

«ПЕРВЫЙ НАБЬЕТ МНОГО ШИШЕК — МЫ ХОТИМ БЫТЬ ВТОРЫМИ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГК «ТРОЙКА ДИАЛОГ» АНДРЕЙ ШАРОНОВ, БЫВШИЙ ЗАМГЛАВЫ МЭРТА, ПОЖАЛУЙ, ЛУЧШЕ ДРУГИХ ЗНАЕТ, ЧТО ГОСУДАРСТВО ВКЛАДЫВАЕТ В ПОНЯТИЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА (ЧГП): НА НОВОМ МЕСТЕ РАБОТЫ ОН ВЫНУЖДЕН ИМЕТЬ ДЕЛО С МЕХАНИЗМАМИ, КОТОРЫЕ САМ КОНСТРУИРОВАЛ НА «ГОСУДАРСТВЕННОЙ» СТОРОНЕ ЧГП. ДМИТРИЙ БУТРИН



АНДРЕЙ ШАРОНОВ,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР
ГК «ТРОЙКА ДИАЛОГ»

BUSINESS GUIDE: Исторически частно-государственное партнерство возникло там, где у государства не хватало денег для реализации собственных проектов. В России ситуация обратная: государство в рамках ЧГП вкладывается в проекты, на которые нет средств у частного бизнеса. Насколько это различие определяет перспективы развития ЧГП в стране?

АНДРЕЙ ШАРОНОВ: На самом деле, денег не хватает в случае с Россией всем: и госу-

дарству, и бизнесу. В противном случае экономическая теория не работала бы: если ресурсы не ограничены у одной стороны партнерства, то и смысла в нем нет. В ЧГП две неравные части партнерства — одна в большей степени зависит от государства, является менее коммерчески привлекательной или вовсе непривлекательной, вторая же является более коммерчески привлекательной, но не существует без первой. Классический пример ЧГП: я хочу построить завод, у проекта отличная экономика, но без железной дороги проект не имеет смысла. Если же я строю завод вместе с железной дорогой, экономика общего проекта настолько ухудшается, что я даже не буду смотреть в эту сторону. Отдельно о железной дороге я вообще говорить не хочу, потому что она сама по себе мне не нужна. Это частная сторона. Вот другая сторона проекта — государство. Оно должно построить железную дорогу, может ее построить, и это его задача. Но — плотность населения на территории никакая, ресурсы есть, предприятий для их освоения пока нет — не для кого строить.

Вот в этих условиях и возникает ЧГП: предприниматель дает обязательства по строительству своего коммерческого объекта, государство — по строительству инфраструктуры. Меня, как государство, в данном случае не волнует прямая окупаемость объекта — я ее буду считать вместе с налогами, которые заплатит предприятие, а есть еще и перспективы освоения других ресурсов на территории: я смогу продать их в десять раз дороже, чем они стоят сейчас. Классическая модель частно-государственного партнерства строится на взаимной дополняемости и несхожести функций государства и частного инвестора. В России эти принципы работают так же, как и во всем мире.

BG: Эта схема появляется в основном там, где речь идет о развитии новых территориях. Не везде в мире они однозначно удаются: примерно по таким схемам развивали Аляску, примерно по таким схемам пытались развивать и бразильские отдаленные провинции — и с разным результатом. Но под ЧГП подразумевают и другие виды проектов, как в случае с лондонским метро. Почему в России ЧГП воспринимается именно как «территориальная» история?

А. Ш.: Согласен. Действительно, когда мы говорим о ЧГП, в первую очередь речь идет о проектах территориального

развития, хотя, наверное, более распространенным в мире в ЧГП является ситуация, когда актив в партнерстве не создается, а уже создан и передается в концессию и частные компании обеспечивают предоставление услуг, связанных с активом, его развитие. В этой связи в России как минимум надо говорить о жилищно-коммунальном хозяйстве. Строго говоря, это не функция государства — предоставлять услуги ЖКХ, просто идея государственного ЖКХ настолько укоренилась в головах как населения, так и властей, что нам трудно расстаться с этой идеей.

В принципе передача в ЧГП активов, которые не могут быть приватизированы, — это тоже вопрос времени. Активы могут быть переданы в концессию, судьба собственности будет защищена, ее никто не тронет, но частная компания будет заинтересована в том, чтобы эффективно предоставлять услуги на базе этого актива.

BG: Такой тип ЧГП вызван к жизни ограничениями на приватизацию политической природы?

А. Ш.: Да. В концессию попадают активы, которые не могут быть приватизированы или по своей сути, или по традиции. **BG:** В России при этом ЧГП начиналось также с концессионных проектов, с проекта платной дороги Москва — Санкт-Петербург, который восприняли как попытку приватизации этой трассы...

А. Ш.: Нет, это неправильно. Эта дорога не будет приватизирована — она будет построена заново как частная, старая дорога должна остаться, а новая должна пройти параллельно. Это в данном случае принцип работы платных автодорог. Если сейчас четыре пятых участка автодороги будет отдано в частную собственность, ситуация для некоторых ухудшится, потому что они будут ездить по той же старой дороге, но будут платить за это деньги. У меня должен быть выбор, ездить по старой узкой дороге либо платить и ездить по новой дороге. Это не приватизация, это создание нового частного актива.

BG: Дорога не характерный пример ЧГП. Есть ли в России пример классического партнерства с существующими активами: то, что невозможно приватизировать, передается в концессию?

А. Ш.: Считается, что водопроводы и теплотрассы нельзя приватизировать, а в концессию отдавать можно. Думаю, что все-таки лед тронулся и уже есть и крупные компании, и мелкие компании, которые берут в концессию такие активы и предоставляют услуги — и по теплоснабжению, и по водоснабжению, по вывозу твердых бытовых отходов.

BG: В теории в таких проектах в России власти должны просто отбиваться от предложений инвестфондов по концессиям, а на практике их почти нет.

А. Ш.: Пока все боятся. Пока success story в этой области очень немногие. Инвестфонды не приходят в такие проекты, пока коллективные инвесторы не верят в жизнеспособность конструкции, поэтому все успешные проекты такого рода базируются на инвестициях собственного капитала инвестора.

Я не могу сейчас создать инвестфонд, ориентированный на концессию в ЖКХ, объявив подписку и пригласив в него

Blackstone: нет историй успеха, нет удовлетворительного законодательства, регулирующего такие проекты, непонятна ситуация с регулированием тарифов, отсутствует возможность подписать исчерпывающие по смыслу соглашения с регулирующим органом, который бы гарантировал на период окупаемости неизменность тарифа. Следующий шаг — это когда такие же проекты можно будет уже сделать с публичными деньгами. В ближайшее время «Тройка Диалог» намерена сформировать private equity фонд для таких проектов. Мы рассчитываем на то, что фонд будет инвестировать в объекты инфраструктуры, и сейчас предполагаем, что инвесторам устроит соотношение риска и доходности.

BG: Это проект 2008 года?

А. Ш.: Да, мы хотим запустить его в этом году.

BG: И соответственно, объект инвестирования это...

А. Ш.: Скорее ЖКХ, а не платные дороги.

BG: И речь идет скорее о концессиях в ЖКХ? Где фонд будет искать достойные объекты?

А. Ш.: Это может быть не концессия, а инвестирование в инфраструктуру. Это параллельный процесс, в русском бизнесе это обычная история: один побежал искать деньги на вагон повидла, другой побежал искать вагон повидла. Мы будем параллельно искать и инвесторов, и объекты инвестирования. Это могут быть проекты энергосбережения, которые могут базироваться не на договоре концессии, а на другой правовой схеме. Условно говоря, компания придет к потребителю — это может быть предприятие, это может быть муниципалитет, представит ему данные энергетического аудита и покажет, как инвестициями в энергетические мощности и инфраструктуру можно изменить экономику этой энергосистемы. Далее — инвестиционный проект: где-то можно просто заменить котел на теплостанцию, где-то установить котел-утилизатор и вырабатывать в этой котельной еще и электроэнергию помимо тепла, где-то можно просто провести утепление домов для сокращения потерь тепла. Далее будем просто объяснять муниципалитету: вот так будет выглядеть твоя новая экономика теплоснабжения — топлива будет расходоваться в два раза меньше. Часть тарифа мы можем взять себе для того, чтобы окупить инвестиции и получить прибыль.

BG: Возникнет вопрос о том, под какие гарантии это делается...

А. Ш.: Теоретически мы могли бы рассматривать такие проекты, вообще не анализируя состояние муниципального бюджета: уплачиваемые тарифы ЖКХ — это деньги потребителей, а не госсредства. Строго говоря, если нет перекрестного субсидирования, то все платят потребители, здесь бюджет ни при чем. Но есть одно «но»: конечно же, инвестор захотят гарантий бюджета в своем проекте. И здесь немногие муниципалитеты в силу состояния своих финансов могут себе позволить гарантировать инвесторам выручку. Автономных проектов, где нам не нужны госгарантии, мало.

BG: Насколько сейчас адекватны потребностям инвестора юридические рамки ЧГП? Парадоксально, но регионы утверждают, что в этой сфере готово все вплоть до послед-

ней запятой в последнем законе, но все участвующие в проектах ЧГП компании ссылаются на то, что законодательство необходимо дорабатывать.

А. Ш.: Я не брался бы сейчас инспектировать федеральное законодательство. Скажу только, что доработка законов действительно идет. Так, МЭРТ подготовил очередные поправки в закон о концессионных соглашениях, которые снимают ряд вопросов, с которыми столкнулись организаторы конкурса по западному скоростному диаметру в Санкт-Петербурге. Поправки решают проблемы участия субъекта федерации и федерального центра в едином концессионном соглашении. Насколько эти поправки удовлетворят профессиональное сообщество, не готов сказать, но знаю, что крупные потенциальные концессионеры, которые записались на участие в конкурсах, участвуют в экспертизе нормативной базы по ЧГП и показывают, где и что надо совершенствовать в законодательстве.

BG: В чем проблемы в создании законодательства по ЧГП? Известно, что в России к его созданию привлекались юридические компании мировой величины, законы писались лучшими специалистами. Тем не менее подводные камни обнаруживаются раз в неделю и в целом имидж ЧГП в России не складывается. Даже в бизнес-сообществе многие при слове ЧГП сразу говорят: ну, это либо новый БАМ строить, или включаться в проект многолетнего казнокрадства...

А. Ш.: Есть скепсис, и здоровый, и нездоровый, по отношению к этой теме. Если говорить о том, почему мы не можем написать хороший закон... Понятно, что у нас сложилась своя система законодательства — просто имплантация туда английского закона, французского, немецкого или американского невозможна. У нас есть и свои тараканы, и свои скелеты в шкафу, когда мы начинаем что-то прописывать в законодательную конструкцию, мы сталкиваемся с традициями российского права, которые не дают нам возможности полноценно интегрировать в законодательство существующие модели ЧГП. Мы должны примирить частно-государственное партнерство с нашим гражданским, с бюджетным и с налоговым законодательствами. И сразу получится новая юридическая конструкция, которая сама по себе вводит в смущение компании, которые готовы ставить на кон миллиарды вообще. Корпоративные юристы компаний-инвесторов немедля говорят: «Ой, ребята, какой странное законодательство, мы нигде такого в Европе не видели — нужно быть осторожными, пока еще ни одного проекта по этому законодательству никто не построил».

И возникает эффект «бутылочного горлышка»: все толпятся на входе, войти никто не хочет — нет ни истории успеха, ни практики, ни даже судебных прецедентов. Никто не хочет быть первым — это слишком дорогое удовольствие. Это и наша позиция: «Тройке» очень бы хотелось поучаствовать в крупном проекте ЧГП, у нас есть возможность найти партнеров, которые заявляют о желании прийти в Россию, сотрудничать с хорошим российским банком. Но мы этого не хотим — первый набьет очень много шишек. Мы хотим быть вторыми. ■

ПЕРЕДАЧА В ЧГП АКТИВОВ, КОТОРЫЕ НЕ МОГУТ БЫТЬ ПРИВАТИЗИРОВАНЫ, — ЭТО ВОПРОС ВРЕМЕНИ. АКТИВЫ МОГУТ БЫТЬ ПЕРЕДАНЫ В КОНЦЕССИЮ, СОБСТВЕННОСТЬ БУДЕТ ЗАЩИЩЕНА, НО ЧАСТНАЯ КОМПАНИЯ БУДЕТ ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ТОМ, ЧТОБЫ ЭТОТ АКТИВ ИСПОЛЬЗОВАТЬ



ИНВЕСТОРЫ