

СЛУЖБА ПО КОНТРАКТУ

от концессий государство перешло к более привлекательным для инвесторов формам сотрудничества в рамках государственно-частного партнерства, в частности к операторским контрактам. концессия предполагает передачу инвестору участка земли, на котором он строит дорогу, а потом пытается вернуть вложенные деньги, собирая плату за проезд. операторский контракт предусматривает лишь работы по ремонту и эксплуатации уже существующей дороги.

ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА, АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ВЫБОР ПУТИ По словам заместителя председателя правления госкомпании «Российские автомобильные дороги» («Автодор») Александра Носова, выбор той или иной формы государственно-частного партнерства (ГЧП) определяется стоящими перед государством целями. «Если задача — построить новую скоростную магистраль, то тогда предпочтительным оказывается выбор концессионного механизма, который позволяет государству привлечь частные инвестиции и сократить бюджетные расходы на новое строительство, — объясняет он. — Но когда дорога уже построена или реконструирована за бюджетные деньги и существует потребность только в создании отдельных дополнительных элементов дорожной инфраструктуры, к примеру пунктов сбора платы или интеллектуальной

транспортной системы, а также обеспечении эффективной эксплуатации построенного объекта, оптимальной формой ГЧП является операторский контракт (в международной аббревиатуре — O&M contract)». Операторские контракты отличаются от концессий как по своему предмету, так и по сроку действия. Так, планируемые «Автодором» операторские контракты будут заключаться только на десять лет в отличие от тридцатилетних концессионных. По своему предмету они в наибольшей степени соответствуют договору оказания услуг, поскольку предусматривают услуги оператора по содержанию, ремонту и сбору платы на платных участках. «Но в нем все же есть и инвестиционная составляющая: оператор должен будет поставить оборудование для

сбора платы и компоненты системы управления дорожным движением, которая обеспечивает требуемый уровень качества услуг пользователям. Речь идет об оборудовании, которое позволит водителям получать оперативную информацию о дорожной обстановке, погодных условиях, дорожно-транспортных происшествиях, плюс система оказания технической помощи на дороге. Общий объем инвестиций, которые должен будет вложить оператор по первому операторскому контракту, составляет около €100 млн», — рассказывает господин Носов. Инвестированные оператором средства будут постепенно возвращаться госкомпанией в течение срока действия контракта, плюс ему будет выплачиваться определенный процент доходности на вложенный капитал. «Размер до-

ходности инвестиций будет определяться по конкурсу. В качестве стартового условия взята ставка 13%, которую мы считаем справедливой, исходя из текущей рыночной конъюнктуры финансовых рынков, а также из условий контракта, не предусматривающих возложение рисков трафика на оператора», — добавляет зампред правления «Автодора». Финансовый механизм реализации операторского контракта предполагает, что все поступающие доходы от сбора платы за проезд будут перечисляться оператором в госкомпанию, а госкомпания будет оплачивать предоставляемые оператором услуги по установленным в результате конкурса стоимостным показателям (расценкам). При этом, чтобы мотивировать оператора к макси-

ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА КОНЦЕССИЙ
Позволит привлечь в Россию
европейских дорожных строителей
с их опытом и технологиями
создания скоростных магистралей

