

«ПОЛНОСТЬЮ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ГЧП НЕ ЗАДЕЙСТВОВАН»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ВТБ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ХОЛДИНГ» ОЛЕГ ПАНКРАТОВ О КОНЦЕССИЯХ

Как влияет на рынок спор о разграничении концессий и госзаказа, не снизился ли интерес к этому механизму государственно-частного партнерства (ГЧП) и какие меры требуются для того, чтобы концессии работали на покрытие дефицита инвестиций в инфраструктуру, рассказал «Деньгам» Генеральный директор «ВТБ Инфраструктурный Холдинг» Олег Панкратов.



Как влияет на рынок спор о разграничении концессий и госзакупок?

— Безусловно, этот спор существует, и, хотя это не самая основная проблема рынка, его надо решать — закон недостаточно четко разграничивает эти механизмы. В чем проблема для рынка? Инвестор или финансирующая организация не знают, когда выйдут на конкурс или с частной концессионной инициативой, не приведет ли такая правовая неопределенность к оспариванию проекта. Не могу сказать, что за последнее время банки отказывались участвовать из-за этого в финансировании концессий, но в конце 2016 года и начале 2017-го были случаи остановки ими финансирования до разрешения конфликтной ситуации по так называемому башкирскому делу.

Суть проблемы в том, что если проектом предусмотрено полное возмещение затрат из госбюджета, то это имеет признаки госзакупки, — на это в свое время указала ФАС. При этом есть две категории проектов, которые требуют полного возмещения из бюджета. Первая — это социальные объекты, где инвестор не планирует извлекать прибыль, оказывая услуги в сфере образования или медицины. Вторая — транспортные проекты, где государство не может переложить на инвестора риск трафика. Это происходит, когда точно спрогнозировать конечное количество пользователей у новой дороги сложно, а поэтому невозможно и предсказать, какая инвестиция будет экономически оправданна и с какой доходностью. В этом случае часто государство берет на себя этот риск, полностью получает доходы от дороги и гарантирует инвестору определенную выплату после создания и при надлежащей эксплуатации объекта. Это международная практика — концессия с платой за доступность.

— Где, на ваш взгляд, проходит грань между этими механизмами?

— У концессии есть три признака: наличие строительства, инвестиций и эксплуатации. Концессия — это комбинированная закупка. Но встает вопрос о сроках эксплуатации: будет ли проект концессией при сроке один год или месяц? То, что сейчас предлагает Минэкономики, направлено именно на подтверждение этих трех признаков: установить капитальный грант на уровне 75% (то есть инвестор будет обязан вкладывать средства), дальше говорится о том, что выплаты будут растянуты как минимум на пять лет после окончания строительства — это

означает, что эксплуатация продлится не менее пяти лет. Где именно поставить эту точку — три, пять или семь лет, не знает никто. Но это сделать необходимо.

— Как в целом оцениваете интерес к концессиям? Не сокращается ли активность на фоне коронакризиса?

— Интерес продолжается. Мы на рынке почти 13 лет и сформировали существенный портфель, который расширяется. Основные кластеры наших инвестиций — аэропорты (Пулково и Геленджик), платные дороги (такие флагманские проекты, как ЗСД, М11), портовая инфраструктура и почтовая логистика. Все проекты долгосрочные, и на фоне коронакризиса мы не снижаем активность. Инвестиции нужны — они помогут преодолеть экономический спад, поэтому мы смотрим на ситуацию с оптимизмом и готовы к новым проектам.

Но основная проблема рынка — это отсутствие пула проектов. Хотелось бы, чтобы государство говорило инвесторам: «Вот что я планирую сделать в ближайший год, пять или десять лет». И было бы правильно обозначать, какие проекты планируется реализовать в рамках ГЧП — например, 10% или 5% от общего числа, ответ может быть разным. Но чем больше и стабильнее этот пул, тем лучше будет чувствовать себя отрасль. ГЧП — это дополнение к арсеналу средств, который есть у государства. И этот инструмент обладает своими преимуществами: по сравнению с госзакупками ГЧП-проекты чаще завершаются в срок и в рамках бюджета.

— Дефицит инвестиций в инфраструктуру оценивается в 2 трлн руб. в год. Что поможет его покрыть?

«Мы на рынке почти 13 лет и сформировали существенный портфель, который расширяется. Основные кластеры наших инвестиций — аэропорты, платные дороги, портовая инфраструктура и почтовая логистика»