«МЫ ПРОСТО ВЫНУЖДЕНЫ СОЗДАВАТЬ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

ПРОГРАММЫ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА ПОДРАЗУМЕВАЮТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ. ЭТО КАСАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ДОРОГ, НО И ВОЗДУШНОГО СООБЩЕНИЯ: ПРАВИТЕЛЬСТВО ГОТОВО ВОССТАНАВЛИВАТЬ ЗА БЮДЖЕТНЫЕ ДЕНЬГИ ВЗЛЕТНО-ПОСАДОЧНЫЕ ПОЛОСЫ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ АЭРОВОКЗАЛОВ ПРОВОДЯТ ИХ РЕКОНСТРУКЦИЮ. ИМЕННО ТАК ПОСТУПИЛ ВЛАДЕЛЕЦ МОРСКОГО РЕЧНОГО ПАРОХОДСТВА РОМАН ТРОЦЕНКО. СОЗДАННАЯ ИМ КОМПАНИЯ «НОВАПОРТ» РЕКОНСТРУИРУЕТ ПЯТЬ АЭРОПОРТОВ, ВЛОЖИВ В НИХ ОКОЛО $1 МЛРД. О ТОМ, НАСКОЛЬКО ОПРАВДАННЫ ЭТИ ТРАТЫ, РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР «НОВАПОРТА» АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО.

АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «НОВАПОРТ»

BUSINESS GUIDE: Какими активами в настоящий момент управляет компания «Новапорт»?

АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО: Мы работаем сейчас с пятью аэропортами — новосибирским аэропортом Толмачево, авиапредприятием «Алтай» в Барнауле, международным аэропортом Томск, международным аэропортом Челябинск и аэропортом Чита. Кроме того, мы заключили соглашение с администрацией Брянской области по разработке программы развития местного аэропорта.

BG: Что вы планируете сделать в ближайшее время?

А.В.: Например, в Новосибирске мы разработали комплексную программу развития авиатранспортного узла. В ее рамках планируется построить новый пассажирский терминал пропускной способностью 5,5 млн пассажиров в год, экспоцентр и торговый центр. Кроме того, на территории аэропорта построят две гостиницы. Такая же технология работы используется и в других наших проектах, например в Челябинске. В прошлом году аэропорт ввел в действие новое оборудование для регистрации пассажиров, оформления багажа, также был реконструирован бизнес-зал. Наряду с решением технических задач разрабатывается глобальная стратегия наших аэропортов. В частности, для нас принципиально важно работать с полноценными партнерами, сотрудничеством с которыми мы будем довольны.

BG: Как строится частно-государственное партнерство в вашей области, ведь вы, получается, занимаетесь активно поощряемым инфраструктурным строительством?

А.В.: Мы довольны поддержкой со стороны государства, как со стороны местных властей, так и федерального центра. Чаще всего локомотивом повышения качества обслуживания пассажиров выступают губернаторы. Аэродромы находятся в федеральной собственности, и все тендеры на их ремонт проводят и реализуют федеральные власти. Наша прерогатива — это аэровокзальные комплексы, гостиницы — все, что входит в понятие аэропорта, за исключением самого аэродрома. Наше желание заключается в том, чтобы реконструкция аэродромов успевала за реконструкцией аэровокзальных комплексов. В частности, в Новосибирске в этом году будет построена вторая взлетно-посадочная полоса — это долгострой, но в итоге полоса будет лучшей в России. Вот вам пример частно-государственного партнерства.

BG: Каким образом происходит коммерциализация аэропортов, на чем в итоге вы зарабатываете деньги?

А.В.: Заработать можно только на коммерческой деятельности объектов, которые находятся в аэропорту и вокруг него. Потому прибыль аэропорта заключается во многом в сегменте коммерческой недвижимости. При этом старые советские аэровокзалы помимо непосредственно территорий для обслуживания пассажиров предлагают всего 100–300 кв. м таких площадей. В такой ситуации надо либо оставить аэропорт в финансовой дыре, либо зарабатывать на дополнительных услугах. Потому мы просто вынуждены создавать дополнительные объекты коммерческой недвижимости. У нас есть набор федеральных сетевых арендаторов, которых мы хотим привлечь в свои проекты,— это сфера питания, магазины, объекты развлечения, аптеки. Словом, весь набор коммерческих услуг, который может понадобиться пассажиру.

Мы этим уже начали заниматься в Толмачево. В частности, сейчас там идет активное проектирование нового терминала площадью 85 тыс. кв. м., из которых примерно 30% составят коммерческие площади. Кроме того, на прилегающей к аэропорту территории мы планируем возвести в общей сложности 620 тыс. кв. м недвижимости, из которых 200 тыс. кв. м придется на торговые центры, около 100 тыс. кв. м — на склады, остальное — на офисы и выставочные площади. Все это в перспективе будет приносить нам доход. В Челябинске будут построены новый грузовой терминал, технический центр, новая гостиница на 250 номеров, офисный центр на 50 тыс. кв. м и логистический центр на 40 тыс. кв. м.

BG: Как вы планируете развлекать своих пассажиров? Может, вы планируете строить кинотеатры?

А.В.: Кинотеатры — это достаточно дорогостоящие и требующие большой нагрузки предприятия. Скорее речь может идти об обустройстве специальных кабин, где можно посмотреть фильмы. Кроме того, мы обустраиваем везде Wi-Fi зоны, устанавливаем компьютеры, подключенные к интернету. В таком случае мультиплексы становятся просто ненужными. Тем более что вряд ли в такие кинотеатры будут приезжать люди из города.

BG: Как вы видите перспективы развития авиаперевозок в России?

А.В.: Я считаю, что уже в ближайшем будущем аэропортовая сеть советского времени будет воссоздана и улучшена в первую очередь в связи с тем, что Россия — это очень большая страна и по мере увеличения стоимости рабочего времени самолетное сообщение будет все более востребовано. Вы можете себе представить, сколько времени занимает доехать на поезде от Читы до Москвы? Однако доход на душу населения пока не позволяет регулярно пользоваться авиационным транспортом, но по мере развития экономики спрос найдет предложение. Надо сделать так, чтобы билеты стали более доступными. И это уже не вопрос аэропортов — в решении этого вопроса активно должны участвовать авиаперевозчики. При этом вопрос качества предоставляемых услуг в данном контексте вторичен: можно лететь в ограниченном пространстве и без обедов на борту. Если тебе надо добраться, то другого выхода нет. Если же нет возможности купить билет или нет рейсов, то это уже другая ситуация.

BG: В таком случае есть ли у вас долгосрочные соглашения с какими-либо авиаперевозчиками?

А.В.: Мы считаем, что аэропорт должен быть открыт для всех компаний. Нам не интересно развивать уникальные отношения с какой-то конкретной авиакомпанией. Мы очень внимательно относимся к каждому потенциальному партнеру.

BG: Планируете ли вы доверить свои аэропорты какой-либо профессиональной управляющей компании?

А.В.: У нас в каждом аэропорту есть генеральный директор, который отвечает за всю деятельность. Управляющим компаниям было бы интересно работать с аэропортами, пассажиропоток в которых составляет от 5–6 млн человек в год, а сейчас у нас по всем аэропортам 3 млн пассажиров. Хотя показатели наши постоянно растут. Например, количество пассажиров, воспользовавшихся услугами Толмачево, выросло за 2007 год на 13,1%, составив 1,874 млн человек. А пассажирооборот Челябинского авиапредприятия в первом квартале 2008 года по сравнению с тем же периодом 2007 года увеличился на 23,2% — до 132 322 пассажиров. Уже сейчас у нас есть довольно разнообразная сетка маршрутов — например, из Челябинска ежедневно отправляется 11 рейсов только на Москву помимо остальных направлений. В общей сложности из наших аэропортов можно полететь примерно в 80 городов.

BG: Сколько вы планируете потратить на аэропорты и насколько быстро ожидаете возврата вложенных средств?

А.В.: Аэропорт — это целый комплекс предприятий, где есть очень долгоиграющие и есть быстро возвращаемые деньги. Например, вложения в торговые центры вернутся уже через три года, а гостиницы будут «отбиваться» раза в три дольше. Потому трудно говорить в целом о проекте, но мы закладываем на каждую реконструкцию восемь-десять лет окупаемости. При этом в общей сложности мы готовы инвестировать в наши аэропорты $1 млрд в течение пяти лет, в частности $600 млн — в Толмачево, $190 млн — в Челябинск, $180 млн — в Томск, $30 млн планируется потратить на реконструкцию аэропорта Читы, с планами же по Барнаулу мы пока не определились.

BG: Планируете ли вы расширять сеть своих аэропортов?

А.В.: Для нас интересны все регионы, даже страны СНГ. В данном случае не имеет значения национальная принадлежность аэропортов. Все вопросы решаются напрямую с собственником. В России это может быть и ФГУП, и акционерное общество. Другое дело, что свободных привлекательных аэропортов осталось не так много.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

ПРАВИЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

О частно-государственном, или государственно-частном, партнерстве — порядок слов в данном случае вопрос не фонетики, а политики — много говорят и пишут. Тем не менее о том, как устроен данный вид сотрудничества на практике, знают, пожалуй, только компании—участники процесса. О подобном опыте работы проектно-строительной компании «Трансстрой» рассказывает заместитель генерального директора АЛЕКСАНДР МИЛЛЕРМАН.

Государственно-частное партнерство можно определить как альянс между государством и бизнесом, цель которого — реализация общественно значимых проектов в тех инфраструктурных отраслях, объекты которых из-за своей стратегической, экономической и социально-политической значимости не могут быть приватизированы. При этом государство не располагает достаточными средствами для того, чтобы эффективно управлять собственностью в этих сегментах — и с точки зрения инвестиционных ресурсов, и с точки зрения организационных.

Преимущество такого партнерства для государства заключается в том, что на создание, улучшение и эффективное использование государственного имущества, не включенного в свободный хозяйственный оборот, но важного для экономики страны и повседневной жизни граждан, направляются не бюджетные, а частные инвестиции. Бизнес же, инвестируя в развитие таких отраслей, получает дополнительные площадки для собственного развития.

В зависимости от того в каком именно сегменте экономики реализуется механизм ГЧП, формы партнерства могут быть различными. Выбор формы сотрудничества во многом зависит от специфики самой отрасли. Если говорить о таком сегменте рынка, как строительство транспортной инфраструктуры, где речь идет об осуществлении крупных капиталоемких проектов, то наиболее приемлемым путем партнерства бизнеса и государства являются концессионные соглашения. Концессия — это одно из распространенных в мире направлений реализации инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства. Речь идет о привлечении частных инвестиций в государственный сектор экономики. Концессионная форма государственно-частного партнерства использовалась в дореволюционной России — например, все проекты, связанные со строительством железной дороги в дореволюционной России, осуществлялись на концессионной основе. Вновь к этой форме сотрудничества государства и бизнеса наша страна вернулась совсем недавно. Федеральный закон «О концессионных соглашениях», который является основополагающим и определяющим документом такого взаимодействия государства и бизнеса, был принят в 2005 году. В настоящее время определен ряд проектов, в том числе и в сфере транспортного строительства, которые будут реализованы на концессионной основе. По четырем из них в соответствии с федеральным законом объявлены конкурсы. Еще по 13 концессионным проектам строительства транспортной инфраструктуры Минтранс России планирует объявить тендеры в этом году. Поэтому мы не можем пока продемонстрировать на практике механизм действия концессионного соглашения.

Практически все крупные инфраструктурные проекты, финансируемые государством, в обязательном порядке обеспечиваются надежной страховой защитой. С появлением в инвестиционно-строительном проекте еще одного участника — частного инвестора, что происходит в рамках ГЧП, перечень рисков значительно увеличивается: наряду с традиционными строительными рисками, присущими строительной инвестиционной деятельности, имеет место целый ряд специфических рисков, в том числе инвестиционных, финансовых и т. д. Концессионный договор касается не только процесса строительства объекта как такового, но и прописывает обязательства всех сторон—участников договора на этапе долгосрочной эксплуатации этого объекта и использования создаваемого имущества. Поэтому и система управления рисками должна учитывать все соответствующие виды деятельности. Успех реализации такого проекта во многом зависит от эффективной системы управления рисками и обеспечения адекватной страховой защитой всех участников концессионного соглашения. Концессионеры заинтересованы в страховании своего проекта на всех этапах его реализации: и на этапе строительства, и на этапе эксплуатации. Концессионные соглашения заключаются на длительные сроки. Временным фактором обусловлены изменения в разных аспектах проекта — условия эксплуатации проекта, его инфраструктура, технико-экономические показатели, появляются вместе с тем новые риски. В этих условиях страхование проекта едва ли не единственный механизм, который обеспечит концессионера адекватной страховой защитой.