

Еще одна модель, которая работает уже четвертый год,— операторские соглашения. Это очень распространенная во всем мире практика. Она применяется в случаях, когда дорога, построенная государством, требует реконструкции и обустройства. В этом случае концессионер обязуется произвести необходимые работы, оснастить дорогу системой взимания платы. Плата также взимается в пользу концедента. Первый опыт такого соглашения — передача в управление 400-километрового участка (с 225-го по 633-й км) трассы М4 «Дон» на 13 лет.

Также в мире существует практика, когда концессионер зарабатывает на придорожном сервисе и доступе к логистическим центрам. Обычно этот заработок составляет от 5% до 15% его общей выручки. Однако в России таких сделок пока не было — в основном из-за сложности подготовки подобных проектов.

Впрочем, и описанного набора возможных моделей взаимодействия государства и концессионера вполне хватает для выстраивания весьма гибких схем сотрудничества. Так, власти могут, меняя долю своего участия в проекте, фактически управлять его доходностью для инвестора, а меняя формы расчета — управлять рисками проектов.

Выбор модели реализации дорожных проектов требует значительного финансирования на начальной стадии, выполнения предпроектных работ, когда совсем не очевидно, будет ли в принципе интересен проект инвесторам. Необходимо сделать транспортную модель как инструмент планирования уличной и дорожной сети, понять какой трафик потенциально генерирует дорога или мост, готовы ли люди платить за проезд, сколько стоят капитальные и операционные затраты, какие технологии есть на текущий момент, какие финансовые ресурсы можно привлечь и т. д. И только с учетом всего этого можно утвердить юридическую схему и финансовую модель проекта.

ИЗВЕСТНАЯ ГИБКОСТЬ Несмотря на проблемы с бюджетом, федеральные власти продолжают реализацию ряда важных проектов, в том числе Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) в Подмосковье. Данный проект весьма важен для столичного региона. Интересно, что запланированные на текущий год конкурсы на строительство новых участков ЦКАД уже дважды переносились. Причина заключается в том, что в нынешней неустойчивой экономической ситуации потенциальные участники конкурсов попросили государство учесть в условиях

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СХЕМЫ ГЧП В «АВТОДОРЕ» ИСТОЧНИК: ГК «АВТОДОР».

ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ	КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ				
	КОНЦЕССИЯ С ПРЯМЫМ СБОРОМ ПЛАТЫ	КОНЦЕССИЯ С ПЛАТОЙ КОНЦЕДЕНТА	ДОЛГОСРОЧНОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	ОПЕРАТОРСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ	ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ НА ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ
	- Строительство (реконструкция) - Софинансирование капитальных затрат - Содержание и ремонт, организация сбора платы - Опционально: разработка проектной документации, землеустроительные работы, подготовка территории строительства			- Строительство АСУДД* - Содержание и ремонт - Организация взимания платы *АСУДД — Автоматизированная система управления дорожным движением.	Разработка предпроектной и проектной документации
СРОК	В зависимости от жизненного цикла объекта: 20–30 лет			10–15 лет	До 4 лет
ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ	Плата за проезд пользователей	Плата за доступность со стороны концедента: - Эксплуатационные платежи на содержание - Инвестиционные платежи (возврат инвестиций, штрафы и бонусы в зависимости от качества эксплуатации)			Возмещение со стороны концессионера

конкурсов дополнительные поправочные коэффициенты, характеризующие разницу между фактическим и прогнозным уровнем инфляции и возможными колебаниями ключевой ставки Банка России на период строительства. Иными словами, попросили власти взять на себя инфляционные риски и риски изменения стоимости фондирования. И власти пошли им навстречу: госкорпорация «Автодор» отложила конкурсы, а в профильных министерствах началась разработка соответствующих поправок в их условия. Что также говорит о том, что власти в сфере дорожного строительства в ходе взаимоотношений с частными инвесторами проявляют известную гибкость.

При этом внимание уделяется и решению проблем развития региональных дорожных проектов. Региональный вектор является важным не только сам по себе, но и для решения федеральных задач. Например, экономический потенциал от развития транспортного коридора Европа— Западный Китай, по расчетам ФЦПФ, на 70% определяет-

ся развитием межрегиональных перевозок. Шагом для объединения регионов в общих проектах стало внесение в концессионное законодательство изменения о возможности множественности лиц на стороне концедента.

С 2016 года предполагается оказывать федеральную финансовую поддержку региональным проектам развития дорог с применением механизмов государственно-частного партнерства. В сентябре министр транспорта Максим Соколов обозначил масштабы этой поддержки: «ГЧП — это один из инструментов политики, проводимой Министерством транспорта и Федеральным дорожным агентством по привлечению внебюджетного финансирования в дорожное строительство и эксплуатацию дорог. Что касается механизма государственно-частного партнерства, мы планируем поддержку программ ГЧП из федерального бюджета, примерный объем — 40 млрд руб. в год. Средства будут направляться в субъекты РФ»,— цитируют слова министра информгентства.

ВГ: Какие проекты дают наиболее очевидный экономический эффект?

С. К.: Строительство дороги между двумя зонами экономического роста, между которыми не существовало прямой связи,— самый беспроигрышный вариант. В обоих пунктах есть предприятия, которые могут быть бизнес-партнерами, и короткое время доставки продукции и комплектующих, удешевление этой доставки может быть определяющим с точки зрения эффективности их бизнеса. Кроме того, в этом случае вдоль дороги обязательно будет развиваться зона притяжения: кто-то начинает выносить туда производство, кто-то — использовать более дешевые, чем в крупном городе, людские ресурсы из расположенных вдоль новой дороги населенных пунктов...

ВГ: Кто обычно инициирует рассмотрение проектов — специалисты в сфере дорожного движения или экономисты?

С. К.: По-разному. У нас есть и то, и другое подразделение. А также группа финансовых аналитиков. Мы понимаем, что, к сожалению, дороги раньше в стране строились по принципу команды, никто экономисту глубоко не просчитывал. В то же время принимались решения, когда создавались целые комплексы и города, а дороги к ним не строились. На самом же деле необходимо непрерывное взаимодействие экономистов и транспортников.

Грубо говоря, если где-то в Сибири есть месторождение, это не значит, что сразу нужно там строить завод по логике «Производство рядом с дешевым сырьем».

сколько может оказаться, что стоимость прокладки тысячекилометровой дороги к этому заводу сделает весь проект экономически невыгодным. И достаточно большое количество проектов сейчас лежат без движения и ждут своей очереди, когда подойдет момент и государство начнет развивать инфраструктуру.

ВГ: Вы говорили о программе «Автодора», то есть о программе федерального уровня. А на региональном уровне существуют аналогичные программы?

С. К.: К сожалению, до последнего времени значительная часть субъектов не озадачивалась развитием региональной транспортной инфраструктуры. Они жили все на том, что было создано в советское время. И именно это являлось тормозом развития региональных предприятий, экономики регионов. И очень серьезно мешало привлечению инвестиций, потому что инвесторы сначала смотрели, есть ли инфраструктура, позволяющая организовать доставку комплектующих и вывоз продукции. Но только считанные субъекты у нас понимали эту проблему и выстраивали политику развития своей дорожной сети. Например, в Калужской области региональная инфраструктура соответствует классической развитой инфраструктуре средней западноевропейской страны. Поэтому там одни из лучших в стране показатели темпов роста инвестиций.

Мы же на эту проблематику смотрим несколько с другой стороны. Невозможно говорить о развитии опорной сети федеральных автомобильных дорог без разви-

тия второго уровня скоростных дорог — региональных. Мы очень активно начиная с октября прошлого года занимаемся этой проблемой, стараемся синхронизировать все программы развития субъектов с нашими программами развития. Стали предлагать им использовать механизмы ГЧП в субъектах, потому что там еще более жесткие бюджетные ограничения, чем на федеральном уровне. И учитывая, что львиная доля субъектов являются дотационными, мы понимаем, что у них развития дорог без схем ГЧП не будет никогда.

И нам стало очевидно, что большинство субъектов совершенно не готовы к восприятию самого понятия ГЧП. А ключом к развитию ГЧП является то, что представители власти, банкиры и представители бизнеса говорят на одном языке. Поэтому вместе с Внешэкономбанком мы участвовали в формировании кафедры ГЧП в Финансовой академии при правительстве РФ, стали создавать региональные центры ГЧП, которые занимаются предоставлением консультационных услуг командам в администрациях субъектов и бизнес-сообществу.

ВГ: Насколько велики региональные дорожные фонды?

С. К.: В регионах существуют региональные дорожные фонды, к сожалению, довольно скромные. Именно поэтому примеры ГЧП-проектов субъектов мы на пальцах одной руки можем сосчитать. И мы помогаем регионам формировать портфели проектов, минимизировать риски, выстраивать политику развития дорожной сети

так, чтобы одновременно формировался источник доходов дорожного фонда. Поскольку инвестор не придет, если не увидит четкий, понятный, защищенный с правовой точки зрения механизм формирования фонда, за счет которого будут покрываться риски проекта.

ВГ: Сейчас в России есть довольно серьезные бюджетные проблемы. В связи с этим есть ли задержки в разработке и запуске новых проектов?

С. К.: К сожалению, да.

ВГ: К технологической остановке это может привести?

С. К.: Нет. Мы очень взвешенно подходим к запуску каждого проекта. И только имея четкое понимание, что мы обеспечены средствами для реализации проекта до конечной фазы, мы его запускаем.

ВГ: Имелось в виду немного другое. Если эти проекты запускать непрерывно, подрядчикам всегда есть чем заняться. А если возникает некая лакуна, они могут просто не дожидь до следующего цикла...

С. К.: Могут не дожидь... В первый год работы с использованием ГЧП, 2009-й, у нас 3 концессии было, потом в среднем где-то по 8 в год, в прошлом году — 12. В этом году — опять три. Хотя программа у нас предусматривает плавный динамический рост. Но события 2014 года, урезание бюджетного финансирования заставили нас отложить несколько, с нашей точки зрения, крайне важных проектов в пользу реализации еще более важных. Хотя сейчас в связи с выходом нового закона о концессиях,

Эта поддержка важна. Кризис существенно повысил подверженность проектов рискам. Снижаются ожидания от суммарного эффекта от введения дороги в эксплуатацию, например, из-за общего снижения деловой активности и задержки в развитии предприятий региона. В этом случае доверие к региональным бюджетам и их способности рассчитаться по инвестиционным проектам в целом, очевидно, снижается. В кризис может упасть уровень использования транспортных средств населением, сократиться потребление топлива и смазочных материалов, а именно сборы с их реализации являются источником пополнения дорожных фондов.

Опыт кризиса 2008 года показал, что при наличии определенного терпения проекты, прошедшие конкурс, могут добиться финансового закрытия, хотя, может быть, и при большем объеме капитального гранта и в более поздние сроки. Важно, что поддержка становится доступной только по результатам проведения конкурсов, когда определился качественный концессионер. Например, это является важным стимулом для решений Пермского края и Республики Башкортостан запустить на конкурс подготовленные с участием ФЦПФ проекты строительства моста, тоннеля и дороги. На рынке известны и многие другие региональные проекты, находящиеся в стадии формирования, которые могут потенциально выстрелить: во Владивостоке, Хабаровске и Новосибирске, ХМАО, Удмуртии и Татарстане, Самарской, Нижегородской и Кемеровской областях, Рязани и др. Важным фактором принятия решения для регионов было бы решение налоговой циклической коллизии, связанной с взиманием НДС в пользу федерального бюджета с платы концедента, выплачиваемой концессионеру из регионального бюджета. ■

ПРИ ЭТОМ КОНЦЕССИОНЕР ПОЛУЧАЕТ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО В КАЧЕСТВЕ ПЛАТЫ ЗА ПРОЕЗД, ПОЭТОМУ ОН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ТОМ, ЧТОБЫ ОБЪЕМ ТРАФИКА РОС, А ТАРИФ НА ПЛАТНЫХ УЧАСТКАХ БЫЛ СБАЛАНСИРОВАН



предусматривающего механизм частной инициативы, мы в порядке эксперимента пытаемся запустить еще два проекта.

Кроме того, мы активизировались на рынке фондирования, пытаемся увеличить замещение бюджетных средств внебюджетными. Это средства Российского фонда прямых инвестиций, арабские фонды, китайские фонды.

ВГ: Это государственные фонды или частные?

С. К.: И китайские, и арабские фонды фактически государственные. Есть арабские, которые формально частные, но там тем же частным лицам принадлежит вся страна.

ВГ: А о какого порядка суммах и сроках заимствований идет речь?

С. К.: Порядка 25–30% от наших объемов бюджетного финансирования. Сроки — около трех лет. Но финансовая модель выстраивается таким образом, что есть возможность перезанять, при этом в данных схемах задействованы российские банки.

ВГ: Эти фонды дают деньги «Автодору» или непосредственно концессиям?

С. К.: Концессиям. Мы не являемся финансовым игроком, мы являемся управляющей компанией: мы создаем условия для реализации проектов. И для международных финансовых институтов очень важным положительным фактором является то, что государственная компания, которая является полноправным представителем государства, не пытается управлять деньгами.

Беседовал ПЕТР РУШАЙЛО