В ноябре состоялось долгожданное возвращение на рынок рублевого долга северной столицы. Предложив инвесторам символические 3 млрд руб., Питер, что называется, обозначил присутствие, пообещав больше никуда не уходить (по крайней мере, в ближайшие пару лет) и появиться на первичном рынке уже в первом квартале следующего года. В интервью Cbonds Review председатель Комитета финансов Санкт-Петербурга Эдуард Батанов рассказал о том, как и какой ценой город будет выстраивать новую политику заимствований.

«We are back!»

Эдуард БАТАНОВ,
председатель,
Комитет финансов
Санкт-Петербурга

– Не разочарованы тем, как рынок встретил эмитента после пятилетнего отсутствия?

– Скажем откровенно, могло быть и лучше. К примеру, месяц назад. Мы понимаем, что окно было выбрано не очень удачно. Вспомните, что происходило на рынке в тот момент: помимо наблюдающейся ситуации ослабления рубля (а это всегда сопряжено с перетоком денег в долларовые инструменты), остаются некие опасения по поводу возможного повышения ключевых ставок регулятором. Соответственно, у любого управляющего портфелем или трейдера всегда существует риск прикупить актив, который к концу года может получить не очень хорошую переоценку. А значит, возникнут вопросы по бонусным выплатам. Очевидно, что большинство программ на год уже выполнены, доходы получены. Зачем принимать на себя лишний риск? Это иллюстрируют и последние размещения Москвы, и аукционы ОФЗ, которые проходили не очень удачно. Отказалась от размещения Белоруссия, хотя все его очень ждали. В целом, фон оказался не очень благоприятным. Но на этом фоне мы получили довольно неплохой результат. Город не испытывает особых проблем с ликвидностью: деньги любой ценой нам не были нужны и не нужны сейчас. Поэтому Санкт-Петербург и вышел на рынок с индикативным объемом — 3 млрд руб. Мы вернулись — с небольшой премией.

– Почему не стали размещаться в октябре, когда ситуация была явно благоприятнее?

– Во-первых, всегда есть необходимость посмотреть, как будет исполняться бюджет. Даже с того момента, как мы приняли решение размещаться, и до фактической даты проведения аукциона ситуация изменилась. Есть динамика меняющихся поступлений доходов, есть понимание того, какие расходы пройдут, какие нет. То, что мы получили в результате размещения, как раз и есть та сумма, которая нам необходима для закрытия бюджета. Главное, что доходность вполне неплохая, учитывая пятилетнее отсутствие Санкт-Петербурга на долговом рынке.

– Тем не менее, вы ориентировали рынок на меньшую ставку…

– Ставку определяем не мы, а рынок. Из того, что нам предложили, мы выбрали наиболее подходящий уровень компенсации за риск. С одной стороны, очевидно, что некая премия в ходе первого размещения должна присутствовать. Тем более что мы рассматриваем прошедший аукцион как некий премаркетинг, в ходе которого мы объявили: «We're back!» С другой стороны, мы задали неплохую планку, предоставив рынку ориентиры для последующих размещений ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и «Западного скоростного диаметра». Это тоже было одной из наших целей.

Сейчас ситуация характеризуется тем, что участники рынка ищут варианты либо выхода в деньги, либо вложения в более рискованные инструменты. Санкт-Петербург — это малорисковый эмитент. Мы предлагаем хороший долг, который будет востребован в период более спокойного рынка. Все вернется. Посмотрим, какие будут доходности в феврале. Вот это будет показатель.

– И все же спрос был уж очень скромный — 3 с небольшим млрд руб.

– Так ведь и предложение было скромное. Во многом, конечно, потенциальных инвесторов отпугнул небольшой объем. Ну нет у нас необходимости занимать все 10 млрд руб. Мы не готовы увеличивать расходы бюджета ради того, чтобы хорошо вернуться в рынок. Мы разместили весь возможный объем по той ставке, которую считаем правильной, полагая, что есть возможность доразместиться на вторичном рынке, если у участников будет желание. Что, собственно, и произошло в течение недели после проведения аукциона.

– Кто купил бумаги на дебютном размещении?

– Традиционные банки. Собственный это портфель или клиентский, мы сейчас не видим. Но, по большому счету, это не так уж и важно. Главное, что банки пришли. Дальше они либо держат нашу бумагу в портфеле, либо продают инвесторам, если не хотят держать риск у себя.

– Почему в качестве площадки для размещения была выбрана все же Санкт-Петербургская валютная биржа, а не ММВБ? Это некая дань традиции?

– Можно сказать и так. Встречный вопрос: а почему именно ММВБ? Почему все должны находиться в одном месте?

– Возможно, это каким-то образом повлияло бы на итоги дебюта?

– Возможно. Мне кажется, что ситуация, когда все без исключения размещаются на одной площадке, не совсем правильная. Возникают элементы монополизма. Нам и в предыдущие годы всегда было комфортно работать с СПВБ. У нас всегда была возможность для какого-то совместного креатива в плане внедрения новых инструментов. Вопросы инструментария в Питере решаются гораздо проще, что очень удобно для эмитента. Плюс расходы. Мы порезали косты очень сильно. Буквально на днях читал на форуме Cbonds информацию об одном из регионов, готовящем размещение. Меня поразило то, что ставка за услуги по размещению не может быть ниже 0.3%. Для нас это немыслимо! Услуги нашего брокера по сравнению с этими суммами стоят просто копейки: ниже 0.01%. То есть мы ничего не добавляем к ставке сверх того, что отдаем в рынок. Доходность, которую мы получили на аукционе — это наша конечная ставка заимствований. Я считаю, что для города это самое главное. Скрытые расходы рынку, может быть, и не видны, но в бюджете-то они есть. Для нас издержки такого уровня совершенно неприемлемы.

> «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ХОРОШИЙ ДОЛГ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ВОСТРЕБОВАН В ПЕРИОД БОЛЕЕ СПОКОЙНОГО РЫНКА. ВСЕ ВЕРНЕТСЯ. ПОСМОТРИМ, КАКИЕ ДОХОДНОСТИ БУДУТ В ФЕВРАЛЕ»

Кроме того, несмотря на то что мы размещались в Питере, обращение бумаг никто не ограничивает. Наоборот, учитывая пожелания и рынка, и Центрального банка, с точки зрения включения облигаций в Ломбардный список, мы сняли практически все ограничения: обращайся где хочешь. Понятно, что сейчас ситуация на рынке такова, что основные сделки проходят в РПС. Мы никому этого не запрещаем.

– Инвестбанки выходили с предложениями своих услуг?

– Безусловно. Да и сейчас предложений хватает. Когда мы заявляем о том, что у города на следующий год предусмотрена программа заимствований в 25 млрд руб., естественно, нам поступает масса предложений: «Давайте мы выкупим у вас все, чтобы вы не беспокоились» или «А давайте, мы вам рублевые еврободы выпустим» и так далее. Как видите, мы и сами можем разместиться. Я думаю, что проблемы продать 25 млрд руб. в следующем году у нас не возникнет. Главное — не начинать делать это в ноябре. В следующем году у города будет совершенно другой подход к размещениям. Начнем не спеша ориентировочно во втором квартале, затем постепенно будем набирать обороты по мере роста активности на рынке.

– А про рублевые еврободы всерьез-таки думали?

– Мы оцениваем этот рынок. Действительно, есть положительный опыт: вспомнить хотя бы крайне удачное размещение Россельхозбанка. Плюс присутствует аппетит на рублевый евродолг со стороны инвесторов. Мы все это понимаем и от данной возможности потенциально не отказываемся. Но есть ряд объективных факторов. Прежде всего, выходя на международный рынок, нужно предложить инвесторам нормальный объем. Адекватным может считаться предложение бумаги от $1 млрд. Мы пока не видим для себя такой возможности. У Санкт-Петербурга очень консервативный подход к заимствованиям. Те же 25 млрд руб. упакованы одним выпуском. Безусловно, нам есть резон занимать по частям. Это диктует сама бюджетная конструкция, которая подразумевает, что основные расходы приходятся на конец года. Питер не уникален в этом плане. У любого субъекта федерации в декабре происходит пик расходования бюджетных средств — до 20%, а то и более. Такая ситуация сохранится в будущем. Деньги нам в январе не нужны. Мы можем привлечь средства, отчитаться о выполнении программы. Но проценты-то эмитент обязан платить на указанный период, а деньги не работают. Конечно, можно управлять ликвидностью, размещать депозиты. Но вы представляете, что такое в бюджетной сфере объяснить отличие долгосрочных пассивов от краткосрочных активов? Это звучит скорее как набор ругательств.

Да и любой казначей в банке не станет привлекать средства просто так: он будет занимать только тогда, когда в этом есть реальная необходимость. Зачем нести лишние расходы?

– Я правильно понимаю, что в следующий раз Санкт-Петербург появится на первичном рынке в феврале?

– Я думаю, что в феврале рынок начнет показывать признаки оживления, у участников проснется аппетит. Рынок покажет реальные доходности, риски, которые он видит, активы, в которые готов вкладывать, приемлемые для него горизонты инвестирования. Мы для себя считаем, что для города занимать на срок менее пяти лет бессмысленно. Безусловно, есть такая модель, которая позволяет привлекать средства хоть на год. Но риск рефинансирования крайне велик. К тому же, надо учитывать, что кризис еще явно не отыгран до конца. Мы видим, что происходит в Ирландии. Португалия тянет за собой Испанию. Ситуация с Грецией всем ясна: страна точно выйдет с реструктуризацией того пакета помощи, который она получила от Евросоюза. Вопрос лишь в том, как скоро. Вот когда это случится, рынок и сыграет. Движения на нем будут происходить, и не всегда в положительную сторону. Можно гарантировать, что на горизонте трех лет определенные потрясения случатся. Кто даст нам страховку, что город не окажется в ситуации, когда ему нужно будет рефинансировать долг именно в такой, кризисный момент? Поэтому Питеру проще принять риск на пять лет. Я не исключаю, что в следующем году мы разместим облигации и на семь, и на девять лет. Это наша давняя мечта.

В этом году мы выбрали пятилетние бумаги по нескольким причинам: во-первых, это, безусловно, фактор нашего длительного отсутствия на рынке, о чем я уже говорил. Второй момент — это создание благоприятных условий для корпоративных заемщиков. Несмотря на все плюсы такого эмитента, как ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», вряд ли мы бы увидели хорошую ставку по семилетним облигациям данного заемщика.

– Судя по вашим оценкам ситуации в мировой экономике, вы настроены совсем не оптимистично?

– Я, конечно, не астролог, но мне кажется, что ситуация очень далека от спокойствия. Европу лихорадит очень сильно. Вопрос в том, как долго Германия будет продолжать помогать всем нуждающимся, хватит ли у нее внутренней политической воли на то, чтобы вытягивать остальные страны. Штаты тоже пока посылают не самые оптимистичные сигналы. Они во многом запаздывающие. Но негативная масса накапливается. Действия ФРС по накачке экономики деньгами рынкам еще отольются, как и пресловутые валютные войны. Еще в 2008 году, когда кризис только начинался, я предполагал, что начнется соревнование валют. Первая волна прошла сразу, когда многие страны, в том числе и Россия (и правильно сделала), стали резко девальвировать свои валюты. Сейчас это уже долгосрочный тренд: все воюют друг против друга, каждый выживает поодиночке. Самое главное, что подобные действия регуляторов по всему миру создают глобальные дисбалансы. Это движущая сила всех рынков: возникающие дисбалансы и их разрешение. Исторически всегда так и происходило: кому война, кому и мать родна. Противоречия в мировой экономике накапливаются и потом каким-то образом разрешаются. Вот почему особого оптимизма я не испытываю. Думаю, что в узкопрофессиональном журнале об этом можно сказать. Негативные ветры будут долетать и до нас. Остается только строить догадки, насколько сильными они окажутся, будет это шторм или всего лишь штормовое предупреждение, как это часто случается в Санкт-Петербурге.

– А чем больше всего рискует российская экономика в текущих условиях?

– С точки зрения России интересно было бы посмотреть, как разместится суверен с рублевыми евробондами. Два месяца назад бумаги могли разлететься как горячие пирожки. Сейчас ситуация тяжелее — отчасти потому что инвесторы переключаются на более высокий риск или уходят в кэш. Тем не менее, я считаю, что размещение России будет достаточно удачным и станет знаковым, в том числе для корпоратов. Если рублевый долг даже в текущих условиях окажется востребован, это станет очень хорошим сигналом. Но такая ситуация будет не вечной: на то они и рынки, чтобы меняться. Если бы все было предсказуемо, то кто бы торговал тогда? Если Минфин перенесет размещение, значит рынки не готовы взять данный риск под доходность, которую предлагает эмитент. Такие сигналы для нас очень полезны. К сожалению, не состоялось размещение Белоруссии. Это был бы тоже очень интересный элемент оценки рубля как валюты.

– Накануне размещения вы сказали о том, что за неимением других ориентиров в определении ставки будете опираться на доходности облигаций Москвы. Вас этот бенчмарк не очень устраивает?

– Реальных ориентиров на рынке, к сожалению, нет. Сегмент ОФЗ уже таковым не является по одной простой причине: низкий обьем торгов. Если сравнивать его текущее состояние с тем, что мы наблюдали в 1996–1997 годах, то, конечно, очевидно, что этот сектор утратил былую значимость, по

крайней мере, как полновесного ориентира ставок.

К большому сожалению, у нас на рынке очень мало репрезентативных выпусков. Каждый занимается выстраиванием кривой сам. Это проблема не только для эмитентов, но и для трейдеров. Принимать решение об инвестировании, тем более на длительный срок, в отсутствие таких ориентиров не очень правильно. У нас есть старая мечта, чтобы ЕБРР, например, вышел на рынок с нормальным бондом и задал бы некий ориентир. К сожалению, пока банк практикует какие-то вексельные размещения под сотые процента годовых.

В России уже давно ведется дискуссия по поводу ликвидности выпусков. И она сводится к одному: дайте объем, чтобы он торговался. Обеспечить его можно только одним способом — много вылить на рынок. Для эмитента это значит сильно увеличить свою долговую нагрузку. Но никто не будет работать просто ради рынка. Все считают деньги. Поэтому главная проблема, которая пока никак не решается, — отсутствие в России инструментов управления процентной ставкой. Посмотрите на рынок Штатов: там облигации выпускают даже школы. Это не значит, что они очень ликвидны. Но есть инструмент управления процентной ставкой. Если вы захотите выпустить заем на 500 млн руб. в России, вас просто отправят за кредитом, потому что на рынке отсутствуют процентные свопы как эффективный элемент управления своим инвестиционным портфелем. И что получается: выходит на рынок некий муниципалитет, который может себе позволить выпуск обьемом максимум 1 млрд руб. О какой ликвидности тут можно говорить? Есть внутреннее противоречие. И оно не решится само собой, без развития альтернативных инструментов.

– А идея введения неких пулов инвесторов и заемщиков, которую пробовали продвигать ваши коллеги из Москомзайма, могла бы стать выходом из ситуации?

– Такие варианты неоднократно обсуждались. Но очевидно, что без серьезных изменений законодательства, в том числе Бюджетного кодекса, не обойтись. Такие истории, о которых вы говорите, характерны для стран унитарных, но не для федеральных. Там действительно создаются банки и организации, которые должны помогать мелким государственным и квазигосударственным эмитентам выходить на рынок заимствований. Подобные схемы есть, они живые. Но в случае с Россией необходимо не только изменение законодательства. Сама организация подобной системы требует минимизации рисков, в том числе в части привлечения средств. К примеру, мы привлекли средства для трех субъектов, при этом должны понимать, что они от своих обязательств не откажутся, необходимо четкое понимание обьемов и сроков привлечения ресурсов, которые требуются заемщику. Еще один важный вопрос: кто несет риск — тот, кто размещает заем, то есть некое агентство, или же конечный заемщик? Безусловно, это такая работа, которая может быть полезна и для рынка, и для эмитентов.

К сожалению, пока мелкие заемщики вынужденно идут по кредитной истории. А это всегда меньший срок привлечения средств (вряд ли даже самый «демократичный» банк способен кредитовать на срок более пяти лет просто так), слабая управляемость долгом и менее привлекательное ценообразование. Несмотря на то что независимо от способа заимствования субъекты должны проводить конкурсные процедуры, в случае с облигациями к вам приходит много потенциальных покупателей, которые и определяют равновесную цену, тогда как при традиционном кредитовании для инвесторов принципиален вопрос обьема. Не каждый банк сможет вложить 500 млн руб. или 1 млрд руб. в одного заемщика.

> «ВЫХОДЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК, НУЖНО ПРЕДЛОЖИТЬ ИНВЕСТОРАМ НОРМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ — ОТ $1 МЛРД. МЫ ПОКА НЕ ВИДИМ ДЛЯ СЕБЯ ТАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ»

– Но далеко не все регионы могут позволить себе и относительно крупные заимствования на облигационном рынке.

– А вы посмотрите, какие у нас доходные базы по субфедеральным эмитентам. В Карелии, например, этот показатель составляет 20 млрд руб. Мы столько тратим на одни дороги. Это беда многих субьектов. Выйти на рынок с выпуском обьемом 10 млрд руб. они в принципе не смогут никогда. Их обьем — единицы миллиардов максимум. Таким эмитентам идти в рынок тяжело. Просто потому, что он у нас такой: купил-продал. На нем отсутствуют элементы развитой инфраструктуры, такие как инструменты управления процентными ставками, минимизации потерь по ликвидности и так далее.

– Накануне дебюта Санкт-Петербурга вы говорили о том, что в будущем планируется опробовать схему размещения облигаций через первичных дилеров. Какой вы ее видите?

– Мы начали думать о выходе на облигационный рынок еще в 2009 году и как один из вариантов рассматривали идею создания института первичных дилеров. Но на текущий момент ясно, что ни эмитент, ни инвестиционное сообщество пока не готовы к подобной схеме. Тем не менее, в условиях эмиссии мы такую возможность оставили, чтобы иметь некое пространство для маневра.

Нужно понимать, что первичный дилер имеет некие обязательства, но он должен получать и свою «морковку», потому что альтруистов на рынке не бывает. Это значит, что чем-то мы должны с ним поделиться, предоставив ему определенную премию. Но обойдется ли в таком случае этот заем эмитенту дешевле? Я в этом не уверен. Если первичные дилеры способны взять бумаги под 7.3–7.4%, а мы — предоставить им премию в размере, скажем, 0.2% — это нормальная ситуация. Но если инвесторы готовы выставить заявки лишь по той цене, по которой мы разместили бумаги в конце ноября, а к этой ставке город должен им заплатить еще и премию, такая история нам уже неинтересна. Поэтому мы выбрали схему, при которой в размещении участвуют как можно больше участников, чтобы получить более справедливую ставку.

И потом, вспомните историю рынка ОФЗ: ведь на нем существовали маркет-мейкеры. И куда они подевались в период кризиса? Куда пропали гарантированные котировки? Они где-то присутствовали в «стакане»: глубоко ниже дна и далеко выше «горлышка». Когда наступит очередной коллапс, никто не будет, не способен стоять против рынка. Чудес не случится. В спокойное время это возможность, но в период кризисных явлений она не всегда срабатывает. Еще и по этой причине мы решили размещаться в открытую, а дальше вторичный рынок уже сам все отрегулирует. Есть ведь и инструменты самоорганизации рынка. Кстати, СПБВ уже сообщила о том, что заключила договоры на маркет-мейкерство по нашим бумагам как минимум с двумя банками. Если появятся другие добровольцы, мы будем только приветствовать это.

– Планирует ли город вернуться к практике проведения аукционов РЕПО?

– Мы традиционно использовали данный инструмент. Первую сделку, как сейчас помню, провели осенью 1998 года: тогда это были какие-то фантастические ставки — под 200 с лишним процентов годовых.

Для нас такой инструмент управления ликвидностью очень полезен. Во-первых, он представляет собой альтернативу депозитам. Депозитную схему мы развиваем, совершенствуем, она нам нравится. Но всегда есть возможность получить другой инструмент. К тому же, в схеме, по которой мы раньше проводили РЕПО, город не нес никаких рисков. В случае неисполнения (чего, к счастью, не случалось) мы получаем свои бумаги обратно с дисконтом. Для нас такой механизм был очень комфортным. Сейчас ситуация несколько другая, потому что постепенно выстраивается законодательство, которого не существовало раньше. Тогда на бирже просто регистрировались две сделки: одна в настоящем, другая в будущем. Возникало много вопросов, в том числе в части налогообложения подобных операций. Все они решались, никто не столкнулся с серьезными проблемами. Получилось, что практика шла впереди нормативного регулирования. К счастью, в настоящее время есть регулирование данного рынка со стороны Центрального банка РФ. Так что будем реповаться.

– 17 ноября был принят бюджет Санкт-Петербурга на 2011 год и на плановый период 2012–2013 годов. Вы итоговым документом довольны?

– Любое подписание бюджета — это всегда хорошо. Последний документ был весьма непростой, так как, помимо всего прочего, характеризовался большим количеством законодательных инициатив, которые как торпеды пробивали ниже ватерлинии бреши в доходных источниках. В результате, мы потеряли достаточно много. Посмотрим, как будет продвигаться исполнение бюджета. Самое важное, на мой взгляд, событие — повышение ставки страховых взносов с 26% до 34%. Это серьезный удар по экономике предприятий, особенно для малого бизнеса. Там нагрузка увеличивается в два с половиной раза. Не думаю, что бизнес будет рукоплескать таким нововведениям. Боюсь, что «уход в тень», которого мы ожидали и который, к счастью, не случился в период кризиса, может опять выйти на повестку дня.

> У НАС ЕСТЬ СТАРАЯ МЕЧТА, ЧТОБЫ ЕБРР, НАПРИМЕР, ВЫШЕЛ НА РЫНОК С НОРМАЛЬНЫМ БОНДОМ И ЗАДАЛ БЫ НЕКИЙ ОРИЕНТИР

– Как вы оцениваете сегодня реальные шансы выхода на профицитный бюджет через три года, о чем неоднократно говорилось ранее?

– Здесь заложена следующая идеология: максимум три года мы живем с дефицитным бюджетом, в дальнейшем выходим на бездефицитность. По большому счету, дефицит у нас возникает только в текущем году, так как в предыдущие годы бюджет хоть и сводился формально с дефицитом, но речь шла про его недолговое финансирование. Вечно в долг жить невозможно. Есть хорошая идеализированная модель, при которой вы все время занимаете, рефинансируетесь, отдаете долг, при этом вам платят налоги и так далее. Но эта модель работает на растущей экономике. Пока что мы движемся, как любят говорить аналитики, в «боковом тренде». Бума в ближайшие два-три года не предвидится, провалов, мы надеемся, тоже. На боковом тренде можно занимать, если понимаешь, что это контролируемо: нужно ясно осознавать, каким образом мы сможем обслуживать принятые обязательства. Поэтому город и заимствует на срок более пяти лет: нужно формировать мягкий профиль долга, чтобы не было разовых пиковых нагрузок по погашению. В перспективе планируем увеличить сроки заимствований.

Вечно жить в долг хорошо, когда ставки низкие и сопоставимы с инфляцией и когда экономика растет темпами выше, чем стоимость заимствований.

– Штаты попробовали пожить в долг «вечно», закончилось это не очень хорошо…

– Нет универсальной модели. Функционирование экономики — это всегда вопрос реагирования на сигналы. Штаты, говорите? Зато жили-то как хорошо! Другое дело, что вовремя не среагировали или для этого уже не было возможности, в том числе и политической. Вспомните, что происходило у нас в стране в 90-е годы: мы наращивали социальные обязательства, а исполнять их было нечем. Вот долг и рос так, что это привело к известным событиям. Вопрос исполнения обязательств всегда является ключевым. Речь не только про долг, но и про обязательства по инвестконтрактам, социальные обязательства. Принимать просто — отказаться тяжело. Сейчас все мы видим, что происходит в Европе: отнимать всегда очень и очень болезненно.

– Летом следующего года в Питере все-таки начнется строительство «Охта центра». Каким образом бюджет это почувствует?

– «Охта центр» — это уже частный проект. Бюджет почувствовал присутствие в Санкт-Петербурге крупнейших налогоплательщиков. Та же группа «Газпром» во главе с «Газпром нефтью» оказала неоценимую помощь бюджету. Речь идет о сумме больше 80 млрд руб. Есть и другие инвесторы, которые достаточно сильно помогают нам налого-

выми доходами. Благодаря этому мы формируем бюджет, который позволяет нам не урезать большинство статей, а напротив, увеличивать отдельные из них.

Возвращаясь к проекту «Охта центра»: наверное, его можно рассматривать как некий толчок, который потребует и от нас каких-то действий. Например, улично-дорожная сеть, которая подходит к данному центру, тоже должна соответствовать возникающим здесь транспортным потокам. Значит, мы будем вынуждены развивать улично-дорожную сеть. Это хорошо! Есть точка роста, мы вокруг нее можем нарастить «мускулы», причем с понятными целями.

– Появление новых крупных налогоплательщиков в городе не ожидается?

– Здесь даже не открытое окно, а двери нараспашку (улыбается). Всем добро пожаловать! Мы прекрасно понимаем, что есть некая конкуренция между субъектами. Необходимо создание условий для прихода крупных налогоплательщиков. Они формируются многими факторами, которые можно описать словосочетанием «качество жизни»: это и бюджет, и рейтинг региона, и удобство ведения бизнеса, разрешительные процедуры, четкое налогообложение. В Санкт-Петербурге, например, есть закон о льготах для инвесторов. Мы понимаем, что этот закон неидеален. В свое время он обозначил цели, он работает, многие предприятия им пользуются. Вполне очевидно, что мы несем какие-то потери по выпадающим доходам, но, с другой стороны, мы создаем очень хороший импульс для развития целых отраслей. Были определенные разночтения в формулировках. Мы достаточно долго эти моменты с предприятиями обсуждали и выдали новую редакцию. Она простая как табуретка: есть некая планка по инвестициям, достигли ее — получили льготы. Кроме того, сохранили низкую планку для инноваторов. При этом в законе однозначно прописано, что все, кто получал льготу согласно старой редакции, ее сохраняют. Это пример создания условий для развития бизнеса. Есть, конечно, веши, которые нам неподвластны, например повышение ставок. Но все, что мы можем делать, не принимая на себя необоснованных обязательств, стараемся реализовать.

– Питер показал довольно позитивный пример развития государственно-частного партнерства: проект реконструкции аэропорта Пулково, теперь вот строительство «Западного скоростного диаметра». Вы этими инициативами довольны?

– Практика показывает (и не только наша), что без развития ГЧП бюджет все не потянет. Эта форма позволяет на рубль государственный привлечь рубль-два частных. История не нова. Существует федеральный закон об участии в концессионных соглашениях, но он описывает всего лишь одну схему реализации ГЧП. В теории это всего лишь аббревиатура. На практике формы могут быть настолько разнообразны, что это всегда некий tailor-made-продукт. Описать его каким-то одним законом сложно. Да и сама история впервые возникла там, где существует другое законодательство, отличное от нашего — англо-саксонское. Так вот, российский федеральный закон описывает одну схему, не позволяет реализовывать более широкие возможности. Поэтому у нас в Питере создан свой закон, регулирующий участие Санкт-Петербурга в подобных проектах. Например, в проекте по реконструкции Пулково мы во многом шли по нашему закону. Это показатель того, что можно находить способы решения проблемы. Существуют споры в отношении того, насколько эффективны ГЧП. Для меня важно то, что мы имеем возможность получить некое плечо финансирования. Но всегда надо быть осторожным и очень качественно подходить к прописыванию контрактов и подготовке всей документации. Опыт той же Великобритании показывает, что далеко не все проекты ГЧП эффективны и достигают своих целей. Значит, у нас есть на чьих ошибках учиться.

> «НЕ ИСКЛЮЧАЮ, ЧТО И ПО «ОРЛОВСКОМУ ТОННЕЛЮ» МЫ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ВЫЙДЕМ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ»

– Новые проекты с использованием ГЧП в будущем году ожидаются?

– Мы находимся сейчас на начальной стадии реализации всех ГЧП-проектов, при этом их достаточно много. Не исключаю, что и по «Орловскому тоннелю» мы в дальнейшем будем использовать долговое финансирование. Такие варианты обсуждаются. Это касается и других проектов: по мере развития они будут выходить на долговые рынки.

– Вы создаете впечатление человека азартного. Если бы не госслужба, торговали бы, наверное, на фондовом рынке?

– Раньше торговал, и мне это страшно нравилось (*смеется*). И акциями на ММВБ торговал, и ГКО-ОФЗ, и даже фьючерсами на Российской Бирже. Вот это был рынок! Элементы торга существуют и сейчас. По большому счету, все встречи с частными инвесторами представляют собой переговорный процесс. Сближение позиций всегда присутствует, а когда ты понимаешь логику второй стороны, ее аргументы, это всегда полезно. Поэтому бэкграунд, который у меня есть, очень сильно помогает. Сейчас я стараюсь систематически следить за рынком. Не могу сказать, что уделяю этому много внимания — попросту не хватает времени. Но стараюсь не упускать ничего важного.

– Мыслей вернуться обратно в рынок не возникает?

– Это провокационный вопрос (*смеется*). Скажем так: я не хотел бы уйти на пенсию с госслужбы. Было очень тяжело переходить из частного бизнеса в чиновники. Ломка была страшная, отторжение жесточайшее. Это был тяжелейший период. Но как-то пообвыкся. Без малого 11 лет уже здесь. Но какой-то предел, конечно, есть.

– За неимением возможности инвестировать в ценные бумаги, во что вкладываете деньги, что называется, «для души»?

– Мне очень нравится музыка. В последнее время — современная этническая. Я собрал неплохую коллекцию — тысячи две дисков. Всегда стараюсь привозить что-то новое из путешествий и друзей прошу.