

**Экономические преимущества контракта «жизненного цикла»  
по сравнению с концессией в дорожном строительстве  
Economic advantages of “Life Cycle” contract in comparison  
with the concession in road building.**

Княмова Э.Р., аспирант кафедры  
макроэкономики и экономической теории  
Казанского государственного  
финансово-экономического института

**Аннотация**

В статье рассматриваются две формы государственно-частного партнерства (ГЧП) в дорожном строительстве: контракт «жизненного цикла» и концессия. Автор доказывает неэффективность реализации проектов в строительстве дорог в форме концессий и предлагает использование нового инструмента ГЧП – контракт «жизненного цикла», который является наиболее эффективной формой сотрудничества, как для государства, так и для бизнеса.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, контракт «жизненного цикла», концессия, управляющая компания.

**Abstract**

The article is chiefly concerned with two forms of public-private partnership in the sphere of road building: “Life Cycle” contract and the concession. The author proves the inefficiency of implementation (realization) of projects in road building in the form of concessions and offers using new way of public-private partnership namely “Life Cycle” contract, which is considered to be the most effective form of partnership both for the state and business.

**Keyword:** public-private partnership, “Life Cycle” contract, concession, Management Company.

Транспортная отрасль является важнейшей частью инфраструктуры России и играет стержневую роль в повышении качества жизни населения страны, укреплении ее конкурентоспособности и обороноспособности.

Несомненно, дороги требуют крупных капиталовложений и дорогого стоят, однако в бюджете государства недостаточно средств для их модернизации, поэтому развитие дорожного хозяйства большей частью остаются предметом дискуссий.

Дорожное строительство требует на поддержание инфраструктуры до 1% ВВП в год. Необходимые инвестиции измеряются \$ 9–10 млрд, но поступает их в пять раз меньше. Резкий инвестиционный скачок, как показывает опыт, возможен лишь при задействовании ГЧП. При этом нельзя забывать, что резервы пропускной способности российскими дорогами давно исчерпаны, а транспортные коридоры перегружены [1].

В настоящее время проекты в транспортной инфраструктуре чаще всего реализуются на условиях концессии. Свидетельством тому являются такие крупные проекты, как «Урал промышленный – Урал полярный», «Строительство скоростной дороги Москва – Санкт-Петербург на участке 15–58 км», «Строительство нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги М1 Москва – Минск». Однако накопленный опыт привлечения концессионеров показал, что здесь существует ряд проблем, которые тормозят реализацию проектов в форме концессий, а именно:

- несовершенство законодательной базы: отсутствие налоговых льгот и преференции для инвесторов, вкладывающих свои средства в совместные проекты;
- неясность в вопросах пользования собственностью в отношении земель транспорта и приинфраструктурных территорий;
- высокая сложность расчета будущих денежных потоков для концессионера, их зависимость от будущей эффективности экономики региона, законов, регулирующих безопас-

ность дорог, приводящее в конечном итоге к завышенной стоимости капитала и огромной длительности этапа подготовки проекта.

Исходя из перечисленных сложностей, есть основание считать, что концессии не являются лучшей формой реализации ГЧП-проектов в дорожном строительстве. На наш взгляд, плюсом концессий в данном случае является лишь то, что концессионер получает прибыль с оплаты проезда, развития рекламы, придорожных сервисов, обеспечения доступа к крупным логистическим предприятиям.

В этой ситуации органам государственного управления следует обратить внимание на такой инструмент ГЧП, широко используемый за рубежом, как контракт «жизненного цикла» (КЖЦ).

Контракт «жизненного цикла» - договор смешанного типа, где частный партнер за свой счет возводит инфраструктурный объект и эксплуатирует его в течение всего срока эксплуатации (жизненного цикла), проводя ремонтные работы, уход и обслуживание, а другая сторона – государство или муниципальное образование гарантирует оплату «сервиса работающей дороги» равными частями на протяжении всего срока службы объекта. Таким образом, государство берет на себя ответственность заложить в бюджете сумму по оплате данного контракта и начинает оплачивать сервис лишь с момента его доступности, то есть, с момента сдачи объекта в эксплуатацию; размер оплаты зависит от уровня соответствия выставленным функциональным требованиям к объекту, в том числе, по качеству дороги и безопасности движения на ней.

Рассматривая вопрос собственности в рамках действия контракта «жизненного цикла», необходимо отметить, что допускается передача отдельных инфраструктурных объектов в доверительное управление инвестору. Однако, по мнению М. Черниговского, для целей бухгалтерского учета и налогообложения предпочтительнее, чтобы имущество, созданное в рамках действия контракта «жизненного цикла», находилось в частной собственности [2].

Реализацию проектов в рамках рассматриваемой формы предлагается осуществлять под управлением единого центра – специально созданной управляющей компании (УК), которая становится исполнителем по государственному контракту, генеральным подрядчиком для компаний, выполняющих строительные работы или оказывающих услуги по эксплуатации объекта, а главное – центром управления проектом и координации действий всех партнеров. Ее основными акционерами являются финансовые институты (банки, инвестиционные фонды и пр.). Строители, проектировщики и эксплуатирующие организации также могут являться акционерами (это повышает их мотивацию) или могут быть просто субподрядчиками УК.

По мнению Б. Мурашова, «такие контракты особенно целесообразно заключать на сложных, дорогостоящих развязках. Все риски по контракту возлагаются на участников процесса, это и банки и страховые компании, и субподрядные организации». В качестве примера он приводит развязку в районе предполагаемого строительства «Охта-центра», проект которой разрабатывает институт «ЛенГИПрИнжПроект». Это очень сложный транспортный узел и предварительная его стоимость оценивается в 200 млрд. руб. По его мнению, «новая схема работы вполне применима для оптимизации затрат» [3].

Преимущества контракта «жизненного цикла» для инвестора заключаются в четкой схеме возврата платежей, не зависящая от эффективности сборов за проезд, законов о придорожной рекламе, а для государства – в реализации инфраструктурного проекта в более сжатые сроки, выплате бюджетных средств в рассрочку. А самый главный плюс КЖЦ заключается в том, что он дает возможность бизнесменам самостоятельно искать наиболее эффективные методы строительства дорог, автоматически решая задачу создания «инновационной экономики» о чем всегда говорит и Президент и Правительство [4].

Таким образом, мы видим, что потенциал такого инструмента ГЧП, как контракт «жизненного цикла» велик, поэтому в России необходимо создать необходимые условия для его внедрения, которые выражаются в законодательном обеспечении и в совершенствовании системы технического регулирования. В результате прогрессивное развитие транспортного комплекса повлечет за собой рост базовых отраслей экономики и промышленности.

#### Литература

1. В Госдуме ищут пути развития ГЧП на транспорте. – URL: <http://www.mbm.ru/newssitem.asp?id=71371>
2. М. Черниговский. Контракты жизненного цикла: правовая природа и перспективы использования в рамках ГЧП-проектов в России //
3. Корпоративный юрист: сетевой журн. 2009. №5. – URL: <http://www.vegaslex.ru/text/32463.html>
4. Б. Мурашов. «Контракт жизненного цикла» позволит оптимизировать затраты на транспортные объекты. URL: <http://asninfo.ru/asn/57/32344>
5. КЖЦ – революция в строительстве? (интервью с директором фонда «ЗЕБРА» Е. Малининым). – URL: <http://www.a-s-r.ru/>