

«РЫНОК МОЖЕТ СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЕМУ ПРЕДЛАГАЕТСЯ»

Как проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) могут помочь государству в реализации своих транспортных амбиций, какие из них уже можно считать прорывными и что может ускорить темпы их появления, рассказал в интервью «Деньгам» генеральный директор «ВТБ Инфраструктурный холдинг» Олег Панкратов.



Сейчас правительство разрабатывает фронтальную стратегию социально-экономического развития. Среди ее задач — реализация прорывных проектов, в том числе инфраструктурных, для ускоренного достижения национальных целей. Как вы видите роль ГЧП в ее реализации?

— Решение о разработке фронтальной стратегии — важное для страны, бизнеса и рынка ГЧП, поскольку государство четко говорит о том, что оно будет фокусироваться на развитии инфраструктуры и прорывных проектов. История рынка ГЧП начинается с 2005 года, когда был принят закон о концессиях. С одной стороны, это довольно молодой рынок, но с другой — он уже сформировался: реализовано большое количество проектов, есть крупные инвесторы, такие как «ВТБ Инфраструктурный холдинг», банковский рынок, способный финансировать очень крупные проекты.

Понятно, что ГЧП — это не единственный инструмент, но он не только дает возможность сдвинуть начало создания проектов влево, а бюджетные затраты — вправо, но и привлекать инвестиции, использовать новые технологии в строительстве и эксплуатации и т. д. Для ГЧП больше подходят проекты, которые готовы сами себя обеспечивать, например аэропорты. Так, «ВТБ Инфраструктурный холдинг» является одним из акционеров аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге — мы реализовали первую фазу строительства, которая стоила €1,2 млрд. И это хороший пример проекта, который был полностью реализован за счет частных средств. Так что ГЧП — это тот инструмент, который может помочь в реализации транспортных амбиций и который государство однозначно будет использовать.

— Есть ли уже ГЧП-проекты, которые можно считать прорывными?

— Лидером однозначно стал рынок транспортных проектов, особенно в сфере платных дорог. Еще 20 лет назад в России их вообще не существовало. Среди знаковых проектов — строительство трассы Москва—Санкт-Петербург (М-11), в котором мы реализовали проекты седьмого и восьмого участков. Крупнейший в мире ГЧП-проект — строительство Западного скоростного диаметра (ЗСД) в Санкт-Петербурге с объемом инвестиций \$7 млрд, который мы расширяем за счет строительства Витебской развязки. Проекты такого рода, как ЗСД, прорывные, поскольку они меняют облик города, влияют на жизнь людей, совершенствуют логистические цепочки. Сейчас можно добраться от аэропорта до центра города за полчаса в любой день, в любое время вне зависимости от того, разведены ли мосты.

— Что нужно для большего роста числа подобных проектов?

— Первое, что может помочь развитию концессионного рынка, — это согласованный правительством пул инфраструктурных проектов на ближайшие три—пять—десять лет. Государство должно не только решить, какие у него приоритеты развития инфраструктуры (об этом говорят и фронтальная стратегия, и комплексный план), но и четко сказать, какие проекты будут реализованы через госзаказ, какие — через ГЧП, а какие — за счет госкомпаний. Рынок может переварить и сделать даже больше, чем ему предлагается, но для этого хотелось бы видеть это предложение более формализованно и четко.

— Какие финансовые механизмы могут помочь развитию транспортной инфраструктуры?

— Вопрос финансирования не является ключевым, поскольку у государства есть множество средств для реализации своих планов — обсуждаются инвестирование средств ФНБ, различные облигации. Подобные финансовые инновации в России активно используются: тот путь, который западные рынки проходили за пять—десять—сто лет, российский рынок прошел довольно быстро. Например, у «ВТБ Инфраструктурный холдинг» есть проекты, которые финансировались и синдицированными кредитами, и в рамках фабрики проектного финансирования, и проектными облигациями, и с применением деривативных инструментов. Большинство инвесторов на рынке открыто для финансовых инноваций — мы всегда были первопроходцами на этом рынке. Ведь проекты ГЧП складываются из трех элементов: строительство, эксплуатация и финансирование. Каждый из них имеет огромное значение для результата, который измеряется в доходности, и его можно оп-



ПРЕДОСТАВЛЕНО ВТБ

тимизировать. На этапе строительства мы используем самые передовые подходы. Например, в проекте М-11 мы использовали ноу-хау, которое привело к удорожанию проекта в целом, но ожидается, что на этапе эксплуатации это позволит сэкономить, так как были использованы более качественные материалы. Также мы неоднократно уже привлекали инвесторов в наши инфраструктурные проекты через продажу долей. Самый известный пример — это аэропорт Пулково, где наша доля была 57,5%, сейчас уже 25%. Также у холдинга есть опыт привлечения мезонинного финансирования — такого инструмента на рынке не было, но он тоже работает и позволяет оптимизировать экономику проекта.

— Поможет ли развитию рынка ответственное инвестирование по принципам ECG (Environment, Social, Governance)?

— Да, ведь один «неправильный» проект, как ложка дегтя в бочке меда, может нашуметь на всю страну. Чем больше проектов будет реализовываться по принципам ESG, тем лучше будет репутация всего рынка и тем больше будет желания у государства работать с такими инвесторами. Частный бизнес должен идти даже на шаг впереди государства и придерживаться более жестких критериев ответственного инвестирования. Социально-экономические аспекты, такие как создание рабочих мест, улучшение качества жизни, появление новых производств, рост инвестиций, внедрение новых экологических и социальных инициатив и т. д., являются ключевыми для нас при реализации проектов. Недавно наш проект строительства Восточного выезда из Уфы прошел сертификацию ВЭБ.РФ по ESG — в ближайшее время мы ожидаем подтверждения ●