

Возможности и перспективы применения механизмов концессии в сфере транспортной инфраструктуры

Л.В. Гейдт, В.В. Гейдт

Тюменский индустриальный университет

Аннотация. В статье рассмотрен исторический опыт реализации инфраструктурных проектов в рамках концессионных соглашений, в отличие от классической формы взаимодействия с государством – договором подряда. Определены преимущества и перспективы применения форм взаимодействия государства и частного сектора.

Ключевые слова: концессия, инфраструктурные объекты, государственно-частное партнерство, автомобильные дороги.

В последние годы страны всего мира столкнулись с проблемой развития и поддержания критической инфраструктуры путем реструктуризации коммунальных услуг и расширения участия частного сектора в инфраструктурных проектах. Инфраструктурные услуги – электричество, водоснабжение и канализация, телекоммуникации, дороги, железные дороги, порты и аэропорты – имеют решающее значение для работы и эффективности современной экономики [1]. Они оказывают критическое значение в предоставлении товаров и услуг и существенно влияют на производительность, стоимость и конкурентоспособность экономики и борьбу с бедностью.

Признавая важность адекватных инфраструктурных услуг для развития промышленности и качества жизни, с учетом ограничений государственных бюджетов для финансирования этих растущих инфраструктурных потребностей, правительства стремятся переложить бремя новых инвестиций на частный сектор [2]. Кроме того, участие частного сектора может принести повышение эффективности инвестиций, управления и эксплуатации.

В условиях экономических кризисов и пандемий, сокращения реальных доходов населения, а также направления федеральных бюджетов на

национальные проекты, привлечение частного капитала для контрактов полного цикла является перспективным направлением.

Для повышения производительности и охвата большинства государственных предприятий, а также учитывая нехватку средств для инвестиций и конкурирующих потребностей в социальных секторах, большинство стран решили перенести предоставление инфраструктурных услуг на частный сектор. Эта передача часто сопровождалась структурированием нормативной базы перед приватизацией или заключением концессий. Нормативная база служит как для защиты инвесторов от произвольного и политически мотивированного вмешательства со стороны правительства, так и для защиты пользователей от злоупотребления монопольным или доминирующим положением новых частных операторов [3].

Процессы приватизации, а также экономические реформы в различных отраслях народного хозяйства, проходившие в России за последние тридцать лет, меньше всего затронули транспортную инфраструктуру. Ключевая задача внутренней экономической политики государства состоит в выборе эффективной стратегии развития транспортной отрасли и увеличении отдачи вложенного капитала. Решение этой задачи осложнено дефицитом бюджетных средств, а также недопустимостью приватизация значительного количества предприятий инфраструктурного сектора [4].

Эффективным методом создания и управления объектов транспортной инфраструктуры может выступить применение механизмов концессий и государственно-частного партнерства. Такой курс политики государства решит ряд инвестиционных, бюджетных и иных проблем комплекса.

В области транспортной инфраструктуры концессия обычно определяется как система, с помощью которой государственный орган предоставляет конкретные права организации на строительство, капитальный

ремонт, содержание и эксплуатацию инфраструктуры в течение определенного периода. Это соответствует договору, в соответствии с условиями, которые государственный орган поручает компании, чтобы создать объект за свой счет и эксплуатировать его на свой страх и риск. Компания получает вознаграждение в виде цены по оговоренной схеме, среди которых выделяют:

- **Прямую оплату пользователем**

Данный подход практикуется такими странами, как Австрия, Дания, Испания, Франция, Греция, Италия, Норвегия и Португалия. Концессионер получает вознаграждение в форме платы за проезд. Зачастую такие подходы имеют льготные категории граждан, проезд транспортных средств которых не облагается платой.

- **Оплату органом власти**

Такой подход практикуется в Великобритании, Финляндии и Нидерландах и имеет второе имя «теневой сбор». При таком подходе концессионеру вменено право на строительство, привлечение капитала, а также техническую эксплуатацию объекта, однако плата за проезд не взимается.

Государство выплачивает вознаграждение концессионной компании, главным образом на основе трафика, наблюдаемого на автомагистрали. Португалия и Греция также в настоящее время рассматривают возможность использования этой системы.

Увеличение сети автомобильных дорог, а также их своевременное обслуживание с минимальными финансовыми рисками государства возможно при условии применения механизмов таких концессий. Кроме того, о теневых концессиях можно сказать следующее:

1. «глобальный контракт» – компания-концессионер и государство разделяют риски;

2. взимание платы с пользователей не является обязательным условием для концессий;

3. возможно снижение рисков проектных компаний в некоторых странах (Норвегия) [5-7].

Выделяют следующие организационные формы концессий:

- **ВОТ (Build, Operate and Transfer):** специальная проектная компания (концессионер) финансирует, строит, владеет и эксплуатирует инфраструктурный объект в течение ограниченного периода соглашения (в среднем, тридцать лет) [8], по окончании срока концессии бесплатно передается в государственный орган.

- **ВТО (Build, Transfer and Operate):** компания финансирует и строит инфраструктурный объект, но передает право собственности на концессионное управление сразу после завершения этапа строительства. После постановки объекта на учет в государственный орган, он передается в управление концессионеру на оговоренный договором срок.

- **ВОО (Build, Own and Operate):** компания финансирует и строит инфраструктуру, которой владеет в течение неограниченного периода.

- **ВООТ (Build, Own Operate and Transfer):** отличие от предыдущего вида заключается в том, что по истечении срока концессии объект возвращается государству.

- **Lease contract:** лизинговый контракт – отличается от обычной концессии тем, что инфраструктура не строится оператором (лизингополучателем), а предоставлена государственным органом, который обычно отвечает за финансирование проекта.

Концессионные соглашения имеют ряд отличий от традиционного договора подряда на строительные-монтажные работы (СМР). В отличие от договора на СМР, концессии в рамках правового поля развитых стран признаются контрактами полного цикла - «глобальным контрактом».

Если говорить о преимуществах концессии перед классической формой сотрудничества – договором подряда, то можно выделить следующие преимущества:

- **Диверсификация рисков между участниками соглашения**

В любом инвестиционном проекте могут возникнуть несколько видов рисков: политические, правовые, технические, коммерческие, экономические. На этапе подготовки концессий и исходно-разрешительной документации, ответственность распределяется, исходя из того, кто из участников наиболее пригоден для их решения. Наиболее серьезными для концессионера являются правовые риски.

- **Оптимизация процессов, снижение патернализма и бюрократизации**

Концессионные соглашения имеют проектное финансирование, направляемое через специальные проектные компании. Как правило, такая схема реализации проекта подвержена меньшей бюрократизации необходимых согласований, ввиду отсутствия необходимости прохождения согласований через муниципальные образования и распорядителей бюджетных средств.

- **Отсроченная оплата за капитальные вложения**

Например, самым масштабным перспективным проектом грядущих лет является «Строительство моста через Лену». Мост будет расположен в створе сел Старая Табага - Хаптагай. Начало объекта: трасса Р-004 «Умнас», конец - федеральная автодорога А-360 «Лена». По информации из открытых источников, потенциальный концессионер предлагает возвести мостовое сооружение за 83,1 млрд (ориентировочные сроки строительства 2021-2025 год). Таким образом строительство объекта за счет бюджетных ассигнований оказывает серьезную нагрузку на бюджет Якутии, годовой размер которой на 2020 год составляет 207 млрд рублей. Ориентировочным

финансированием проекта может стать: 54,2 млрд – финансирование концедентом за счет бюджетных средств; 28,9 млрд рублей – финансирование концессионера за счет заемных и собственных средств.

Также крупнейшим транспортным проектом, после завершения строительства крымского моста, реализуемым в рамках концессии, и находящимся на инвестиционной стадии, является строительство центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД). Стоимость проекта оценивается в районе 315 млрд рублей, 150 млрд из которых финансируется из фонда национального благосостояния. Источник остальных инвестиций – собственные и заемные средства концессионера.

- **Бюджетная эффективность**

При расчете финансовых показателей проекта оценивается не только достижение доходности кредиторов и акционеров, своевременное исполнение обязательств по обслуживанию займа, но и позитивный эффект, оказываемый в пользу концедента. Источниками получения дохода в пользу концедента могут быть, в зависимости от структуры, специфики, сроков амортизации и реализации проекта:

- поступление НДС со стадии эксплуатации;
- налог на прибыль;
- арендная плата за пользование земельными участками;
- НДФЛ, социальные налоги, сборы;
- дивиденды, при условии, что государство выступает, как инвестор.

В настоящее время органы исполнительной власти формируют пакеты нормативно правовых актов, для создания благоприятных условий сотрудничества бизнеса и государства [9].

При этом роль государства, при реализации концессионных проектов, как общественного института становится иной, по сравнению с

классическими договорами подряда, более многогранной, требующей индивидуальных подходов ко всем субъектам экономической деятельности [10].

Успешное функционирование концессионных форм партнерства государства и частного сектора зависит от ряда факторов:

- Наличие государства, способного преодолеть коррупцию и эгоистические интересы частного сектора, получающего в концессию государственную собственность;
- Устойчивая политическая и экономическая ситуация. Сохранение стабильных макроэкономических предпосылок (инфляция, ключевая ставка банка России), на основании которых рассчитываются финансовые планы концессионных проектов на 20-30 лет должны быть стабильны, для достижения необходимых показателей;
- Установление правовой среды вокруг концессионной деятельности, разъяснение правительственных решений, обеспечивающее доверие населения, укрепляющее партнерские отношения государства и частного сектора.

Соответственно, перспективы развития сотрудничества государственного и частного сектора зависят от того, в какой степени государству удастся решить проблемы, связанные с законодательным регулированием, экономической обстановкой, а также проработкой всех аспектов концессионной деятельности.

Литература

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнёрство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. 2011. №3. С. 41-50.
 2. Варнавский В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. Москва: ИМЭМО РАН, 2002. 146 с.
 3. Житникова А. В., Погорелов, И. З. Обоснование целесообразности использования договора концессии при строительстве четвертого автомобильного моста через Енисей в городе Красноярске // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. 2011. №3. С. 487-190.
 4. Сидоренко М.М., Огородникова, Е.С. Конъюнктура рынка дорожного строительства: платные автодороги и концессионные соглашения // Практический маркетинг. 2011. №10. С. 4-8.
 5. Bonsquet F., Fayard A. Road Infrastructure Concession Practice in Europe. The World Bank World Bank Institute Governance, Regulation, and Finance Division, 2001. 47 p.
 6. Concessions for infrastructure A guide to their design and award / Kerf, M., Gray, D.R., Irwin, T., Levesque C., Taylor, R.R., - Washington, D.C.: The World Bank, 1998. 194 p.
 7. Luis Guasch, J Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. - U.S.A: The World Bank Washington, D.C., 2004. 194 p.
 8. Тутаришев Б.З. Инвестиционная деятельность – основа устойчивого развития экономики региона (на примере Краснодарского края) //Инженерный вестник Дона, 2014, №2. URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n2y2014/2380.
-

9. Криволапова О.Ю. Анализ эффективности проектов совершенствования транспортной сети //Инженерный вестник Дона, 2012, №2. URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n2y2012/830.

10. Бреус Н.Л. Концепция финансирования ГЧП-проектов строительства автомобильных дорог за счет реинвестирования налогов, возникающих в процессе выполнения строительно-монтажных работ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2019, №10. URL: uecs.ru/uecs-10-102019/item/5679-2019-10-30-05-36-26.

References

1. Varnavskij V.G. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 2011. №9. pp. 41-50.

2. Varnavskij, V.G. Koncessii v transportnoj infrastrukture: teorija, praktika, perspektivy [Concessions in transport infrastructure: theory, practice, prospects]. Moskva: IMJeMO RAN, 2002. 146 p.

3. Zhitnikova, A. V., Pogorelov, I. Z. Upravlenie chelovecheskimi resursami - osnova razvitija innovacionnoj jekonomiki. 2011. №3. pp. 487-190.

4. Sidorenko, M.M., Ogorodnikova, E.S. Prakticheskij marketing. 2011. №10. pp. 4-8.

5. Bonsquet, F., Fayard A. The World Bank World Bank Institute Governance, Regulation, and Finance Division, 2001. 47 p.

6. Concessions for infrastructure A guide to their design and award. Kerf, M., Gray, D.R., Irwin, T., Levesque C., Taylor, R.R., Washington, D.C.: The World Bank, 1998. 194 p.

7. Luis Guasch, J Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. U.S.A: The World Bank Washington, D.C., 2004. 194 p.

8. Tutarishev B.Z. Inzhenernyj vestnik Dona, 2014, №2. URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n2y2014/2380.



9. Krivolapova O.Ju. Inzhenernyj vestnik Dona, 2012, №2. URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n2y2012/830.

10. Breus N.L. Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal, 2019, №10. URL: uecs.ru/uecs-10-102019/item/5679-2019-10-30-05-36-26.