

ЛОГИСТИКА

Концессия встает на легкие рельсы

Претенденты на строительство первой частной линии легкорельсового транспорта в южной части Санкт-Петербурга оказались готовы существенно снизить стоимость концессионного контракта.

— общественный транспорт —

Буквально через несколько дней власти Санкт-Петербурга должны подвести итоги открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения по строительству и эксплуатации новой трамвайной линии в Пушкинском районе города от станции метро «Купчино» до крупного внутригородского поселка Шушары с ее продолжением до разрастающегося жилого квартала в Славянке общей длиной 21 км. В соответствии с техническим заданием города победитель конкурса должен построить на первом этапе до 2021 года новое трамвайное кольцо по Новгородскому проспекту, Чудовской улице и Старорусскому проспекту, еще год Смольный отводит на продолжение линии до Славянки.

По условиям конкурсной документации инвестор должен вложить в проект не менее 25,9 млрд руб. собственных средств при общих затратах по проекту строительства и обслуживания ветки в течение 30 лет не более 89,6 млрд руб. По оценке комитета по инвестициям правительства Петербурга, чистая приведенная стоимость (NPV) проекта составляет 2,023 млрд руб., срок окупаемости — девять лет. Выручка концессионера будет формироваться за счет сбора платы с пассажиров по установленному городом тарифу на уровне 40 руб. за поездку. При этом стратегический план развития мегаполиса предполагает дальнейшую застройку территории, по которой будет проходить маршрут концессионного трамвая, и тем самым гарантирует увеличение пассажиропотока.

Два кандидата

на концессию
Изначально к проекту проявили интерес сразу пять российских и иностранных инвесторов: ООО «Трамвайные пути северной столицы» (учреждено структурами, связан-

ными с датской инженеринговой компанией COWI и банком ВТБ), ООО «Балтнедвижсервис» (консорциум ЗАО «АБЗ-Дорстрой» и Газпромбанка), ООО «Третья концессионная компания» (учредителем является производственная фирма ВИС Игоря внутригородского поселка Шушары с ее продолжением до разрастающегося жилого квартала в Славянке общей длиной 21 км. В соответствии с техническим заданием города победитель конкурса должен построить на первом этапе до 2021 года новое трамвайное кольцо по Новгородскому проспекту, Чудовской улице и Старорусскому проспекту, еще год Смольный отводит на продолжение линии до Славянки).

С момента объявления конкурса в августе прошлого года три из них выбыли из борьбы: Третья концессионная компания и итало-турецкое СП подали заявки и сразу же их отозвали, а турецкая фирма просто отказалась от участия.

В то же время два оставшихся в конкурсе консорциума значительно снизили начальную стоимость строительства: «Трамвайные пути северной столицы» предложили реализовать проект более чем на 15% дешевле и уменьшили стоимость контракта до 75,5 млрд руб., а «Балтнедвижсервис» — на треть, до 58,1 млрд руб.

При этом представители последней сразу же заявили, что собираются приобрести не 22, а 34 трамвайных вагона для увеличения пропускной способности строящейся сети.

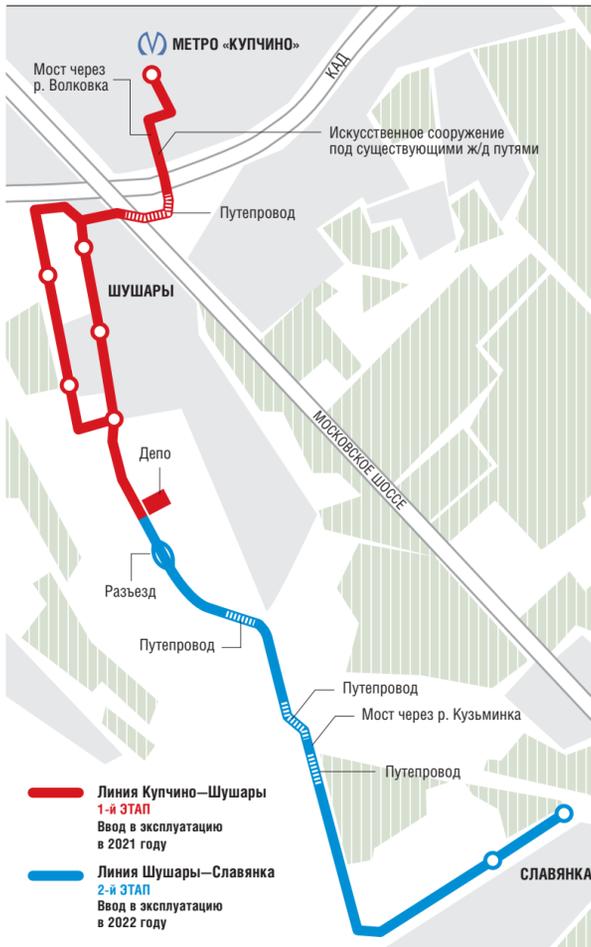
Не исключено, что конкурсная комиссия именно поэтому взяла месячную паузу для дополнительного анализа и сравнения заявок и перенесла окончательное оглашение результатов конкурса с 26 марта на 23 апреля.

Жилью не хватает транспорта

Шушары — крупный и активно развивающийся поселок в Пушкинском районе Санкт-Петербурга. Здесь расположены заводы автоконцернов Toyota и GM, завод по выпуску компонентов Magna, крупный логистический центр с железнодорожными

ПРОЕКТИРУЕМАЯ ТРАМВАЙНАЯ ЛИНИЯ МЕТРО «КУПЧИНО» — ПОСЕЛОК ШУШАРЫ — МИКРОРАЙОН СЛАВЯНКА

ИСТОЧНИК: ПРЕСС-СЛУЖБА «АБЗ-ДОРСТРОЙ».



ными подъездами, а в планах городских властей было строительство еще нескольких заводов по производству автомобилей и автокомпонентов.

Не меньшими темпами в Шушарах идет жилищная застройка. В 2004 году началось точечное строительство многоэтажек рядом со старыми домами или на месте уже снесенных, а с 2009 года началось комплексное ос-

военное освоение территории. По официальным оценкам, количество жителей поселка за 15 лет выросло более чем в четыре раза, с 15,8 тыс. человек в 2002 году до 66,3 тыс. в 2017-м.

В той части, где будет проходить кольцо нового трамвая, уже сейчас проживают около 50 тыс. человек. При этом во всем Пушкинском районе, и в Шушарах в частности, постоянно вводится новое жилье. Так,

по официальным оценкам, количество жителей поселка за 15 лет выросло более чем в четыре раза, с 15,8 тыс. человек в 2002 году до 66,3 тыс. в 2017-м.

Хорошим примером стратегического планирования, говорит господин Валдин, может стать район Славянка. Хотя он и застраивается сегодня примерно так же активно, как и Шушары, но имеет существенный плюс в плане транспортной инфраструктуры: там уже есть станция электрички, поэтому пассажиропотоки уже сегодня частично разделены между железнодорожным и автомобильным тран-

спортом. А трамвай придет сюда через четыре года — как раз в то время, когда жителям этого района понадобятся новые транспортные связи в южной части Петербурга.

Основные параметры концессионного проекта по созданию новой трамвайной линии Купчино—Шушары—Славянка

Минимальные инвестиции концессионера	25,9 млрд руб.
Минимальный пассажиропоток на линии	10,3 млн пасс.
Длина трамвайных путей	21 км
Минимальный парк трамваев	22 вагона
Срок концессии	30 лет
Инвестиционная фаза проекта	4 года 6 месяцев

Источник: комитет по инвестициям Санкт-Петербурга.

Трамвайное наступление

Проект в Шушарах — лишь часть масштабной «трамвайной» программы властей Петербурга. Нынешней весной на северо-востоке города от станции метро «Ладжская» в сторону бывшего аэродрома на Ржевке отправился первый в России частный трамвай «Чижик». ОАО «Транспортная концессионная компания» (ТКК), связанное с двумя крупнейшими на северо-западе России строительными компаниями — ЛСР и «Лидер», в мае 2016 года подписало соответствующее соглашение со Смольным. Правда, в этом случае речь шла не о строительстве новых путей, как в Шушарах, а о реконструкции действующих трамвайных линий.

Еще одно концессионное соглашение по строительству трамвайных путей в южной части Петербурга Смольный намерен заключить после открытия упомянутой станции «Шушары». Несмотря на то что конечная станция фиолетовой линии метрополитена выходит в промышленной зоне, здесь собираются организовать транспортно-пересадочный узел «Южный», связывающий Шушары новой трамвайной линией с городом Колпино через станцию Рыбачское.

А 5 апреля комитет по инвестициям Смольного объявил еще один открытый конкурс на выбор концессионера для создания трамвайной линии от станции метро «Кировский завод» до Петергофа.

Александр Пименов

«КОНЦЕССИЯ САМА ПО СЕБЕ НЕКАЯ ОДУШИНА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

Генеральный директор ЗАО «АБЗ-Дорстрой» ЛЕОНИД ГИНДИН считает, что за счет дополнительных инвестиций концессионера в строительство новой трамвайной линии город получит решение транспортной проблемы в Шушарах на десятилетия вперед.

— Ваша компания в консорциуме с Газпромбанком предложила цену контракта по строительству линии Купчино—Шушары—Славянка на треть ниже, чем городской бюджет готов был потратить. В чем состоит выгода и риски концессионера?

— Район Шушары и Славянки в последние годы будет капитально застраиваться, разрешения на строительство уже выданы, и уже сейчас понятно, что в два-три раза увеличится количество жителей районов. Даже скорее в три, чем в два. Мы заложили эти предположения в наши подсчеты, и получилось, что через десять лет пассажиропоток в этом направлении вырастет как минимум в два раза. С этого момента мы покупаем дополнительные трамваи,



не предусмотренные, к слову, конкурсной документацией, и за счет дополнительной вместимости начинаем перевозить больше пассажиров, получая с них плату.

На цену билета влияет город, но минимальная оплата в конкурсной документации уже предусмотрена. Исходя из нее, мы под считали выручку в последующие годы и за

счет нее собираемся покрыть значительную часть расходов на эксплуатацию, о чем официально заявили в своем конкурсном предложении и снизили объем платежа концедента. Фактически мы принимаем на себя риск получения этой выручки.

— Насколько высоки технические риски проекта? Ведь речь идет о строительстве новых трамвайных путей городской черте.

— Да, проект сложный с технической стороны. Основные трудности — это строительство развязок с КАД и Московским шоссе, здесь требуются довольно сложные инженерные решения. Особых проблем с пересечением М-11 быть не должно: по предварительному проекту трамвайные пути должны будут пройти в районе железной дороги на Пушкин под эстакадой — там габариты путепровода под трассой позволяют это сделать.

— А почему бы не провести туда метро?

— На окраинах трамвай — идеальный вариант для развития транспортной системы. Зачем строить 20 км метрополитена, который обойдется примерно в десять раз дороже

трамвайных путей? Это логично, поэтому город эти направления сейчас так активно и начал развивать, зная о том, что через несколько лет здесь население вырастет в несколько раз. Маршрутки ситуацию, естественно, не спасут.

С развитой транспортной системой минимизируются логистические издержки городской агломерации в целом. Но это задача непростая и продумывается на десятилетия вперед, поэтому у города возникает потребность инвестировать в такие проекты большие средства, которых в бюджете всегда не хватает. Задачу решает концессия.

— Как компании, основной бизнес которой раньше был связан с поставками асфальта, удалось дорости до статуса генподрядчика по строительству столь крупного инфраструктурного проекта?

— Мы активно развиваемся уже 18 лет и имеем опыт строительства инфраструктурных объектов «под ключ». Конкурентная среда требовала от крупных игроков на рынке производства асфальта выступать в роли подрядчиков и генподрядчиков при произ-

водстве дорожных работ. Материалы, в том числе инновационные, мы производим сами, и это нас избавляет от части трудностей.

Но основные риски при любой стройке связаны с другими обстоятельствами. Рынок госзаказа, с одной стороны, переполнен конкурентами, а с другой — требования и риски на всех государственных контрактах в последнее время растут. Крупные компании банкротятся, не выдерживая давления внешних обстоятельств. Так, например, нам нужны большие расходы, связанные с банковскими гарантиями, никак не компенсируются контрактами, а это от 1,5% до 2% от стоимости строительства.

А само кредитование? Все мы прекрасно понимаем, что только у единиц компаний есть какие-то запасы собственных средств, в основном все работают на кредиты и займы, которые еще пару лет назад давались под 20%. Это тоже никак не компенсируется никакой строительной сметой. И получается, что авансы по госконтрактам становятся все меньше, а поставщики тех же материалов требуют большую сумму предоплаты. Естественно,

это приводит к новым кредитам, и ситуация еще больше осложняется.

— Партнерство с крупным банком по концессионному законодательству эти проблемы и риски снимает?

— Для нас этот проект — стратегическая инициатива, связанная с долгосрочными планами развития. Концессионное соглашение само по себе обеспечивает нам главное — стабильную загрузку объемами на несколько лет вперед, что само по себе позволяет оптимизировать издержки. Когда ты понимаешь, для чего ты несколько лет строишь объект, можно спланировать издержки компании по-другому и минимизировать затраты. А так как софинансирование идет за счет банковских денег, уходит в сторону те проблемы госконтрактов, при которых ты должен был вкладывать свои оборотные средства. Таким образом, получается, что и загрузка понятнее, и долгосрочная перспектива видна, и финансирование объективное. Концессия сама по себе некая одушина для строительной отрасли и способствует ее развитию.

Интервью взял Александр Фролов

«ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА КОМФОРТНО СХОДИТСЯ ДЛЯ ВСЕХ ЕГО УЧАСТНИКОВ»

В Газпромбанке, консультирующем компанию «Балтнедвижсервис» по проекту строительства и эксплуатации трамвайной линии Купчино—Шушары—Славянка, объясняют столь сильное снижение стоимости контракта тем, что концессионер намерен взять на себя существенную часть рисков будущего трафика. На заключительной стадии проекта пассажиропоток может значительно превысить нынешние прогнозы, что позволит инвестору закупить дополнительный подвижной состав и снизить размеры компенсаций из городской казны, уверен управляющий директор, заместитель начальника департамента инфраструктурных проектов и государственно-частного партнерства Газпромбанка ИВАН ПОТЕХИН.

— Как так вышло, что инвесторы предложили столь существенное снижение начальной цены по проекту: одна заявка меньше на 15%, другая — на 35%? Неужели город ошибся с оценками объема инвестиций в проект?

— Нет, конечно. Заложенные в конкурсной документации 89 млрд руб. при минимальном объеме вложений частного инвестора 25,9 млрд руб. обусловлены в большей степени не стоимостью привлечения капитала или нормой доходности инвестиций,



а высокими расходами на эксплуатацию и обслуживание новой трамвайной линии в течение всего срока реализации проекта, который составляет 30 лет.

Доходная часть проекта определяется пассажиропотоком и тарифом за проезд, который будут платить жители Петербурга. Цена билета установлена городом предельно жестко на весь срок концессии: 40 руб. с пассажира — не выше и не ниже, в дальнейшем она может быть проиндексирована лишь на величину инфляции. А минимальный пассажиропоток в период эксплуатации прогнозируется на уровне 10,3 млн пассажиров в год.

Расчеты показывают, что этих доходов не будет хватать на полное обеспечение

ежегодных расходов концессионера, а потому у города возникает необходимость ежегодных компенсаций, прежде всего на обеспечение операционных расходов по обслуживанию пассажиров. Сумма этих платежей фактически и стала предметом торгового конкурса, каждый из которых имел возможность предложить свое снижение к цене контракта.

— Тем не менее разница по сумме предложения между двумя участниками конкурса составляет гигантскую сумму — 17 млрд руб. Чем объясняется столь щедрое предложение «Балтнедвижсервиса»?

— После консультаций со специалистами и экспертами инвестор пришел к выводу, что оценка спроса на перевозки в конкурсной документации очень консервативна. В этом районе строится целый кластер жилой, коммерческой и социальной инфраструктуры, что позволяет ожидать значительную востребованность этой трамвайной линии. По нашим прогнозам, этот трафик будет существенно выше запланированных 10,3 млн человек, к 2035 году спрос может превысить 30 млн пассажиров в год.

Понимая, что такой социальный запрос будет, инвестор специально заложил в финансовую модель приобретение дополнительного подвижного состава для обеспечения перевозок — около 2,2 млрд руб. Это позволяет увеличить провозную способность линии с 13 млн (на первом этапе закупается

подвижной состав с небольшим запасом провозной способности) до 22,6 млн пассажиров в год после приобретения дополнительного подвижного состава в 2035 году.

Учитывая постепенный рост трафика и парка подвижного состава, в финансовой модели предусмотрено и увеличение доходов от перевозок. Но даже при росте пассажиропотока, например, до 20 млн пассажиров в год себестоимость их перевозок все равно не может быть полностью покрыта за счет выручки с билетов. Тем не менее концессионер считал возможным пропорционально уменьшить компенсационные платежи государства в зависимости от роста пассажиропотока. Формула, заложенная в модели, предполагает, что чем больше будет сбор за эксплуатацию с пассажира, тем меньше будет эксплуатационный платеж со стороны города.

Применение этой, как нам представляется, весьма элегантной схемы распределения рисков и доходов от трафика позволило в совокупности уменьшить эксплуатационные платежи города в последние 15 лет эксплуатации линии примерно на 17 млрд руб. Я не исключаю, что это может быть одним из объяснений столь существенной разницы в стоимости предложений участников конкурса.

— Если государство платит меньше, значит, оно несет больше рисков?

— Нисколько. Государство как участник ГЧП-проекта получает существенные бонусы и помимо снижения эксплуатационных платежей. Готовность концессионера дополнительно

инвестировать в подвижной состав снижает риски возникновения социальной напряженности в связи с перегрузкой транспортной инфраструктуры в случае роста пассажиропотока. Ведь если развитие этих территорий пойдет ускоренными темпами, то людям просто не будет хватать транспортной сети, чтобы выбраться оттуда. Если это не предусмотрено заранее, то городу все равно придется расширять пропускные способности транспортной инфраструктуры, но уже в экстренном порядке. Мы надеемся, что это будет расценено городом как вид социальной ответственности инвестора, взявшего на себя риски возникновения подобной ситуации.

Здесь важно подчеркнуть, что дополнительные инвестиции в подвижной состав осуществляются концессионером сверх того минимума, которого требует город. Те 25,9 млрд руб., которые концессионер вкладывает в проектирование, строительство и эксплуатацию линии на первом этапе, включая покупку 22 поездов, инвестор обязуется вложить в полном объеме. Более того, инвестор создает собственный резервный счет, благодаря которому будет покрывать возможные каскадные разрывы по проекту в последние 15 лет эксплуатации линии. По завершении концессионного соглашения этот резервный фонд будет полностью исчерпан.

— Если трафика будет не так много, как вы прогнозируете, как это скажется на доходности проекта для концессионера и его финансирующего банка?

— Даже из этих консервативных предположений экономика проекта комфортно сходится для всех его участников. Кроме того, дополнительный подвижной состав будет закупаться только при реальном росте трафика, поэтому риски инвестиций концессионера будут тоже минимальны. Заявка «Балтнедвижсервиса» прошла аудит финансирующих организаций письма поддержки направили не только Газпромбанк, но еще ВЭБ и ЕАБР. Это означает, что специалисты каждого из этих банков, проанализировав предложение, ответственно заявили параметры финансирования, на основе которых и была сформирована финансовая модель проекта.

— В каких-то других ГЧП-проектах в России уже использовались подобные схемы?

— Принцип минимально гарантированного дохода реализован, например, в том же Петербурге по проекту ЗСД. Там он реализован так, что вне зависимости от трафика город оплачивает разницу между плановым и реальным доходом концессионера. Но в данном случае концессионер сделал дополнительный шаг навстречу городу и согласился с определенным моментом снизить до нуля платежи города, прибегнув к созданию собственного резервного счета на покрытие плановых каскадных разрывов.

Интервью взял Алексей Екимовский