

# первые лица

## Игорь Снегуров: «В нашей сфере нет места эмоциям»

Глава группы «Вис» рассказал о реализации проектов компании в Новосибирской области

**Группа «Вис» зашла в Новосибирскую область с реализацией сразу двух крупных инфраструктурных проектов: возведением четвертого моста через Обь с объемом инвестиций более 40 млрд руб. и строительством мусоросортировочного комплекса за 6,5 млрд руб. Оба проекта реализуются в рамках концессионных соглашений, заключенных с властями региона, оба связаны с чередой скандалов и публичной критикой их условий. Чем привлекли инвестора эти проекты и о планах работы группы «Вис» в регионе рассказал, как гендиректор Игорь Снегуров.**



**Думаю, что при нынешних тенденциях доля частного сектора в инфраструктурных проектах будет расти**



**Главным сдерживающим фактором по-прежнему остаются недостаточные гарантии для инвесторов**

— Оказали ли какое-то влияние на ваше решение войти в проект строительства Центрального моста в Новосибирске резкие оценки в адрес этой концессии от общественников и депутатов?

— При принятии решений о входе в тот или иной проект мы оцениваем их по многим критериям, в том числе и в том аспекте, о котором вы сказали. Это своеобразная формула, в которой каждый из критериев имеет свой вес. Если их сумма достаточна для того, чтобы считать проект эффективным и выгодным для группы, то мы включаемся в работу. Бизнесмены и политики решают разные задачи. В нашей сфере нет места эмоциям или популизму, только прагматичный подход, хотя есть определенные табу, через которые мы никогда не переступим. Один из главных критериев при выборе проекта — польза, которую он принесет конкретному городу, региону, стране. Иначе этот бизнес не имеет ни перспектив, ни смысла.

— Многие эксперты скептически относятся к перспективам окупаемости платных дорожных объектов в России, особенно это касается объектов в регионах.

— Здесь важно найти «золотую середину» — тариф за проезд должен быть таким, чтобы обеспечивать достаточный трафик. Каких-то аксиом в этом случае быть не может, в каждом — подход к вопросам окупаемости должен быть индивидуальным, так как на это оказывает влияние очень много факторов: стоимость строительства, количество транспорта, наличие доступных альтернативных маршрутов и плотности движения по ним, уровень дохода населения и так далее. Что касается проекта платного моста в Новосибирске, то окупаемость будет достигаться за счет тонкой настройки тарифов и программ лояльности, которые позволят поддерживать расчетные показатели по трафику.

— Условия концессии по Центральному мосту предусматривают, что частный инвестор вложит в его реализацию более 10 млрд руб. Каков источник инвестиций группы в этот проект?

— Это будут и собственные средства, и привлеченные. Финансовым партнером в проекте выступает Газпромбанк. Соотношение собственных средств и долгового финансирования — 20 на 80%. Что касается стоимости кредитования, то ставка является рыночной для такого рода и длительности проектов.

— Какова рентабельность этого проекта?

— Она состоит из двух параметров: рентабельности строительства и рентабельности эксплуатации — и варьируется в зависимости от этапов. В целом по проекту рентабельность ожидается на уровне 10%.

— Почему «Сибмост» вышел из числа совладельцев Сибирской концессионной компании? Связана ли ваша компания или ее структуры с «Сибмостом»?

— Думаю, было бы некорректно мне комментировать решения собственников и менеджмента другой компании. Если говорить о наших мотивах, то они связаны только с бизнес-интересами. У нас есть принцип, согласно которому доля группы в проекте должна быть не менее 75%, это тот необходимый уровень, который позволяет управлять проектом и принимать в нем решения. Поэтому когда на рынке появилось предложение по Сибирской концессионной компании, а мы решили участвовать в конкурсе по новосибирскому мосту, то все, как говорится, сложилось. Акционерная структура группы «Вис» и ее головной компании прозрачна, сведения доступны в открытых источниках, какой-либо аффилированности с «Сибмостом» у нас нет.

— Будете привлекать «Сибмост» для работы над этим проектом?

— Учитывая опыт, значительное место и роль «Сибмоста» в экономике

города и региона, думаю, было бы неправильно не использовать его потенциал.

— Когда планируете приступить к строительным работам?

— По условиям конкурса и концессионного соглашения, начало строительства возможно только после подписания акта финансового закрытия, а оно возможно через 180 дней после заключения концессионного соглашения. Кроме этого для начала работ необходимо разрешение на строительство, которое выдается при условии предоставления земельных участков. С учетом всего вышеперечисленного наиболее реальный срок, когда мы сможем начать строительство моста, лето 2018 года. Но это будет возможно только при условии слаженной работы всех заинтересованных сторон.

— Решение о перечислении федерального гранта на проект Центрального моста (как, например, на обход Хабаровска) еще не принято. Это повышает риски проекта, ведь конкурсные процедуры уже завершены?

— Мы надеемся, что такое решение будет принято в недалекой перспективе. В то же время никогда не считали этот вопрос сдерживающим фактором для участия группы в проекте. То, что конкурс уже состоялся, и сейчас ведутся переговоры между нами и регионом по тексту концессионного соглашения, по моему, должно стать дополнительным стимулом для федерального центра к принятию положительного решения о выделении денег на проект.

— Кроме строительства моста через Обь, группа также вошла в проект строительства мусоросортировочного комплекса в Новосибирской области. С чем связано решение компании о приобретении 75% в «Экологии-Новосибирск»?

— Здесь также совпали наши интересы и желание собственников компании продать в ней долю. С точки зрения бизнеса выгодно вести в регионе сразу несколько проектов. Это вопросы логистики, персонала, мобилизации техники. Проект, который принадлежал «Экологии-Новосибирск», нам был интересен. Поэтому и было принято решение о покупке.

— Недавно вы заявили о возможности снижения стоимости этого проекта. За счет чего и насколько может уменьшиться объем инвестиций?

— О конкретных цифрах сейчас говорить рано, но потенциал снижения стоимости объектов есть, и прежде всего за счет изменения состава оборудования. Сейчас проводятся дополнительные морфологические исследования отходов. При этом их результаты расходятся по некоторым параметрам с теми, которые были заложены в проекте как основание для используемых технологий. Кроме того, до 60% импортного оборудования можно заменить отечественными аналогами. Курсовая разница станет одним из факторов снижения цены.

— Какие еще существенные условия концессионного соглашения по строительству мусоросортировочного комплекса могут быть изменены?

— Сроки концессии. Их тоже можно сократить.

— Одним из серьезных препятствий для проекта стали претензии к выбору земельного участка, расположенного вблизи аэродрома. Предлагались ли вам для рассмотрения другие земельные участки и на сколько могут удлиниться сроки реализации проекта, если будет принято решение о переносе площадок?

нечно, сроки проекта значительно увеличатся. Думаю, что этот вариант сегодня невыгоден ни одной стороне, так как проблема требует немедленного решения. Вступающие в силу изменения российского законодательства в сфере обращения твердых коммунальных отходов сделают невозможной эксплуатацию существующих мусорных полигонов, ресурс которых к тому же почти исчерпан.

— Правительство области выступило инициатором «перезагрузки» концессионного соглашения по мусоросортировочному комплексу. Влечет ли это в рамках договора какие-либо штрафные санкции для региона?

— Да, условия концессионного соглашения их предполагают. Но мы как инвестор, который пришел в регион всерьез и надолго, будем тщательно взвешивать и обсуждать в партнерстве с руководством региона любые действия в рамках этого проекта.

— Как будете работать с общественным мнением в отношении проекта мусоросортировочного комплекса?

— Думаю, здесь нужно дать слово авторитетным экспертам. Обсуждать такие сложные проекты («с голоса», на мой взгляд, неконструктивно. Пусть спорят аргументы, а не эмоции. Мы всегда работаем открыто. На одной из наших строек даже действует общественный наблюдательный совет, его активисты регулярно посещают строительную площадку, высказывают свои замечания. Готовы к любому конструктивному диалогу, подчеркну: конструктивному.

— Реализовывали ли вы уже проекты, аналогичные новосибирским?

— Никаких сложностей в новосибирских проектах не видим. У группы богатый опыт практического во всех сферах строительства. Есть и похожие проекты, в том числе уникальные. Например, при возведении инфраструктурных объектов в сочинской Олимпиаде мы построили самый высокогорный мостовой переход на высоте 1 тыс. м над уровнем моря. До нас никто в России таких объектов в условиях горной местности не строил. Еще один наш проект — строительство железнодорожной ветки Бованенково—Сабетта включает 18 метров общей протяженностью более 12 км.

— Какие еще проекты интересны группе в регионе? Например, объявлен конкурс на заключение концессионного соглашения по строительству поликлиник за 6,2 млрд руб., в достройке нуждается областной перинатальный центр.

— Мы изучаем несколько инвестиционных проектов, решения будут приняты в ближайшее время. Не хочу забегать вперед.

— Какой объем инвестиций группа готова привлечь в Новосибирскую область? Есть ли, например, лимиты для регионов?

— Таких лимитов нет. Есть определенные ресурсы холдинга, которые позволяют ему развиваться и строить планы.

— В каких регионах группа реализует также одновременно несколько крупных инфраструктурных проектов?

— Локация реализованных и активных проектов группы — практически вся страна. Пока мы не работали только в Северо-Кавказском федеральном округе, но и там сейчас есть ряд проектов в разработке. В июне этого года мы подписали соглашение о сотрудничестве с Кабардино-Балкарской республикой. Во многих регионах есть по несколько объектов, построенных нами. Самое большое их количество на Ямале — около 30, по пять инфраструктурных объектов построено в Оренбурге и Сочи. В Якутии сейчас одновременно строится 12 образовательных и культурно-досуговых учреждений. Но здесь главное, считаем, не количество, а то, как построенные группой объекты влияют на социально-экономическое развитие региона, улучшают качество жизни людей, проживающих на этих территориях.

приоритетных в бизнес-стратегии группы. Потребность в обновлении и создании новой инфраструктуры в стране назрела давно, сейчас появились возможности для этого, и прежде всего за счет привлечения частных инвестиций.

— Какие инструменты господдержки инвесторов считаете наиболее эффективными?

— Хотелось бы, чтобы государство проявляло больше внимания к проектам государственно-частного партнерства, поддерживая этот рынок. Главным сдерживающим фактором по-прежнему остаются недостаточные гарантии для инвесторов. Мы много общаемся с коллегами, участвуем в инвестиционных и деловых форумах, поэтому хорошо знаем настроения и ожидания инвестиционного сообщества — оно ждет от федерального центра конкретных решений, одним из которых могло бы стать принятие правовой нормы, гарантирующей исполнение финансовых обязательств за регион, если он отказывается или не может осуществить выплаты в рамках заключенных соглашений.

— Если говорить о действующих инструментах господдержки, то это прежде всего капитальный грант на этапе строительства. Таким образом государство подтверждает тот факт, что проект ему небезразличен, и оно готово участвовать в нем наряду с частным инвестором. Также эффективным инструментом поддержки может являться гарантия региона или федерации на выплату недополученных инвестором средств, когда проект по независящим от него причинам не вышел на плановые показатели.

— Банки охотно дают кредиты частным инвесторам под проекты ГЧП?

— Дело не в желании или нежелании банков, а в степени подготовленности и проработанности проектов. Банкам интереснее не просто выдать кредитные средства, а участвовать в проектах на правах финансового партнера. Поэтому большинство инфраструктурных проектов сегодня реализуются консорциумами с участием крупнейших банков. У нас тоже есть такие финансовые партнеры, с которыми сложились взаимовыгодные деловые отношения. Сейчас активно работаем над созданием совместных инвестиционных фондов с крупными финансовыми структурами на Ближнем и Дальнем Востоке, которые позволят привлечь в Россию большой объем инвестиций. Планируем завершить эту работу до конца года.

— Еще один инструмент привлечения инвестиций — выпуск инфраструктурных облигаций. В этом году мы первыми в России выпустили облигации в рамках концессионного проекта ГЧП на 1,7 млрд руб. До февраля 2018 года осуществили еще один выпуск облигаций на 2,3 млрд руб.

— Сколько сейчас в портфеле компании проектов, которые относятся к сфере ГЧП?

— Если говорить в формате чисел, то в общем соотношении доля проектов ГЧП невелика — семь из 31. Но если оценивать их с точки зрения капиталоемкости, то в портфеле контрактов проекты ГЧП и концессии составляют 76%.

— Как изменится размер портфеля проектов группы в 2017 году?

— На сегодняшний день он оценивается в сумму около 500 млрд руб. Инвестиционные возможности холдинга еще далеко не исчерпаны, и мы активно изучаем и оцениваем рынок инфраструктурных проектов. Планируем в горизонте одного года удвоение портфеля контрактов.

— Какие проекты, над реализацией которых работаете сейчас, для группы — флагманские?

— Мы изучаем несколько инвестиционных проектов, решения будут приняты в ближайшее время. Не хочу забегать вперед.

— Безусловно, это проекты, относящиеся к сфере ГЧП. На Ямале мы строим железнодорожную ветку Бованенково—Сабетта, в Хабаровском крае начаты работы по строительству автодороги «Обход Хабаровска». Еще два крупных проекта реализуются в социальной сфере: перинатальный центр в Сургуте и 12 учреждений образования и культуры в Якутии. В прошлом году группа завершила один из самых масштабных и сложных проектов в сфере энергетики — девятый энергоблок Новочеркасской ГРЭС, также сданы несколько детских садов и жилых домов, крупнейший на Ямале спортивный комплекс.

— На какой оборот группы рассчитываете по итогам 2017 года?

— С 2000 года, когда группа «Вис» начала свою деятельность, выручка выросла в тысячу раз, до 30 млрд руб. в 2015 году. Последние два года был небольшой спад по объективным причинам, связанным не с эффективностью нашей работы, а со строительным циклом компании и макроэкономической ситуацией в отечественной экономике. В прошлом году мы сдали целый ряд крупных объектов, соответственно, прибыль выросла. По текущим проектам она ожидаемо меньше. Например, год назад мы выиграли концессию по Хабаровску, и весь год идет подготовка к старту этого проекта. То есть за год мы не освоили по нему ни копейки, потому что нужно было заключить договор концессии, провести подготовительные работы для стройки и так далее. В 2016 году консолидированная выручка группы составила 24,37 млрд руб.

— Расскажите о проекте, который реализует ваша компания в Хабаровске. Как оцениваете доходность строительства этой автомобильной магистрали?

— Для Хабаровского края это крупнейший инвестиционный проект и первый проект государственно-частного партнерства в транспортной сфере на Дальнем Востоке. Кроме того, это один из первых инфраструктурных проектов в стране, на который выделяются средства, собранные с помощью системы «Платон». Инвестиции в проект — около 43 млрд руб., из которых 11 млрд руб. — средства частного партнера, около 12 млрд руб. вложит Хабаровский край, остальное — федеральное финансирование. Концессионное соглашение заключено на 15 лет, из них четыре года займет строительство. Доход концессионера после ввода дороги в эксплуатацию формируется исключительно за счет так называемой платы концедента — фиксированного ежегодного платежа в пользу концессионера. Это общепринятый международный инструмент возврата вложенных средств инвестора. При этом 100% собранных за проезд средств будет перечисляться в бюджет Хабаровского края. Фактически регион постепенно будет расплачиваться за готовый и работающий инфраструктурный объект, а концессионер обеспечит его технико-экономические характеристики, установленные соглашением.

— Вызвала ли эта концессия такую же публичную критику, как концессия по Центральному мосту в Новосибирске?

— Хабаровский проект не вызывает вопросов и поддержан на федеральном уровне, в Министерстве транспорта. Федеральным дорожным агентством. Какой-либо активности противников проекта не замечено. Дорога даст новый импульс социально-экономическому развитию территории, появятся новые рабочие места, вокруг дороги вырастут новые производства, социальная инфраструктура. Автомагистраль соединит три федеральные трассы «Уссури», «Амур» и «Восток» и в перспективе обеспечит выход на сеть автомобильных дорог Китая.

— Почему в инфраструктурных проектах основной инвестор по-прежнему государство?

— Такие проекты очень капиталоемки — объем инвестиций исчисляется десятками миллиардов рублей. В России не много частных компаний, располагающих такими финансовыми возможностями. Кроме того, бизнесу важен срок возврата инвестиций, а в большинстве инфраструктурных проектов он немалый. Существенное значение имеет вопрос гарантий того, что вложенные деньги вернуться с прибылью. Пока инвесторы опасаются идти в долгие проекты. Рынок только начал выходить из кризиса, и маховик экономики будет раскручиваться еще какое-то время. Думаю, что при нынешних тенденциях доля частного сектора в инфраструктурных проектах будет расти.

Оксана Павлова

<b>ЛИЧНОЕ ДЕЛО</b>	<b>ИГОРЬ АДОЛЬФОВИЧ СНЕГУРОВ</b>
Игорь Адольфович Снегуров — основатель акционерной и генеральный директор группы «Вис». Родился 15 ноября 1965 года в Ленинграде. В 1989 году окончил Ленинградский политехнический институт имени М. И. Калинина. Имеет диплом Санкт-Петербургского государственного экономического университета в квалификации «банковское дело». В 2001–2009 годах занимал пост председателя и члена совета директоров ОАО «Связьинвестпробанк», позже — советник президента банка. В 2005–2015 годах был председателем совета директоров ООО «Ф. Вис». С 2015 года — генеральный директор Группы «Вис». Имеет различные награды за заслуги перед Астраханской и Ярославской областями, Ямало-Ненецким автономным округом.	холдинга находится в Москве, представительства расположены в восьми регионах. География бизнеса — большинство федеральных округов России и зарубежье. Строит объекты в транспортной, гражданской, энергетической, промышленной, нефтегазовой сферах, а также жилье. До сегодняшнего дня построено 67 объектов в 23 городах России и Европы. Среди основных заказчиков — администрации субъектов федерации, энергетические компании, госкорпорации. Группа «Вис» по итогам 2016 года удостоена национальной премии РОСИИФРА в номинации «Лучший проект ГЧП в транспортной сфере».
<b>COMPANY PROFILE</b>	<b>ГРУППА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ «ВИС»</b>
Группа строительных компаний «Вис» (зарегистрированный товарный знак) — строительный и инвестиционный холдинг. Операционную деятельность ведет с 2000 года в качестве генерального подрядчика, генерального проектировщика, заказчика-застройщика. В последние годы активно развивается инвестиционное направление, холдинг инвестирует собственные средства в строительство социальных, транспортных и коммунальных объектов. В состав входят строительные, инженеринговые и сервисные компании, роль головной компании выполняет ООО «Ф. Вис», зарегистрированное в Ленинградской области. Штаб-квартира	