мизации выручки и применению наиболее технологически эффективных решений, контрактом предусмотрена система бонусов (премирования оператора) за обеспечение сбора платы сверх установленных плановых показателей. «Вводя операторские контракты, мы исходили из того, что они должны быть как минимум окупаемы для государства, то есть не предполагать какого-либо бюджетного финансирования. Если же помимо прямой окупаемости оператор сможет обеспечить еще и дополнительный объем поступлений, он сможет рассчитывать на получение определенного процента с этой сверхплановой выручки. Таким образом, у оператора появляется прямая заинтересованность в обеспечении сбора платы в как можно большем объеме, что достигается в том числе и за счет высокого качества эксплуатации дороги, поскольку ехать по разбитой платной дороге желающих найдется не много. Очевидно, что в этом случае в выигрыше будет и госкомпания, которая сможет направить полученные дополнительные доходы на содержание и ремонт других автомобильных дорог»,— рассказывает господин Носов. Правда, как отмечают сами концессионеры, «механизма сдерживания цен нет — все зависит от экономической целесообразности».

В ноябре-декабре текущего года «Автодор» выберет первого оператора на управление и эксплуатацию участка дороги на трассе М4 «Дон» (протяженность — 1524 км). Выставленный на конкурс участок — самый протяженный (расположен между 225-м и 633-м километром трассы) — будет передан единым лотом одной компании. При этом поучаствовать в конкурсе «Автодор» пригласил только иностранцев — австрийских Asfinag и Kapsch, итальянскую Atlantia, итальянскую OHL Group, поскольку в России нет ни одной компании с подобным опытом. «Конечно, можно было бы провести эксперимент и дать возможность российским компаниям изобрести очередной велосипед, пройти длительный путь проб и ошибок, но зачем это делать, если существует огромный накопленный международный опыт, отработанные технологии и бизнес-процессы. В конце концов, в Китае не стесняются этого делать»,— поясняет господин Носов.

ИТАР-ТАСС

ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ — СЛАБАЯ СТОРОНА РОССИЙСКИХ ДОРОЖНИКОВ. ПЕРЕХОД НА КОНТРАКТЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЗАСТАВИТ ИХ ПЕРЕСМОТРЕТЬ СОБСТВЕННУЮ МАТЕРИАЛЬНУЮ БАЗУ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

ПЕРЕДАЧА РИСКОВ Для строящихся с нуля автотрасс традиционный тип концессий тоже не всегда применим, поясняют в «Автодоре». Существующие виды концессий условно можно разделить на два основных типа — концессии с прямым сбором платы (direct toll concessions) и концессии с эксплуатационными платежами (availability payment concessions), различающиеся механизмом возврата инвестиций. В первом случае возврат инвестиций концессионера осуществляется за счет сбора платы с пользователей объекта инфраструктуры и при этом концессионер несет риски спроса (именно по такой схеме были запущены две пилотные концессии в России). «Однако надо учитывать, что такой вариант далеко не всегда возможен — для инвесторов он приемлем только на высокодоходных объектах с высокой интенсивностью движения (не менее 25–30 тыс. автомашин в сутки),— говорит господин Носов.— На дорогах с низкой интенсивностью либо на дорогах с труднопрогнозируемой интенсивностью движения, к которым, к примеру, относятся кольцевые магистрали, где рынку объективно сложно принять на себя риски изменения трафика, применяется второй тип концессий, предполагающий возврат инвестиций концессионера не за счет сбора платы с пользователей, а за счет эксплуатационных платежей, выплачиваемых государством (при этом дорога может быть как платной, так и бесплатной)». Сегодня эта форма ГЧП получила обозначение у нас как «контракт жизненного цикла» (КЖЦ).

Как и классические концессии, «контракты жизненного цикла» будут заключаться на длительный срок — от 20 до 30 лет и предусматривать выполнение концессионером всего цикла работ — проектирования, строительства, эксплуатации. Тем самым, как полагают специалисты, будет устранен разрыв в ответственности между различными стадиями реализации проекта, повысится мотивация подрядных организаций на обеспечение максимального качества работ и снижение уровня издержек. Снижение издержек может обеспечиваться в том числе и за счет внедрения новых технологий. «Сегодня у подрядных организаций объективно отсутствует мотивация инвестирования в научные разработки и новые технологии, поскольку это фактически не влияет на стоимость заключаемых контрактов и их прибыль. Кроме того, поскольку контракты заключаются только на два-три года, у строительных компаний нет уверенности, что их инвестиции в НИОКР будут востребованы в будущем. При переходе к модели КЖЦ ситуация должна качественно измениться, поскольку применение новых технологий может дать возможность существенно снизить издержки, а значит, и извлечь дополнительную прибыль»,— поясняют в «Автодоре». Например, в США переход к системе контрактов жизненного цикла позволил снизить издержки в дорожной отрасли на 25%.

Еще одним важным преимуществом КЖЦ господин Носов считает наличие в нем своеобразного залогового механизма. «Вкладывая пусть даже небольшой объем собственных средств, концессионер или подрядчик принимает на себя финансовые риски, поскольку возврат этих инвестиций и их доходность увязываются с качеством построенного объекта. Только прямое финансовое участие инвесторов и строительных компаний позволит качественно развернуть ситуацию в отрасли и ликвидирует ситуацию, при которой у всех участников производственной цепочки — проектных институтов, подрядчиков, эксплуатирующих организаций — нет заинтересованности ни в экономии денег, ни в долгосрочном результате работ»,— полагает он. ■

ИНВЕСТОРАМ ПРЕДЛАГАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ТРАДИЦИОННАЯ КОНЦЕССИЯ, НО И ОПЕРАТОРСКИЕ КОНТРАКТЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ДОРОГИ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ ЗА ПРОЕЗД?

Максим Леонидов, ПЕВЕЦ, МУЗЫКАНТ:
— 600 руб. за проезд из Санкт-Петербурга до Москвы. И столько же — из Питера до Хельсинки. Но это должна быть альтернативная существующим дорогам трасса и там не должно быть скоростных ограничений, должна быть современная инфраструктура. Если этого не будет, то за что я должен платить? Ехать через поля и леса и не быть уверенным в нормальном сервисе вообще вряд ли кто захочет.

Ольга Свиблова, ДИРЕКТОР МУЛЬТИМЕДИЙНОГО КОМПЛЕКСА АКТУАЛЬНЫХ ИСКУССТВ:
— Плата за проезд не должна быть единой. В разных регионах разный уровень жизни, и плата должна быть адекватна ему. Допустим, за проезд из Москвы в Тверь или Санкт-Петербург я готова заплатить до 1 тыс. руб. Но вряд ли житель Твери сможет платить такую сумму. Поэтому здесь надо очень тонко подходить к вопросу, а главное, оставлять людям право выбора — либо скоростная платная дорога, либо обычная трасса, по которой он ездил до сих пор.

Сергей Галицкий, ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ «МАГНИТ»:
— Сейчас я вообще не готов платить. Для начала необходимо построить скоростную магистраль, дать возможность автомобилистам ее экономически оценить: какова эффективность по времени, по экономии бензина, и только тогда можно поднимать вопрос о введении платы. Допустим, если на новой трассе я буду экономить на бензине 50 руб., то 30 я готов буду отдать за такую трассу. Без этих расчетов я со своими деньгами расставаться не буду.

Игорь Слюняев, ГУБЕРНАТОР КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ:
— Существует общий подход к определению стоимости платного проезда. Он варьируется от десяти до нескольких десятков центов за километр. При этом надо понимать, что автомобильные дороги не имеют шансов выйти в режим прямой окупаемости. Платный дорожный объект возникает тогда, когда населенные пункты уже связаны дорогами общего пользования, но ввиду низкого скоростного режима и постоянного трафика возникает потребность организации альтернативного платного проезда. Дефицит дорог общего пользования в нашей стране превышает полмиллиона километров. До того момента как мы построим эти недостающие дороги, мы не можем говорить о том, что сформирована сеть дорог общего пользования в России. Поэтому «платность» дорог сегодня является скорее психологическим инструментом, предназначенным для того, чтобы приучить автомобилистов к мысли, что наряду с бесплатными дорогами в стране со временем будут функционировать и альтернативные платные.

Сергей Решульский, КООРДИНАТОР ФРАКЦИИ КПРФ В ГОСДУМЕ:
— Ни копейки. У нас на строительстве дорог постоянно воруют деньги, а теперь еще и из моего кармана хотят делать то же самое. Если бы не воровали, то у нас и без коммерческих дорог трассы были бы нормальные. Мы и так платим довольно большие налоги, в том числе дорожный. А если кому-то захотелось построить бизнес на дорогах, то пусть прокладывает новую параллельно существующим, вкладывает свои средства в инфраструктуру, а потом устанавливает цену за проезд по ней. А я еще посмотрю, будет ли меня устраивать эта сумма.

Сергей Шишкарев, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ГОСДУМЫ ПО ТРАНСПОРТУ:
— Устанавливать плату за проезд нужно очень осторожно: мы и так в долгу перед гражданами за дорожную сеть. Она не должна превышать 1 руб. за километр. То есть на трассе Москва—Санкт-Петербург заплатить придется около 700 руб. Это вполне приемлемо. А все, что дороже, вызывает подозрения. Но платные дороги вовсе не панацея для решения проблемы российского бездорожья. Это разумная альтернатива тем магистралям, где очень интенсивное движение, не более. Именно поэтому платных дорог не должно быть много: Москва—Минск, Москва—Киев, Москва—Санкт-Петербург, Москва—юг России и, например, Краснодар—Сочи.

Александр Галушка, ПРЕЗИДЕНТ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ»:
— Главное, чтобы эта плата была не произвольно установлена, а экономически оправданна. Есть мировой опыт, на который следовало бы опереться. Он сводится к тому, что должен работать институт независимой рыночной оценки дорог. Как только экспертами будет установлена действительная стоимость строительства и эксплуатации дороги, можно говорить о введении платы, к которой нужно подходить дифференцированно. В одном регионе, на одной трассе это будет одна сумма, в другом случае — иная. Все зависит от качества дороги и придорожной инфраструктуры. Если рассуждать в целом, то для России мне кажется разумной такая формула: стоимость проезда по платной дороге где-нибудь в Восточной Европе минус 30%. Скидка делается за счет того, что уровень жизни в Восточной Европе несколько выше, чем у нас.