

"Украина является кандидатом для крупных инфраструктурных проектов", - Джейсон Пеллмар, руководитель IFC в Украине, Беларуси, Молдове

Сколько средств в Украину привлекла Международная финансовая корпорация, какие инфраструктурные проекты в фокусе ее внимания, как будут структурироваться проекты ГЧП в портах и нужно ли отдавать аэропорты в концессию?

В 2017 году в Украине много говорили о привлечении средств международных финучреждений в инфраструктурную сферу. На какие-то проекты даже были направлены инвестиции, по другим – достигнуты важные договоренности. Одной из институций, которая помогает привлекать средства в развитие отечественной инфраструктуры, является IFC (Международная финансовая корпорация), входящая в группу Всемирного Банка.

В минувшем году руководителем IFC в Украине, Беларуси и Молдове был назначен американец Джейсон Пеллмар, до этого семь лет развивавший проекты в инфраструктуре и энергетике в Европе, Центральной Азии и в Мьянме. Сразу же по прибытию в Украину он пообещал привлечь около четверти миллиарда долларов до конца года, а инвестиционный фокус Международной финансовой корпорации начал смещаться в сторону инфраструктуры.

Удалось ли достичь показателя в 250 млн долларов, довольны ли в IFC темпами строительства одного из крупнейших в Украине зерновых портовых терминалов, соинвестором которого выступают, как Корпорация будет структурировать проекты ГЧП в портах Ольвия и Херсон, что думает о развитии городского транспорта и какими аэропортами интересуется – топ-менеджер IFC рассказал в

интервью ЦТС.

Джейсон, вы работаете в Украине уже более полугода. Успели освоиться?

Да, это такой ключевой срок. Уже действительно начинаю осваиваться, и чувствовать себя, как дома – я здесь с супругой, с двумя детьми. В профессиональном плане я руковожу деятельностью IFC в Украине, Беларуси и Молдове.

Больше всего времени я провожу здесь, в Украине. Бываю не только в Киеве – недавно был в Краматорске, успел побывать в Одессе и других городах. Уже понимаю, где у нас есть успехи, а над чем нужно больше работать.

До переезда в Украину почти вся моя деятельность в IFC была сфокусирована на инвестициях в инфраструктурные проекты. Три года до этого я работал в Мьянме, и там, в основном все крупные проекты были связаны с инфраструктурой, например, энергетика, порты.

Кроме Мьянмы, вы работали в Стамбуле. Насколько ощутима разница в деловом общении, в стиле ведения переговоров, принятия решений между Турцией, Мьянмой и Украиной?

Культура, конечно, очень сильно влияет на стиль ведения бизнеса и, в какой-то мере, можно даже сказать, инфраструктуру страны. Если говорить о Мьянме, то там на сегодня практически треть населения не имеет доступа к электричеству, портовая инфраструктура не развита. Например, если выехать за пределы Янгона (крупнейший город страны. – ЦТС), то уже в Мандалае, втором по размерам городе, вы не увидите асфальтированных причалов в порту – они песчаные.

Стамбул – это совсем другой уровень развития экономики и инфраструктуры.

А где проще с чиновниками – в Украине или в Мьянме?

Здесь в Украине есть хорошие эксперты, есть люди, которые

знают, что делать и как. И это плюс.

В Украине развитие инфраструктуры тормозится нехваткой средств, ограниченным доступом к финансированию и довольно низким уровнем инвестиций в развитие инфраструктуры. Пока привлечь долгосрочные частные инвестиции в Украине не так просто. Например, в прошлом году FDI (Foreign Direct Investment – прямые иностранные инвестиции. – ЦТС) составили менее 2 млрд долларов, что, учитывая инвестиционные потребности Украины, очень мало.

В 2017 году прямые иностранные инвестиции в Украину составили менее 2 млрд долларов

И именно поэтому одна из наших приоритетных задач в Украине сейчас – помочь привлечь больше частных инвестиций, помочь создать инвестиционные истории успеха в Украине и показать потенциал экономики другим инвесторам.

В июне прошлого года вы заявили, что IFC планирует привлечь для проектов в Украине около 250 миллионов долларов. Удалось ли достичь этого показателя?

В прошлом году мы проинвестировали несколько знаковых проектов. Впервые для нас в Украине мы выдали кредит в национальной валюте, профинансировали фонд прямых инвестиций (Horizon Capital), который будет фокусироваться на украинском рынке. И да, в целом по году мы вышли на наши запланированные объемы.

На какие проекты и в каких сферах была направлена основная часть средств? Сколько пошло на инфраструктурные проекты?

В фокусе в прошлом году была поддержка проектов по развитию агро-инфраструктуры.

Мы видим, что агросектор – это мотор украинской экономики. Экспорт растет, и чтобы он рос и дальше, и весь сектор был сильнее, необходимо инвестировать в логистику и

инфраструктуру. Мы видим, что есть интерес наших клиентов и партнеров к развитию агро-инфраструктуры и поддерживаем такие проекты.

В 2017 году у нас было два таких крупных проекта. Первый – «Нибулон», где мы предоставили финансирование в размере 100 млн долларов – 60 млн собственных средств IFC и 40 млн привлекли из других источников, включая коммерческие банки. Второй проект – это MV Cargo, куда мы проинвестировали 37 млн долларов.

Мы начинаем работать с муниципалитетами – хотим сфокусироваться на развитии городского транспорта

На 2018 год какой план по привлечению средств?

Мы хорошо начали год. Мы выделили кредит Immer Укрпластик на сумму чуть больше 30 млн евро – это инвестиции в производственную сферу. В сфере инфраструктуры мы начинаем работать с муниципалитетами. На первом этапе мы хотим сфокусироваться на развитии городского транспорта. Сейчас мы ведем переговоры с Киевом, Мариуполем, Хмельницким и некоторыми другими городами.

Можете назвать сумму? Она будет больше, чем 250 млн долларов в прошлом году?

Думаю, что в целом инвестиции будут зависеть от общего состояния экономики и успешности продвижения реформ. Если будет достигнут значительный прогресс в ключевых реформах, то суммы инвестиций могут быть больше того, что мы проинвестировали в прошлом году. Необходима антикоррупционная реформа, если мы хотим привлечь хороших европейских и азиатских стратегических партнеров.

Монтаж силосов на строительстве терминала MV Cargo в порту Южный

Вы упомянули о работе с муниципалитетами. Какие именно

инфраструктурные проекты в городах будут реализованы? Это проекты 2018 года или на перспективу нескольких лет?

По некоторым проектам, думаю, мы покажем результаты до конца этого года. В основном, сейчас идет речь о городском транспорте – это, например, покупка троллейбусов в Мариуполе.

В Киеве мы делаем анализ совместно со Всемирным Банком – рассматриваем в целом план развития транспортной системы, включая Light Rail (легкорельсовый транспорт, в т.ч. трамвай. – ЦТС), дороги, Bus rapid transit – BRT (скоростной автобусный транспорт. – ЦТС).

То есть конкретных проектов, с кредитованием которых вы определились, пока нет?

Мы уже определили ряд проектов и очень плотно работаем над финансовой моделью и тем, какие именно инвестиционные продукты предложить муниципалитетам. Но пока рано раскрывать все цифры. Мы хотим быть уверенными, что это оптимальный вариант для города.

Как мы уже говорили, сфера вашей ответственности, помимо Украины, распространяется на Беларусь и Молдову. Как обстоят дела у IFC с инвестициями в инфраструктурные проекты в этих странах? Насколько сопоставимы объемы финансирования?

В Беларуси и Молдове частный сектор занимает меньшую долю в ВВП чем в Украине и поэтому наши инвестиции там меньше чем в Украине. Если на сегодня в Украине мы в целом профинансировали более 3,2 млрд долларов, то в Беларуси – около 300 миллионов, а в Молдове – около 230 млн долларов в долгосрочные проекты. В Беларуси мы в основном сфокусированы на поддержке частных компаний в промышленности и ритейле. В Молдове в фокусе у нас поддержка агросектора. Сейчас в Беларуси мы работаем над тем, чтобы попробовать запустить проекты по ГЧП в инфраструктуре. Пока эти проекты на стадии переговоров.

В декабре МИУ и Минтранс Беларуси договорились о совместном

развитии судоходства на Днестре и Припяти. На встрече министров присутствовали представители ЕИБ и ЕБРР. У IFC нет здесь интереса – вас интересует речная логистика?

Сейчас мы ведем диалог с голландцами, украинским государством, всеми заинтересованными сторонами и обсуждаем, как совместно работать по этому проекту. ГЧП – это один из вариантов, где может сыграть свою роль IFC, если понадобится привлечь частный сектор.

Возвращаясь к портовой инфраструктуре, вы довольны сотрудничеством с MV Cargo?

Очень. Это действительно greenfield проект, он достаточно сложный, и удивляет скорость его реализации. Я планирую в феврале поехать туда с командой, чтобы увидеть все строительство терминала в деталях.

В других портах планируете подобные инвестиции?

Сейчас мы готовим почву, чтобы инвестировать. Наша команда работает над разработкой плана ГЧП для портов Ольвия и Херсон.

Вы говорите о работе в рамках меморандума, который в ноябре IFC подписала с Мининфраструктуры, и по которому должна структурировать проекты ГЧП в ГП «Стивидорная компания «Ольвия» и ГП «Херсонский морской торговый порт». Что конкретно подразумевается под понятием «структурировать»?

Если говорить о меморандуме с Мининфраструктуры, то мы подписали достаточно широкое соглашение. В рамках этой работы мы будем поддерживать министерство в развитии ГЧП в Украине, включая, например, помощь в выстраивании внутренней экспертизы, обучающие мероприятия, поддержку SPILNO (занимается разработкой пилотных концессионных проектов. – ЦТС).

Наша команда не только подготовит проект, но и поможет государству выбрать лучшего кандидата, чтобы реализовать этот

проект

Работа по структурированию ГЧП в портах ведется нами совместно с ЕБРР в рамках их соглашения с АМПУ. Когда мы делаем проект ГЧП, то мы делаем его «от и до», то есть наша задача помочь привлечь частного партнера, который будет готов инвестировать в эти порты. И это не только технический аспект – включаются экологические, социальные вопросы и самое главное – выстроить правильную финансовую модель и для государства, и для инвесторов. Наша команда не только подготовит проект, но и поможет государству выбрать лучшего кандидата, чтобы реализовать этот проект.

Какие временные рамки отводятся на структурирование проектов?

Весь подготовительный этап и анализ мы планируем завершить к осени. После этого министерство запустит тендер.

Сообщалось также, что IFC изучит возможность структурировать проект ГЧП паромной переправы в Черноморске. Вы возьметесь за этот проект?

Мы сейчас проводим оценку и изучаем этот вопрос.

А как вообще у вас складываются отношения с АМПУ, МИУ?

В Министерстве инфраструктуры и АМПУ – достаточно развитая и продвинутая команда. Что мне нравится, то что они сами обращаются к нам с предложениями и инициативами. У них есть свои идеи и стратегическое видение, понимание того, куда они хотят прийти.

Ольвия и Херсон – это была инициатива министерства?

Я думаю, мы совместно тут определились, это был взаимный интерес. И мы не собираемся останавливаться на этих проектах. Идет речь о том, чтобы поддерживать их офис SPILNO, чтобы развивать больше проектов, необходимых для страны, увеличивать долю частных инвестиций в инфраструктуре.

Мы получили запрос от правительства в том, чтобы помочь развивать региональные аэропорты

Кроме портов, у нас есть и другие совместные инициативы. Например, сейчас мы получили запрос от правительства в том, чтобы помочь развивать региональные аэропорты. Это важная и интересная тема и важное направление более широкой работы по развитию туризма и улучшению логистики внутри страны.

[Читайте также Юрий Гусев: «Прямые инвестиции в три порта составят 400 млн долларов»](#)

Подписание меморандума между IFC и МИУ о сотрудничестве по проектам ГЧП в ГП СК «Ольвия» и ГП «Херсонский морской торговый порт»

То есть Международная финансовая корпорация заинтересовалась вопросом региональных аэропортов?

Мы заинтересованы, да. У нас есть опыт. Например, в прошлом году в Греции IFC помогла профинансировать приватизацию 14 греческих аэропортов.

Мы думаем, что в Украине сейчас назрела достаточно критическая потребность проанализировать региональные аэропорты, чтобы понять, какие из них можно развивать через ГЧП.

Не назовете шорт-лист аэропортов, на которые обратили внимание?

Для того, чтобы определить такой шорт-лист, сначала нам надо сделать предварительную оценку каждого аэропорта и составить список в соответствии с коммерческой составляющей. Вопрос важен для Мининфраструктуры и важен для нас, и мы собираемся начать эту работу.

Если говорить шире, то мы сейчас довольно активно работаем в целом над развитием транспорта в Украине. Например, мы вместе со Всемирным Банком заканчиваем анализ автодорожных проектов. Всемирный Банк смотрит какие именно дороги должны стать

приоритетными для развития и модернизации с экономической точки зрения. Мы же, в свою очередь, пытаемся определить те дороги, которые могут быть интересны для частного сектора и где могут быть реализованы проекты государственно-частного партнерства, то есть те, которые могут быть переданы в концессию.

И все же об аэропортах – речь о региональных аэропортах в крупных городах, например, в городах-миллионниках? Или о таких, к примеру, как Винница?

Не секрет, чем крупнее такой аэропорт, тем лучше для страны, тем сильнее импульс для развития. И тем более он коммерчески привлекателен. Некоторые примеры таких региональных аэропортов включают Запорожье и Херсон. В то же время региональные власти хотят развивать региональные связи даже на меньших рынках, где можно сделать ГЧП для аэропортов только с государственной поддержкой. В других странах были, например, использованы модели, в которых более крупные коммерческие аэропорты объединяли с небольшими. Так что можно рассматривать разные варианты.

Квалифицированные частные операторы более эффективны в управлении и развитии аэропортов чем государство

Самое важное, что надо помнить, это то что квалифицированные частные операторы более эффективны в управлении и развитии аэропортов чем государство. Мы надеемся, что совместно с правительством мы сможем выработать оптимальную стратегию того, как могут развиваться украинские аэропорты.

С полгода назад Кабмин одобрил предложение рекомендовать передать в будущем в концессию аэропорты Борисполь, Львов. Но в оба эти предприятия были вложены значительные государственные средства, и сейчас они показывают достаточно хорошие результаты. Стоит ли в такой ситуации отдавать «курицу, которая несет золотые яйца»?

Я бы хотел предложить посмотреть на этот вопрос, с другой

стороны. Это действительно «хорошая курица», но международный опыт доказывает, что такие инфраструктурные проекты требуют более значительных капиталовложений. И что тогда лучше – чтобы госбюджет направил средства на капиталовложения или привлечь долгосрочный кредит из других источников?

Второй вопрос – это менеджмент. Мне самому очень нравится Борисполь – это достаточно удобный аэропорт. Но есть вещи, которые можно улучшить, и, если привлечь частного инвестора, то, думаю, можно выйти на качественно другой уровень.

Я бы рекомендовал начать с корпоратизации этого аэропорта, чтобы с юридической и коммерческой точки зрения Борисполь меньше зависел от госбюджета. Нужно дать больше операционной автономии. Есть ряд нюансов, которые смогут сделать Борисполь более эффективным.

И на следующем этапе можно посмотреть, как привлечь частного инвестора.

И государство не проиграет – более эффективная операционная деятельность будет означать рост пассажиропотока, рост оборота, а значит и больше налоговых отчислений. Есть вещи, которые можно улучшить, и это принесет больше средств украинскому государству.

Кто тот частник, которому могли бы передать в концессию аэропорт – это украинский бизнес или, может, малазийская крупная компания, которая оперирует несколькими аэропортами в Азии ([Malaysia Airports Holdings Berhad](#). – ЦТС)?

Есть много и азиатских, и европейских, и американских фирм, которые очень сильно были бы заинтересованы.

Как вы сказали, на рынке уже понятно, что есть желающие. Если структурировать проект правильно, то их еще больше появится.

Многие азиатские, европейские и американские фирмы очень сильно были бы заинтересованы взять в концессию Борисполь

Если вернуться к морским портам, планируете ли в ближайшей перспективе инвестировать в проекты, подобные MV Cargo, в других портах? Такие проекты будут связаны только с зерновой логистикой?

Кроме MV Cargo, мы несколько лет назад проинвестировали еще один портовой проект – НРС Odessa.

Если говорить о будущих инвестициях, то сейчас очевиден акцент именно на агро-логистике. Но это не означает, что мы не рассматриваем другие варианты. И мы хотим, чтобы они были связаны не просто с сырьем, а с добавленной стоимостью.

Хотим, чтобы инвестиции в будущие проекты были связаны не просто с сырьем, а с добавленной стоимостью

Есть мнение, что в Украине уже наметился профицит мощностей по перевалке зерновых. Разделяют ли аналитики IFC эту точку зрения? Стоит дальше вкладываться в такую инфраструктуру?

Давайте посмотрим на этот вопрос шире. Я бы хотел отметить такие важные моменты, как нехватка вагонов, есть проблемы с железнодорожной инфраструктурой, то есть в агро-логистике остается довольно много узких мест, так называемых «бутылочных горлышек». Если говорить о портах, то конечно, есть необходимость продолжать инвестировать и модернизировать. И именно поэтому мы и работаем над проектами ГЧП в портах.

Хочу добавить, что есть крупные игроки, такие как Hutchison Ports, DP World, которые заинтересованы в украинском рынке. Это хороший признак, что Украина является кандидатом для крупных инфраструктурных проектов.

Вы упомянули о «бутылочных горлышках» ж/д инфраструктуры. В этом направлении IFC не планирует привлекать средства?

Есть некоторые идеи. Есть разговоры с «Укрзализныцей» и частными игроками, с производителями вагонов и лизинговыми компаниями, которые могут помочь в этой отрасли. Да, мы

рассматриваем это направление, но пока рано говорить конкретнее.

Крупные игроки, такие как Hutchison Ports, DP World, заинтересованы в украинском рынке

ЕБРР в Украине занял очень активную позицию по кредитованию проектов в сфере транспорта. Чувствуете ли вы конкуренцию с их стороны? Как в целом у вас складываются отношения?

И мы, и мы ЕБРР – банки развития. Мы работаем вместе, и наша долгосрочная цель – поддержать развитие и помочь привести в Украину больше коммерческих инвесторов. У нас с ЕБРР много совместных проектов в Украине. В частности в инфраструктуре – мы вместе работаем над проектами ГЧП в портах «Ольвия» и Херсон, также MV Cargo, где мы проинвестировали вместе.

Кроме ЕБРР, мы также активно работаем и другими банками развития – FMO, DEG.

У Украины огромный потенциал и также огромные инвестиционные нужды, и только все вместе мы сможем сделать значимый вклад в развитие.

В чем принципиальная разница между МФК и Всемирным Банком в плане кредитования проектов?

IFC – сестринская организация Всемирного Банка. Всемирный Банк дает кредиты и предоставляет консультации государству, а IFC сфокусирована на частном секторе. Мы даем кредиты частным компаниям, консультируем их. Мы можем консультировать государство, но только с целью привлечения частного финансирования. Работая с муниципалитетами, например, с Киевом, мы работаем на коммерческом уровне – без государственных гарантий.

Как вообще стать клиентом IFC? Что для этого нужно?

Самым главным для нас является собственник и те, кто будут реализовывать проект. Нас интересует репутация собственника,

его опыт, видение развития бизнеса, среднесрочная и долгосрочная стратегия. И, если мы говорим об инфраструктуре, то конечно, должен быть опыт реализации подобных проектов.

Какая должна быть минимальная сумма инвестиций, чтобы проект вас заинтересовал?

Обычно это зависит от сектора. Если мы обсуждаем инфраструктуру (порт, аэропорт), тогда чаще всего минимальная стоимость – 20 млн долларов. Если это логистика, сумма может быть чуть меньше.

Если мы обсуждаем инфраструктуру, тогда чаще всего минимальная стоимость – 20 млн долларов

IFC не финансирует проект на 100%. Наша роль – не только дать деньги из своих средств, а и привлечь средства из других частных источников. А, чтобы они были заинтересованы инвестировать, проект должен быть достаточно масштабным.

В перспективе ближайших лет какие инфраструктурные проекты будут в приоритете для кредитования в Украине – в каких сферах?

Исторически сельское хозяйство было в приоритете в Украине. Думаю, эта традиция сохранится – мы и дальше будем работать в этом секторе. Сюда включается логистика и производство продукции с добавленной стоимостью.

Будем развивать работу с муниципалитетами. Мы хотим запустить в Украине нашу программу «устойчивые города». IFC определила уже некоторые проекты в городах и областях и, думаю, здесь есть большой потенциал.

Еще хочу сказать о финансовом секторе. Важной для страны остается приватизация. Это еще один путь, как стране привлечь хороших стратегических инвесторов. Сейчас мы работаем с «Укргазбанком», чтобы в дальнейшем содействовать в проведении его приватизации и стимулировать заинтересованность частного

сектора госбанками Украины.

Если заглянуть в будущее, то какой результат работы в Украине вы будете для себя считать успешным? Какие цели ставите перед собой?

Хороший вопрос (смеется. – ЦТС). Каждый хочет оставить хорошее наследие после окончания своего контракта. Я вижу для себя это в следующем – это, повторюсь, приватизация «Укргазбанка» и в целом развитие финансового сектора. Это не одна сделка, а качественная платформа по развитию городской инфраструктуры. Это развитие солнечной энергетики и в целом зеленой экономики в Украине, поддержка инноваций в разных секторах.

И это проекты государственно-частного партнерства, которые мы начали – чтобы они были реализованы и привлекли качественных партнеров для Украины как в портовой отрасли, так и в целом в инфраструктуре.

Владислав Решетняк

<http://cfts.org.ua/articles/>