

«УК „ЛИДЕР“ СТАНЕТ КРУПНЕЙШИМ ОПЕРАТОРОМ ПРОЕКТОВ ГЧП В РОССИИ»

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ВОПРОСАМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА УДЕЛЯЕТСЯ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ. АКТИВНЫЕ ШАГИ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ НАБЛЮДАЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО СО СТОРОНЫ ГОСОРГАНОВ, НО И БИЗНЕСА. ПОЧЕМУ ОСОБЕННО ЗАМЕТНО ЭТО ПРОЯВЛЯЕТСЯ В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ МАРИИ ГЛУШЕНКОВОЙ РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ УК «ЛИДЕР» СЕРГЕЙ КЕРБЕР.

BUSINESS GUIDE: Почему инвесторов интересует транспортная инфраструктура?

СЕРГЕЙ КЕРБЕР: Во всем мире масштабные инфраструктурные проекты реализуются с привлечением частных инвестиций. Механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) широко применяется в Европе уже более 40 лет и на практике доказал свою эффективность. Мировой опыт показывает, что порядка 80% проектов в рамках ГЧП выполняется в срок и в рамках бюджета, в то время как для государственных проектов этот показатель не превышает 20%. Если говорить о развитии транспортной инфраструктуры, которое относится к первоочередным социальным значимым задачам государства, то Россия только начинает привлекать частных инвесторов в эту сферу. Плотность автодорог в стране в четыре раза ниже, чем в странах Западной Европы, и из-за низкой пропускной способности автомобильных дорог российская экономика теряет до 3% от ВВП ежегодно.

Развитие дорожно-транспортной инфраструктуры России требует колоссальных финансовых средств и, что не менее важно, эффективных организационных ресурсов. Привлекать к участию частный бизнес, государство имеет возможность более интенсивно развивать транспортную инфраструктуру при меньших бюджетных расходах. В частности, если говорить о дорогах, государство по итогам реализации ГЧП-проекта получит не только новую магистраль, но и 30-летнюю гарантию того, что она будет качественно обслуживаться и эксплуатироваться.

Конечными выгодоприобретателями развитой инфраструктуры станут граждане страны, которые смогут пользоваться качественными дорогами. Поездка из Москвы в Санкт-Петербург будет уже не авантюрой затеей, а приятным путешествием, которое займет пять-шесть часов. И потребность в ремонте дорог будет возникать не два раза в год, а гораздо реже.

ВВГ: А насколько такие проекты интересны для бизнеса?

С. К.: Потребность в объектах инфраструктуры есть всегда, поэтому в таких проектах спрос на услуги относительно легко прогнозируется. Как пример — система водоснабжения, которая сегодня во многих регионах требует не ремонта, а полной замены. Регионы испытывают дефицит водных ресурсов, что ограничивает строительство новых жилых микрорайонов. Реализуя проекты на основе ГЧП, город решает сразу две важные задачи — получает возможность развития новых микрорайонов и экономит водные ресурсы, так как в новых системах их потери будут минимальны.

Для бизнеса инфраструктурные ГЧП-проекты — это одно из направлений долгосрочного инвестирования с приемлемым уровнем доходности на уровне 15–20%. При этом риски частного бизнеса существенно снижаются благодаря государственным гарантиям, наличие которых важно участникам любого ГЧП, особенно финансовым инвесторам и кредиторам. Сами ГЧП-проекты в России структурированы

«ГОСУДАРСТВО ПО ИТОГАМ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТА ПОЛУЧИТ НЕ ТОЛЬКО НОВУЮ МАГИСТРАЛЬ, НО И 30-ЛЕТНЮЮ ГАРАНТИЮ ТОГО, ЧТО ОНА БУДЕТ КАЧЕСТВЕННО ОБСЛУЖИВАТЬСЯ И ЭКСПЛУАТИРОВАТЬСЯ»



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

КАК ПОКАЗЫВАЕТ МИРОВОЙ ОПЫТ, РАССКАЗЫВАЕТ СЕРГЕЙ КЕРБЕР, ПОРЯДКА 80% ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ГЧП ВЫПОЛНЯЕТСЯ В СРОК И В РАМКАХ БЮДЖЕТА, В ТО ВРЕМЯ КАК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 20%

таким образом, что в случае наступления дефолта компании или других негативных событий интересы государства и финансовых инвесторов будут защищены.

ВВГ: Позволит ли участие бизнеса повысить качество объектов инфраструктуры?

С. К.: В этом нет сомнений. Срок, на который государство сдает объекты в концессию, составляет в среднем 30 лет. И весь этот период концессионер будет нести все расходы по его содержанию и эксплуатации. И частный инвестор заинтересован в высоком качестве построенных объектов инфраструктуры, поскольку его дальнейшие издержки будут минимизированы.

ВВГ: Насколько применим иностранный опыт в России?

С. К.: В международной практике PPP (Public-Private Partnerships) — это, как правило, концессионные соглашения, когда стандартные государственные функции выполняются частными компаниями в целях реализации социальных задач. В России же понятие ГЧП получило более широкую интерпретацию. На основе ГЧП реализуются проекты развития отдельных регионов, например Якутии. С точки зрения международной практики такое сотрудничество нельзя назвать государственно-частным партнерством. Это скорее координация деятельности государства и бизнеса в тех или иных социально-экономических проектах.

В мировой практике доходность проектов PPP колеблется от 12 до 25% годовых в зависимости от того, насколько успешно реализуется проект, насколько эффективно он организован, какова конъюнктура финансовых рынков. В мире общая сумма заключаемых PPP-контрактов составляет около \$1 трлн ежегодно. Это колоссальные средства, которые инвестируются в разных сферах — не только в дорожном строительстве и инфраструктуре, но и в образовании, здравоохранении, экологии и др.

Институт ГЧП в России переживает этап становления и совершенствования. Еще не до конца отработана законодательная база, начиная от концессионного законодательства и заканчивая проектами концессионных соглашений и курсных требований.

Россия динамично развивается, ее потребности в инфраструктуре растут, и чтобы их удовлетворить, необходимо применять современные практики, технологии и новые материалы. Но чтобы государство могло привлечь необходимые частные средства, нужны четкие гарантии и понятный механизм возврата привлеченных средств, который устроит инвесторов.

Предоставление гарантий — это не уступки и не издержки для государства. Это обеспечение долгосрочных взаимных выгод от партнерства. Причем речь идет не о финансовых гарантиях, а о соблюдении государством взятых на себя обязательств выполнения собственных планов. Именно такие гарантии снижают риски и, как следствие, стоимость проекта.

ВВГ: В 2007 году ваша компания объявила, что одним из направлений ее деятельности станет инвестирование в инфраструктурные проекты. С чем это связано?

С. К.: УК «Лидер» — крупнейшая в стране компания по объему активов в управлении. Мы управляем пенсионными резервами на сумму 270,7 млрд рублей — это длинные деньги, и наша задача — обеспечить высокую надежность и доходность этих вложений. В условиях нестабильности фондового рынка инфраструктурные проекты на базе ГЧП для нас хорошая возможность диверсифицировать вложения пенсионных резервов, обеспечив стабильную доходность на длительный промежуток времени и под государственные гарантии. ГЧП — та сфера, где задачи государства по развитию инфраструктуры и наши возможности совпадают. Мы стремимся к тому, чтобы наш портфель был сбалансирован и включал проекты федерального и регионального уровней. На федеральном уровне проекты финансово более емкие, но более долгосрочные. На региональном уровне ГЧП-проекты финансово менее затратные, но и срок окупаемости там существенно меньше. Участие в социально и экономически значимых проектах мы рассматриваем не только с позиции бизнеса, но и как проявление социальной ответственности компании.

ВВГ: В каких инфраструктурных проектах на основе ГЧП участвует ваша компания?

С. К.: В настоящее время мы участвуем в ряде масштабных проектов. Это конкурсы на финансирование, строительство и эксплуатацию на платной основе скоростной автомобильной дороги Москва—Санкт-Петербург на участке 15–58-й км и нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М1 «Беларусь» Москва—Минск. Оба проекта будут интегрированы в систему международных коридоров и имеют огромное значение для страны. В феврале мы успешно прошли предквалификацию и в настоящее время совместно с нашими партнерами по консорциуму готовим конкурсное предложение. По сути, М1 и М10 — первые ГЧП-проекты федерального уровня. В конце июля мы также подали заявку на участие в конкурсе на реконструкцию и эксплуатацию аэропорта Пулково. Уже пройден этап предварительного отбора, и сейчас идет процесс подготовки конкурсного предложения.

ВВГ: В проекте автодороги Москва—Санкт-Петербург изначально были названы доли участия государства и бизнеса — 47% и 53% соответственно. Разве государство участвует с консорциумом не на равных?

С. К.: Это заблуждение, что бизнес участвует с государством в проектах в равной пропорции — государство выделяет определенную сумму финансирования. Какую долю она составляет от сметной стоимости проекта — это уже вопрос предложений, которые будут представлены участниками на конкурс.

Проект строительства М10 был утвержден распоряжением правительства РФ и будет частично финансироваться из средств инвестиционного фонда. Важно, чтобы участие государства было адекватно тем ограничениям, которые

имеются на проекте, будь это ограничения по тарифам за проезд или технические требования к дороге. Чем больше разного рода ограничений, тем выше должна быть доля участия государства в проекте. Например, проект автодороги М10 предусматривает строительство вертолетной площадки и разделительной «зеленой» полосы между направлениями движения. Это вопросы обеспечения безопасности на случай аварийных ситуаций на дорогах. Но с точки зрения реализации это удорожание проекта.

Специфика всех концессионных конкурсов заключается в том, что заранее очень сложно понять, выгодный этот проект или нет. Именно поэтому на этап предквалификации приходят не только те компании, которые хотят победить в конкурсе, но и те, кто хочет узнать, стоит ли в нем принимать участие. Таким образом, двухэтапность конкурсов позволяет отсеять компании, которые недостаточно глубоко понимают специфику проектов и строят свои проекты на базе неверных расчетов.

ВВГ: В чем заключается ваше преимущество в конкурсах?

С. К.: Во-первых, мы обладаем серьезным финансовым ресурсом. Во-вторых, для участия в конкурсах мы собираем очень сильные команды. Для проектов строительства автомобильных дорог был создан консорциум из опытных компаний. В нем участвует российская строительная компания «Стройгазконсалтинг», один из крупнейших подрядчиков «Газпрома». Финансовым партнером выступает Газпромбанк. В состав консорциума также входят международные компании Alpine Bau GmbH (Австрия), FCC Construcción SA (Испания) и Brisa Auto-Estradas de Portugal SA (Португалия).

Партнеры по консорциуму обладают огромным опытом в строительстве и эксплуатации платных автодорог. Brisa Auto-Estradas de Portugal SA входит в топ-10 компаний Португалии, является крупнейшим концессионером и оператором платных автодорог в стране и осуществляет эксплуатацию дорог за ее пределами (1500 км дорог). Австрийская Alpine Bau — одна из самых крупных в Европе компаний в секторе конструирования и строительства автодорог. В 2007 году она выполнила строительство на сумму €2,6 млрд. FCC Construcción, капитализация которой составляет €6 млрд, объединяет в себе функции строителя и оператора.

Если говорить о конкурсе на реконструкцию и эксплуатацию аэропорта Пулково, в качестве стратегического партнера мы привлекли Vienna International Airport (VIA). Консорциум позволит объединить опыт VIA в строительстве и управлении крупнейшими транспортно-транзитными центрами Европы, наши практические знания инвестиционного потенциала Северо-Западного региона России и необходимые финансовые ресурсы для реализации проекта. VIA — один из крупнейших аэропортовых комплексов Европы. Пассажиропоток аэропорта сегодня превышает 18 млн человек в год. Vienna International Airport имеет опыт реализации аналогичных инфраструктурных проектов, в том числе на условиях концессии. Они участвовали в ряде проектов по реконструкции аэропортов, в том числе Мальтийского аэропорта. Кстати, проект развития Пулково по ряду показателей схож с реализуемой в данный момент программой развития аэропорта Вены.

Участие иностранных партнеров обеспечит высокотехнологичную реализацию проекта, а знания российских компаний позволят верно оценить и минимизировать специфические локальные риски проекта и оптимизировать проектное предложение. Важно, чтобы доминирующая роль в такого рода масштабных проектах оставалась за российскими компаниями. Только в этом случае в России появятся национальные концессионеры, способные самостоятельно выходить на рынки других стран. ■

