Алексей КОРАБЕЛЬНИКОВ,
председатель Комитета финансов
Санкт–Петербурга

«Рынок ждал этого момента не один год»

В декабре 2017 года на рынок субфедеральных заемщиков вернулся один из самых интересных эмитентов в секторе — Санкт-Петербург. Город привлек на рекордно низких условиях больше 30 млрд руб. для финансирования дефицита местного бюджета. Cbonds Review встретился с главным распорядителем финансов Петербурга Алексеем Корабельниковым и поговорил с ним о том, доволен ли город результатами возвращения на публичный рынок заимствований, почему эмитенту так и не удалось привлечь иностранцев в новый выпуск, чего он стоил бюджету и планирует ли Питер надолго задержаться в числе активных заемщиков на локальном облигационном рынке.

— Вы не раз подчеркивали в последних интервью, что именно облигации рассматриваете на данном этапе как основной источник ресурсов для города. Почему произошла такая смена приоритетов? Ведь город как-то обходился без рыночных заимствований четыре года…

— В течение последних четырех лет мы действительно не осуществляли рыночных заимствований. В 2013 и 2015 годах бюджет города был исполнен с профицитом, поэтому вопрос о заимствованиях был неактуален. Источниками покрытия дефицита бюджета в 2014 и 2016 годах стали остатки средств бюджета, которые сформировались на начало года. Удалось обойтись собственными ресурсами, не выходя на рынок заимствований.

В 2017 году ситуация изменилась. Согласно закону о бюджете плановый дефицит в 2017 году составил в абсолютном выражении 68.9 млрд руб., или 14.8% от собственных доходов бюджета. В связи с отсутствием собственных источников для покрытия дефицита в полном объеме, а также из-за реальной потребности в заемных средствах было принято решение выйти на рынок заимствований.

Мы бы с удовольствием воспользовались бюджетными кредитами Министерства финансов РФ, ставка по которым составляет 0.1% годовых. Но с учетом предварительной потребности в заимствованиях в объеме около 50 млрд руб., максимум, на что мы могли рассчитывать — 1.3 млрд руб.

Кроме того, неценовые условия предоставления бюджетных кредитов в 2017 году поставили бы нас в определенные рамки по формированию бюджета, чего нам не хотелось. Поэтому мы отдаем предпочтение именно рыночным заимствованиям и видим очень большой потенциал у рынка облигаций. Их главные преимущества — конкурентный механизм ценообразования, возможность гибкого управления

государственным долгом в части объемов и графиков платежей, а также использования ценных бумаг в рамках мероприятий по управлению ликвидностью бюджета Санкт-Петербурга.

С учетом объема и сроков заимствований инвесторы в облигации дают нам лучшие условия по обслуживанию по сравнению с коммерческими кредитами. Кредиты банков город рассматривает в качестве резервного инструмента для покрытия потребности в краткосрочных средствах.

— Какие именно ограничения, связанные с бюджетными кредитами, о которых вы упомянули, являются наиболее критичными для города?

— Приведу буквально несколько примеров, почему мы решили отказаться от привлечения бюджетного кредита в 2017 году. Одним из условий его предоставления был плановый дефицит в объеме не более 10% доходов бюджета за вычетом безвозмездных поступлений, в то время как бюджетное законодательство подразумевает 15%-ное ограничение. В принципе мы планировали в перспективе выйти на показатель 10%, поскольку было соответствующее решение Правительства Санкт-Петербурга и поручение вице-премьера Правительства Российской Федерации Дмитрия Николаевича Козака. Но в тот момент, когда речь шла о распределении бюджетных кредитов, для нас это было довольно серьезное препятствие.

С другой стороны, существует ограничение по тем бюджетным решениям, которые регион, привлекающий бюджетный кредит, может принимать в части финансирования определенных пограничных полномочий. В нашем случае речь идет, в частности, об обеспечении безопасности в регионе. Формально это полномочия и ответственность федеральных структур. В то же время мы понимаем, что город не может не принимать участия в этом процессе. Мы, безусловно, помогаем правоохранительным органам на уровне региона. Просто взять и умножить на ноль эту помощь невозможно.

Все эти ограничения для нас являлись неприемлемыми. Были прецеденты в прошлые годы, когда бюджетные кредиты предоставлялись без установления дополнительных ограничений с целью финансирования дефицита бюджета. Такие кредиты мы будем с удовольствием рассматривать в будущем, если соответствующие решения будут приняты Правительством РФ.

По действующим соглашениям о предоставлении бюджетных кредитов мы постепенно расплачиваемся, в реструктуризации мы участвовать не планируем. Долг по бюджетным кредитам на начало 2018 года составил 4.7 млрд руб., или 13.6% совокупного объема долга Санкт-Петербурга. В 2018 году бюджетные кредиты будут погашены в полном объеме.

— Санкт-Петербург не выходил на публичные рынки заимствований пять лет. Это первое размещение города, которое прошло с вашим участием. Вы довольны тем, как состоялось «возвращение» именитого эмитента на рынок?

— Рынок ждал этого момента не один год. Мы ежегодно в бюджете планируем эмиссионную программу. Но в связи с отсутствием потребности в заимствованиях в последние пять лет отказывались от размещения облигационного займа. Однако в начале 2017 года мы четко заявляли, что к концу года выйдем на рынок, и свое обещание сдержали. В начале декабря состоялось размещение первого выпуска облигаций в объеме 30 млрд руб.

Параметры эмиссии стали рекордными, если сравнивать с сопоставимыми размещениями. Это самая крупная сделка среди субфедеральных заемщиков, которая состоялась в течение одного дня. Это лучшие доходности: ставка купона по результатам сбора книги заявок составила 7.7% годовых, доходность к погашению — 7.85%. Это минимальная доходность среди рыночных размещений облигаций с аналогичным сроком за последние шесть лет.

Повышенный спрос инвесторов позволил нам в период сбора оферт два раза снизить ориентир ставки купонного дохода. Спрос составил 79.8 млрд руб. и более чем в 2.5 раза превысил объявленный к размещению объем выпуска. Мы получили более 60 заявок от инвесторов.

При размещении второго выпуска облигаций начальный диапазон ставок купонного дохода облигаций был установлен в интервале 7.65–7.75% годовых, что соответствует диапазону доходностей к погашению 7.80–7.90%. В период сбора заявок мы также два раза понижали ориентир ставки купонного дохода. Спрос составил 14.6 млрд руб. и почти втрое превысил объявленный к размещению объем выпуска (5 млрд руб.). По итогам сбора заявок ставка купонного дохода на первый купонный период была установлена в размере 7.65% годовых. Объем размещения составил 100 млн руб.

В целом мы остались довольны размещением.

— Как, по вашим ощущениям, инвесторы встретили Петербург после пятилетнего отсутствия? Довольны ли вы текущим распределением бумаг по инвесторской базе?

— У Санкт-Петербурга высокие кредитные рейтинги. Вы знаете, что нас оценивали три агентства — Moody's, Fitch Ratings и АКРА. По всем трем агентствам кредитный рейтинг Санкт-Петербурга соответствует кредитному рейтингу Российской Федерации, поэтому бумаги очень интересны инвесторам, рынок их ждал, спрос был достаточно большой. Если говорить о структуре инвесторов, то в основном это банки (62%) и управляющие компании (порядка 20%), 15.5% пришлось на инвестиционные компании. Чуть меньше 2% выкупили страховые компании. Кстати, большой интерес к размещению проявили физические лица. Конечно, те объемы, которые они могли предложить, теряются в округлении. Тем не менее мы видели, что состоятельные физические лица с большим энтузиазмом наши бумаги покупали себе в портфели. Это хороший показатель для нас.

Что касается нерезидентов, конечно, мы рассчитывали, что спрос с их стороны будет существенно выше, и ставили перед организаторами задачу активнее работать с зарубежными рынками. Не секрет, что у генагента и соорганизаторов есть зарубежные подразделения, через которые они проводили маркетинг наших бумаг в Европе, Штатах и на Азиатско-Тихоокеанском рынке. Завышенных ожиданий у нас, конечно не было. Тем более мы понимали, что в конце года возросли риски введения

новых санкций в отношении российского госдолга. В итоге мы вообще не увидели американцев и европейцев среди инвесторов. На американцев мы, конечно, не рассчитывали. А вот европейцам наш инструмент мог бы быть интересен. Но с учетом того, что сейчас существует очень небольшой спред между ОФЗ и субфедеральными облигациями, основной акцент они делают именно на госбумаги, выпускаемые Минфином РФ. Наши облигации хоть и имеют тот же рейтинг, что и суверенные обязательства, но интуитивно воспринимаются иностранцами как чуть более рискованные инструменты. Пока европейские инвесторы с осторожностью наблюдают, как будет развиваться ситуация на рынке. Если произойдут какие-то позитивные изменения в плане санкционной политики, межгосударственных отношений, в плане улучшения макроэкономической ситуации в стране, я думаю, что есть перспектива привлечь их на наш рынок.

А вот китайцы как раз проявили интерес к нашим облигациям, поучаствовали в размещении, выкупили определенные объемы. Они не столь значительные, но я думаю, что это хорошее начало. Это демонстрирует серьезные намерения со стороны китайских партнеров развивать отношения с нашей страной, участвовать в инвестиционном процессе. У них тоже есть определенные ограничения с точки зрения вывода капитала из страны. Это вопрос, который необходимо решать на уровне консультаций по линии министерств финансов двух стран. Я думаю, что в ближайшее время необходимые меры будут приняты. Знаю, что у Минфина есть планы по размещению бумаг в юанях на Московской бирже. Как только такие принципиальные события случатся, поток китайских инвестиций существенно возрастет и мы увидим больше азиатских инвесторов в наших бумагах.

— Почему для города так важно было получить иностранных инвесторов в выпуск?

— Нам важно было привлечь максимальный спрос. Поэтому мы не хотели ограничиваться только российскими инвесторами, а стремились максимально широко предложить нашу бумагу на рынке и ориентировали организаторов в том числе на активное привлечение иностранных инвесторов. Я не могу сказать, что это самоцель, но у нас было ожидание, что иностранцы смогут предложить более интересные ставки. В этот раз не сложилось. Хотя надо сказать, что как раз китайские инвесторы, которые поучаствовали в размещении, оказались более конкурентоспособными, чем наши российские коллеги. Поэтому перспективы сотрудничества с китайцами, безусловно, есть. Мы сами вели достаточно длительные переговоры с китайским банком, который выступил инвестором в выпуск. У нас неплохие отношения с этим партнером: он интересуется не только облигациями, но и в принципе инвестициями в город. Мы не теряем время и пытаемся развивать сотрудничество по разным направлениям.

— Вы считаете сложившуюся ставку привлечения адекватной? Или город все же рассчитывал занять дешевле?

— Мы дважды снижали диапазон ставок купонного дохода в процессе сбора книги заявок. Мне кажется, нам удалось найти хороший баланс между интересами города и интересами инвесторов.

— Предыдущий выпуск город размещал самостоятельно с использованием новых биржевых технологий, однако в 2017 году решено было вернуться к использованию привычной схемы работы с инвестбанками. Почему? Ваш предшественник на посту председателя Комитета финансов активно ратовал за независимое размещение бумаг Петербурга. Вы другого мнения?

— Существенных изменений по сравнению с выпуском 2012 года у нас не произошло. Размещение облигаций в 2012 году проходило гораздо меньшим объемом — всего 7 млрд руб. против 30 млрд руб. в 2017 году. Но и тогда Комитет финансов привлекал организаторов размещения, которые гарантировали определенный объем спроса на облигации по согласованной ставке купонного дохода. В этом году с «ВТБ Капитал», нашим агентом по размещению, и соорганизаторами размещения — Газпромбанком и Сбербанком также были заключены аналогичные соглашения, так что в этой части нет никакого противоречия с предыдущим опытом Комитета финансов.

В 2012 году размещение проходило с использованием технологий биржевого букбилдинга. Сейчас при размещении первого выпуска облигаций мы использовали технологию классического букбилдинга, когда участники размещения подавали оферты в адрес нашего

С УЧЕТОМ ОБЪЕМА И СРОКОВ ЗАИМСТВОВАНИЙ ИНВЕСТОРЫ В ОБЛИГАЦИИ ДАЮТ НАМ ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ПО СРАВНЕНИЮ С КОММЕРЧЕСКИМИ КРЕДИТАМИ

агента «ВТБ Капитал» вне биржи. Биржевой букбилдинг применялся при размещении второго выпуска.

Для того чтобы разместить облигации по минимальной доходности и, как следствие, сократить наши расходы по обслуживанию долга, мы должны были привлечь в выпуск максимальное количество инвесторов. Та база контактов, которая наработана крупными банками — лидерами на рынке размещения облигаций, позволяет решить эту задачу. Кроме того, как я уже говорил, у нас была цель познакомить потенциальных иностранных инвесторов с нашими бумагами, и мы этой цели достигли. Возможно, это и не принесло ощутимого результата на данном этапе, но важно то, что иностранцы постепенно привыкают к самому факту наличия наших облигаций на рынке.

Кстати, для города привлечение организаторов не стоило ничего: все участники сделки работали за комиссию биржи. Поэтому дополнительных расходов город не понес. Параллельно мы получили доступ к базе контактов инвестбанков, дополнительные сервисы, профессиональную экспертизу. Мы никогда не отказываемся от консультаций с экспертами. Мне кажется, что глупо не пользоваться экспертным советом, когда вам его предлагают, причем абсолютно бесплатно.

— Тем не менее по сравнению с некоторыми другими регионами, которые вообще не имеют опыта размещения облигационных займов, в Питере есть мощная команда, которая занималась размещением облигаций на протяжении последних 20 лет...

— Да, вы правы, и я этой командой очень дорожу. У нас наработаны необходимые для успешного размещения контакты со всеми участниками рынка. Чисто теоретически мы могли бы, конечно, провести размещение своими силами, у нас с точки зрения навыков и профессионального подхода все возможности для этого существуют. Но повторюсь: отказываться от бесплатной экспертной помощи глупо. А размещение столь большого объема подразумевало активный маркетинг. В результате мы получили превышение спроса над предложением в 2.5 раза, что нас очень порадовало. Поэтому я считаю, что такое конструктивное сотрудничество между инвестбанкирами и регионом приносит пользу для всех.

— Почему банки работали бесплатно?

— Это те условия, которые сформировались по результатам конкурса по выбору агента. Банки нам предложили достаточно интересные условия — вознаграждение агента свелось к комиссии биржи. На этом выпуске никто из организаторов не заработал, но для них это была, на мой взгляд, важная репутационная история. А для нас — интересная возможность поработать с лидерами рынка. Все в этом процессе получили свои дивиденды.

У НАС БЫЛО ОЖИДАНИЕ, ЧТО ИНОСТРАНЦЫ СМОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ СТАВКИ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ

— Насколько прозрачной вам как представителю эмитента кажется ситуация на рынке организации размещения субфедеральных выпусков?

— Не буду говорить за все регионы, скажу про Санкт-Петербург. Город старается максимально открыто проводить конкурсные процедуры. Мы использовали при выборе агента качественные и ценовые критерии. Я уже упомянул, что по ценовым критериям мы получили, пожалуй, максимально интересные и возможные условия, которые могли предложить организаторы. С точки зрения качественных критериев мы ориентировались на рейтинги Cbonds. В итоге победителем стал «ВТБ Капитал», который является лидером на рынке размещения субфедеральных облигаций. Если бы победителем стал кто-то другой, нас могли бы обвинить в том, что мы что-то «подруливаем». Но когда город стремится работать с лидером на минимальных ценовых условиях, никаких вопросов возникать не должно. Кроме того, помимо «ВТБ Капитал» мы привлекали к размещению еще двух крупных участников, предложивших неплохие условия: Газпромбанк, который является лидером на рынке организации корпоративных размещений, и Сбербанк — крупнейший банк в стране с хорошей ликвидностью, который сам поучаствовал в размещении еще и как инвестор. На наш взгляд, сложился неплохой консорциум, который и привел нас к позитивному результату. Все было достаточно прозрачно: пул организаторов, который работал с нами, — это понятные компании, лидеры рынка. Мы довольны их работой.

— Почему было принято решение размещать выпуски срочностью 7.5 и 8.5 года, а не 10 лет, как планировалось год назад?

— Мы говорили о 10-летней бумаге как некоем максимальном ориентире. У нас не было четкой позиции, что это должна быть именно десяти-, пяти- или семилетняя бумага. В итоге первый выпуск был размещен на 7.5 года, второй — на 8.5 года. Это тот срок, который по результатам консультаций с отдельными инвесторами и агентом мы сочли оптимальным, наиболее ожидаемым со стороны рынка и наиболее комфортным с точки зрения потенциальных ставок. Безусловно, существует тенденция увеличения сроков погашения выпусков, я не исключаю того, что в будущие годы мы пойдем на увеличение срочности бумаг. Но пока конъюнктура рынка нам подсказала, что это та золотая середина, к которой нам необходимо прийти сейчас.

— Накануне размещения некоторые рыночные эксперты высказывали опасения, что такие серьезные объемы привлечения могут сильно нагрузить бюджет Петербурга. Насколько комфортным вам кажется текущее соотношение долга к доходам бюджета города? Как оно изменится, по вашим прогнозам, в следующем году?

— Если бы у нас были такие опасения, мы бы не формировали бюджет с такими параметрами. У нас есть полная уверенность, что те параметры по долгу, которые мы получили к концу 2017 года, являются для города совершенно комфортными, они не создают рисков финансовой стабильности и нарушения финансовой дисциплины. Мы полностью выполняем

требования Министерства финансов. До размещения облигационного выпуска у нас были минимальные параметры по долгу — меньше 1% от собственных доходов. Это были рекордно низкие показатели по сравнению с другими субъектами Федерации. С учетом состоявшегося размещения соотношение долга к собственным доходам на конец года составило 7.1% доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений, что существенно ниже предельных значений, установленных Бюджетным кодексом на уровне 100%.

Предусмотренные объемы и параметры выпусков являются для нас комфортными. В частности, они предполагают механизм амортизации долга. Причем погашение частей номинальной стоимости облигаций запланировано на 2022–2026 годы, до этого мы выплачиваем только проценты. Никакой существенной нагрузки на бюджет это не даст, в то же время позволит городу решать очень важные задачи, которые перед нами ставят президент Российской Федерации и губернатор Санкт-Петербурга. Речь идет и о выполнении социальных обязательств, и о крупных инвестиционных проектах.

НА ЭТОМ ВЫПУСКЕ НИКТО ИЗ ОРГАНИЗАТОРОВ НЕ ЗАРАБОТАЛ, НО ДЛЯ НИХ ЭТО БЫЛА, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ВАЖНАЯ РЕПУТАЦИОННАЯ ИСТОРИЯ

— Какие объемы рыночных заимствований сейчас стоят в планах на 2018–2019 годы? Планируете ли вы их как-то корректировать с учетом текущей ситуации?

— В ноябре 2017 года мы приняли бюджет на три года и корректировать его в ближайшее время не планируем. В бюджете на 2018 год закреплен дефицит в размере 52.9 млрд руб. Исходя из этих параметров мы и будем формировать программу заимствований. Покрывать дефицит рассчитываем за счет выпуска облигаций. Вы знаете, что традиционно город планирует грандиозную эмиссионную программу. А по факту мы либо не размещаем облигации совсем, либо размещаем в существенно меньших объемах. Это происходит потому, что мы достаточно консервативно подходим к планированию доходов. Наша страна, к сожалению, пока не может похвастаться долгосрочной макроэкономической стабильностью, периодически в течение года случаются сюрпризы. Причем они не всегда носят внутренний характер, а иногда связаны с влиянием внешних факторов. Поэтому мы ориентируемся на стопроцентное выполнение бюджета по доходам. Это означает, что даже если будут какие-то негативные изменения конъюнктуры, мы эти параметры выполним. В результате периодически у нас происходит перевыполнение по доходам, что снижает дефицит бюджета. Одновременно, к сожалению, и исполнение по расходам у нас не стопроцентное. В 2016 году этот показатель у нас составлял 97.3% от утвержденных бюджетных назначений. На аналогичные параметры мы вышли и в 2017 году. Несмотря на то что мы ежегодно планируем улучшать этот показатель, стимулировать главных распорядителей, чтобы они лучше осваивали денежные средства, которые им выделены, по ряду объективных и субъективных обстоятельств этого не происходит и у нас определенный объем средств остается невостребованным. Если события будут развиваться по оптимистичному сценарию, мы сможем направить на финансирование дефицита тот объем облигационного займа, который не разместили в конце 2017 года. Как в реальности сложится ситуация к концу года, покажет время.

— Сокращение поступлений из федерального бюджета почти в два раза сильно ударит по бюджету города?

— Я не могу сказать, что это оказывает какое-то существенное влияние на бюджет, поскольку эта ситуация была ожидаемой для нас. Напомню, в предыдущие годы мы получали из федерального бюджета более 20 млрд руб. ежегодно. В частности, в 2017 году поступило 20.7 млрд руб. В текущем году запланировано 9.3 млрд руб. Мы с пониманием относимся к этим решениям федерального Правительства, сознавая, что у ряда других регионов гораздо более существенные проблемы с формированием бюджета и выполнением государственных обязательств. Санкт-Петербург в силу своей бюджетной, налоговой политики, в силу своей диверсифицированной экономики, геополитического положения, в силу исторических особенностей — это город, который привлекает инвестиции и развивается лучше, чем в среднем развивается страна. Даже в кризисное время основные макроэкономические показатели у нас были лучше среднероссийских. Такие параметры дают нам уверенность в завтрашнем дне, в том, что даже без помощи федерального бюджета нам удастся в полном объеме исполнить наши обязательства. Мы, конечно,

рассчитываем на помощь из федерального бюджета, постоянно об этой помощи просим по тем направлением, которые являются не только прерогативой города, но и задачей общегосударственного масштаба.

Существенное уменьшение межбюджетных трансфертов, конечно, нас огорчает, но не приводит к каким-либо серьезным последствиям. Отдельные социальные направления, которые сейчас, возможно, финансируются в несколько меньшем объеме из федерального бюджета, мы замещаем городскими деньгами, поэтому на людях это не должно никаким образом отразиться. Если будут какие-то глобальные задачи, конечно, будем обращаться в Минфин, но в целом рассчитываем только на свои силы. Кроме того, в течение года в федеральный бюджет могут вноситься изменения, предусматривающие выделение дополнительных средств субъектам РФ. Поэтому говорить об окончательной сумме межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в настоящее время преждевременно.

— Есть ли у города реальные резервы для сокращения расходов, насколько в этом плане гибкая расходная часть бюджета у Питера?

— Резервы всегда существуют, хоть они и не столь значительны: в структуре бюджета достаточно много защищенных статей, которые мы ни при каких обстоятельствах сокращать не будем. Это связано и с оказанием государственных услуг, с облуживанием сети госучреждений — хотя здесь в целом тоже есть возможности оптимизации, и мы их рассматриваем. Каждый год у нас вводятся новые социальные объекты, их нужно обслуживать, платить заработную плату персоналу, поэтому эта статья расходов у нас постоянно возрастает. Но есть определенные резервы, связанные с оптимизацией расходов, мы этой оптимизацией занимаемся, можно сказать, ежедневно. Мне видится, что в случае, если будет поставлена задача выйти на профицитный бюджет уже на этапе планирования, эту задачу можно будет выполнить. Она будет достаточно амбициозной и связанной с определенными трудностями и дискомфортом в целом, но она вполне выполнима. Я оцениваю гибкость по принятию решений на уровне порядка 15% в части сокращения текущих расходов и расходов развития. Расходы развития, конечно, гораздо более гибкая статья, но это как раз те расходы, которые нам сокращать не хотелось бы в перспективе. Мы стараемся из года в год по крайней мере в абсолютной сумме их наращивать.

— Вы возглавили Комитет финансов Петербурга почти три года назад в довольно интересное и непростое время. Можно сказать, что для вас это был определенный вызов? Что бы вы назвали самым серьезным своим достижением на этом посту за прошедшие три года?

— Для меня лично этот шаг был достаточно интересным, поскольку в ходе моей предыдущей карьеры я профессионально занимался другими вещами, работал в сфере консалтинга, налогообложения. Вопросы финансов, бюджета — это несколько иная тема, хоть и смежная, поэтому на начальном этапе пришлось активно погрузиться в это направление. К тому же в тот период в стране была довольно непростая макроэкономическая ситуация. Помогло то, что у нас в экономическом блоке сформировалась очень сильная команда, которая позволила принять эффективные решения по экономической, финансовой политике, с достоинством выйти из кризисного периода.

Если говорить о достижениях, то, наверное, самое главное из них заключается в том, что за эти годы не произошло никаких сбоев в финансовой системе. Для меня самое главное, чтобы город выполнял все задачи, которые перед нами стоят, чтобы не было никаких провалов, чтобы была стабильность в бюджетной сфере. Эти задачи нам удавалось решать в течение последних трех лет. Конечно, параллельно велась очень большая работа по целому ряду направлений. По каждому из них у нас есть неплохие результаты. Так, несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию, город постоянно прирастал в доходной базе, чего мы не наблюдали в ряде других регионов страны. Эту работу, связанную с настройкой бюджетной, налоговой политики, мы будем продолжать и в дальнейшем. Кроме того, постоянно идет работа по оптимизации неэффективных расходов.

Главное, чтобы у жителей города была уверенность в том, что принимаемые властью решения будут исполняться. С финансовой составляющей этого процесса мы пока справляемся весьма успешно.

Беседовала
Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА

ПАРАМЕТРЫ ПО ДОЛГУ, КОТОРЫЕ МЫ ПОЛУЧИЛИ К КОНЦУ 2017 ГОДА, ЯВЛЯЮТСЯ ДЛЯ ГОРОДА СОВЕРШЕННО КОМФОРТНЫМИ, ОНИ НЕ СОЗДАЮТ РИСКОВ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ