

КОНЦЕССИИ В РОССИИ МОЖНО И НУЖНО РАЗВИВАТЬ

Э.Р. Киямова

Незавершенность реформ в современной России обусловлена, прежде всего, проблемами структурной перестройки. Их разрешение требует привлечения значительных внутренних и внешних капиталовложений. Отсюда вытекает императив разработки конкретных механизмов по активному привлечению иностранного и отечественного капиталов. Одним из таких проверенных временем механизмов, которые широко применяются для решения инвестиционных задач в наиболее «проблемных» секторах экономики могут служить концессии.

В 1920-х гг. в период НЭПа Россия уже имела успешный опыт использования концессий. Они сыграли положительную роль как инструмент стабилизации экономики в восстановительный период, дали солидный доход казне в виде долевых отчислений от оборота концессионных предприятий, уплаты налогов, пошлин и т.д. Эффективность концессионной политики была столь велика, что был разработан специальный план концессий, чтобы добиться с их помощью сбалансированного развития различных секторов экономики на основе передовой технологии [6].

В настоящее время концессионный механизм не удастся запустить на полную мощность, поскольку имеется ряд нерешенных проблем. Во-первых, Россия начала реализацию государственно-частного партнерства (ГЧП) с очень сложных проектов и объектов. По-мнению заместителя генерального директора по концессионным проектам и ГЧП проектно-строительной корпорации "Трансстрой" В. И. Минькина «если бы мы начали с мелких объектов, например, платных автостоянок в городе, все пошло бы гораздо легче и быстрее. Там простая и понятная схема: инвестор возмещает свои затраты за счет взимания платы с пользователей. Например, у французской компании Vinci самое большое в мире количество концессий. И в большинстве своем это автомобильные парковки в аэропортах и торговых центрах» [3].

Активная дискуссия о государственно-частном партнерстве в России началась лишь в 2004 году, и нет собственных наработок, поэтому необходимо использовать зарубежный опыт. За рубежом используют два подхода к проектам ГЧП. Суть первого подхода в том, что строишь объект, эксплуатируешь его и берешь плату с пользователей. Это могут быть дороги, аэропорты, стоянки, а также все, что связано с коммунальными услугами. И второй подход: когда концессионер деньги с пользователя не берет - с ним рассчитывается бюджет в течение длительного времени. Это так называемые «серые платежи».

Если первая схема достаточно активно используется во Франции, Испании, Японии и Италии, то вторая - в Венгрии, Хорватии, Польше и даже в Англии. Кстати, по схеме "серых платежей" осуществляются все концессионные проекты в социальной сфере. Бизнес находит деньги, строит школы, госпитали, больницы, а потом бюджет с ним рассчитывается. И всем выгодно: бизнес имеет прибыль, а государство получает готовый объект в рассрочку [3].

Однако второй подход вряд ли возможен в России, поскольку у нас бюджет планируется на три года, а срок проектов превышает сроки бюджетного планирования. Решить данную проблему, на наш взгляд, можно, внося изменения в бюджетное законодательство и, разработав комплекс мер налогового характера, стимулирующих участие частных инвесторов в проектах ГЧП.

К тому же существует ряд других проблем, сдерживающих процесс привлечения частных средств в концессионные проекты: невозможность использовать объект концессии как предмет залога, отсутствие возможности совместного участия федерального и регионального уровней власти в одном концессионном соглашении на стороне концедента, слишком узкая трактовка концессий и отсутствие ряда отработанных за рубежом инструментов.

Тем не менее, предварительные итоги концессионных конкурсов показывают, что российские и зарубежные инвесторы заинтересованы участвовать в подобных проектах. На сегодняшний день среди утвержденных проектов ГЧП в форме концессий следует выделить два крупных автотранспортных в Москве, Московской области и один в сфере ЖКХ,

реализуемый в Краснодарском крае. Одним из данных проектов является Строительство скоростной дороги Москва-Санкт-Петербург на участке 15-58 км, стоимость проекта – 54,93 млрд. руб., 47% из которых профинансирует Инвестиционный фонд РФ и 53% - частные инвесторы; второй проект – Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М1 Москва-Минск, общая стоимость которого составляет 17,26 млрд. руб. [1, с.135].

Появление данных магистралей существенно простимулирует транспортные грузопотоки, улучшит ситуацию на существующих магистралах, а также выступит дополнительным стимулом для развития нескольких транзитных регионов.

Третьим является проект «Реконструкция и эксплуатация объектов водопроводно-канализационного хозяйства Краснодарского края». Концессионером выступает ООО «Югводоканал», который вложит в реконструкцию и модернизацию объектов ВКХ более 7,8 млрд. рублей, что позволит улучшить качество и количество оказываемых потребителям услуг, снизить непроизводственные расходы и сократить нагрузку на бюджет. При этом право собственности на объекты ВКХ остается у концедента. В финансировании проекта примет участие Внешэкономбанк, один из основных акционеров ОАО «Евразийский» [5].

Достоинства концессий по сравнению с другими формами ГЧП следующие:

- концессии снимают финансовую нагрузку с государства, поскольку концессионер принимает на себя обязательства по осуществлению всех затрат по финансированию, управлению и текущему ремонту сооружений, переданных в концессию;
- концессии устанавливают достаточно жесткие, долгосрочные, юридически оформленные отношения между государством и концессионером;
- концессионные соглашения позволяют привлекать частный капитал, в том числе иностранный, без потери стратегического контроля над жизненно важными системами и объектами страны [4].

Таким образом, преимущества в концессионных проектах, в первую очередь, экономические. Государство обязано развивать инфраструктуру, но в связи с ограниченностью бюджета не имеет такой возможности, а в концессии идет процесс привлечения внебюджетных инвестиций с последующим возвратом за счет тарифов, платных услуг и долгосрочного возмещения из бюджета. Более того, концессия решает: во-первых, оптимальное распределение рисков между государством и частным сектором; во-вторых, долгосрочные обязательства по качеству услуг; в-третьих, применение новых технологий и материалов. Для концессионера данная форма привлекательна тем, что гарантирует исключительно долгую продолжительность деятельности. Ведь концессия образует такие сферы, где на 30 лет вперед все спрогнозировано и просчитано.

Следовательно, данная форма ГЧП перспективна, и в России есть все возможности для ее развития. Именно институт концессии является наиболее эффективным инструментом социально-экономического развития государства, который позволит реализовать планы по вложениям в российскую инфраструктуру более 1 трлн \$ за период с 2008 по 2020 год [2].

Библиографический список

1. Бадалов Л.А. Частно-государственное партнерство в реализации инвестиционных проектов// ЭКО, 2008, №6, с. 129-141.
2. Евенко В.В., Солдатенков В.Ю. ГЧП: альянс скипетра и капитала. URL: http://www.tu-bryansk.ru/doc/vestnik/3_2008/evenko_soldatenkov.doc
3. Есть ли будущее у концессии //Транспорт России, 2008, №44(540) 30 Октября. URL: <http://old.transportrussia.ru/2008-10-30/econom/konzessia.html>
4. О неотложной необходимости концессий в России. URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2005-11/6912/>
5. «Югводоканал» стал первым концессионером в сфере водоснабжения и водоотведения России. URL: <http://www.yugvodokanal.ru/article-39.html>
6. Юмашев Ю. Отклоняя закон о концессиях, депутаты препятствуют реформам. URL: <http://www.yabloko.ru/Themes/SRP/srp-35.html>