

объекты концессионного соглашения после завершения строительства регистрируются в государственной собственности. «Такая имущественная схема реализуется далеко не везде», — замечает Александр Носов. — В целом ряде стран концессионер владеет на правах собственности построенным концессионным объектом до окончания срока концессии и только после этого передает его государству. Но есть и законодательная практика, аналогичная нашей, например в Испании». Однако госсобственность концессионного объекта создает определенные проблемы при организации финансирования, в частности в связи с тем, что концессионер не может заложить банкам имущество дороги. А ведь банковские кредиты составляют от 70% до 90% инвестиций концессионера.

Впрочем, определенное решение все же есть. Предметом залога может быть либо сама концессия, либо акции концессионной компании. «Текущими кредитными соглашениями концессионеров с банками предусматривается залог акций концессионера. А также право войти в проект (так называемая процедура step-in), заменив концессионера на свою управляющую компанию. Правда, действующим законодательством такая возможность предусмотрена только после завершения строительства объекта концессионного соглашения», — поясняет господин Носов. Последние изменения в концессионном законодательстве в том числе были направлены на обеспечение большего режима защиты прав кредиторов (до этого понятие «кредитор» вообще отсутствовало в законе «О концессионных соглашениях»), в том числе закрепили возможность для концедента заключать прямые соглашения с кредиторами, регулирующие их права по вхождению в проект при определенных условиях. Это позволило снять многие острые вопросы со стороны банков.

В настоящее время концессионный механизм является основным из всех форм ГЧП при реализации проектов «Автодора». «Решение принимается правительством, это достаточно серьезный инструмент, предусматривающий еще и определенный режим гарантированности возврата инвестиций для инвестора», — говорит Александр Носов.

Помимо концессий «Автодор» внедряет и другие новые формы контрактных отношений: долгосрочные инвестиционные соглашения по схеме КЖЦ, операторские контракты, инвестиционные соглашения на реализацию предпроектной стадии.

ДЕНЬГИ В ЧУЖОМ КАРМАНЕ Может, это и невежливо, но очень интересно знать, что получают от участия в ГЧП сами концессионеры. По словам господина Носова, норма доходности инвестиций зависит прежде всего от распределения рисков. «По концессиям, где риски трафика лежат на концессионере, предусматриваемая доходность, как правило, выше», — говорит он. Сейчас внутренняя норма доходности инвестиций для акционерного капитала по инфраструктурным проектам ГЧП в России колеблется в пределах 14–20% в зависимости от распределения рисков и конкретных финансовых условий. Для сравнения: в Европе средняя доходность составляет порядка 7–10%, но там инфляция — 2–3%. «Для „Автодора“ одной из важнейших стратегических целей является обеспечение поэтапного снижения стоимости привлекаемого внебюджетного финансирования», — говорит Александр Носов. — Не все здесь зависит от нас. Многие определяются макроэкономическими факторами: той же инфляцией, глобальной конъюнктурой финансовых рынков. Но еще одним фактором, влияющим на стоимость капитала, является уровень неопределенности бизнеса. Чтобы его снизить и, соответственно, снизить стоимость денег, необходима открытость, в том числе в области стратегических планов, долгосрочного планирования развития

ПОМИМО КОНЦЕССИЙ «АВТОДОР» ВНЕДРЯЕТ И ДРУГИЕ НОВЫЕ ФОРМЫ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ ПО СХЕМЕ КЖЦ, ОПЕРАТОРСКИЕ КОНТРАКТЫ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРЕДПРОЕКТНОЙ СТАДИИ

рынка проектов ГЧП в России. Мы сейчас активно приступили к этой работе, и важнейшим шагом в этом направлении должно стать утверждение долгосрочной стратегии ГК «Автодор» до 2030 года. Бизнес должен понимать осмысленность и отдачу для своих инвестиций не только в рамках проектов, но и в плане инновационной деятельности, развития персонала, вложений в оборудование, технику, перспективные разработки и т. д. Он должен понимать насколько это все будет востребовано через 5, 10, 20 и более лет».

В 2009 году государство в лице Росавтодора и консорциума «Главная дорога», сформированного с участием управляющей компании «Лидер», подписало концессионное соглашение о строительстве и эксплуатации на платной основе обхода Одинцово. Концессионер обеспечивает инвестирование в проект около 20 млрд рублей собственных и заемных средств, а государство — 11 млрд рублей из средств Инвестиционного фонда. Как пояснил руководитель дирекции инвестиционных проектов и программ, управляющий директор ЗАО «УК „Лидер“» Сергей Кербер, участие в этом проекте интересно как возможность эффективно инвестировать средства клиентов — а это прежде всего негосударственные пенсионные фонды. А господин Носов добавляет, что участие управляющего пенсионными фондами решает сразу две проблемы: поиска финансирования и эффективного управления пенсионными накоплениями граждан. Кстати, «Автодор» тоже размещал свои облигации, выкупленные в основном ВЭБом, где лежат деньги «пенсионных молчунов».

«Концессия позволила нам получить абсолютно уникальный для российского рынка инструмент — долгосрочные инфраструктурные облигации, доходность которых превышает уровень инфляции», — говорит Сергей Кербер. По его словам, это инструмент для инвесторов с прицелом на защиту от обесценивания с минимальным риском и длинные вложения. «Хотя еще дале-

ко не все инвесторы готовы к такой форме инвестирования, круг желающих иметь в портфеле такой инструмент постоянно расширяется», — говорит он.

УХАБЫ НА ДОРОГАХ Есть ли проблемы на пути ГЧП? Куда же без них.

По словам Александра Носова, очень остро стоит кадровая проблема: «Проекты ГЧП требуют наличия высокопрофессиональных команд как со стороны частного, так и со стороны государственного сектора. Специалистов по ГЧП в России фактически нет. А в борьбе за высококвалифицированных экспертов в смежных областях мы просто неконкурентоспособны с банками и ведущими финансово-промышленными группами, где уровень зарплат таких специалистов больше в разы. Поэтому в сложившейся ситуации „Автодор“ в основном ориентируется на выращивание собственных кадров».

Другая проблема — необходимость передачи ответственности за стадию проектирования от государства бизнесу. «Сложившаяся сейчас практика существенно ограничивает эффективность концессий, поскольку проектную документацию разрабатывает государство до заключения концессионного соглашения. Таким образом, существенно ограничивается инновационный потенциал реализуемых концессионных проектов — то, что так хорошо работает в зарубежных странах. Помимо этого нарушается принцип единой ответственности одного исполнителя за все этапы жизненного цикла проекта, а у концессионера появляется возможность свалить вину за какие-то технические просчеты на государство и ошибки проектной документации», — считает господин Носов.

Наконец, порядок государственной экспертизы проектов. «Он не соответствует основным принципам ГЧП», — констатирует Александр Носов. — Сегодня мы сверяем разрабатываемые проектные решения с советскими СНиПами 1960–1970-х годов. В то время как одна из важнейших целей ГЧП — реализация современных инновацион-

ных решений». По мнению господина Кербера, выход из этой ситуации — введение специальных требований к экспертизе проектирования в рамках концессии, где будет подтверждаться только конструктивная надежность проектных решений, а не экономические параметры проекта, где всей полнотой компетенции и мотивации обладает концессионер — долгосрочный инвестор проекта.

Госэкспертиза контролирует и сметную стоимость проекта, ориентируясь при этом в основном на обеспечение экономии на этапе строительства. В то время как концессионер планирует свои затраты и закладывает экономию в горизонте всего жизненного цикла объекта (20–30 лет). Еще один важный нюанс: при переходе к контрактам полного жизненного цикла, включающим проектирование — а именно такие задачи ставятся перед Минтранс и «Автодором» — правительством, теряет смысл проверка сметной стоимости. Ведь все финансовые условия контракта, в том числе затрагивающие стоимостные параметры строительства, будут проторгованы на конкурсе и уже не смогут быть изменены по заключению Главгосэкспертизы. Господин Кербер отмечает достаточно длительную процедуру по изъятию и изменению категории земельных участков для строительства автомагистралей, что неизбежно приводит к увеличению сроков строительства и, как следствие, дополнительным расходам.

«Логичным и целесообразным решением такой ситуации может стать законодательное изменение порядка изъятия земельных участков для госнужд (фактический переход права собственности на земельные участки) в более короткие сроки с последующим разрешением вопросов возмещения стоимости изъятых имущества», — говорит он.

Тем не менее рынок ГЧП растет, и перспективы его господин Носов считает неплохими. «У нас иногда говорят, — рассуждает он, — почему так долго запускаются проекты, почему так мало проектов ГЧП в России? Хотел бы заметить, что в западных странах на формирование института ГЧП ушло примерно около 20 лет. У нас прошло всего семь лет с момента принятия концессионного законодательства. При этом уже заключено несколько концессионных соглашений, и они находятся в стадии практической реализации. От успешности запуска первых проектов зависит очень многое. Сегодня рынок пока еще только присматривается к этой новой форме, ждет первых результатов. И поэтому ожидать массовости на начальном этапе было бы просто наивным».

Да, рынку нужно время для привыкания. Ведь до сих пор дорожное строительство в России велось множеством компаний, привыкших к системе госзаказа. «А для участия в концессиях требуется выстраивание системы инвестиционного и проектного менеджмента», — говорит Александр Носов. — Нужно научиться работать с банками, знать их требования. На сегодня большинство наших дорожно-строительных компаний пока к этому не готовы». Однако после начала работы первых ласточек — «Главной дороги» и «Северо-Западной концессионной компании», образованной французской группой VINCI и российскими акционерами, — проявлять интерес к концессионным соглашениям начали и другие компании. «Пошла вторая волна», — отмечает господин Носов. И одним из ключевых факторов таких изменений стал уровень заинтересованности и поддержки со стороны государства. «Даже в период кризиса поддержка со стороны правительства по первым концессионным проектам не ослабевала», — продолжает он. — Были не только сохранены все объемы государственного финансирования, но и реализован пакет дополнительных мер, позволивших осуществить финансовое закрытие проектов на пике финансового кризиса. Наличие очень мощной и эффективной поддержки со стороны государства было признано и отмечено фактически всеми нашими российскими и зарубежными партнерами». ■



СТРОИТЕЛЬСТВО СКОРОСТНЫХ ДОРОГ ЗАСТАВИЛО ПОДНЯТЬ ЦЕЛЫЕ ПЛАСТЫ НЕ ТОЛЬКО ТЕХНИЧЕСКИХ, НО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ, И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРОБЛЕМ

