Они были и в советское время: на тысячу жителей должно приходиться столько-то квадратных метров торговых площадей, столько-то мест в детсадах и т. д.

Международный инвестиционный форум в Сочи, открывающийся 30 сентября, был и остается в линейке крупнейших федеральных деловых саммитов, проводимых в России, мероприятием достаточно сфокусированным — это обсуждение экономического регионального развития на стыке федеральной и региональной повесток. В нынешнем году форум интересен тем, что именно сейчас в региональных экономиках есть что искать. Многие не отягощенные предыдущей звездной историей компании регионального уровня два года назад почувствовали себя конкурентоспособными — их шансы в среднесрочной перспективе и надо исследовать на «Сочи-2016».

Море возможного

— экономика —

Проблемы регионального развития обсуждаются, разумеется, и в Санкт-Петербурге, и в Красноярске, и во Владивостоке проблемы регионов дискутируются очень подробно. Но Сочи, выросший в первую очередь как деловой форум вокруг предолимпийского проекта модернизации Сочи и окружающих территорий, был и остается единственным федеральным мероприятием, где, по существу, региональные администрации и компании — главные ньюсмейкеры и участники переговоров. Как всякий форум с длинной историей, форум в Сочи в разное время обсуждал и отраслевую тематику, и территориальное развитие, и проблемы федеральных компаний в региональном приложении. Тем не менее в 2016 году специфика работы инвестфорума довольно необычная: именно сейчас там есть смысл искать чисто региональные проекты, которые в перспективе нескольких лет будут иметь взрывные перспективы роста. И важность «Сочи-2016» в том, что искать такие проекты, в сущности, в России больше негде.

Проблема дифференциации доходов российских регионов в 2014–2016 годах рассматривается сейчас во властных структурах разного уровня именно как проблема. Несмотря на то что консолидированный дефицит бюджетов второго и третьего уровней существенно ниже в текущем году, чем ожидаемый дефицит федерального бюджета, — это менее 1% ВВП против 3,9% на федеральном уровне, ситуация, не представляющая два последних десятилетия — рост за кредитованности региональных бюджетов и состояние субфедерального долга, считается Минфином главной сложностью. Анонсированная реформа распределения налога на прибыль, в ходе которой богатые регионы (и отчасти федеральный бюджет — на символическую сумму в 17 млрд руб.) в 2017 году будут делиться поступлениями с обеспеченными хуже, может рассматриваться как начало долгосрочных решений в этой сфере. Если раньше ведомство Антона Силуанова предпочитало действовать преимущественно изменением сумм трансфертов с федерального уровня на региональный, то теперь «бюджетный федерализм» при развитии этой идеи может превратиться Российской Федерации в достаточно необычное политическое образование — система горизонтальных дотаций богатых территорий бедным без содержательного участия перераспределяющего центра в мире почти не встречается, обычно центры федераций предпочитают увеличивать сборы федеральных налогов и брать ответственность за их расходование на себя. Система «грантов» относительно небогатым регионам, впрочем, может рассматриваться и как чисто техническое решение — как своеобраз-



Р.САИМОВ/ТАСС

ный «откат» от решения по перераспределению акцизных сборов прошлых лет.

Однако «Сочи-2016» — форум совершенно не «бюджетный», и интерес на нем представляют не столько спонсированные из региональных бюджетов инфраструктурные проекты (их в Сочи традиционно было большинство), сколько смежные проекты, в пользу которых они реализуются или будут реализованы. Все дело в специфической селекции регионального бизнеса, которую осуществили события 2014–2016 годов, в первую очередь девальвация и относительное снижение стоимости части внутренних ресурсов в регионах.

На уровне федерального центра проекты региональных компаний рассматриваются чаще всего под флагом «импортозамещения», несмотря на то что, строго говоря, достаточно часто речь в них идет не столько о развитии конкурентоспособного производства, вытесняющего с внутреннего рынка продукцию китайских и европейских компаний, сколько об открытии для региональных предприятий новых внешних рынков (на которых они до девальвации просто не задумывались) и создании новых продуктов, в том числе новых секторов для внутреннего рынка — на них ранее не было ни русских, ни иностранцев. «Странности» нынешнего

экономического кризиса в том, что структурные сдвиги в экономике в любом случае происходят и достаточно масштабны. Так, „Ъ“ уже неоднократно писал о том, что почти нулевое изменение уровней безработицы в 2015–2016 годах обеспечивается не столько отсутствием увольнений, сколько перетоками трудовых ресурсов — в основном в сервисный сектор. Увидеть происходящее можно, например, в виде ресторанного и сервисного бума 2016 года, тем более необычного на фоне стагнации реальных располагаемых доходов населения: для России пока непривычно осознавать, что кризисы не только могут создать депрессивное состояние в какой-либо отрасли, но и вызвать локальное оживление в другой — из спада 1998 и 2008 годов экономика РФ выбиралась стремительно, и оживление в новых секторах воспринималось именно как оживление, а не перераспределение ресурсов.

Но дело не только и не столько в ресторанах — хотя, например, необычные для кризиса перераспределение ресурсов в химической отрасли в 2015–2016 годах с бурным развитием экспорта и общим оживлением в ней весьма перспективно. Федеральные компании, в 2011–2014 годах обеспечившие большую часть роста ВВП, сейчас находятся в большинстве своем в достаточно сложной ситуа-

ции. В регионах же события двух прошлых лет уже выявили целый спектр компаний и проектов регионального уровня, неожиданно обнаруживших себя конкурентоспособными: от пищевой переработки до кабельных заводов, электротехники и десятков узких ниш, в которых, как выясняется, вполне возможно реализовываться. До какой-то степени 2016 год — это время для поиска таких региональных «чудес». Часть из них будут, безусловно, сомнительными. С другой стороны, потенциал слоя предпринимательского сообщества, до 2014 года надежно скрытый макроэкономическими обстоятельствами, может быть высок — на самом деле, никто не знает, как они могут открыться в среднесрочной перспективе. Но известно, что в довольно схожих обстоятельствах росли региональные экономики в 1960–1970 годах во Франции, Японии, Германии, в 1990-е — в Таиланде, позже — в «неключевых» странах Юго-Восточной Азии, в некрупных странах Южной Америки. При этом вряд ли, учитывая инвестиционные настроения у федеральных компаний, конкуренция за такие проекты, представляющиеся в Сочи, будет очень велика.

В этом смысле форум не обещает золотых гор, но вполне способен обеспечить инвестору не самое плохое будущее.

Дмитрий Бутрин

Мир наживы и киберчистогана

— технологии —

Мир киберпреступности за последнее десятилетие превратился в отдельную индустрию. Эта сила противостоит легальным процессам, влияя как на отдельные рынки, так и на глобальную экономику в целом. Это больше не хаотичные, разрозненные группы и хакеры — это организованная и живущая по своим законам отрасль киберпреступности.

Потери отдельных компаний и целых стран, к которым привели действия киберпреступников, насчитывают миллиарды долларов. Финансовая индустрия по понятным причинам наиболее привлекательная жертва мошенников, черных хакеров и прочих специалистов, живущих за пределами общепринятых этических норм и законов. Часто в их рядах наши соотечественники. По оценке «Лаборатории Касперского», в период с 2012 по 2015 год правоохранительны-

ми органами разных стран (включая США, Россию, Белорусию, Украину и страны Евросоюза) было арестовано более 160 русскоговорящих киберпреступников, входивших в состав групп по всему миру, которые занимались хищением денежных средств с помощью вредоносного ПО. Совокупный ущерб от их деятельности превышает \$790 млн. Из этой суммы около \$280 млн было украдено преступниками в странах бывшего Советского Союза. «Разумеется, эта цифра учитывает лишь подтвержденный ущерб, информация о котором была получена правоохранительными органами в ходе следственных мероприятий. В реальности киберпреступники могли быть украдены значительно большие суммы», — добавляет Сергей Ложкин, ведущий антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского». Многие истории остаются неизвестными широкой общественности. По данным компании, за последний год жертвой того или иного киберинцидента стала практически каждая российская ор-

ганизация. Средний ущерб только от одного инцидента среди российских компаний, по данным свежего опроса «Лаборатории Касперского», составил для крупных организаций 11 млн руб., для среднего и малого бизнеса — 1,6 млн руб.

В книге «Смерть интернета» Маркуса Якобсона в главе, посвященной изучению психологии злоумышленников, наш соотечественник Игорь Булавко объясняет, почему в рядах киберпреступников так много выходцев из стран бывшего СССР. Одна из главных причин — набор предубеждений против капиталистических ценностей и стремление к справедливости, выражающееся в «робингудстве»: сверхдоходы западных стран, по мнению представителей киберкриминала, необходимо перераспределить. Не все злоумышленники придерживаются такой идеологии, но в той или иной степени действия каждого из них имеют разрушительные последствия для глобальной экономики и рынков отдельных стран.

с 14

прямая речь

Что вы ожидаете на форуме услышать?

Леонид Казинец, председатель правления корпорации «Баркли»:
— Очень важно услышать из уст председателя и членов правительства России информацию о ситуации с монетарной политикой в стране. Нас очень волнует стоимость фондирования для застройщиков, политика Центробанка по кредитной ставке. Точно будем поднимать вопрос по субсидированию ипотеки, что крайне важно сегодня и для потребителя, поскольку есть спад как покупательной способности, так и объемов строительства. Важна оценка премьер-министра и федеральных чиновников тренда экономики, потому что прогнозы очень разнонаправленные, а строителям важно иметь долгосрочные прогнозы, поскольку наши проекты рассчитаны на три-пять лет. Естественно, будем просить правительство о поддержке самых важных проектов строительства доступного жилья.

Алексей Репик, президент общероссийской общественной организации «Деловая Россия»:
— Сочинский международный инвестиционный форум отличается от большинства других серьезным фокусом на региональную повестку, на развитие международных экономических отношений именно с субъектами Российской Федерации. И обсуждение всегда происходит серьезно, системно. С учетом текущей ситуации понятно, что главным действующим лицом на форуме станет председатель правительства и лидер партии, только что победившей на парламентских выборах. Поэтому хочется услышать, какими будут первые приоритеты в реализации заявленной «Единой Россией» экономической политики. На форуме будет много иностранных участников, и мы будем с ними серьезно обсуждать, как работать в условиях современных геополитических вызовов. В прошлом году было много сомнений и колебаний по поводу перспектив российской экономики, и надеемся, что в Сочи в этом году будет больше позитива, поскольку сейчас общее настроение уходит в зеленую зону.

Ярослав Лисоволик, главный экономист Евразийского банка развития:
— Основные ожидания связаны с оценкой состояния макроэкономики, каковы перспективы роста, в том числе на региональном уровне. Сочинский форум всегда много внимания уделяет проблемам регионов, и для меня сейчас как никогда важен вопрос экономической политики, инвестиционной привлекательности регионов. Поэтому возможность пообщаться с их представителями, услышать голос регионов для меня очень важна. Если сравнить тематику секций нынешнего форума с предыдущим, заметно, что больший акцент сейчас сделан на проблематику экономического роста, на поиски путей активизации экспортного роста. Обсуждение экспорта как одного из главных факторов экономического роста — позиция правительства по этой проблеме будет также очень интересна.

Анатолий Артамонов, губернатор Калужской области:
— Оптимистичные заявления наших деловых партнеров из самых разных стран. Также хотелось бы услышать подобное и от российских предпринимателей. Услышать слова, а главное — увидеть желание более активно развивать российскую экономику. Также хотелось бы услышать о новых инвестициях, особенно в Калужскую область. Я, конечно, порадоюсь и за соседей, но сами понимаем, что на первом месте собственная область. Стараюсь не пропускать подобные мероприятия — это очень хорошая площадка для новых деловых контактов. В среднем из 50 новых деловых контактов с потенциальными инвесторами выстреливает один, поэтому надо вести активную политику по налаживанию отношений.

Анатолий Аскасов, президент Ассоциации региональных банков России:
— Я рассчитываю не услышать разговоры о необходимости затыкания дыр, сокращения бюджета, об урезании всяких расходов, в том числе инвестиционных. Ожидая услышать что-то конкретное о более эффективном использовании бюджетных средств, о повышении эффективности кредитно-денежной и налоговой политики. И все это должно быть подчинено задачам стратегического плана. Поэтому главное, что я хочу услышать, — каким идеологическим будет стратегический план, который сейчас готовится в недрах рабочей группы при президенте России, и как имеющийся у правительства и Центробанка инструментарий будет использоваться для реализации этого плана.



СКРОЕН
ПО ВАШИМ МЕРКАМ.
GENESIS G90

Review МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2016»

Мир наживы и киберчистогана

— технологии —

Василий Дятлев, глава представительства компании Check Point Software Technologies в России и СНГ, рассказывает: «Основные убытки приносят махинации в финансовой сфере и простой тех или иных систем, которые выведены хакерами из строя. Ущерб от действий хакеров может распространяться на целые страны. Мы уже видели пример, как из-за хакеров меняется курс национальной валюты, как было в результате атаки на один из российских банков в 2015 году. Злоумышленники сломали систему, посылающую заявки для торговли на валютной бирже, разместили заявку на очень большое количество валюты — это привело к скачку курса рубля. Конечно, впоследствии ситуация выправилась, однако такие случаи становятся нашей реальностью».

Но речь идет не только о финансовых и репутационных потерях, которые иногда уничтожают бизнес отдельных компаний подчистую. Есть угрозы и более серьезные, связанные с физической безопасностью людей. Давайте представим, что, как в голливудском триллере, некий злобный хакер взял под контроль управление всеми железными дорогами. К сожалению, такой сценарий уже сегодня вполне реален. Эксперты из группы SCADA StrangeLove изучили систему защиты поездов SIBAS, которая широко распространена в странах Европы. Результаты оказались тревожными. Обнаружилось несколько уязвимостей, которые позволяют управлять устройствами без аутентификации и создавать хакерские инструменты для дистанционного контроля над оборудованием. Серьезная уязвимость обнаружилась в системе, отвечающей за распределение маршрутов поездов. Если хакеры получат доступ к этому программному обеспечению, они смогут физически переключить стрелку на рельсах и пустить поезд по ложному маршруту. Последствия этой ситуации могут быть весьма серьезными.

В эпоху подключения всего к интернету самой страшной угрозой ближайших лет становятся именно атаки на критически важную инфраструктуру. Сергей Петров, член правления корпорации «Галактика», рассказывает, что кибератаки на промышленные объекты становятся все популярнее в связи с растущим уровнем автоматизации процессов. «Как правило, корпоративный сегмент основное внимание уделяет сохранности конфиденциальных данных, а обеспечение бесперебойной работы уходит на второй план. В этом главное отличие от промышленных предприятий, где цена минуты простоя, как и любой ошибки, очень велика. Если раньше физической изоляции между производственными системами и внешними сетями хватало для хорошего уровня защиты, то теперь этого недостаточно. Это же касается транспортного сектора, энергетических и телекоммуникационных компаний, поскольку все эти предприятия все больше зависят от автоматики, робототехники, цифровых сетей и взаимозависимых устройств», — объясняет он.

Широкое проникновение в работу предприятий облачных вычислений, систем бизнес-аналитики и интернета вещей приводит к сращиванию информационных и операционных технологий, что потенциально не предоставляет злоумышленникам доступ к компонентам систем и

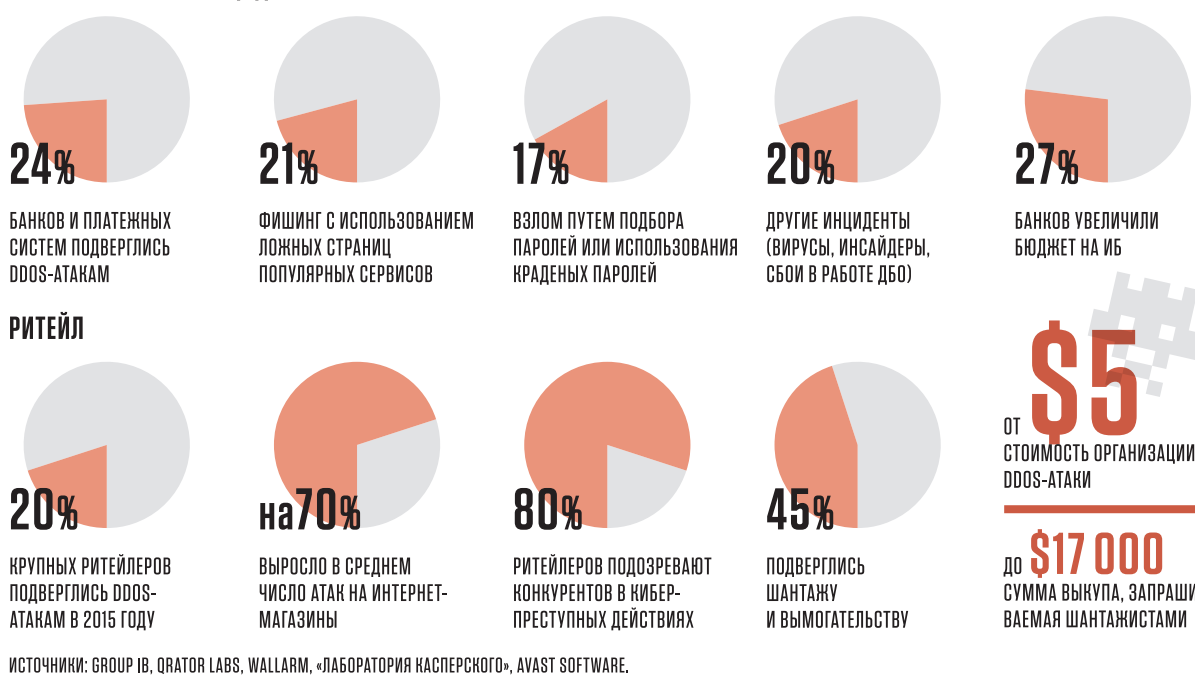
КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ ПРОТИВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА



НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫЕ ЖЕРТВЫ КИБЕРПРЕСТУПНИКОВ



НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫЕ ИНЦИДЕНТЫ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ



ИСТОЧНИКИ: GROUP IB, QPATOR LABS, WALLARM, «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО», AVAST SOFTWARE.

критически важным процессам. Кибератаки связаны с большими репутационными рисками и приводят к ухудшению финансовых показателей компании, краже интеллектуальной собственности, потере конкурентных преимуществ, а на национальном уровне — к ослаблению экономики страны. «Важным моментом является и тот факт, что большинство используемой техники и софта в России — это продукты зарубежных корпораций. Сегодня большинство промышленных предприятий не осознают этих рисков, а тем временем в иностранных ИТ-системах обнаруживаются все новые уязвимости, которыми пользуются злоумышленники», — добавляет Сергей Петров.

По прогнозам «Лаборатории Касперского», в ближайшие годы наиболее опасными видами киберпреступного бизнеса будут DDoS-атаки и троянские программы-шифровальщики, вымогающие деньги за рас-

шифровку. Это основные сервисы, которые сейчас предлагаются в русскоязычной киберпреступной экосистеме. Также начинает развиваться сфера промышленного шпионажа и «конкурентной» разведки, когда основной целью преступников становятся не деньги компании, а ценная информация, такая как контракты, деловая переписка и т. п.

По словам Александра Лямина, основателя и руководителя Qrator Labs (предоставляет облачный сервис для защиты от DDoS-атак), кибератаки становятся все более сложными. Часто злоумышленники комбинируют разные средства, чтобы достичь желаемого. Например, отвлечают внимание специалистов компании с помощью DDoS-атаки, в то время как производится взлом веб-приложений. При этом сами по себе DDoS-атаки, приводящие к полной или частичной недоступности интернет-ресурса, — весьма популярный инструмент вымогателей и

неэтичных конкурентов. «Организовать такое нападение стоит сегодня от \$5 в сутки. В черном интернете можно скачать множество уже готовых к использованию инструментов для DDoS-атак, которыми способен воспользоваться даже школьник. Поэтому популярность метода растет с каждым годом на 25–50%. А в эпоху интернета вещей мы увидим в действии гигантские ботнеты, когда атака будет исходить из каждого умного, но слабозащищенного чайника», — говорит Александр Лямин.

В качестве примера эксперт приводит атаку на сайт KrebsOnSecurity, освещающий вопросы кибербезопасности. Вечером 20 сентября на ресурс обрушилось цунами из мусорного трафика со скоростью 665 Гб/сек. (предыдущий рекорд — 363 Гбит/сек). Ресурс удалось защитить с помощью спецсредств Akamai. Эксперты этой компании рассказали, что гигантский ботнет был создан с помощью взломанных



IoT-устройств: роутеров, веб-камер, видеорегистраторов, подключенных к интернету и защищенных сложными паролями. Атака исходила буквально отовсюду.

Киберпреступность стала организованным черным рынком, противостоять которому можно только сложными системными усилиями разных стран

Сила противодействия

Апокалиптические картины будущего, которые рисуют эксперты, начинают постепенно сбываться. Киберпреступность стала организованным черным рынком, противостоять которому можно только сложными системными усилиями разных стран.

Андрей Заикин, руководитель направления информационной безопасности компании КРОК, говорит, что для противодействия этой глобальной угрозе используется специализированный класс решений по борьбе с направленными атаками (AntiAPT). Но чтобы обеспечить оптимальный уровень информационной безопасности в корпоративном секторе, нужно предусмотреть целый комплекс мер, который включает в себя также сетевую безопасность, обеспечение защиты приложений (включая АСУ ТП для производственных предприятий), проведение тестирований на проникновение (pentest), повышение осведомленности персонала о рисках и способах их нивелирования и пр. Такими, казалось бы, элементарными вещами, как своевременное обновление программного обеспечения и антивирусов, тоже нельзя пренебрегать. Михал Салат, ведущий вирусный аналитик Avast Software, рекомендует «джентельменский набор» для защиты госкомпаний и бизнеса, состоящий из нескольких уровней, включающих антивирус, брандмауэр, систему обнаружения вторжений. По его словам, также важно регулярно обновлять встроенные программы и ПО, предоставлять работникам соответствующие права доступа на пользование.

Сергей Ложкин отмечает, что в России есть ряд сложностей, возникающих при расследовании инцидентов: «Прежде всего это слабое законодательство, регулирующее высокотехнологичные преступления. В США компании обязаны сообщать об атаках на их ИТ-инфраструктуру, это регулируется законом. В России компании, наоборот, предпочитают замалчивать инциденты, поскольку опасаются потерь для репутации». В РФ тяжело доказать сам факт киберпреступления, в основном подобные действия подпадают под статьи 272 и 273 — это статьи небольшой тяжести с максимальным наказанием до семи лет заключения. В следственных органах, к компетенции которых относится расследование компьютерных преступлений, нет специальных подразделений и специалистов, обладающих

глубокими техническими знаниями. «В России до сих пор во многих организациях действует так называемая бумажная безопасность: мы имеем огромное количество правил, которые регулярно обновляются, но при этом плохо работают на практике. Тогда как на Западе правил как таковых нет, но организация обязана сделать все возможное, чтобы сохранить безопасность данных своих клиентов. Если данные утекли, организация будет наказана», — объясняет эксперт.

«Многие государства, включая РФ, принимают так называемые доктрины кибербезопасности или киберстратегии. Это делается, чтобы урегулировать направление развития безопасности. Государство создает специальные подразделения, которые в разных ведомствах занимаются анализом специфического направления угроз. Такое подразделение есть, например, в Центральном банке. Государство делает много, но все-таки недостаточно, так что понимание опасности должно исходить именно от руководителей бизнеса, которые и принимают решение об уровне защиты данных», — добавляет Василий Дятлев.

Борис Симис, заместитель генерального директора Positive Technologies по развитию бизнеса, рассказывает, что во многих странах есть отдельные представительства власти, отвечающий за информационную безопасность. В США КРП такого «главного по кибербезопасности» исчисляется в числе прочего и объемом онлайн-платежей. Почему? Когда кибербезопасность ниже среднего уровня, люди просто перестают пользоваться интернет-платежами. «У нас эти задачи распределены между различными ведомствами и нет прозрачности в разделении полномочий между ведомствами в части ИБ», — говорит эксперт.

Человеческий фактор — основная причина проблем, связанных с ИБ. Решить ее можно только одним способом — проводя образовательные инициативы, приучая людей к осторожности. Борис Симис рассказывает, что в США и Австралии есть для этого ежегодные «кибермесяцы» (и открывает их глава государства), во время которых проводят специальные образовательные кампании на всех уровнях: от детских учебных заведений до госструктур и медиа. Страны Европы это тоже делают, но, как говорит эксперт, скорее будто «для галочки». В России таких государственных инициатив нет совсем.

Светлана Рагимова

От слов к делу

— мнение —

Сочинский инвестиционный форум, кажется, предпоследний крупный съезд бизнесменов и чиновников для обсуждения инвестиций и экономического развития в нынешнем году. За ним должно последовать традиционно приходящееся на более позднюю осень заседание Совета по иностранным инвестициям. Затем рождественский перерыв, и ближе к концу зимы годовой цикл вновь откроет Красноярский экономический форум. Санкт-Петербург, Ярославль, Владивосток, Москва тоже уже планируют «свои» традиционные экономические форумы на 2017 год.

С одной стороны, вроде бы хорошо, что есть так много площадок, на которых можно дискутировать о состоянии экономики России. С другой, лично у меня возникает явный диссонанс между числом этих международных встреч и их реальным влиянием на ситуацию в стране. Россия — страна большая, и в регионах действительно несколько разных экономических фокус. По идее если во Владивостоке обсуждают экономические связи с Азией, то в Сочи должны озаботиться отношениями с государствами региона Черного моря и Восточного Средиземноморья. Но вот парадокс: накануне последнего Вос-



точного форума я был в Южной Корее. Там бизнесмены и дипломаты довольно открыто говорили мне: «В российском Приморье живут 6 млн человек, а в трех северных провинциях Китая — 120 млн. Ясно, какой рынок будет больше нас интересоваться. И даже те корейские инвесторы, которые все-таки пришли в Россию, едва ли не 90% своих средств вложили в европейскую часть РФ. И

это лишь один пример того, как сложно России строить отношения с Азией. А если начать вспоминать другие темы вроде отсутствующего до сих пор мирного договора с Японией, политическая картина становится еще более запутанной. И так не только с Восточным форумом.

Учитывая частоту пребывания в городе «первых лиц», Сочи стал чем-то вроде полуофициальной третьей столицы России. Но с региональной точки зрения ясно: пока не будут окончательно нормализованы отношения Москвы с Киевом, Тбилиси и в какой-то степени с Анкарой, трудно говорить о сотрудничестве в Причерноморье. А война в Сирии делает региональные политические риски для России еще выше.

Можно сказать, что политика часто мешает бизнесу и такое случается не только в России. Это верно. Но все же это не единственная причина, по которой такое число экономических форумов кажется странным и вызывает раздражение иностранных партнеров. Экономика России сегодня — это прежде всего государственные корпорации. Когда я несколько лет назад работал в одной из крупных транснациональных корпораций, то часто слышал от коллег из компаний-инвесторов: «На всех форумах одни и те же лица одних и тех же партнеров: „Ростех“, „Газпром“, „Роснефть“ ... Мы с ними встреча-

емся на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме, на Совете по иностранным инвестициям. Но мы же знаем: решается все не там, а в Москве».

Международные компании несентиментальны и готовы вести бизнес в России практически при любом политическом режиме. Но они прекрасно понимают: реальные сделки заключаются не на форумах, а в Кремле и Белом доме на Краснопресненской набережной. Лавы транснациональных корпораций также знают: для российского руководства их приезд, например, на Санкт-Петербургский форум, этот ставший важной площадкой аналог Давоса, исключительно важен как демонстрация лояльности российской власти. Однако у этих же президентов и председателей совета директоров сверхплотный международный график, в том числе в странах, где экономика не находится в постоянном кризисе почти восемь лет, где государственные корпорации не так могущественны, а правительства не так подозрительны по отношению к инвесторам, как у нас. Кроме того, в России, где понятие «акционеры» до сих пор, мягко говоря, несколько абстрактно, не понимают, что от CEO любой международной компании эти самые акционеры на годовом собрании действительно могут потребовать отчет: зачем он три раза ездил на форумы в Россию,

чтобы говорить с одними и теми же людьми, и ни разу не посетил проекты там, где конференций меньше, а бизнеса больше? Каждую такую поездку глава компании должен оправдать конкретными результатами.

Аргументы в пользу проведения форумов известны: чтобы привлечь инвестиции, нужно знакомить о себе как можно чаще и громче. Но дело в том, что все главные партнеры транснациональным корпорациям и так известны. С ними лучше всего встречаться в тиши их московских кабинетов. Именно там и закрывают главные сделки. Каждая из них в нашей стране всегда имеет уникальный характер.

Иностранному среднему бизнесу Россия сегодня менее интересна из-за кризиса, неясных правил игры, произвола чиновников, которые могут взять в оборот даже такого гиганта, как IKEA. Лояльность Кремлю и те и другие будут продолжать демонстрировать, так как знают: без этого в России нельзя. Но делать это четыре-пять раз в год в стране с ВВП, сравнимым с Калифорнией, они едва ли станут. Уж лучше бы инвесторы соревновались между собой за проекты, чем форумы — за приезд инвесторов.

Константин Эггерт, ведущий программ и комментатор телеканала «Дождь»

ИСПОЛНЕН ВДОХНОВЕНИЯ. GENESIS G90



GENESIS

Review МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2016»

«Мы готовы давать длинные деньги в проекты развития стран-участниц»

Снижение цен на основные экспортные товары двух крупнейших государств ЕАЭС — России и Казахстана — заставляет страны искать новые пути развития экономики. Одна из задач Евразийского банка развития (ЕАБР) — способствовать росту объема торговли между двумя странами и взаимным инвестициям в совместные проекты. Нередко реализация трансграничных инвестиционных проектов в инфраструктурной сфере позволяет дать импульс развитию экономики регионов, часто находящихся в числе аутсайдеров по уровню экономического развития. Заместитель председателя правления ЕАБР **Константин Лимитовский** рассказал о том, каким проектам банк сегодня отдает предпочтение.

— мнение —

— **Какими инфраструктурными проектами сегодня занимается Евразийский банк развития?**

— Проектное финансирование в нашем банке является основным продуктом. Мы практически «монологичны»: инвестиционное кредитование и проектное финансирование — продуктовый фокус банка. За всю историю нашей работы банком было реализовано около 130 проектов на общую сумму \$4,776 млрд, при этом портфель обязательств, то есть подписанных сделок, составляет на сегодняшний день около \$2,5 млрд. Конечно, мы стараемся выделять приоритеты в каждом государстве-участнике с учетом потребностей его экономики и развития конкурентоспособности. Но этот фокус на инфраструктурных проектах, энергетике и промышленности всегда остается. В течение этого года новой командой создан хороший задел для возобновления существенного роста портфеля таких проектов. Планируется, что на конец 2017 года текущий инвестиционный портфель банка составит более \$3 млрд, в котором доля интеграционных проектов будет составлять свыше 50%. Сегодня в портфеле банка около 60 инвестиционных проектов во всех шести государствах-участниках (Армения, Беларусь, Россия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан).

— **На что делаете сегодня акцент?**

— Отраслевая структура нашего инвестиционного портфеля четко передает акценты. В мае прошлого года акционеры банка приняли обновленную стратегию, где среди прочего четко определен отраслевой фокус. Нам также конкретизировали те области и те проекты, над которыми банк прежде всего должен работать. В частности, ЕАБР уделяет преимущественное внимание финансированию проектов по развитию энергетики, горнодобывающей, химической отрасли, промышленности в государствах-участниках. Наша основная миссия по-прежнему содействовать экономическому развитию стран и экономической интеграции между странами. На текущий момент самая большая отраслевая доля в инвестиционном портфеле приходится на энергетику (около 30%), на транспортную отрасль приходится около 20%, на машиностроение — 10%, примерно столько же на металлургию, далее горнодобывающую — 7%, а остальные проекты распределены в

прочих сегментах. При этом на Казахстан приходится больше 40% текущего инвестиционного портфеля, на Россию — около 33%, на Беларусь — 22%, остальное на Армению, Таджикистан, Кыргызстан и др.

— **Какими проектами можно похвастаться?**

— Хороший пример — строительство автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге. Это самое крупное в мире проектное финансирование в дорожном строительстве, реализуемое на принципах ГЧП с участием международных институтов развития и частных коммерческих банков. Стоимость проекта — около 122 млрд руб., из которых около 60 млрд руб. были предоставлены кредиторами. Еще один наш крупный проект — реконструкция и эксплуатация на основе ЭПЗ аэропорта Пулково. Стоимость проекта — более одного млрд евро. На сегодняшний день также рассматривается возможность участия банка в ряде проектов транспортной инфраструктуры. В частности, в строительстве Большой алматинской кольцевой автомобильной дороги). Это будет пример первой концессии в Казахстане. Как всегда, пионерные проекты занимают много времени для реализации и организации финансирования. Мы активно работаем над несколькими дорожными концессиями в России, реализация которых должна начаться уже в текущем году. Мы рассматриваем и финансирование одного из крупных региональных аэропортов, а также порта и угольного терминала на Дальнем Востоке.

Также все большее внимание уделяем промышленности. К примеру, банк профинансировал строительство Тихвинского вагоностроительного завода, где практически с нуля в чистом поле был построен завод по производству современных инновационных вагонов. Конечно, ситуация в железнодорожном машиностроении сегодня непростая, но учитывая кризисный фактор и сложную экономическую ситуацию в целом, завод довольно успешно на сегодняшний день функционирует и является безусловным лидером в своем сегменте. Мы сейчас рассматриваем ряд проектов в промышленности, в частности в автомобилестроении. Речь идет о создании новых производств по выпуску российских автомобилей нового поколения на территории России и Казахстана. Кроме того, традиционно банк является значимым финансовым партнером в инвестиционных



ЛИМИТОВСКИЙ

проектах для крупнейших промышленных предприятий Беларуси. Портфель планируемых в перспективе проектов сопоставим с портфелем уже закрытых сделок. На этот год мы планируем подписать финансирование еще для семи-десяти проектов.

Мы также активно рассматриваем проекты в горнорудной отрасли. В частности, проект по производству железорудной продукции в Казахстане для последующей поставки потребителю в Россию — сумма участия ЕАБР составит около \$95 млн. Похожий проект в России, предусматривающий существенное увеличение производственных мощностей по добыче железной руды, с суммой участия банка до \$100 млн.

— **Большую долю в вашем инвестиционном портфеле занимают проекты из энергетики. Какие именно проекты в этой сфере привлекают ваше внимание?**

— Мы разработали в области энергетики фокусную стратегию. Нас прежде всего интересуют межгосударственные энергетические проекты и проекты, которые способствуют интеграционным процессам. За всю историю наш банк финансировал достаточно заметные и значимые проекты в области энергетики. Один из самых крупных — это совместный проект России и Казахстана по строительству третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2 в дополнение к двум имеющимся у станции энергоблокам. Проект совместно финансировался нами и ВЭБ. Станция работает на экибастузском угле. Помимо реализации производимой электроэнергии на внутреннем рынке Казахстана по результатам проекта возможен также экспорт в Россию. Это идеальный проект и с точки зрения миссии нашего банка! Также ЕАБР профинансировал первый проект ветроэлектростанции в Казахстане. Не менее важным стал совместный проект с Беларусью по строительству Полоцкой ГЭС.

— **Какие проблемы могло бы решить строительство третьего энергоблока Экибастузской ГРЭС-2?**

— Для нас было очень важно сделать проект, который поможет оптимизировать энерго рынок и сделать его региональным. Недалеко от Экибастузской ГРЭС-2 имеется крупнейшее в мире угольное месторождение, по-

ставляя на станцию уголь которого, можно закрыть энергетическую потребность как внутри страны, так и удовлетворить возможный спрос в пограничных с Казахстаном российских районах! Этот проект может стать примером того, как можно с помощью энергопрофицитной ситуации в одной стране закрыть возможный спрос в районе другой страны. Очень жаль, что в связи с ситуацией на рынке электроэнергетики Казахстана этот прекрасный пример проекта межгосударственного энергетического сотрудничества перестал сейчас не лучшие времена.

— **Как продвигается проект по ГЭС в Карелии?**

— Мы уже согласовали индикативные условия финансирования строительства двух малых гидроэлектростанций — Белопорожской ГЭС-1 и Белопорожской ГЭС-2 в Карелии (РФ). Суммарная мощность там небольшая — 50 МВт, но проект имеет важное значение в региональном масштабе. Ведь его реализация позволит увеличить производство электроэнергии в регионе, создать новые рабочие места, увеличить выплаты в бюджеты разных уровней бюджетной системы РФ. Общая стоимость проекта составит около 12 млрд руб., из которых размер капитальных затрат — 9,2 млрд руб. Строительство электростанций должно быть завершено в конце 2019 года. Планируется, что продажа электрической мощности Белопорожской ГЭС-1 и Белопорожской ГЭС-2 будет осуществляться на оптовом рынке по договорам о предоставлении мощности квалифицированных генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии (ДПМ ВИЭ), а продажа генерируемой электрической энергии — на оптовом рынке электроэнергии. Данный проект также будет хорошим примером софинансирования и сотрудничества банков развития — это синдицированный кредит ЕАБР и МИБ; мы также надеемся, что эта сделка станет первым проектом банка БРИКС.

— **На какие преимущества работы с ЕАБР вы бы обратили внимание в первую очередь?**

— Первое преимущество: мы созданы для того, чтобы финансировать долгосрочные

инвестиционные проекты. Мы способны и готовы предоставлять длинные кредитные деньги на гибких условиях! Это очень актуально на сегодняшний день. Если проекты удовлетворяют требованиям и целям банка, то мы способны предоставить довольно удобные и адаптированные инструменты финансирования. Если у коммерческих банков главная задача — не потерять деньги и заработать как можно больше, то задача не потерять у нас несомненно тоже присутствует, но при этом максимизация прибыли не является нашей первоочередной задачей. Мы должны окупать затраты и сделать важные проекты для наших акционеров. Сегодня мы являемся одним из немногих банков развития, которые работают в ряде стран, в том числе в России, ведь очень многие западные банки ушли из России!

— **Можно ли сказать, что в энергетике сегодня банки вкладываются неохотно и вы своего рода первооткрыватели?**

— Мы не пионеры и не первооткрыватели ни сейчас, не были ими и раньше. Просто есть долгосрочный взгляд и краткосрочный. В долгосрочной перспективе все равно будет рост и нужны будут мощности. Поскольку эти проекты капиталоемкие и требуют длинных денег и имеют самый большой мультипликатор по стимулированию экономического роста стран, то нас акционеры просят поддерживать именно такие проекты. Если эти проекты в долгосрочной перспективе окупаемые, но рыночных участников, которые способны предоставить деньги в таком объеме и на такой длительный срок, нет, то вот тут и появляется роль институтов развития, таких как мы. Как я уже говорил, капитала для инвестиционных проектов развития на сегодняшний день на рынке немного, поэтому для некоторых проектов мы являемся спасением. При этом многие государственные и частные коммерческие банки раньше финансировали энергетические проекты с нуля. Может, и не столь активно, но и сегодня они смотрят такие проекты, и мы будем с ними сотрудничать.

— **Территории и недра России достаточно богаты энергоресурсами, но разработка альтернативных источников энергии считается перспективной. Особенно это значимо для тех регионов, где используется привозное топливо. Почему вы вкладываете деньги в альтернативные источники энергии?**

— Это классическая тема для всех банков развития. Мы не исключение. Мы тоже видим ее перспективы и целесообразность, несмотря на то что зеленая энергетика не самая дешевая! Новые возобновляемые источники энергии (ВИЭ) получают некоторое развитие в большинстве стран ЕАБР, для чего правительствами на законодательном уровне приняты соответствующие меры поддержки. Согласно планам регуляторов по вводу мощностей, в странах ЕАБР новые ВИЭ — солнечные и ветряные электростанции — в обозримой перспективе займут долю в энергобалансе, не превышающую 5%. Что касается проектов в области альтернативной энергетики, финансируемых банком, то в качестве примера можно привести проект, реализуемый Первой ветровой компанией в Казахстане. Проект предусматривает строительство ветряных электростанций мощностью 45 МВт. Размер участия банка — около \$94 млн.

Записала Оксана Зотикова

Конкурс Человечности

— социальная политика —

Нефтяная компания ЛУКОЙЛ в рамках экономического форума «Сочи-2016» планирует подписать соглашения о сотрудничестве с тремя регионами, где компания владеет активами. С начала года компания заключила 26 подобных соглашений с российскими субъектами. Они предполагают работу как в области развития промышленных технологий на активах компании, так и поддержку социальных и культурных программ.

● В Краснодарском крае ЛУКОЙЛу принадлежит Краснодарский НПЗ, также там работает около 144 АЗС компании и ее энергетическая структура «ЛУКОЙЛ-Кубаньэнерго», которая объединяет Краснодарскую ТЭЦ и паразитную установку мощностью 410 МВт. В Ненецком автономном округе (НАО) расположены крупные месторождения имени Требса и Титова, которые разрабатывает СП ЛУКОЙЛ и «Башнефть» «Башнефть-Полнос». В текущем году добыча на нем должна вырасти вдвое — до 2 млн тонн. Пиковая добыча в 4,8 млн тонн в год будет достигнута к 2020 году. Также в НАО ЛУКОЙЛ владеет лицензиями на Южно-Шапкинское и Харьягинское месторождения. Глава компании Вагит Алекперов говорит, что в связи с наличием у ЛУКОЙЛа инфраструктуры в этом регионе компания может начать сотрудничество с «Газпромом» по освоению Лаявожского и Ванейвисского месторождений, право на которые монополия получила летом нынешнего года. Ненецкий автономный округ — самый малочисленный субъект РФ: в нем проживают 43,8 тыс. человек. Население занимается оленеводством, рыболовством и работой в бюджетной сфере. И одной из основных статей дохода бюджета является нефтедобывающая отрасль. Добыча нефти в НАО была начата в 1984 году именно на Харья-



Компания традиционно финансирует программы поддержки коренных народов Крайнего Севера

гинском месторождении ЛУКОЙЛа. В Ярославской области ЛУКОЙЛ представлен через ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт». Компании там принадлежит восемь АЗС.

Президент ПАО ЛУКОЙЛ Вагит Алекперов примет участие в Международном экономическом форуме «Сочи-2016». В рамках деловой программы форума запланирова-

но подписание соглашений о сотрудничестве между ПАО ЛУКОЙЛ и администрациями Краснодарского края, Ненецкого автономного округа и Ярославской области. Как отмечают в компании, соглашения направлены на развитие промышленных технологий в ТЭКе, подготовку отраслевых специалистов, сотрудничество в сфере поставок нефтепродуктов, поддержку социальных и культурных программ.

ЛУКОЙЛ ежегодно заключает соглашения о социальном партнерстве с администрациями регионов, в которых ведется производственная деятельность. Компания традиционно финансирует строительство и реконструкцию местной инфраструктуры: детских домов, поликлиник, больниц, спортивных и культурных учреждений, а также программы поддержки социального предпринимательства и коренных народов Крайнего Севера. В текущем году заключено 26 соглашений о сотрудничестве с российскими регионами.

В компании отмечают, что одной из наиболее эффективных форм социальных инвестиций ЛУКОЙЛа является конкурс социальных и культурных проектов, который ежегодно проводят Благотворительный фонд ЛУКОЙЛ и дочерние общества компании. Он предусматривает проектный подход, аналогичный распределению грантов в научной среде. Такая схема была выбрана для того, чтобы повысить экономическую эффективность организаций, которые работают в социальном секторе, и сделать их из простых получателей средств активными организаторами благотворительных проектов, говорят в компании.

Цель конкурса — поддержка проектов и инициатив местных сообществ в решении актуальных проблем территорий, повышение эффективности благотворительной помощи, оказываемой компанией. Главная задача — создать условия для увеличения

числа активных граждан, способных самостоятельно решать свои проблемы. Именно поэтому компания считает необходимым стимулировать социальные инициативы «снизу», а не навязывать их «сверху», отмечают в ЛУКОЙЛе. Любой человек и любая общественная организация могут обратиться со своим проектом в экспертную группу конкурса социальных и культурных проектов и при соблюдении определенных условий получить финансирование. По условиям конкурса его участники должны представить в специально созданную комиссию обоснование своих проектов, пояснить, как будут расходоваться выделенные средства и что это даст в конечном счете непосредственно населению конкретной территории.

Конкурс социальных и культурных проектов проводится в регионах присутствия ЛУКОЙЛа с 2002 года. Впервые он был проведен в Пермском крае. За прошедшие годы география конкурса существенно расширилась. На сегодняшний день проект охватывает десять субъектов РФ. С 2004 года конкурс проводится в Волгоградской и Астраханской областях, с 2005 года — в Республике Коми и Западной Сибири, с 2007 года — в Нижегородской области, с 2008 года — в Калининградской области и Республике Калмыкия, с 2010-го — в Татарстане, с 2012-го — в республиках Башкортостан и Марий Эл, Владимирской, Вологодской областях. Всего за время проведения конкурса поступило более 9 тыс. заявок. Было реализовано более 2,1 тыс. проектов социальной направленности. Тематика номинаций на всех территориях едина: «Экология», «Милосердие», «Культура и искусство», «Физическая культура, спорт и туризм», «Родной край». Однако номинации могут дополняться какой-либо тематикой, актуальной именно для конкретного региона.

Ольга Дука

«Мы идем туда, где работают наши клиенты»

Накануне Международного инвестиционного форума «Сочи-2016» президент банка «Югра» **Алексей Нефедов** рассказал, Ъ о планах по развитию деятельности банка на юге России, а также в других перспективных регионах страны.

— интервью —

— Расскажите, с какой целью вы приехали на Международный инвестиционный форум «Сочи-2016»? Какие планы у вашего банка по расширению бизнеса в этом регионе?

— Банк «Югра» уже давно активно развивается в данном регионе. В прошлом году мы открыли большой офис в городе Сочи, и надо заметить, это не единственная наша точка в Краснодарском крае.

В основном банк сейчас сконцентрирован на поддержке традиционного для этого региона бизнеса, связанного с обслуживанием клиентов в сфере туризма и сфере услуг. Мы работаем в Сочи с владельцами больших и малых гостиничных комплексов, ресторанным бизнесом.

Кроме того, мы поддерживаем крупные мероприятия — как спортивные, так и развлекательные, которые проводятся в городе Сочи. Банк «Югра» является партнером фестиваля «Новая волна», поддерживает Ночную хоккейную лигу, которая традиционно устраивает чемпионаты в Сочи. Поэтому на всех мероприятиях, а тем более таких значимых, как форум «Сочи-2016», стараемся всегда активно участвовать и помогать в организации.

— Насколько вы считаете этот регион перспективным в плане дальнейшего расширения там своего присутствия?

— Мы видим, что внутренний туризм в России сегодня на подъеме. Поэтому сфера туризма в Сочи и в целом в Краснодарском крае еще долгое время будет активно развиваться. Эта отрасль мне представляется очень перспективной. То же можно сказать и о сфере строительства. Многие жители Москвы и Санкт-Петербурга, Сибирского региона и других отдаленных областей сегодня интересуются покупкой жилья на юге недалеко от моря. Поэтому это направление в ближайшее время также будет развиваться. И наш банк готов активно поддерживать развитие этих сегментов. Также благодаря климатическим условиям большой потенциал развития на юге имеют аграрный сектор и сельское хозяйство. Мы также с удовольствием финансируем всевозможные производства, сферу услуг, гражданское и коммерческое строительство.

— Известно, что конкурс «Новая волна» совместно с банком «Югра» займется продвижением Сочи на туристическом рынке. Почему ваш банк заинтересовался этим проектом?

— Когда нашему банку предложили принять участие в продвижении одного из лучших российских курортов, мы не задумываясь согласились стать партнером этой программы. Потому что хотим, чтобы отдых в Сочи запомнился его гостям не только пляжами и красивым ландшафтами, но и качественным сервисом. А наше участие в проекте позволит им существенно сэкономить.

Началось все просто: вначале мы решили стать партнерами фестиваля «Новая волна», который проводится в Сочи, а уже потом вместе с «Новой волной» присмотрелись и к программе продвижения этого курорта New Wave. I love Sochi («Новая волна. Я люблю Сочи»).

— Как именно ваш банк планирует поддержать имидж Сочи?

— Банк «Югра» выпустит карту лояльности «Я люблю Сочи», которая позволит ее владельцам получить доступ к нашим традиционным банковским сервисам. Но фишка в том, что эти туристические карты дают владельцам право на скидки от 10% до 45% у партнеров программы, а это на сегодня более 100 компаний. И мы надеемся, что благодаря стратегическому партнерству с «Новой волной» к программе присоединится больше компаний — лидеров в своих отраслях. Например, сегодня партнерами программы уже стали гостиница Radisson Lazurnaya Hotel, ресторан-ночной клуб Mandarin bar, кафе-бар VinoGraD, санаторий «Мыс Видный», картинг «Формула», «Сочи Парк» и другие. В настоящий момент, насколько мне известно, идут переговоры с Mercedes-Benz, туроператором «Анекс-тур», несколькими дизайнерскими домами и крупными информационными партне-

рами. Технически этот проект будет реализован при поддержке компании УЭКБ.

— На какое время рассчитан этот проект и чего ждут от него организаторы?

— Мы надеемся, что наше участие совместно с фестивалем «Новая волна» позволит программе развиваться быстрее, но вместе с тем не хотим, чтобы наша программа имела какие-то ограничения по срокам или географии. Человек, который хочет приехать в Сочи, должен иметь возможность получать интересующие его услуги от наших партнеров по всей России. И мы рассчитываем, что проект «Я люблю Сочи» со временем выйдет за рамки города-курорта.

— Банк «Югра» активно поддерживает конкурсы молодых исполнителей. Почему вообще вы выбрали для себя музыкальную тематику?

— Что касается конкурса «Новая волна», для нас большая честь поддерживать столь значимое мероприятие в музыкальном мире и таким образом внести свой вклад в развитие культуры страны. Ведь именно благодаря этому конкурсу талантливые молодые исполнители получают путевку на большую сцену, и для нас особенно почетно было участвовать в мероприятии в год 15-летия конкурса. По этой же причине мы поддерживаем и шоу «Голос» на «Первом канале».

— Какие еще регионы страны помимо Южного банк считает для себя привлекательными?

— Мы идем туда, где работают наши клиенты. Сейчас мы видим большой потенциал и активное развитие бизнеса на Дальнем Востоке. И мы тоже стремимся в этом развитии поучаствовать: открыть дополнительные офисы, развить зоны компетенции. Сейчас мы начали работать с компаниями, являющимися резидентами территорий опережающего развития. Это действительно интересно. Такие компании серьезно поддерживаются государством, а это значит, что им проще будет вести свой бизнес и они захотят в большей степени воспользоваться необходимыми финансовыми услугами. И мы это прекрасно понимаем и готовы им подставить финансовое плечо. Такой крупный банк, как «Югра», не мог не заинтересоваться стратегией развития Дальнего Востока. Мы оцениваем потенциал региона как самый большой в стране. Поэтому до конца 2017 года банк «Югра» намерен открыть десять новых филиалов в Дальневосточном федеральном округе. Наши офисы появятся в Южно-Сахалинске, Хабаровске, Петропавловске-Камчатском, Благовещенске и Комсомольске-на-Амуре.

Также наш банк намерен к концу года расширить линейку корпоративных кредитов на 10 млрд руб., из которых 15–20% уйдет именно в Дальневосточный регион. Специально для местных предпринимателей, участвующих в госзаказах, мы подготовили продукт облегченного доступа к механизмам банковских гарантий. Еще одна опция в портфеле предложений — специальные условия кредитования малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке.

Помимо этого, учитывая близость Китая и Японии, наш банк планирует развивать международный сег-



мент в экономике этого региона. Сейчас разрабатывается специальная программа кредитования совместных российско-японских и российско-китайских проектов. Также планируем открытие расчетных счетов банка для операций в юанях.

Помимо Дальневосточного для нас традиционно приоритетным является Центральный федеральный округ. Несмотря на то что позиции банка «Югра» в центре очень сильны, в условиях высокой конкуренции мы стараемся их не ослаблять. Также есть определенный интерес к дальнейшему развитию в Северо-Западном округе (СЗФО): помимо Санкт-Петербурга и Ленинградской области там есть довольно энергичные регионы. В некоторых крупных городах СЗФО у нас пока нет собственных офисов. Но со стороны бизнес-сообщества и местных властей нам поступают предложения поработать в этих городах. И мы хотим пойти им навстречу, так как тоже видим там определенный потенциал для развития.

— Расскажите, на каком этапе было принято решение перенести головной офис банка в Москву? Почему вы решили сменить статус регионального банка?

— Действительно, не так давно «Югра» перенес головной офис в столицу. Но мы не хотим, чтобы нас теперь считали исключительно московским банком. Вообще физически наш головной офис находится в Москве уже 12 лет. Это был формальный перевод, который связан с тем, что основную часть операционной работы мы выполняем в столице. Сделано это было скорее для того, чтобы де-юре соответствовало де-факто. Наши позиции как были сильны в Сибирском, Уральском округах и в Приморье, так и остаются там сильными. Там нас воспринимают как свой, местный банк, и для нас это хорошо, потому что так мы получаем дополнительный элемент доверия со стороны клиентов в этих регионах. А перенос головного офиса никак не изменил политику банка, а факт, что зарегистрированы мы теперь в Москве, для клиентов несущественное изменение.

— Смена статуса дает вам какие-то дополнительные преимущества на рынке?

— Мы не получили от этого никаких преференций. И до смены статуса наш банк работал на всей территории страны и имел представительства во всех федеральных округах. У нас было довольно серьезное покрытие, и мы также могли обслуживать крупных клиентов, которые ведут бизнес сразу в нескольких регионах страны.

Вообще все крупные банки, которые входят в топ-100, и без официального статуса можно смело называть федеральными. А банк «Югра» по ключевым показателям уже

давно занимает прочное место в топ-30 российских кредитно-финансовых институтов.

— Известно, что вы планируете увеличивать основной капитал. Если да, то когда это может произойти и что эта процедура даст банку?

— Действительно, наш банк запустил процесс по увеличению уставного капитала на общую сумму, эквивалентную \$550,5 млн. Сейчас он равен 12,97 млрд руб. На первом этапе мы планируем увеличить уставный капитал на сумму около \$300 млн за счет конвертации субординируемых депозитов наших акционеров. Это произойдет, скорее всего, ближе к концу года. Все имеющиеся субординированные депозиты трансформируются в акции банка и станут имуществом, а не займом акционеров. Для акционеров это более выгодно с точки зрения владения имуществом. Банку эта процедура даст новые деньги. Новый уставный капитал — это всегда увеличение капитала в целом.

— Текущая операционная деятельность вашего банка имеет положительный финансовый результат. Расскажите, как удалось добиться таких показателей?

— Действительно, текущая операционная деятельность банка «Югра» имеет около 200 млн руб. прибыли. Есть три главные составляющие успеха. Первое: мы корректно следим за своими процентными доходами, и поэтому у нас был прирост в этом направлении. Второе: наши комиссионные доходы не сократились и остались на том же уровне. И третье: нам удалось существенно снизить текущие расходы банка.

— Как вы оцениваете процессы импортозамещения, идущие в России, и как ваш банк их поддерживает/планирует поддерживать?

— Несмотря на то что санкции со стороны Запада доставили нашей стране много неприятностей, они же дали определенный толчок к развитию в стране собственного производства самых разнообразных товаров. Несмотря на санкции, страна не осталась без продуктов питания. Наши предприниматели быстро научились производить сыры, молочные продукты, выращивать фрукты и овощи, которые по качеству ничуть не уступают импортным, а зачастую превосходят их.

Что касается импортозамещения в области производства какого-то сложного оборудования или разработки новых технологий, то эти направления у нас тоже развиваются и достаточно активно.

Оборонный комплекс страны, разные крупные компании, производящие машиностроительное оборудование, уже используют на своих производствах российские станки. И это, я считаю, большой плюс для страны. При импортозамеще-

нии деньги остаются внутри государства, увеличивается количество рабочих мест и растет спрос на отечественные товары. Мы работаем с некоторыми компаниями, которые входят в оборонный комплекс, в сферу машиностроения, с некрупными заводами, которые раньше являлись трейдерскими и все привозили из-за границы. Сейчас они открыли собственное производство и наращивают обороты. Мы довольно позитивно к этому относимся, понимая, что успешность этих проектов будет с большей степенью гарантирована ввиду того, что эта продукция будет пользоваться спросом. Поэтому мы видим смысл поддерживать эти компании на своем уровне. Некоторые нефтяные компании, которые у нас обслуживаются, тоже перешли на российский оборудование и ничуть не потеряли в качестве. Каких-то специальных программ по поддержке импортозамещения банк не запускал, но при рассмотрении заявок на кредиты от предприятий мы на это обращаем внимание. Если в компании есть потенциал в области импортозамещения, это дает существенный плюс при принятии решения о выдаче ей заемных средств.

— Как в целом себя сегодня чувствует крупный бизнес? Какие запросы у ваших корпоративных клиентов?

— Пожалуй, о любой компании можно сказать, что для нее самое главное — доступность и дешевизна ресурсов. Все клиенты хотят иметь быстрый доступ к средствам и при этом не слишком сильно за них в итоге переплачивать.

Сейчас процентные ставки по кредитам все еще остаются высокими. Не все отрасли экономики чувствуют себя хорошо, и мы считаем это дополнительным риском. Естественно, повышенный риск влечет за собой увеличение цены ресурса — мы просто вынуждены на это закладывать. Так происходит во всех банках России. В то же время крупные корпорации уже привыкли работать с кредитным плечом на этих условиях и в первую очередь сейчас обращают внимание на надежность банка. Они хотят быть уверенными в его экономической стабильности. Этого они ждут и от государства, в том числе хотят стабильности налоговой системы, ждут стабильности в экономике, когда они смогут написать бизнес-план на год и иметь возможность его выполнить.

— А что касается сегмента малого и среднего бизнеса — как там обстоят дела?

— Там сейчас сложилась интересная ситуация: молодое поколение, глядя на отрицательный опыт предшественников, не готово брать деньги в банках для масштабирования бизнеса или создания нового. И это проблема. Я считаю, что малому бизнесу не хватает поддержки. Владелец небольшого предприятия нужно снизить налоговое бремя и максимально облегчить условия кредитования. Нужна и лояльность со стороны местных властей, чиновников, которым стоит самим приходить к предпринимателям с вопросом: а чем же еще вам помочь?

— В вашем банке какой объем клиентов занимает малый и средний бизнес, а какой — крупный?

— Процентом 60 — это довольно крупные корпоративные клиенты, процентов 40 — это средний и малый бизнес. Совсем с малыми предприятиями, к сожалению, мы пока не работаем. Это связано с повышенным риском. Но мы понимаем, что в целом это довольно большой и перспективный рынок и в будущем планируем его охватить. В планы на развитие в 2017 году для себя закладываем потенциальную возможность роста данного сегмента.

— Расскажите, что у вас происходит в сфере розницы? Планируете расширяться в этом направлении?

— Мы больше работаем с бизнес-сегментом. Розница к нам приходит именно оттуда — это в основном сотрудники предприятий, которые обслуживаются у нас, участвуют в зарплатных проектах. Для них представляем дополнительные возможности получить потребительский кредит или сделать вклад на выгодных условиях. Люди также могут получить у нас ипотечный кредит на приобретение жилья. Мы всех наших розничных клиентов знаем: видим уровень стабильности сотрудника, знаем, где он работает, получаем, как обстоят дела у этого предприятия. С такими клиентами, конечно, нам легко работать. Если говорить в целом, то сегодня в России есть определенная доля закрежденности населения. Хотя это тоже одна из издержек роста потребительского спроса. Впрочем, когда лю-

ди могут купить стиральную машину в кредит и пользоваться ею два-три года, понемногу распахиваясь за покупку, это хорошо и тем, кто купил машинку, и тем, кто ее произвел. Поэтому действительно рост потребкредитования, в том числе ипотеки, мне кажется позитивным трендом. Но порой надо ограничивать людей в их желаниях купить все в кредит. Некоторым клиентам мы даем понять, чтобы они задумались, стоит ли им брать кредит, что с учетом возможных тенденций они, скорее всего, не смогут оплатить свои покупки. Иногда клиент с этим соглашается, иногда приходится ему просто отказывать в займе. Но в целом физические лица — это интересный сегмент, который в банковской сфере считается доходным, но в то же время несет определенный риск. Сейчас этот риск немножко снижается с учетом роста финансовой грамотности населения.

— Банк «Югра» одним из первых среди российских банков начал развивать отечественную платежную систему «Мир». Расскажите об этом подробнее.

— Да, мы заинтересованы в том, чтобы в России развивалась собственная платежная система. Перспективы у этой системы есть. Дело в том, что большая часть граждан России физически всегда находится внутри страны. По статистике не более 20% населения имеет возможность выезжать за пределы России. И оставшиеся 80% — это и есть потенциальные пользователи системы «Мир». Сегодня все они являются держателями карт международных платежных систем, но как таковым сервисом международной платежной системы они не пользуются. Поэтому здесь развитие собственной сети — правильное решение. Мы в этом крайне заинтересованы и стараемся всячески популяризировать «Мир».

Сейчас мы подписали соглашение с Национальной системой платежных карт и Ночной хоккейной лигой об использовании таких карт, привязанных к российской платежной системе. Карта будет иметь не только платежный функционал, на ней будет сохранен так называемый паспорт хоккеиста. При выходе на лед эта карта будет идентифицировать игрока. Вообще в течение двух-трех месяцев банк будет выпущено порядка 20 тыс. карт.

— С какими трудностями столкнулся или сталкивается сейчас банк при запуске и продвижении этой системы?

— Я не сказал бы, что были или есть какие-то трудности. Пока все идет по плану. Я вижу, что эта платежная система может стать одним из самых перспективных и новых продуктов, возможно, даже лучше уже существующих аналогов. Многие платежные системы выстраивались десятилетиями, а у нас еще не так много времени прошло. Пока существенного спроса на систему, может быть, нет, но я думаю, что через год-два ее проникновение будет очень существенным.

— Видит ли ваш банк перспективу в развитии небанковских услуг, например инструментов фондового рынка?

— VIP-клиентам мы давно предлагаем возможность привлечения и вложения средств в различные финансовые инструменты, например государственные облигации или облигации госкорпораций. Но опять-таки мы советуем вести себя в этом направлении взвешенно, наименее рискованно. Клиентам показываем модели, которые дают неплохой финансовый результат, но при наименьшем риске.

— На 2017 год вы строите планы уже с учетом, что будут позитивные изменения в экономике?

— Да, конечно. У нас оптимистичная настрой. Понятно, что стратегия развития может перерабатываться в зависимости от внешних экономических факторов. Завтра может случиться что-то сверхестественно хорошее — например, цена за баррель нефти достигнет \$120, но может быть и наоборот — цена на нефть существенно опустится относительно даже текущих показателей. Поэтому наши дальнейшие планы могут корректироваться с учетом реалий. Главное, что мы твердо можем сказать сегодня: что бы ни происходило, мы со своей стороны как банк будем действовать точно и аккуратно, чтобы наши клиенты могли чувствовать себя максимально уверенно. Мы с осторожным оптимизмом смотрим в 2017 год и надеемся, что ситуация в экономике стабилизируется и позволит бизнесу наших клиентов развиваться. А мы их в этом поддержим.

Кира Васильева



Review МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2016»

«В законе есть серьезные ограничения и просчеты»

На государственно-частное партнерство (ГЧП) делалась большая ставка в развитии в первую очередь социальной и транспортной инфраструктур. Одна из сессий Сочинского инвестиционного форума будет посвящена закону, регулирующему это партнерство. О том, как на практике работает вступивший в силу более года назад закон о ГЧП, рассказывает **Павел Бруссер**, руководитель дирекции инфраструктурных проектов, управляющий директор департамента проектного и структурного финансирования Газпромбанка.

— мнение —

— Когда разрабатывался закон о ГЧП, были надежды, что он улучшит качество и сократит сроки строительства социальных и транспортных объектов, поможет решить наиболее острые вопросы. Спустя год с лишним уже, наоборот, можно подвести первые итоги? Стали лучше строить?

— К сожалению, нет. Более того, я не могу назвать ни одного сколько-нибудь значимого проекта, который стартовал после вступления в силу закона 224-ФЗ. Все проекты, которые мы сейчас реализуем, были запущены до 2015 года по региональным законам или по закону о концессиях.

— Дело в том, что в кризис нет желающих инвестировать, или в чем-то еще?

— Инвесторов нет, потому что в законе есть серьезные ограничения и просчеты, делающие для частного инвестора участие в подобных проектах неинтересным, а для банков с государственным участием — невозможным. В частности, в законе существует запрет на участие в проектах ГЧП в качестве или «на стороне» частного инвестора компаний, находя-

щихся «под контролем государства». Во-первых, совершенно непонятно, что имеется в виду под формулировкой «на стороне инвестора». Под эту формулировку может подпадать что угодно. Во-вторых, понятие контроля государства очень размыто. В частности, под эту категорию подпадают банки с непрямым государственным участием, которые как раз и являются основными провайдерами акционерного и заемного капитала в таких проектах. Но у нас практически нет полностью частных инфраструктурных компаний, без участия государства.

— А в строительстве?

— У строительных подрядчиков есть интерес к участию в проектах ГЧП, но надежных и финансово здоровых компаний среди них крайне мало.

— Какие еще положения закона мешают частным инвесторам участвовать в проектах ГЧП?

— В законе странно прописаны вопросы взыскания залога и выплаты компенсаций при досрочном расторжении соглашения о государственно-частном партнерстве. В результате защищенными оказываются и банки, на которые ложится основная финансовая нагрузка, и частный партнер. Так, например,



ЕЛЕНА ГАГОВА

практически невозможно взыскать предмет залога, если в расторжении договора виноват частный инвестор: есть ограничения по переходу права собственности. То есть банк вынуждают очень сильно рисковать, что он не получит ни вложенные средства, ни предмет залога в качестве компенсации.

С другой стороны, в законе четко определена цена компенсации, выплачиваемой публичным инвестором (государством). Она равна сумме долга перед финансирующей организацией и не учитывает собственные средства частного инвестора. А если учесть, что расторжение может происходить не по вине част-

ного инвестора, а по вине государства, то есть региональных и муниципальных органов власти, то частный инвестор ставится в крайне невыгодное положение. Понятно, что желающих участвовать в таких проектах не находится.

— Раньше вы заключали многосторонние договоры — и с региональными, и с муниципальными органами власти. Сейчас с каждым партнером должен быть отдельный договор. Это сильно усложнило процесс?

— Это не просто усложнило процесс, кое-где заключение соглашений о ГЧП стало невозможным, так как регион, к примеру, не может отвечать

деньгами за объект, который ему не принадлежит, а находится в муниципальной собственности. Из-за нововведений текущей версии закона о ГЧП стало невозможно финансировать строительство детских садов и школ в регионах по схеме выкупа с рассрочкой, которая была удобна всем участникам.

— Разве все эти узкие места не были видны в процессе разработки закона? Ведь работала же специальная группа экспертов...

— Да, Минэкономики была создана рабочая группа из экспертов, представителей банков, заинтересованных ведомств. Все обсуждалось очень конструктивно и взвешенно, был достигнут консенсус, но, как водится, в итоге был принят не тот вариант закона, в разработке которого мы участвовали.

— Кто-то пролоббировал нынешний нерабочий вариант закона?

— Да нет, просто люди, принимавшие в итоге решение, опирались на свой опыт и свою интуицию, что правильно, но они не видели всей картины целиком, не знали в полной мере всех реалий этого рынка.

— Получается, пора готовить поправки в закон, который не работает?

— Это очевидно. Мы надеемся, что вновь избранная Дума уже до конца года примет необходимые поправки в закон о ГЧП.

— Предложения по изменениям и дополнениям уже готовы?

— У Газпромбанка есть определенные предложения, их около десятка, но главных — три. Необходимо вернуться к возможности заключать единый договор о государственно-частном партнерстве с участием всех сторон: частного партнера, региональных и муниципальных властей. Это первое и главное. Второе: в нынешних условиях отсутствия отраслевых инфраструктурных компаний с частным капиталом, готовых выступать инвестором в подобных

проектах, необходимо отменить запрет на участие в проектах ГЧП компаний с государственным капиталом. Или конкретизировать этот запрет. Например, прописать, что не могут в качестве частного инвестора выступать ГУПы, МУПы и другие общества с прямым и стопроцентным участием государства. Я всецело за привлечение частных отраслевых компаний, но их практически нет, так что нужно делать ставку на китов рынка, готовых участвовать в финансировании создания объектов социальной и транспортной инфраструктуры.

Третий важный момент, который необходимо четко прописать в поправках к закону, — это возможность для финансовых организаций все-таки взыскивать залог в случае досрочного расторжения договора.

— Но пока никто поправок на рассмотрение Госдумы не внесил?

— Насколько мне известно — нет.

— А кто должен был выступить с такой инициативой?

— Нам кажется, сейчас имеет смысл возобновить заседания рабочих групп под эгидой Министерства экономического развития — этот формат показал свою эффективность, и мы уже внесли такое предложение, — и разработать текст поправки, а кто будет их вносить — не так уж важно.

— Позиции рыночных экспертов, в частности Газпромбанка и Минэкономики, по вопросу, какие именно изменения в закон необходимы, сходятся?

— Да, у нас единая позиция с министерством, к тому же сейчас стало очень четко понятно, что в существующей редакции закон не только не стимулировал развитие государственно-частного партнерства, но даже тормозит процесс, так что необходимо переменить очевидна. Так что, надеюсь, вопрос будет решен быстро и конструктивно.

Беседовала Ольга Пожарская

Особые оказались обычными

— госуправление —

Одной из тем, которая будет обсуждаться на полях Международного инвестиционного форума «Сочи-2016», станет будущее особых экономических зон (ОЭЗ). В текущем году работу территорий раскритиковала Счетная палата: по мнению ведомства, за десять лет своего существования они показали низкую эффективность государственных вложений. В результате десять ОЭЗ правительство может закрыть уже в нынешнем году, а для остальных Минэкономики изменит правила работы.

В текущем году почти половина всех сессий Международного инвестиционного форума «Сочи-2016» будет посвящена вопросам регионального развития. На одной из сессий планируется обсудить ситуацию с ОЭЗ: насколько эти территории оправдывают затраченные на них государственные средства и что необходимо сделать, чтобы они заработали в полную силу. Это экспертное обсуждение выглядит исключительно своевременным, ведь в нынешнем году реализацию программы ОЭЗ раскритиковали сначала активисты «Общероссийского народного фронта» (ОНФ), а затем Счетная палата, в результате чего Минэкономики начало работу над созданием нового формата существования этих территорий.

Напомним, ОЭЗ были учреждены специальным законом более десяти лет назад — в июле 2005-го. Сеть ОЭЗ задумывалась как масштабный федеральный проект, направленный на развитие регионов путем привлечения прямых инвестиций. Привлекательность для инвесторов должны были обеспечить различные льготы, в том числе таможенные и налоговые. Так, налоговые преференции предполагали снижение ставок налога на прибыль до 15,5%, а также освобождение от земельного и транспортного налогов на срок до пяти лет. На 1 января 2016 года в 30 субъектах страны существовало 33 ОЭЗ (9 промышленно-производственного типа, 6 технико-внедренческого типа, 3 портовые и 15 туристско-рекреационного типа). По оценке Минэкономики, лидерами среди них были «Алабуга» в Татарстане и Липецкая ОЭЗ: и та и другая имеют высший балл в специальном профильном рейтинге ведомства и были также отмечены наградами FDI Intelligence.

Впрочем, несмотря на успехи отдельных территорий, эффективность развития большинства из них была в прошлом году поставлена под вопрос. В ноябре 2015 года на встрече активистов ОНФ с президентом России Владимиром Путиным руководитель проекта «За честные закупки» Анастасия Муталенко рассказала



РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА ПОСТАВИЛИ ПОД СОМНЕНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОЭЗ В СТРАНЕ

главе государства о том, что «особые экономические зоны в регионах работают не так, как об этом написано в СМИ». Работала большая часть ОЭЗ, по словам госпожи Муталенко, лично посетившей 17 площадок от Хабаровска до Пскова, из рук вон плохо. В наихудшем положении, по ее оценке, оказались зоны туристического типа. Жалобы ОНФ стали основой для официальных проверок Счетной палаты. Как показали результаты аудита, под сомнение можно поставить целесообразность существования ОЭЗ в стране.

Счетная палата (СП) проверяла деятельность АО «Особые экономические зоны» и юридических лиц — управленцев ОЭЗ, общая стоимость строительства объектов которых оценивается в 334,2 млрд руб. Больше половины этих средств оказалось уже израсходовано: за десять лет государство потратило на ОЭЗ 185,8 млрд руб. Госаудиторы оценили эффективность данных территорий как крайне низкую. Глава палаты Татьяна Голикова сообщила тогда на коллегии СП: «Самое неприятное, на мой взгляд, из показателей даже не использование денег. На территории ОЭЗ за десять лет со-

здано 18 177 рабочих мест. Давайте соотнесем 121,9 млрд руб., которые вложили из федерального бюджета, 185,9 млрд руб. — вместе с субъектами, и 18 177 рабочих мест: разделим, сколько стоит одно рабочее место за десять лет». В СП также указали, что бюджетные средства, выделенные на нужды ОЭЗ, значительно превышали их реальные потребности. На 1 января 2016 года объем не использованных управляющими компаниями средств бюджета составлял 24,8 млрд руб. Из них наибольшие остатки были сформированы на счетах акционерных обществ «Курорты Северного Кавказа» (КСК) — 7,8 млрд руб., «Особая экономическая зона „Иннополис“» — 5,2 млрд руб., «Особые экономические зоны» — 3,5 млрд руб. При этом управляющие компании активно вели финансовую деятельность по размещению временно свободных средств и в период с 2006 по 2015 год получили совокупный процентный доход в сумме 29,3 млрд руб. Госаудиторы отметили высокорискованный характер этих операций. В качестве примера в своем докладе они приводили АО КСК, которое в 2012 году разместило денежные средства под безотзывные покрытые аккредитивы в ОАО «Национальный банк развития бизнеса» (НБРБ). В апреле 2014 года у ОАО НБРБ была отозвана лицен-

зия. В тот момент на счетах АО КСК, открытых в ОАО НБРБ, находилось 2,6 млрд руб. В итоге представители СП заявили, что с учетом всех выявленных недостатков продолжать работать в прежнем режиме ОЭЗ не могут и правительству необходимо разработать механизм их создания, развития и управления, включая требования к целесообразности существования, доходности, рентабельности и срокам окупаемости.

По результатам проверки СП 27 мая президент Владимир Путин поручил правительству разработать единую стратегию работы ОЭЗ, обеспечить оптимизацию бюджетных инвестиций и механизмы их передачи под управление субъектов РФ. Кроме того, в поручении шла речь о приостановке создания новых ОЭЗ — до разработки единых подходов к их созданию — и прекращении работы неэффективных ОЭЗ по итогам проверки Счетной палаты и Генпрокуратуры. В середине лета правительство опубликовало новые условия деятельности этих территорий — разработанное Минэкономики постановление «О порядке оценки эффективности функционирования особых экономических зон», заменяющее аналогичный документ трехлетней давности.

Среди новых ключевых показателей эффективности в том числе

оказалось и соотношение привлеченных инвестиций и затрат бюджета. Раньше плановые показатели зон устанавливались по заявкам самих регионов и утверждались федеральным центром — и каждый из них оценивался отдельно. Теперь же ОЭЗ будет необходимо привлекать инвестиции и вложения в инфраструктуру со стороны субъекта, чтобы компенсировать льготы. Также при расчете эффективности ОЭЗ Минэкономики теперь будет учитывать используемую полезную площадь и показатели мощности объектов инфраструктуры. Как и раньше, будет учитываться объем привлеченных инвестиций, налоговых и таможенных льгот, созданных рабочих мест (отдельного учета высокопроизводительных мест не будет). Исключены из критериев число посетивших туристические зоны туристов и количество сотрудников с учеными степенями в технико-внедренческих зонах.

Также, как следовало из постановления ведомства, до 1 ноября 2016 года Минэкономики должно было предложить правительству досрочно прекратить работу отдельных ОЭЗ. Речь шла о зонах, у которых нет работающих резидентов либо их существование «несет угрозу жизни и здоровью граждан». Еще одно условие для ликвидации

— если региональное правительство до 1 сентября так и не подписало соглашение, передающее зону под его управление. В таких соглашениях должна была быть предусмотрена финансовая ответственность регионов: если их работа будет оценена как неэффективная, им предстоит вернуть средства в федеральный бюджет. Точные критерии, по которым будет оцениваться эффективность ОЭЗ, также должны фигурировать в таких соглашениях. Как ранее писал «Ъ», ссылаясь на источник в руководстве одной из промышленно-производственных ОЭЗ, раньше вопросы возврата средств регулировались в корпоративных договорах отдельных зон (подробнее см. «Ъ» от 18 июля). В результате Минэкономики сочло, что закрыть необходимо десять ОЭЗ — соответствующий проект распоряжения был внесен в правительство в сентябре. Среди зон, которые планируется закрыть, преобладают туристско-рекреационные и портовые. Как пояснил тогда заместитель министра экономики Александр Цыбульский, в рамках ревизии работы ОЭЗ специалисты ведомства пришли к выводу об отсутствии экономических перспектив на этих территориях: на них нет заявок от резидентов в течение долгих лет, некоторые из этих зон созданы и продолжают существовать только на бумаге. «Для того чтобы сосредоточиться на площадках, которые активно развиваются, мы хотим на данном этапе исправить те управленческие ошибки, что были допущены в течение десяти лет существования особых экономических зон», — пояснил господин Цыбульский. Новым способом повышения эффективности ОЭЗ Минэкономики, по его словам, видит передачу полномочий по управлению зонами регионам. Дополнительная финансовая нагрузка на субъекты по содержанию инфраструктуры ОЭЗ при этом должна быть нивелирована коммерческой выгодой при правильной работе управляющих зонами компаний.

Хотя представители Минэкономики не раз подчеркивали, что в будущем, даже несмотря на критику СП, планируют вернуться к вопросу об открытии новых зон, очевидно, что это не вопрос ближайшего года, так как в 2017 году федеральный бюджет не предусматривает соответствующих расходов. Что касается повышения эффективности ОЭЗ за счет передачи управления на региональный уровень, то оно тоже может занять несколько лет — не трудно предположить, что в нынешней ситуации инвестирование в такие территории на региональном уровне выглядит не более привлекательным, чем на федеральном.

Анастасия Мануйлова

Review

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2016»

Богатый внутренний мир

Внутренний туризм — модная тема. Сейчас его пытаются развивать даже те регионы, где никогда никаких туристов не было. Насколько же обоснованны надежды на положительный экономический эффект от привлечения туристических потоков?

— родной край —

Знай родной край

Новенький плоский экран показывал только канал «Россия 1», да и тот с рябью. Wi-Fi тормозил и пропадал ежеминутно. В ванной комнате не было туалетной бумаги. Складывалось впечатление, будто кто-то пытался скопировать приличную турецкую гостиницу со всеми ее атрибутами, не очень понимая, зачем эти атрибуты нужны.

Нас, группу московских журналистов и блогеров, специально привезли в Ингушетию, чтобы рассказать о перспективах развития туризма. И лечебно-оздоровительный комплекс «Армхи» должен был стать гвоздем программы. Но ощущение подделки со временем только росло. Бассейн оказался закрыт, грязевые ванны не работали, на завтрак подали столовую кашу. А поскольку на территории республики фактически действует сухой закон, в ресторане можно было купить только плохой виски по цене хорошего. Все это на фоне вполне европейских интерьеров, красивой природы и новенького горнолыжного подъемника. Правда, местные по секрету признавались, что со снегом тоже бывают перебои. Добавьте к этому блокпосты, проблемы с дорогами, дикие горы вокруг — и перспективы ингушских курортов станут более или менее понятны.

В более удачливых регионах поддержка курортной инфраструктуры теперь, похоже, возлагат на самих курортников. Президент Владимир Путин дал добро на введение в будущем году курортного сбора. Его будут платить постояльцы отелей в Краснодарском крае, Крыму, Кавказских Минеральных Водах и на Алтае. Судя по всему, это будет разовая выплата в 150–300 руб.

— Меня эта ситуация удивляет, — признается вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов. — Эта тема обсуждалась три-четыре года. И вот вдруг решили вводить сбор. На мой взгляд, лучше было бы провести эксперимент в каком-нибудь одном регионе и посмотреть, что будет. Впрочем, я не думаю, что такая небольшая сумма существенно повлияет на чей-то выбор.

А значит, новым туристическим направлениям придется биться за клиента на общих основаниях. На текущей неделе в рамках Сочинского инвестиционного форума пройдет большая дискуссия о перспективах российского внутреннего и въездного туризма, где представители отрасли будут обсуждать ее проблемы.

Туризм за последние годы стал для региональных чиновников темой обязательной отчетности. Вроде помощи ветеранам и поддержки малого бизнеса. Стоит навестить какое-нибудь областное правительство или мэрию средней руки — вам непременно расскажут об успехах в развитии туризма.

— Туризм сейчас пытаются развивать во всех регионах сразу. Но это неверный подход, — считает Вадим Прасов. — Конечно, доприимчивательности есть практические ве-

зде. Но на все эти достопримечательности одновременно не хватит ни туристов, ни квалифицированных кадров.

Нельзя сказать, что всем регионам развитие туризма удастся так же плохо, как Ингушетии. В Оренбургской области вам, например, непременно покажут Соль-Илецк. Раньше этот город был известен только соляными месторождениями и колонией смертников. Теперь это популярный у жителей соседних областей курорт.

Часть здешних старых соляных разработок еще в начале прошлого века затопило, благодаря чему образовалось семь небольших озер разной степени солености. Со временем на берегу возник стихийный пляж. Люди приезжали с палатками, в лагере царил антисанитария, случались пожары. Весь общепит исчерпывался ларьком с чебуреками. А часть берега занимали машины соледобывающего предприятия. Несмотря на это, в 1999 году Минздрав включил Соль-Илецк в перечень 18 уникальных курортов России (наряду с Большим Сочи и Кавказскими Минеральными Водами), но честно назвал его «небольшим и недостаточно благоустроенным».

11 лет назад хозяин месторождения предприятие «Руссоль» решило привести курорт в порядок. За первые три года отсюда вывезли больше тысячи «КамАЗов» мусора. Обрывистый берег превратили в три террасы пологих пляжей. Теперь тут кафе, аттракционы, пляжные зонтики, а в 27-тысячном Соль-Илецке насчитывается 1,2 тыс. гостевых домов.

— С каждым годом людей приезжает все больше, — рассказывает директор ООО «Соль-Илецк Курорт», управляющего пляжем, Ирек Абдришин. — В 2014 году у нас было около 1,7 млн посещений пляжа.

Основной контингент — семьи с детьми из небольших городов соседних регионов: Башкирии, Татарстана, Пермского края, Свердловской, Тюменской, Самарской областей. Люди в основном небогатые. Недельные автобусные туры в Соль-Илецк продаются за 6 тыс. руб. В общем, курорт нашел свою нишу. Для семей российской глубинки Соль-Илецк заменяет море.

А Казань постепенно заменяет для многих россиян историко-культурный туризм в европейские города, хотя еще несколько лет назад такая турпоездка казалась экзотикой.

— Сейчас этот город демонстрирует самую интересную динамику в развитии туризма, — констатирует Вадим Прасов. — Власти Татарстана поставили перед собой определенную цель и сумели привлечь несколько крупных спортивных и деловых мероприятий. Подтянули гостиничный бизнес. Казань завоевала репутацию места, которое интересно посмотреть. Причем не надо гуглить, чтобы узнать побольше о достопримечательностях города. Его туристический продукт достаточно хорошо продвигается за пределами региона.

По мнению Вадима Прасова, именно недостаток информации — одно из двух главных препятствий наряду с дорогами тран-



Туризм за последние годы стал для региональных чиновников темой обязательной отчетности

спортом на пути развития внутреннего туризма. В России плохо умеют продвигать новые курорты и достопримечательности. Сочи, Петербург и города Золотого кольца в представлениях не нуждаются, но когда появляется новое направление, надо рассказать о нем населению страны.

Туризм сейчас пытаются развивать во всех регионах сразу. Но это неверный подход, — считает Вадим Прасов. — Конечно, достопримечательности есть практически везде. Но на все эти достопримечательности, на их развитие одновременно, на правильную упаковку и презентацию продукта, его позиционирование не хватит ни бюджетных средств, ни квалифицированных кадров.

Особенно это актуально для небольших городов, для которых туристические проекты стали своего рода палочками-выручалочками. Что делать, если промышленность развалилась? Развивать туризм. Хорошо, если есть озера, горы или памятники старины. Если ничего этого нет, приходится проявить изобретательность.

В крошечном Яренске Архангельской области никакого туризма не было до 2012 года, пока местные культработники не обустроили резиденцию Матушки-Зимы. Теперь в городок с 4 тыс. жителей каждый год приезжают 15 тыс. туристов. В масштабах страны — ерунда, но для местной экономики существенно.

А вот в созвучном по названию Яранске Кировской области попытка развивать местный туризм натолкнулась на административный барьер.

— Яранск — историческая столица глиняных промыслов. Один предприниматель, местный уроженец, придумал для города туристический бренд — глиняного мальчика Глинышка. Разработал туристическую программу. Но не поладил с районным главой. Теперь Глинышка выселили из ДК, не пускают даже на местные праздники, не говоря уже о продвижении за пределами района, — рассказывает Алексей Козловский, создатель проекта «Сказочная карта России».

Его карта объединяет почти 50 городов, где пытаются развивать местный туризм с помощью сказочных персонажей. Как раз тот случай, когда туристические достопримечательности создаются силой воображения.

— В городах, где и так много туристов, сказочных героев могут игнорировать. Например, в Новгороде никто не хочет заниматься Садко. А вот в местах не столь избалованных появляются очень удачные проекты, — констатирует Алексей Козловский. — Например, в Кирове есть Кикиморская горка. Местная турфирма поселила на ней Кикимору Вятскую. Хорошая резиденция, качественная анимация, и к Кикиморе потянулись туристы. 2 февраля там даже устраивают свой аналог Дня сурка: Кикимора предсказывает, долго ли продлится зима.

Сказочные бренды приносят неплохие деньги и привлекают туристические потоки. Пару лет назад в Костроме чуть не дошло до суда из-за прав не Снегурочку. Спорила местная компания, построившая еще в 2008 году Терем Снегурочки с ледяной пещерой, гостиницей и рестораном, и городская администрация, чья официальная Снегурочка колесила по стране с официальным

Дедом Морозом. Государственная Снегурочка победила и сейчас фактически переключила туристический поток на себя.

Цифры и факты

Чтобы говорить о внутреннем туризме предметно, не хватает статистики. Конечно, у Ростуризма есть статистика постояльцев гостиниц. И если ориентироваться на нее, внутренний туризм в России бурно развивается. Если в 2009 году в российских отелях отдохнули 24,9 млн россиян, то в 2014-м — 33,8 млн, на 35% больше. Впрочем, с этой статистикой своя проблема. Она не учитывает не только всевозможные неофициальные гостиницы, но и маленькие отели, hostels, арендованные посуточно квартиры. Зато учитывает командированных, которые совсем не туристы.

Разброс получается огромный. Скажем, в гостиницах Краснодарского края в 2014 году по статистике Ростуризма отдохнули 3,6 млн человек, а местные власти насчитали более 13 млн отдыхающих. Интересно, как с них брать курортный сбор? Во Владимирской области ситуация аналогичная — 344 тыс. официальных постояльцев, хотя представители региона говорят о более чем 2 млн туристов.

— Такая статистика не дает нам надежных цифр. Возможно, стоит использовать другие методы подсчета. Например, по находящимся в роуминге сотовым телефонам, — предлагает Вадим Прасов. — Одно можно сказать точно: надежды на взрывной рост внутреннего туризма из-за падения рубля не оправдались. Да, заграничные поездки подорожали, но внутренние дешевле не стали. А при снижении доходов первое, на чем начинают экономить, — это отдых.

Антон Морозкин

Не сразу все устроится

— городская среда —

Минстрой, Фонд единого института развития в жилищной сфере и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию начинают формирование стандартов жилищного строительства и развития городских общественных зон. По всей видимости, разрабатывать научную основу стандартизации будет КБ «Стрелка», которое сейчас занимается благоустройством Москвы. Эта тема будет обсуждаться на Сочинском экономическом форуме, а о том, что из этого может получиться, размышляет обозреватель «Ъ-FM» АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ.

Дома намного долговечнее, чем градостроительные принципы, на основе которых они строились. Вот, например, московский микрорайон Олимпийская деревня, возведенный к Олимпиаде-80 под присмотром МОК, казался в то время верхом совершенства. Еще бы, одновременно с 16-этажными жилыми домами были построены школы, детские сады и даже концертный зал. А вместо унылых бетонных мачт — круглые фонари на металлических ножках. Совсем немного времени прошло, и теперь уже трудно объяснить, чем же он так нравился. Обычный спальный панельный район: ни тебе «дворов без машин», ни «доступной среды». Конечно, никто не мог тогда предположить, что автомобиль появится почти в каждой семье, а инвалиды захотят стать полноценными участниками общественной жизни.

Что уж говорить о «сценарном» освещении, которое меняет цвет в зависимости от времени суток, погоды и интенсивности естественного света. Да и скамейки ставили без USB-портов.

Замечу, что этот район, построенный по высшему стандарту своего времени, можно было смело считать устаревшим уже 15 лет назад. Иными словами, принятые градостроительные правила актуальны в течение двух десятилетий — не больше.

Я это к тому, что хороший качественный стандарт должен заранее предусматривать алгоритм изменения стандарта, то есть себя



Любые градостроительные правила актуальны в течение двух десятилетий — не больше

самого. К примеру, мы устанавливаем, что вот в таком-то районе такого-то города можно построить столько-то квадратных метров жилья, и для комфортной жизни необходимо иметь столько-то школ, детских, магазинов, офисов и т. д. Допустим, что этот стандарт идеально отражает реальность сегодняшнего дня и даже завтрашнего. Но уже послезавтра многое может измениться. К примеру, большая часть офисных работников перейдет на надомный труд, а школь-

ники — на надомное обучение в связи с развитием всяческих информационных технологий. А медицинских учреждений, к примеру, понадобится больше. Не говоря уже о том, что будет меняться и демографическая ситуация — к примеру, все больше людей будет уезжать за город, потому что опять же у них нет необходимости ежедневно появляться в офисе. А значит, необходимо заранее предусмотреть возможность перепрофилирования застройки и даже целых территорий. Фантазировать можно сколько угодно, но совершенно очевидно, что через пару десятков лет нас ждут изменения, о которых

мы даже не догадываемся. Мы — нет, а разработчики стандартов, очевидно, должны. Хотя бы в общих чертах.

На самом деле формирование градостроительных стандартов отнюдь не новость. Они были и в советское время: на тысячу жителей должно приходиться столько-то квадратных метров торговых площадей, столько-то мест в детских и т. д. Но эти стандарты как раз и не предусматривали кардинального изменения городской среды. А сила инерции была очень высока. Да, в 1980 году никто не мог предвидеть, что количество автомобилей будет увеличиваться в геометриче-

ской прогрессии. Но в конце 1990-х — начале нулевых это было уже очевидно! Именно тогда началось массовое строительство во многих московских районах, в том числе за МКАДных. Дома росли как грибы, но без парковок, хотя бы наземных. Да хоть бы просто открытые стоянки предусмотрели — мы же не в Голландии живем, земли много. . .

А теперь попробуйте-ка найти в каком-нибудь Бутово свободное место после девяти вечера. Машины оставляют на ночь даже на раздельной полосе проезжей части.

Помню свой диалог с крупным строительным чиновником как раз в начале нулевых.

— А можно взять и запретить строить многоэтажные дома без подземных парковок?

— Нет, нельзя. Паркинг увеличивает себестоимость, а в окранных районах никогда не окупится. Кроме того, мы там строим в том числе и бесплатное муниципальное жилье, а предоставлять бесплатно машино-место — непростительная роскошь.

— А вот лифты тоже увеличивают себестоимость и тоже не окупаются. Но выше пяти этажей без лифтов строить нельзя.

— Так то лифты. . .

Правильно, по поводу лифтов был четкий стандарт, по поводу паркинга — нет.

Допустим, теперь он появится. В таком случае возникает вопрос: а что делать с теми районами, которые давно построены и заселены, при этом стандартам не соответствуют, а изменить уже ничего нельзя? Ведь несправедливо получится: в новых кварталах люди живут по-человечески (ну, по крайней мере, хочется надеяться, что так и будет), а в старых — как в каллах-то гетто. Все сносить и заново строить? Это вряд ли, даже пятиэтажки уже почти не сносят, потому что невыгодно. Или, может быть, взять и запретить стоянки во дворах? Очень миленько получится: «двор без машин», как сейчас принято в лучших домах. Только двор без машин и без подземной парковки — это нонсенс.

В общем, я не знаю, как подогнать под новые стандарты уже построенные жилые кварталы. Наверное, никак. Что, конечно, не отменяет необходимости их создания.

PANERAI



LUMINOR SUBMERSIBLE 1950 CARBOTECH™
3 DAYS AUTOMATIC - 47MM
(REF. 616)*

БУТИК PANERAI
МОСКВА – БЕРЛИНСКИЙ ДОМ, УЛ. ПЕТРОВКА 5

PANERAI.COM • +7 495 662 75 76

LABORATORIO DI IDEE.

*Люминор Сабмерсибл 1950 Карботек 3 Дейс Автоматик – 47 мм (референция 616)

реклама