

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ — КАК ИЗМЕНИТСЯ МИР?

Панельная сессия

18 июня 2015 — 15:00–16:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.2

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Ханс-Пол Бюркнер, Председатель, The Boston Consulting Group

Выступающие:

Ив-Тибо де Сильги, Вице-председатель, старший директор совета директоров, VINCI

Борис Дубровский, Губернатор Челябинской области

Д-р Пол Окист, Министр и личный секретарь Президента Республики Никарагуа по национальной политике

Николай Подгузов, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Максим Соколов, Министр транспорта Российской Федерации

Юрий Соловьев, Первый заместитель президента — председателя правления, ОАО Банк ВТБ

Шэрон Торн, Управляющий партнер, Международное объединение фирм «Делойт»

Михаил Хряпов, Генеральный директор, ОАО «Стройтрансгаз»

Цзинь-Юн Цай, Исполнительный вице-президент, главный исполнительный директор, Международная финансовая корпорация (IFC)

Владимир Якунин, Президент, ОАО «Российские железные дороги»

H.-P. Buerkner:

Good afternoon, ladies and gentlemen. It is a great pleasure to have you here on time, right after lunch. Usually, this is the graveyard spot when everybody is a bit tired. We hope that we can keep you awake with the topic of infrastructure, because it is such an important topic not just for Russia, but for countries all around the world. We all talk about growth and employment and the importance of bringing growth and employment back to the world, and one of the key levers for that is clearly infrastructure. Infrastructure investments, both, of course, in the emerging markets, where enormous investments are needed for transportation, health, education, and communication, and also for the developed countries, because a lot of their infrastructure needs renovation, repairs, and improvements in many different ways. I cannot think of a single country which would say, "We have enough". Maybe Spain is the only exception. Even China, which has made massive investments over the last several years, fears that there is still a lot more to be done. There are clearly lots of opportunities and lots of challenges here in Russia with its enormous geography, but we have the same in India. We also have issues in Africa; I just spent three weeks there, and everybody talks about one major thing: building infrastructure. Let us talk about transformation and transformative infrastructure, not just mega-projects. Of course, everybody talks about mega-projects, but there are lots of small things that need to be done. We have a big panel of people who really know what they are talking about because they are working on the key issues day in and day out. Let me just briefly introduce the panel: Vladimir Yakunin, President and Chairman of the Board of Russian Railways; Maksim Sokolov, Minister of Transport of the Russian Federation; Dr. Paul Oquist, Minister and Private Secretary for National Policy to the President of the Republic of Nicaragua; Jin-Yong Cai, Chief Executive Officer, International Finance Corporation; Yuri Soloviev, First Deputy President, Chairman of the Management Board of VTB Bank; Yves-Thibault de Silguy, Vice-Chairman of the Board of Directors of VINCI; Mikhail Khryapov, General Director

of PJSC Stroytransgaz; Sharon Thorne, Managing Director of Deloitte; Nikolai Podguzov, Deputy Minister of Economic Development of the Russian Federation; and then we have Boris Dubrovsky, Governor of Chelyabinsk Oblast. And we have, in the first row, Special Aide to the President, Mr. Levitin. I can throw a lot of numbers at you, and maybe I will do that to impress you a bit. Infrastructure investments give a major boost to GDP. We usually get a return of 1.6–2 times the investment in infrastructure in terms of GDP. It stimulates employment, of course, but also social development, and above all, it can really move societies forward and connect societies. The key element is that there are enormous needs. I talked about the emerging markets and the developed markets, and the idea is that every year over the next 15 years, we need USD 4 trillion of investments in infrastructure, both from the public and private sectors. China alone is investing almost 10% of its GDP in infrastructure, and there will be enormous needs going forward. There are lots of projects on the agendas of so many countries. We will talk about one of the biggest ones in Nicaragua in a few minutes. But it is also important to see that these things do not come easily. It is not just the money that creates challenges. There are many risks: planning risks, implementation risks, and legal risks. Many of the major projects and even some of the small projects are stuck in the legal systems and find a lot of resistance from the communities around them, which not only causes delays, but even causes some of the projects – even very sensible ones – not to be done. And, of course, there are business risks and natural disasters which destroy infrastructure, as we have seen in Nepal, for example. So, let us start with all the background: the enormous opportunities, but also the challenges. I would like to start with you, Vladimir, and talk about the agenda that you and Russian Railways have, in order to bring these massive infrastructure investments to Russia and neighbouring countries, and to connect Russia much better within and with its neighbours.

В. Якунин:

Здравствуйте.

Я хочу подчеркнуть, что мы были первой компанией, которая в 2007 году предложила полную программу развития железнодорожной инфраструктуры до 2030 года. Тогда над нами посмеивались. Теперь уже никто не смеется — у любой компании есть определенная программа. Сегодня Владимир Владимирович говорил о том, что нет возврата к плановой экономике, но при этом подчеркивал необходимость планирования, развития инфраструктуры. Можете спросить у любой компании — у Vinci, у General Electric — и они подтвердят: у них есть стратегия развития. Поэтому мы всегда говорили, что развитие инфраструктуры является необходимым базисом для развития экономики. Мы доказываем это на примерах. По данным Центра стратегических исследований, увеличение инвестиций в инфраструктуру на один процентный пункт от ВВП дает немедленный рост ВВП на 0,4%, а в четырехлетней перспективе — на 1,5%. Для развивающихся экономик цифры несколько ниже: они дают 0,25% немедленного роста ВВП, а в четырехлетней перспективе — 0,5%. Что касается инвестиций в инфраструктуру в России, по данным этого же Центра, один рубль инвестиций дает синергетический эффект в размере 1,46 рубля. Все это говорит в пользу необходимости инвестирования.

В последнем отчете Центробанка России так же, как это было три года назад в документах МВФ, подчеркивается, что в период кризиса инвестирование в инфраструктуру является надлежащим инструментом преодоления кризисных явлений. Только дальше возникает вопрос: а где деньги? После этих позитивных заявлений утверждается, что денег нет. Хочу отослать к высказыванию профессора Саутгемптонского университета господина Ричарда Вернера, который говорит, что единственным источником денег является так называемый продуктивный кредит, то есть инвестиции в реальный сектор экономики. Только там возникают деньги. По

решению Правительства компания ОАО «РЖД» сегодня инвестирует в очень большие проекты, такие как модернизация БАМа и Транссиба, Московский транспортный узел, развитие подходов к портам Азово-Черноморского бассейна и многие другие.

В этом перечне я бы хотел остановиться еще раз на БАМе и Транссибе. Вы говорили о том, что дают инвестиции. Дело в том, что они дают не просто абстрактные цифры, а конкретные рабочие места. В перспективе это 40 тысяч рабочих мест, это дополнительный рост ВВП на 500 миллиардов рублей в период до 2030 года, это дополнительные заказы для нашей промышленности на 394 миллиарда рублей. И это только отдельный проект, а мы предложили и системный проект, который называется «Транс-Евразийский пояс Razvitie» (ТЕПР) и который по своей идеологии сегодня совпадает с китайским проектом Нового шелкового пути. Руководство обеих стран подчеркивает, что это не конкурирующие, а взаимодополняющие проекты. Это и есть тот мегапроект, который может стать определенным локомотивом для развития экономики не только России, но и всех прилегающих государств, а также государств, которые сочтут необходимым инвестировать в реализацию этого проекта.

Если говорить о мерах, которые необходимы для эффективного развития экономики, мы бы подчеркнули необходимость новой интеллектуально-управленческой платформы в области развития экономики. Мы считаем, что проект ТЕПР как раз может быть примером такой платформы. Во-вторых, мы полагаем, что эти проекты могут быть реализованы только на принципах государственно-частного партнерства, и частный бизнес также найдет свое место в их реализации.

Наконец, третье: для осуществления таких масштабных проектов нам, безусловно, необходимо создавать финансовую систему, которая позволяла бы брать кредиты в рублях и по не таким заоблачным ставкам. Обращаюсь к опыту Японии: к так называемому «японскому чуду». Тогда японцы не

постеснялись убрать все так называемые «отравленные» активы своих банков на специальный счет, затем выделить средства для Центробанка, а уже Центробанк вместе с государством занимался целевым продуктовым кредитованием, то есть кредитованием реального сектора экономики. Японию все-таки трудно заподозрить в государственничестве или в чем-нибудь подобном: они делали то, что необходимо, для развития своей экономики. Я считаю, что важным элементом является результат — с точки зрения инфляции, с точки зрения всех других рисков. Он должен быть ровно таким же, как если бы мы пошли на западные финансовые рынки и там занимали бы деньги, что мы и делали. Вот только если бы мы брали эти кредиты в рублях, то мы бы избежали так называемых валютных рисков. Поэтому столь важный элемент мог бы способствовать развитию нашей экономики именно через призму инвестирования в инфраструктурные проекты.

H.-P. Buerkner:

Well done, well done. Thank you very much, Mr. Yakunin. What we are seeing here by Russian Railways over the next several years is obviously a massive programme. There is also a very, very big project on the other side of the world, and that is the new canal in Nicaragua. Mr. Oquist, can I ask you to talk a bit about the challenges but also the opportunities? Also, I think everybody would be very interested to understand how likely it is that we will really get a second canal.

P. Oquist:

Bet on it! It is going to happen, and it is going to happen very soon. The context of this is that Nicaragua had USD 286 million in foreign direct investment in 2006, and in the eight years of this government, that has risen to USD 1.5 billion. The indicator is that 12.3% of the GDP is foreign direct investment. And the country

that had USD 286 million in foreign direct investment now has a USD 10.9 billion contracted portfolio, including a USD 6.7 billion industrial complex including a refinery, a petrochemical complex, and an oleoduct. This will allow Nicaragua early on to be the distribution centre for hydrocarbons in Central America, and later, the hydrocarbon derivatives from the refinery will kick in. Nicaragua has gone from 25% renewable energy in 2007 to 52% last year, and last year, we signed a USD 1.3 billion, 323 megawatt hydroelectric contract with Eletrobras, Queiroz Galvao and the National Development Bank of Brazil. Our consumption is about 600 megawatts, so 323 coming online puts us in position to reach 90% renewable energy by the year 2020. We are growing at 5%, and we have macroeconomic stability along with that. The labour force has been increased from 2.4 million to 3.2 million. The formal sector has gone from 440,000 to 720,000. We have a huge problem there. Out of 3.2 million Nicaraguans working, only 720,000 have paid vacations, paid sick leave, or a pension at the end of their working life. So there is an enormous demand for formal sector employment. We are looking at this, and we have decided that to achieve our overarching objective of meeting the basic needs of the Nicaraguan people, we would have to grow at about 8% a year. We have free universal health and education, constitutional rights that were restituted by President Ortega. But that does not mean that all of the health centres have all of the medicines on the basic list all of the time. We would have to have the resources of a growth of about 8% to be able to guarantee that. To overcome extreme poverty, which is our overriding objective, we would have to grow at 10%.

H.-P. Buerkner:

Paul, can I ask you really focus on the canal, please?

P. Oquist:

We are getting there right now.

H.-P. Buerkner:

You are doing a very good commercial for Nicaragua right now.

P. Oquist:

I want you to understand why a canal can be built in Nicaragua: there were a lot of doubts about that, and it was even insinuated in your question. Nicaragua is now a very stable country, with a very fast-growth economy that is very business-friendly. This is what has led us to the decision to build the Inter-Oceanic Canal: to gain that level of growth. We have a USD 11.8 billion economy, and we think that we can reach USD 25 billion by the end of this decade. On what basis? On the basis of what happened in Panama with their canal expansion. Panama has gone from a USD 17 billion economy in 2007 to a USD 45 billion economy on December 31 of last year. And this during the great recession! In their worst year, they grew 3.8%. We are very inspired by that, so the decision has been made to do the canal. You asked about the difficulties. One of the things that we were going to do in the beginning with a law called '800' was to do it ourselves, which was a very bad idea. We were caught in a trap there, because to get serious money, you need feasibility studies, and to have feasibility studies undertaken by top companies with credibility, you need some pretty serious money, too. We were caught in that conundrum when we launched the Master Concession with HKND of Hong Kong, which did two things. They assumed the costs and risks of the feasibility studies, and they also committed themselves to mobilizing at least USD 40 billion to undertake the project, whose budget is at USD 50 billion and will consist of an inter-oceanic canal and two ports, one on each coast, all of which are designed to be able to handle the largest ships at sea, bar none. There is no ship at sea that will not be able to go through that canal. We see this as complementary to the Panama Canal, of which the current canal can take 4,500 TEUs: 20-foot containers or their equivalent. After the expansion, they will be

able to take 13,000. The largest container ships that we see now are 19,200 TEUs. The Nicaraguan Canal will be able to take 25,000 TEUs. It will be able to take double the size of the bulk carriers, almost three times the size of the tankers. Why can Panama not build a larger canal? It is because they do not have enough water for the locks. Nicaragua has been blessed with the greatest water resources per capita between the Great Lakes of the United States and the Guarani Aquifer of Paraguay. But the concept is not only for the canal; it is for a world and regional multimodal logistical centre which will include a free zone for manufacturing, commerce, finance, and transportation, with 113,000 jobs, next to the port on the Pacific, and a 4E airport 20 kilometres from that on Lake Nicaragua.

H.-P. Buerkner:

When will you finish, Paul? What is the date?

P. Oquist:

Five years after commencement. It will commence towards the end of this year, because we already have the feasibility studies. The financial and economic was done by McKinsey and Company in the United States; the technical by the China Railways Construction Company; the feasibility for the environmental, cultural and social by Environmental Resources Management of London; the locks and lock doors by SBE of Antwerp, with hydrological studies by Deltares of Delft, Holland; and the dredging and the earth excavation and moving by MEC Mining of Australia.

H.-P. Buerkner:

We are all convinced now, Paul, thank you.

P. Oquist:

Okay, just to finish, we were very happy with that selection by HKND, for two reasons. One, they privileged quality over cost; and two, the national spread, because we feel this should be a rainbow project with participation from all over the world, in the financing, in the building and in the operations, since this is a build-operate-transfer project.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much, Paul. I would like to go back to Russia and to Minister Sokolov and talk really about the parities that you have across the various investment projects in roads, railways, ports, airports, and so forth. How do you make all those enormous needs work, obviously within the constraints that every country has?

М. Соколов:

Мы уже говорили о том, что инвестиций в транспортную отрасль всегда не хватает, а тем более не хватает бюджетных инвестиций. Конечно, в зависимости от ситуации кризиса или, как мы говорим, «жирных лет» необходимо сосредоточиться именно на тех проектах, которые обеспечивают прорывные, самые эффективные направления в развитии транспортной системы. Какие это направления? Оба спикера сегодня говорили о новых коридорах. Президент «Российских железных дорог» — о новых железнодорожных ветках, проходящих через территорию России, о высокоскоростном пассажирском направлении Москва — Пекин, а также о проекте БАМа, Транссиба. Кстати, старт этому проекту был положен выступлением Президента Российской Федерации Владимира Путина два года назад именно в рамках Петербургского экономического форума, а сегодня он уже в полном масштабе реализуется, в том числе за счет фонда Национального благосостояния Российской Федерации. Совершенно

очевидно, что в условиях постоянно растущей глобализации как столпам экономического развития в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и странам Европы можно и нужно выиграть в себестоимости транспортировки товаров за счет развития новых коридоров. И в этом плане географическое положение России, ее размеры предопределяют то значение, которое мы можем сыграть в развитии транспорта и транспортных систем, проходящих через нашу страну.

О двух железнодорожных коридорах уже было сказано. Остановлюсь на морских. Это, конечно, не канал в Никарагуа, но тоже масштабный морской маршрут — Северный морской путь. Мы много о нем говорили, он давно использовался, но из-за тяжелых климатических условий ему всегда не хватало динамики развития. Теперь ситуация изменилась за счет масштабных инвестиций в развитие новых портов, в частности на территории Ямала, где активно идет строительство завода по сжижению газа, за счет раскрытия новых коридоров, подходов к портам Мурманска на Северо-Западе России и Находка-Восточная в Приморском крае. Уже в 2017—2018 годах этот коридор заработает не просто на полную мощность, а увеличит объемы перевалки грузов в 4—5 раз.

Помимо железнодорожных, несомненно, очень важны и автодорожные связи. В прошлом году в Душанбе странами ШОС было подписано соглашение о строительстве нового автомобильного коридора, который протянется по территории России на 2 200 километров, из Санкт-Петербурга до порта Ляньюньган на востоке Китая, и будет называться «Западный Китай — Европа».

Кстати, вчера началось физическое строительство скоростной магистрали со стороны Петербурга в Москву: мы уже дали старт 140 километровому участку, и он стал первым в развитии этого коридора. В Москве головной участок уже введен. Здесь мы видим большую возможность для привлечения внебюджетных инвестиций. Этот проект даст мощнейший

импульс развития регионам, станет мультипликатором для всех смежных отраслей промышленности и экономики и будет способствовать генерации внебюджетных инвестиций. Большинство участков этого коридора мы планируем реализовать на принципах государственно-частного партнерства — либо в виде концессии, либо в виде контрактов жизненного цикла. И речь идет не только о московском регионе, о московском транспортном узле или о Санкт-Петербурге, где возможность отдачи от инвестиции достаточно высока, но и о других регионах нашей страны. В первую очередь, это Поволжье — республика Татарстан, Башкирия и Оренбургская область. Как раз сегодня в рамках Форума подписываются или уже подписаны соответствующие соглашения. Я вижу здесь главу госкомпании «Автодор». Значит, подписано соглашение о реализации и представлении таких проектов бизнес-сообществу и финансовым институтам для инвестиций. Сконцентрировавшись на прорывных направлениях, раскрывающих транзитный потенциал нашей страны, мы генерируем определенный инвестиционный спрос и за счет реализации этих проектов получаем возможности для развития и регионов, и страны в целом.

Транспорт должен двигаться по графику, поэтому я занял четыре минуты.

H.-P. Buerkner:

Very disciplined, I am very impressed. Mr. Dubrovsky, you can now provide a regional point of view on how you are going about infrastructure investments in Chelyabinsk Oblast.

Б. Дубровский

Уважаемые коллеги, большое спасибо за возможность высказаться на этом Форуме.

Мне пришла в голову мысль, что очень важно оказаться в нужное время в нужном месте. Я сюда собирался и думал: посижу в зале, послушаю

дискуссию. Потом мы решили, что необходимо рассказать о масштабных логистических проектах, которые уже реализованы в Челябинской области. Я могу вам сказать, что наш Панамский канал уже построен. ТЛК «Южноуральский», проект и объект, который поддержал Президент во время своего выступления в 2012 году на сессии ШОС, построен и запущен 15-го мая. В церемонии в режиме видеоконференции приняли участие министры транспорта ШОС. Если до этого грузы добирались до нас за 36 суток, то опытный челнок прошел маршрут Урумчи — Челябинск за трое суток. Это реальный результат, которого мы даже не ожидали. Наш комплекс — это сухой порт с мощностью перевалки 2,5 миллиона тонн, построенный на участке между железной дорогой и трассой М36 и осуществляющий контейнерную перевалку со всеми возможностями таможенного и фитосанитарного обслуживания, а также серьезного хранения грузов. Вокруг этого участка сейчас формируется особая экономическая зона — мы уже очень близко подошли к решению этого вопроса. Причем у нас есть внешний инвестор, которому федеральные деньги не нужны. Это очень большой плюс для нашего проекта. Мы уверены, что получим одобрение на особую экономическую зону, и у нас уже есть резидент для нее. Нам понятно, почему это делается: инвестор формирует себе клиента на все эти объемы. Чтобы переваливать 2,5 миллиона тонн, очевидно, будут нужны инвестиции, в том числе и в дорогу. Максим Юрьевич, Владимир Иванович, тем не менее мы просим у вас какой-то поддержки и внимания этому проекту, по крайней мере, в настоящий момент.

Интерес к этому проекту растет. То есть в нужное время в нужном месте оказался не только я, а вся Челябинская область. Наши китайские партнеры называют этот проект возобновлением Великого шелкового пути, на котором Челябинская область всегда стояла. На гербе Челябинска — верблюд, хотя

он никакого хозяйственного значения не имел и никогда у нас не жил, зато через нас шли по Великому шелковому пути караваны из Китая.

Максим Юрьевич, пожалуйста, добавьте Челябинскую область в перечень регионов, о которых вы говорили, и тогда я буду считать, что я оказался здесь не случайно. Мы точно можем принять всю логистику, которую вы упоминали. У нас для этого все возможности.

Название нашей сегодняшней сессии задает правильный вопрос: как меняется мир, когда возникают новые логистические проекты? Мы на своем примере видим, какое движение начинается вокруг этого проекта. Это реальная точка роста. Китайцы готовы: они уже открывают прямой рейс Челябинск — Урумчи, что означает, что они видят необходимость постоянного присутствия. У крупного бизнеса есть интерес к формированию встречных потоков. Нам важно не упустить момент и не только принимать грузы из Китая, но отправлять их в ту сторону.

Еще раз прошу обратить внимание на Челябинскую область и на этот проект. Это реальный проект, реальный канал. Он построен и уже работает, являясь для нас серьезным налогоплательщиком и работодателем. Этот проект открывает для нас до 300 новых рабочих мест, и это хорошая новость. Спасибо.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Mr. Podguzov, can I ask you: with all those projects going on, how can you also attract private investments? How can you depend not just on government funding, but also on private investors? How do you make that work?

Н. Подгузов:

Уважаемые коллеги, спасибо за возможность выступить на данном мероприятии.

Действительно, необходимость и актуальность инвестиций в инфраструктуру в нашей стране является критическим вопросом. По данным международных исследований, по уровню развития инфраструктуры Россия занимает место ближе к концу первой сотни стран. Конечно, эту позицию надо существенно повышать. Для такой огромной страны, как Российская Федерация, инвестиций в инфраструктуру, наверное, никогда не будет достаточно. Тем не менее за последние несколько лет мы прошли достаточно большой путь в этом направлении. Старт масштабным инвестициям в инфраструктуру был дан несколько лет назад на Петербургском экономическом форуме, когда Президент нашей страны объявил об инвестициях средств фонда Национального благосостояния в инфраструктурные проекты. С этого момента было запущено несколько крупных проектов, включая и БАМ, и Транссиб, и строительство центральной кольцевой автомобильной дороги. В стадии подготовки находятся около десятка крупных проектов в области аэродромной, телекоммуникационной и энергетической инфраструктуры; в общей сложности будет проинвестировано более триллиона рублей. Инвестиции в инфраструктуру, особенно в кризисный период, являются тем якорем, который позволяет обеспечить выход страны на новые темпы экономического роста, так как мультипликативные эффекты в сопутствующей отрасли являются значительными в связи с обеспечением достаточного уровня занятости. С этой точки зрения, крайне важно осуществлять такого рода инвестиции.

За последнее время государством разработаны подходы, которые легли в основу очень неплохой, на мой взгляд, системы оценки инвестиционных проектов. Мы умеем принимать решения относительно того, насколько проект эффективен, как наиболее правильно его реализовать, а ведь между обозначением необходимости развития той или иной инфраструктуры и

непосредственно стартом самого проекта проходит значительное время. Мы научились проходить этот путь в относительно короткие сроки.

Большой потенциал развития инфраструктуры лежит в плоскости государственно-частного партнерства. В настоящее время основные затраты на инвестиции в инфраструктуру лежат на государстве, в то время как в развитых странах до 40—50% инвестиций в инфраструктуру осуществляется частными инвесторами. В этом плане необходимо работать над повышением привлекательности такого рода проектов — здесь у нас большой потенциал для развития.

Также хотелось бы сказать о темпах инвестиций. Китай в 2000-е годы обеспечивал темпы роста инвестиций в инфраструктуру на уровне 8—9% ВВП, Индия — на уровне 6%, а у нас этот показатель пока находится на уровне 3—4%. Я надеюсь, что та работа, которую мы проводили по структурированию и эффективности проектов, по их поиску позволит в будущем существенно нарастить эти темпы, а инвестиции в инфраструктуру станут серьезным драйвером экономического роста в ближайшие десятилетия.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Now, let us turn to the investors. Mr. Cai, you represent a particular investor. What is it that you are looking for in infrastructure projects? What are the key factors that convince you that this is worth investing in?

Jin-Yong Cai:

Thank you. IFC is part of the World Bank Group, and we have financed infrastructure in emerging markets over the last six decades. Experience has told us that the key is to make sure that risks are allocated properly between the public sector, the private sector, and among various stakeholders. This allocation is really the key. When you look at the developed market, there is more private

capital waiting to get into infrastructure, primarily because the rule of law and the regulations are much clearer, so risk allocation can be done properly. From our vantage point, financing infrastructure in emerging markets is very challenging. As various people have said, there is a huge need for infrastructure, there is no question of that, and meanwhile there is lots of money sitting there, particularly over the last several years. Given the global liquidity quantity, there is a lot of money looking for yield. The reason why money has not been channelled and invested into infrastructure really comes down to the fundamental risks in private financing of infrastructure. You need to put the money into a place where the revenue will have to come in over several decades, not to mention the early construction risk. Along this time horizon of several decades, you can easily have a macroeconomic dislocation. Exchange rate misalignments, operating risks, and various other risks – certainly natural disaster and political risks – all those risks need to be allocated properly before the investor will be willing to come in. There is no question that there is a huge appetite for infrastructure. Many projects are announced, but when you look at how many projects, particularly greenfield projects, have actually been financed in the emerging markets, there are not many. This reflects the challenges in properly allocating risk. To make it very simple, you have got to have very clear rules of the game in terms of who takes what responsibility during both the construction and the operating period. Also, when things go wrong – such as a huge exchange rate change – who is going to bear the responsibility? Clearly, for a country where there is a sufficient domestic capital pool, it would be easier to mitigate the exchange rate by utilizing domestic capital. When there is not much capital supply and you are relying on foreign private investors, this is very challenging. When you look at investors' attitudes towards infrastructure, everybody knows there is a need, but they are usually going to stop because of the exchange rate risk, because of the ability to perform, i.e. if something goes wrong, the courts and also the relevant stakeholders are going to follow the rules. This has been said numerous times

and in various fora, and I would say there has been progress, but unfortunately, there is still a lot more work to be done. In this context, I would say that the multilateral institutions such as the World Bank, EBRD, and the Asia Infrastructure Investment Bank, and the African Development Bank all have a critical role to play. But in spite of that, the balance sheets of those multilateral development banks are fairly small, and they have to use their balance sheets to really mitigate risk. How to allocate the risk is really situation-specific: there is no one-size-fits-all solution, but I think, given the needs, this part of the system is very much looking forward to working with many people to try to make some projects happen.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Now I would like to turn to Mr. Soloviev, from VTB Bank. Can you talk a bit about the relationship between the government and the private sector in Russia and how to make this work in terms of infrastructure investments?

Ю. Соловьев:

Большое спасибо, господин модератор. Добрый день, дорогие друзья. Группа «ВТБ» имеет достаточно большой опыт инвестиций в инфраструктуру как акционер, как банк-кредитор. Мы являемся акционером аэропортов, дорог, мостов, генерирующих компаний, специальных объектов и строительных компаний, поэтому опыт у нас достаточно большой. Мы с нашими уважаемыми клиентами, среди которых и пионеры рынка долговых инструментов, привязанных к инфляции, и «Российские железные дороги», и другие крупные инфраструктурные компании, получили колоссальный опыт как на рынке, так и в билатеральных транзакциях — когда мы предоставляем свои услуги каким-то клиентам напрямую.

Я хотел бы сфокусироваться на финансовом аспекте инвестиций и на проблемных точках. Не поймите меня неправильно: я не собираюсь выступать с критикой. Все государственные учреждения, которых я коснусь, за последние пять лет провели колоссальную работу. В принципе, в финансовой инфраструктуре произошли революционные вещи, но если мы хотим видеть не 3—5 проектов в год, о которых мы все с гордостью говорим, а десятки, которые будут профессионально выполняться, то стране нужен массивный сдвиг в способности генерировать длинные дешевые деньги для осуществления инвестиций в реальный сектор.

Давайте начнем с инвесторов или с роли Центрального банка. Я считаю, что за последние несколько лет наши уважаемые регуляторы сделали колоссальные шаги по развитию финансовой системы. Но если мы говорим про банки как класс инвесторов и говорим о длинных деньгах, десяти—пятнадцатилетних деньгах, то российская банковская система не в состоянии генерировать такие деньги в большом количестве из-за коротких пассивов — в среднем по стране меньше трех лет. И выдавая пятнадцатилетние деньги, мы получаем значительный удар по капиталу, которого в стране не хватает, так как мы растем по 20—30% в год, а спрос на капитал в банковской системе очень высокий. Соответственно, мы, банковские институты, не можем в полной мере обслуживать наших уважаемых клиентов.

Что делали другие страны? Например, Индия, Австралия. Через решения регулятора они в своей бухгалтерской отчетности приравнивали такого рода кредиты к пятилетним кредитам, соответственно, у банков в тех юрисдикциях не возникало такого бухгалтерского разрыва. Через 5 лет такой кредит опять становился пятилетним и так двигался в течение 15 лет, что позволяло банкам аккумулировать средства. Чем длиннее кредит, тем больше вероятность дефолта и тем выше ставки — это всем понятно.

Получается, что они решали две проблемы: бухгалтерскую и понижения ставок. Очень важный аспект.

Если продолжить говорить о роли Центрального банка как регулятора, на мой взгляд, недостаточно делается для развития рейтинговых агентств и инфраструктуры рынков в целом. Если бы я мог назвать свое выступление, я бы сказал: «Давайте наладим большой поток инвестиций в финансовую инфраструктуру страны». На мой взгляд, к рейтинговым агентствам у нас предъявляется мало требований: этот бизнес нужно развивать и мотивировать. Из-за глобальных проблем, которые сейчас образовались между нами и нашими западными партнерами, мы не можем опираться с той же степенью достоверности на западные рейтинговые агентства, а столь же профессиональные и пользующиеся достаточным доверием российские у нас пока не образованы. Такие надежные рейтинги — это ключевой шаг для выстраивания мостика к длинным пенсионным деньгам, к страховым деньгам и к деньгам населения. Тогда мы наконец начнем сохранять больше средств и инвестировать их в длинные проекты. Поэтому роль Центрального банка как регулятора крайне важна со всех точек зрения.

Следующая тема, которой я хотел бы коснуться, это рефинансирование. Центральный банк предоставляет очень короткое рефинансирование, а другие институты в государстве его не предоставляют. Имеется источник ликвидности за пределами страны, но нам его очень трудно привлекать. Мы просим найти определенный класс инвестиционных кредитов, удлинить инструмент рефинансирования для того, чтобы мы могли обеспечить наших клиентов более дешевыми и длинными ресурсами.

Страховые компании, которые являются огромным источником средств для инфраструктурных инвестиций, в нашей стране инвестором в эти проекты не являются. Мы видим лишь начало зарождения пенсионных денег, которые только стали приходить в инвестиционные проекты, но их

достаточно мало. К сожалению, очень мало проектов, в которых мы можем либо напрямую, либо через производные финансовые инструменты выделить инфляционную часть и передать ее страховым и пенсионным фондам, поэтому развитие рынка, особенно при помощи нашего регулятора, это крайне важный вопрос.

Одним из важнейших участников процесса являются строительные компании. Когда мы говорим «инфраструктура», все начинают строить. На мой взгляд, за последние два года наша страна подтолкнула индустрию подрядчиков к самоубийству. Мы фактически угробили целый пласт российской экономики, в основном потому, что регулирование полностью перекладывало ответственность за проекты на банки. У банков оказалось недостаточно экспертизы для того, чтобы эти риски оценить. Я приведу один обезличенный пример. Наша Группа выдавала гарантии за некоего хорошего подрядчика. Этот подрядчик строил мост: построил половину и, к сожалению, обанкротился. Далее государство фактически аннулирует условия тендера. Мост уходит непонятно куда, наверное, в собственность государства. Банк выплачивает полную стоимость гарантии. Подрядчик разоряется, деньги исчезают. Мы видели это на Олимпиаде, а потом в целом ряде муниципальных и строительных проектов, в энергетике, в дорожном строительстве и так далее. К чему это привело? Банки либо отказываются финансировать такие проекты и выдавать гарантии, либо цена увеличивается в 3—5 раз, что опять-таки ограничивает капиталы, идущие в такие проекты. Что нужно делать? Надо правильнее распределять риски между государством и теми людьми или организациями, которые выдают концессионные подряды, и соответственно, застройщиками и банками. Мы предложили целый ряд механизмов, часть из которых уже нашла отражение в законодательстве, а часть нет.

H.-P. Buerkner:

With all due respect, I think that we need to keep it brief. I think you made a very important point. It is certainly food for thought and for very important discussion between the banks, the investors, and of course, the government entities. I am sure that the Ministers are listening very carefully and of course will make sure that the central bank also listens very carefully to what you have to say. Mr. de Silguy, I wanted to turn to you and talk about difficulties in making infrastructure projects really work. You represent those who are realizing infrastructure projects. What do you see as opportunities to shorten the timeframe for getting things done, and what are the key obstacles?

Y.-T. de Silguy:

Thank you. I can give you a return of experience, because as a global player in transport infrastructure, VINCI has operations in Russia, and with Russian partners, we have just finished the first section of the motorway between Moscow and St. Petersburg. Part of the motorway has been open to traffic since December 24, 2014. It is the first motorway to be built and managed in Russia under a concession contract with foreign investment. That means that the private sector bears the traffic risk, its sole source of remuneration being motorway tolls. Based on this example, PPP presents five major benefits for infrastructure projects in Russia. First, is the possibility of having motorists participate in infrastructure financing, instead of only the taxpayer. Second, is a saving in time for the concession granter on the construction schedule. Over 70% of projects are delivered on time, according to a private Price Waterhouse Coopers study. Third, it is easier to finance. The PPP approach relieves pressure on public budgets and enables private funds to be raised on financial markets. Fourth, there are incentives to optimize the project, innovate, and deliver high quality services to users. Responsibility for the design and build of a structure that is going to be operated and maintained by the private sector for a long period

represents a strong incentive, right from the design stage, to be ingenious and innovative, to achieve a better energy performance, and to optimize the quality of the construction, so as to minimize maintenance costs and optimize operations. Fifth, it leads to sustainable development issues and the expectations of civil society being better addressed. An example is the Moscow–St. Petersburg motorway: a special Environmental and Social Action Plan has been developed to limit the project’s environmental footprint. A complete inventory of flora and fauna will be made, including identification of sensitive areas requiring specific protection measures, for example restoration of the sacred spring of St George, special animal crossings, and noise breaks to protect inhabited areas and animals. To conclude, I can say that PPP can be useful and beneficial to Russia, provided that the country continues to develop and change its regulations in order to facilitate this type of approach and provide a framework for it. I know that the present financial market conditions are not currently optimal in Russia for the development of PPP projects; however, we definitely believe in the long-term future of PPP projects in Russia, and we are confident that the public authorities and private sector can work together in a spirit of partnership to find solutions together and ensure the success of PPP projects. To finish, I say that in any case, VINCI will keep on standing by the Russian authorities to contribute to the development and infrastructure projects in Russia.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Mr. Khryapov, in your experience as one who realizes these infrastructure projects, how can stakeholders help projects to be on time and within budget more often, given that there are so many obstacles in the way?

М. Хряпов:

Добрый день, коллеги. Спасибо, что дали мне слово.

В этом году группе компаний «Стройтрансгаз» исполняется 25 лет. За это время мы построили на территории России большое количество инфраструктурных объектов.

Многое было правильно сказано по поводу привлечения частных инвестиций, но на сегодняшний момент в строительной отрасли России существует проблема. Подрядчиков, которые могут участвовать в реализации мегапроектов, можно пересчитать по пальцам. При этом мы много времени тратим на перепроектирование, которое было сделано с применением иностранных систем, иностранного оборудования. Изменение курса доллара повлекло за собой изменение стоимости проекта. Это очень важно для инвесторов и, что не менее важно, для срока строительства. Надо уделить огромное внимание проектированию: мы изначально должны закладывать инновационные технологии, которые есть у наших иностранных коллег, от которых мы пока отстаем.

Я хотел сказать, что во всем, что мы строили, мы не всегда попадали в сроки, постоянно корректировали проекты и двигались с отставанием на полгода, на два месяца. Это важно учесть, чтобы не испугать иностранных инвесторов.

А в том, что касается государственных заказов, огромное значение имеет методичность финансирования. Необходимо, чтобы на протяжении всего строительного процесса строитель получал деньги, заложенные в бюджет, иначе любое изменение точно так же влечет за собой удорожание. Спасибо

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Sharon Thorne from Deloitte, you have experience with a lot of project management. What are the key lessons and what would the key lessons be for Russia, to ensure that projects are implemented more smoothly?

S. Thorne:

Thank you, and good afternoon. Delivering mega-projects successfully is a really big challenge, and there is a 65% failure rate in capital projects around the world. Key reasons for those failures are where you have cost over-runs higher than 25%, or where projects take 50% longer to complete. In 50% of cases, this is very significant. To ensure success, the critical matter is not to build the business case in isolation. We have seen this many times at Deloitte, on a number of projects where we have provided project management and financial advisory work, for example in the UK on the Olympics, the Thames Tideway and Crossrail, in the Metro in Hyderabad in India, and in Croatia on work with the Zagreb Airport and Highways Project. The financial case has to be backed up by a very clear delivery plan. It has to include considerations for resourcing the skills and capabilities that are needed to deliver the business case. You cannot simply add up the cost estimates and the labour. You have to understand at a really detailed level how the project is going to be delivered and what types of people and skills are required for that development and operation. Ideally, you want a very detailed transformation road map. The second key point is that the financial case should not be set in stone. You do not want innovation to be constrained by blindly targeting performance metrics. With very large-scale, multi-sector, multi-geography projects, no matter how expert your experts are, there will always be issues that arise throughout the project development, and smart teams are those that recognize those issues as potential opportunities and adapt the business case, but also see how they could use them to add value. A really good example of major innovation in a mega-project was the T5, Terminal 5 agreement with Heathrow, where the client, Ferrovial, decided to bear all of the project risk. Now, that meant that they were working with suppliers in a very integrated and collaborative way, rather than going through the sort of complex contractual mechanisms that we normally see on project delivery. This enabled them to have much better innovation around how they dealt with uncertainties, but also how

they shared performance improvements as they arose. The key point for Russia is understanding the lessons that are learned from these other mega-projects around the cost over-runs and the delays, and then applying those to the projects that you are embarking on. To set you up for success from the start, it is looking at that capability approach that I have just referred to. Thank you.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much, Sharon. In order to complete the round, I ask the Special Aide to the President, Mr. Levitin, to tell us how high are infrastructure investments on the agenda of the President?

И. Левитин:

Спасибо.

Практически на каждом из Петербургских форумов в речи Президента упоминается значимость инфраструктуры. Максим Юрьевич уже сказал, что на одном из Форумов в Санкт-Петербурге был дан старт развитию Транссибири и Байкальского региона.

Хочу прокомментировать выступления моих коллег. Мы слышали, что с точки зрения инфраструктуры мы находимся где-то в конце первой сотни государств, причем по нефти и газу мы в лидерах. Это говорит о том, что на инфраструктуру действительно выделяется мало средств для такой страны, как Россия. Необходимо пересмотреть принципы формирования бюджета в сторону развития инфраструктуры. Десять лет назад мы обсуждали, можно ли вообще строить платные дороги в России. У нас не было даже закона о концессиях. Сегодня, когда частный бизнес уже поверил в развитие инфраструктуры в России и готов вкладывать деньги, когда Президент России принял решение о выделении средств из Фонда благосостояния, мне кажется, можно было бы пересмотреть увеличение поддержки инфраструктуры. Она как раз и является основой развития общей

экономики России. По-моему, коллеги, которые выступали ранее, это подтвердили.

Спасибо.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much, Mr. Levitin. Given that we have talked so much about obstacles and problems, I think it is also good to talk about the success stories, things that have worked. I would like Mr. Yakunin to talk very briefly about maybe one or two projects that have worked over the last several years, and where investments really have been successful, and also successfully completed in terms of time and budget.

В. Якунин:

Thank you, and thank you for the suggestion of talking about successful stories.

В качестве таких успешных проектов я мог бы назвать строительство инфраструктуры Олимпийских игр «Сочи 2014». Считаю, что при всех сложностях, с которыми мы сталкивались, этот проект доказывает, что мы можем строить на самом передовом уровне. Мы смогли реализовать этот проект на два года быстрее, чем предусматривают все нормативные документы в России. Сегодня эта инфраструктура может быть наглядно представлена, она работает.

Мы можем говорить и о том, что мы способны успешно и с опережением графика осуществлять проекты не только на территории России, но и за рубежом. Примером является строительство инфраструктуры в Сербии по межправительственному соглашению. Сегодня я встречался с первым вице-премьером Сербской Республики, и он подтвердил, что мы успешно реализуем эти проекты.

Мы можем говорить о хороших результатах совместного проекта с «Финскими железными дорогами» в области скоростного движения. Они

работали на своей стороне, мы на своей, и сегодня это является примером трансграничного сотрудничества.

Это образцы надлежащей и успешной реализации инфраструктурных проектов. Сегодня мы также реализуем проекты, о которых я уже говорил в своем выступлении, но пока эти проекты не завершены, поэтому не стоит говорить об их успешности. Как говорится: «Поживем — увидим».

Спасибо.

H.-P. Buerkner:

Thank you very much. Given that we still have a few minutes, I would like to open up the panel to questions from the audience, and if I may ask you to briefly introduce yourself, and then you have one short, sharp question. And please, no general statements. So, who is going to break the ice? No questions! Are we too convincing, or was everything we said already clear and known to you?

From the audience:

Everything was clear!

H.-P. Buerkner:

I do not believe that, quite honestly. Oh, there we have three. Okay, please.

М. Хабаров:

Михаил Хабаров, госкомпания «Автодор».

У меня вопрос к господину Хряпову. С учетом особенности российского рынка, когда инвестиции в дорожную отрасль делаются при активном участии финансирующих организаций, что должно случиться, чтобы строитель, подрядчик превратился в инвестора?

М. Хряпов:

Очень хороший вопрос.

На сегодняшний день для того чтобы подрядчик превратился в инвестора, он должен быть только инвестором. У нас сегодня 11 заказчиков в разных отраслях. Это государственные компании и крупные частные компании, и везде разный подход. В данный момент мы строим больше 35 объектов одновременно, и все заказчики требуют определенного внимания. Невозможно создавать инвестиционный блок и превращаться в строителя-инвестора. Я считаю, что банк должен быть инвестором, частный инвестор — инвестором, а строитель — строителем. Это невозможно объединить.

В. Якунин:

Не могу согласиться с этим мнением по той простой причине, что западный опыт, особенно опыт строительства высокоскоростных магистралей, показывает прямо противоположную тенденцию. Крупнейшие строительные компании выступают инвесторами в строительство инфраструктуры, получают, соответственно, право на ее содержание, и для них это является желанным проектом, потому что они обеспечивают себя работой на 30, а то и на 40 лет.

М. Соколов:

Позволю себе поддержать дискуссию, спросив разрешения уважаемого модератора. Хочу сказать, что для этого необходим просто переход подрядчика в новое качество. Поскольку при реализации проектов государственного-частного партнерства в формате консорциума подрядчик как раз является соучастником инвестиционного процесса. Мы видим такие проекты и на территории нашей страны. Например, компания Vinci, которая здесь представлена, также участвует в таких консорциумах благодаря своим профессиональным компетенциям. Могу привести пример и других

успешных проектов, где подрядчики выступают в качестве участников консорциума, в частности в Санкт-Петербурге. Наверное, все участники Форума обратили внимание, что их встретили новые воздушные ворота, новый аэропорт, который приобрел совершенно новое качество без копейки бюджетных инвестиций. Здесь же реализован такой проект, как Западный скоростной диаметр. По крайней мере, многие его участки являются примером, где подрядные организации могут выступать в качестве соинвестора в рамках консорциума.

Н.-Р. Buerkner:

I would like to go to the next question, and hopefully we will have one or two more. We had one, over there, in the corner.

С. Соломко:

Станислав Соломко, Lufthansa Consulting.

Вопрос к Юрию Соловьеву из «ВТБ». В какой степени вы как банкир учитываете риски реализации в рамках расчета CAPEX капитальных инвестиций? И какие вы видите перспективы минимизации рисков финансирования, о которых вы говорили?

Ю. Соловьев:

Большое спасибо за вопрос. Он достаточно сложный и объемный. По моему, я еще в своем первом выступлении полностью выбрал время. Тем не менее скажу кратко. Во-первых, конечно, мы учитываем все риски. В инфраструктуре они зачастую определяются не только бизнес-моделью, но и регуляторными факторами, которые мы только что назвали. Аэропорт «Пулково», который господин министр упоминал, — это и есть пример успешного проекта, где мы смогли найти все деньги международных рынках без использования бюджетных средств и, в конечном счете, смогли

перепродать и свои инвестиции. Поэтому для нас очень важным является баланс между риском коммерческого проекта и регулированием. Спасибо.

H.-P. Buerkner:

Why do you not stand up and shout? Oh, it is coming. Thank you.

C. Dimas:

Christos Dimas, President of the Hellenic-Russian Chamber of Commerce. I would like to hear your opinion on which tools we can obtain that are both cheap and good quality projects.

H.-P. Buerkner:

Thank you. Who wants to take this on? If you do it in one minute.

P. Oquist:

We have found that concessions linked to design-finance-operate-transfer is a way that poor countries without capital can get infrastructure, as long as they have the proper investment climate. And if the larger projects are broken up into the components of: design, finance, operate, and transfer. In this case a port goes to one and an airport to another. You can get combinations of the concessions with build-operate-transfer, and you can highly leverage the development potential in the country and the transformative capacity of infrastructure within the society due to the multiplier effect of these projects.

H.-P. Buerkner:

Thank you. One last question? No, that is great. So we are ending on time. Thank you all very much for your great input. I think there is obviously a huge need for more infrastructure investments, for getting it done on time and within budget. We also heard a lot of commitment from the Ministers, from the various

players and stakeholders here in Russia, to make it work, so let us make sure that we get it done. Thank you very much.