



Транспортная инфраструктура В ПОЛНЫЙ РОСТ

ПОЧЕМУ ТАК ДОРОГИ НАШИ ДОРОГИ? ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ ДРУГИЕ ПУТИ? ПОЧЕМУ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ НИКАК НЕ НАСТУПИТ «САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ»? – ВСЕ ЭТИ ВОПРОСЫ THE CHIEF ЗАДАЕТ УЧАСТНИКАМ НАШЕЙ ТРАДИЦИОННОЙ ГАЛЕРЕИ «В ПОЛНЫЙ РОСТ».

Елена ЛАШКОВА, генеральный директор ООО «ГЕОИЗОЛ»

Алексей ЖУРБИН, директор ЗАО «Институт «Стройпроект»

Владимир КАЛИНИН, генеральный директор ОАО «Асфальтобетонный завод №1»

Кирилл ИВАНОВ, глава ассоциации «Дормост»

Игорь ОСИПОВ, генеральный директор ОАО «Мостострой №6»

Вячеслав РЫБКИН, генеральный директор ОАО «Ленгипротранс»

Почему инфраструктурные проекты (за редкими исключениями) непривлекательны для частных инвесторов? – спрашивает The Chief.

Кирилл Иванов:

На сегодняшний день рынок транспортного строительства малопривлекателен для частных инвестиций по целому ряду причин – слабая законодательная база, отсутствие регламента и исполнения резервирования земель, масса юридических процедур и из-

держек, масса рисков, связанных с правом собственности или использования земель, и прочей правовой неразберихи, с которой сегодня сталкиваются все государственные заказчики. Но они, в отличие от частного инвестора, имеют свой собственный административный ресурс. Им нет необходимости нести затраты на его привлечение. И эта масса организационно-правовых проблем перебивает финансовую часть. А ведь даже те небольшие отрезки платных автомобильных

дорог, которые существуют в России, избыльны. Так, небольшой отрезок в 50 км в Ленинградской области, находящийся на балансе ГУ «Дороги России», в 2008 году принес 118 миллионов чистой прибыли при затратах на содержание порядка 30 миллионов.

Посмотрите ситуацию с ЗСД. Идее проекта в ее активной стадии почти 10 лет. За последние 5 лет проведена колоссальная работа с потенциальными инвесторами. Выработана беспрецедентная правовая база. Вступили в действие несколько федеральных законов. В принципе определен круг потенциальных участников, которые в свою очередь, подключив значительные ресурсы, взялись за серьезную проработку вопроса. Был даже определен победитель концессионного конкурса. Все было готово для начала строительства. Но грянул кризис. И это стало аргументом для срыва договоренности.

Игорь Осипов:

Если говорить в общем, о тенденции рынка, то я бы не ставил вопрос о непривлекательности инфраструктурных проектов. В последнее время все чаще говорят о той же форме частно-государственного партнерства. Так, Закон о концессиях в первоначальной редакции вступил в силу 6 августа 2005 года и впервые создал правовую базу для заключения концессионных соглашений между государством и частными инвесторами в Российской Федерации.

Город Санкт-Петербург в 2006 году принял закон «Об участии города Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». Тем самым была предпринята попытка выработки приемлемого решения важнейших проблем Федерального закона и создания надежной правовой базы для планируемых в СПб проектов сотрудничества между правительством города и частными инвесторами.

В 2008 году Д. Медведев подписал закон «Об изменении федерального закона «О концессионных соглашениях». Таким образом, была сформирована правовая база привлечения частных инвесторов в развитие городской инфраструктуры.

Очевидно, что если говорить о коммерческой окупаемости объектов, необходимо изменить фундаментальные принципы, положенные в основу проектирования и строительства, нацелив их на повышение потребительской ценности сооружений.

Это сегодня, к сожалению, часто входит в противоречие с существующими принципами ценообразования, экспертизы и согласования проектов, получения разрешительной документации на строительство. Для того чтобы механизм заработал, необходим и первый успешный опыт. Тогда многие иностранные инвесторы поверят в реальность проектов ГЧП в России.

Что касается непосредственно компании «Мостострой №6», мы готовимся к таким проектам. Проведенная в компании диверсификация деятельности позволяет более полно охватить весь спектр инфраструктурных объектов, включая АЭС, ТЭЦ, портовые и причальные сооружения, промышленно-гражданское строительство. Сегодня мы более осознанно подходим к формированию портфеля заказов.

Вячеслав Рыбкин:

Между государством и бизнесом на сегодняшний день не найдены общие подходы к

вариантам возврата вложенных инвестиций в инфраструктурные проекты. В стране еще нет стабильного законодательства, регулирующего вопросы инвестиционного участия и позволяющего инвестору уверенно входить в долгосрочные проекты, как это мы видим в «старых» западных странах. Бизнес интересуется быстрая окупаемость.

Алексей Журбин:

На мой взгляд, инфраструктурные проекты для частных инвесторов как раз привлекательны. Закон о концессиях появился совсем недавно, поэтому опыта в государственно-частном партнерстве еще мало. Первые шаги в этом направлении были сделаны на таких концессионных проектах, как: Западный скоростной диаметр, Орловский тоннель, трасса «Москва – Санкт-Петербург», Обход Одинцово. Эти объекты вызвали бурный интерес у инвесторов и, насколько я помню, в каждом конкурсе участвовало не менее 4-5 консорциумов. С наступлением кризиса эти инвесторы во многом потеряли интерес к этим проектам, ведь финансирование проектов идет за счет банковских кредитов, процент по которым резко увеличился. При выходе из кризиса этот интерес обязательно возникнет снова.

Владимир Калинин:

Инфраструктурные проекты могут быть привлекательными или непривлекательными для инвесторов в зависимости от той прибыли, которую возможно получить в результате реализации проекта. Основная проблема инфраструктурных проектов с этой точки зрения – большие риски, связанные с отсутствием реальной прибыли и большим количеством непредвиденных проблем правового характера.

Елена Лашкова:

На сегодняшний день вкладывать деньги в такие проекты просто страшно. Сложно предугадать экономическую эффективность, к примеру, платной автомагистрали или подземной парковки. Опыта таких проектов практически нет. Плюс к этому достаточно слабо подготовлена правовая база, защищающая деньги инвестора в таких проектах.

Можно ли, – интересуется The Chief, – рассчитывать на нормальное развитие транспортной сети, опираясь лишь на бюджетные источники финансирования (даже если бы не было нынешнего сокращения)?

Кирилл Иванов:

Конечно, можно. Универсального рецепта решения транспортных проблем нет нигде в мире. Каждая страна решает вопросы развития и содержания транспортной инфраструктуры индивидуально. Европейский, американский, азиатский опыты тому наглядные примеры.

Сегодня можно совершенно определенно сказать, что реализация крупных инфраструктурных проектов, как КАД и ЗСД, уже реально облегчила транспортную ситуацию в городе. Сегодня можно относительно спокойно и быстро проехать по Московскому проспекту, набережным Обводного канала. Это показатель того, что КАД и первая очередь ЗСД уже работают. Но от них вряд ли был бы такой эффект, если бы параллельно со строительством этих гигантов не решались бы другие, пусть менее громкие, но не менее значимые городские проекты. Это реконструкция

Митрофаньевского шоссе, строительство продолжения Софийской улицы, реализация программы модернизациилично-дорожной сети: реконструкция и подключение УДС к КАД, строительство и реконструкция вылетных магистралей, мостовых переходов, межрайонных связей, набережных. Весь этот комплекс мер, предпринимаемых городом в последние годы, позволил нам в значительной степени компенсировать более чем 20-летнее отставание Санкт-Петербурга в развитии транспортной инфраструктуры.

Я всегда говорил, что развитие дорог зависит не от наличия средств у того или иного региона, а от наличия определенной политики у руководства. Там где политика вялая, там и нет дорог.

Древний Рим получил свое развитие именно благодаря строительству и развитию дорог. В Римской империи было два основных налога – на армию и на дороги. Армия строила дороги, в том числе и для того, чтобы с завидной для того времени скоростью передвигаться в пространстве для защиты границ и усмирения сепаратистских устремлений. Ну, а делалось все это именно для развития торговли. И на 95-99% дороги использовались именно для перемещения грузов, товаров, граждан. И с этим наследием Европа прошла через Средневековье. А сегодня мы мало задумываемся о том, что основные европейские маршруты были проложены именно римской империей.

В 1998-2000 гг. в Германии была дискуссия – делать ли движение по автобанам Германии платным, с тем чтобы частично покрыть государственные затраты на строительство и содержание? В данном конкретном случае победил этический момент. Автобаны Германии стали строиться в 1930-1940-х годах силами всего немецкого народа (а также силами заключенных и военнопленных). В данном аспекте, учитывая вышесказанное, правительство Германии вводит плату за пользование автобанами сочло неэтичным.

Приведенные примеры отражают лишь малую толику значимости и целесообразности развития транспортной инфраструктуры в целом. Именно пути передвижения товаров и грузов всегда определяли экономическое благополучие региона.

Игорь Осипов:

Если вспомнить историю развития транспортной сети России и крупнейших мегаполисов, то необходимо сказать, что до октября 1917 года реализация проектов проходила при широком участии ведущих иностранных компаний.

Так, например, Троицкий мост, возведенный французской компанией «Батиньоль», до сегодняшнего времени сохранил свои неповторимые черты, удачно вписавшись в транспортную инфраструктуру Санкт-Петербурга. Сегодня мы испытываем острую необходимость к возврату инновационной составляющей, но на новой организационной основе.

Необходимо помнить о двух аспектах при реализации проектов с привлечением частных инвестиций. Развитие транспортной инфраструктуры – это элемент развития экономической системы государства. Оно может стимулировать развитие других отраслей экономики, учитывая особенности ресурсной базы государства. Но любое развитие должно строиться на перспективных

В ПОЛНЫЙ РОСТ



**Игорь
ОСИПОВ,**
генеральный
директор
ОАО
«Мостострой №6»

**Вячеслав
РЫБКИН,**
генеральный
директор
ОАО
«Ленгипротранс»

**Елена
ЛАШКОВА,**
генеральный
директор
ООО «ГЕОИЗОЛ»



**Владимир
КАЛИНИН,**
генеральный
директор
ОАО «Асфальто-
бетонный завод
№1»

**Алексей
ЖУРБИН,**
директор
ЗАО «Институт
«Стройпроект»

**Кирилл
ИВАНОВ,**
глава
ассоциации
«Дормост»

ОБЪЕМ РАБОТ В 2009 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ более чем на 70 процентов по сравнению с 2008 годом, — отмечает **Кирилл Иванов**, глава ассоциации «Дормост». — От кризиса пострадали и малые, и крупные подрядчики. Если раньше крупная подрядная организация до половины объемов работ отдавала на субподряд представителям малого и среднего бизнеса, то сегодня она старается сохранить свои активы, собственными силами выполняя все объемы работ.

Но основной удар пришелся по малым предприятиям, многие из которых оказались перед угрозой закрытия. Раньше за год рынок покидали две-три организации, за 6 месяцев кризиса мы недосчитались двенадцати. Кроме того, у многих предприятий, даже внешне успешных, имеется достаточно большой объем кредиторской и дебиторской задолженности. И это только первые результаты кризиса. Без понятных объемов работы на 2010-2011 годы мы рискуем потерять тот сложившийся дорожно-мостовой комплекс, которым славился Петербург.

В сегодняшних условиях, сократив более чем на 50 процентов объемы госзаказа в дорожной отрасли, государство тем самым вырубилло мощный финансовый инструмент, который мог бы в значительной степени оказать реальное содействие удержанию экономики в этот непростой период.

Мы проанализировали ситуацию в других странах. В Америке финансирование дорожной отрасли увеличилось на 15 процентов, в Швеции — на 12 процентов, в соседней Финляндии — на 10 процентов, в Германии — на 11 процентов. У нас же, напротив, произошло принудительное снижение на 15 процентов по уже заключенным контрактам. И это при твердой цене контракта! Сокращение же стоимости тех работ, которые выставляются на торги, составило 30 процентов. Объекты идут на аукцион, побеждает в котором тот, кто просит меньше денег. И в результате мы оказываемся в ситуации, когда 100 процентов работы надо выполнить за 45-50 процентов ресурсов.

планах и должно быть обеспечено достаточным уровнем финансирования.

Частные инвестиции — это иной подход собственника к сохранности своих сбережений и вопросу получения прибыли. Если ты не обеспечишь требования по качеству эксплуатации дорожных сооружений, в основе которой лежит не только безопасность движения, но и его функциональность, определяющая удобство в пользовании этим объектом, то не сможешь получить прибыль.

Вячеслав Рыбкин:

Логично, когда в государстве существует четкая политика: транспортный налог (прямой или косвенный, например, налог с продажи авто, билетов пассажирам и т.п.) направляется на развитие транспортной инфраструктуры. У нас же сложилась практика смешения всех поступлений в одном бюджетном котле, а потом распределения этих денег по непонятным приоритетам.

Алексей Журбин:

За последние 3-4 года рост бюджетных вложений впечатлял, и если бы он продолжал расти теми же темпами, то я бы ответил: да, развивать отрасль за счет одного только бюджета можно.

Но у правительства иной взгляд на эту проблему: часть финансирования развития транспортной сети следует переложить на частного инвестора. Трудно сказать, насколько это решение было политическим, а насколько экономическим. Так или иначе, на сегодня ситуация усложнилась, и частным инвесторам стало труднее финансировать инфраструктурные проекты, хотя определенное желание все-таки есть. Но в условиях кризиса, на мой взгляд, финансирование будет в основном бюджетным, а потом, возможно, будет и более активное применение государственно-частного партнерства. При этом мы знаем, что схема ГЧП применяется не во всех странах. Например, ГЧП существует в Италии и Франции, а в Германии — полностью бюджетное финансирование.

Елена Лашкова:

Государственные инвестиции в инфраструктурные проекты — это один из классических примеров придания строительной от-

расли, и в целом всей экономике, серьезного положительного импульса (вспомним хотя бы китайский опыт).

Владимир Калинин:

Плановое развитие дорожной сети РФ напрямую влияет на подъем экономики страны. Проекты государственно-частного партнерства (например, платные автодороги) являются лишь дополнительным средством восполнения недостающих финансовых бюджетных ресурсов РФ.

КСТАТИ: в условиях перехода строительной отрасли к саморегулированию на первый план выходят совершенно новые вопросы.

Кирилл Иванов:

На фоне общей ситуации вопрос саморегулирования отрасли оказался довольно сложным. Некоторые компании не уверены, доживут ли они до конца года, понадобятся ли им вообще членство в СРО и наличие каких-либо допусков на те или иные виды работ. Уже сегодня идет активное сокращение рабочих мест на 30 процентов и более. Десяток предприятий закрылись. Некоторые не могут получить деньги от своих заказчиков, и люди сидят и без работы, и без зарплаты.

Сегодня в рамках ассоциации «Дормост» сформировано некоммерческое партнерство «РОССО-ДОРМОСТ», которое должно стать саморегулируемой организацией. Сейчас в нем представлено 119 организаций, занимающихся дорожным, мостовым, ландшафтным строительством, ремонтом, содержанием, благоустройством.

Но при создании некоммерческого партнерства, которое должно стать саморегулируемой организацией, мы столкнулись с серьезными сложностями: многие компании оказываются не в состоянии внести необходимые средства в компенсационный фонд.

Тем не менее, главная цель сегодня — исключить двойные стандарты. Можно говорить о различных, ставших уже хроническими, проблемах в отрасли, но сегодня, с введением саморегулирования, основной проблемой становится баланс ответственности.

Ситуация такова: проектный институт разрабатывает проектную документацию и сдает в экспертизу. Экспертиза, проверяя проект и снимая целый ряд инновационных решений (тем самым стараясь удешевить проект), в своем заключении указывает, что она ответственности за проект не несет. Заказчик, выставляя объект на конкурс и снижая его стоимость (ссылаясь на пройденную экспертизу), также снимает с себя ответственность. Конкурсная комиссия, проводящая торги, ответственности за реализацию проекта не несет тоже. В результате ответственность за то, КАК будет возведен объект в рамках госконтракта и саморегулирования, полностью ложится на подрядчика. Подрядчик же, исходя из экономических реалий, ответственность перекладывает на СРО.

Таким образом, отрасль дорожно-мостового строительства оказывается в ситуации полного хаоса: единая государственная политика, как научно-техническая, производственная, так и инновационная, кадровая отсутствует. Фактически, эти жизненно важные для отрасли вопросы государством не регулируются. Их решение отдано в частные руки, которые, учитывая ситуацию с ценообразованием и принцип хозяйствования заказчика, средств на решение этих вопросов оказываются лишены. При таком дисбалансе становление конкурентоспособного и ответственно саморегулирования невозможно!

Игорь Осипов:

Говоря о проблемах в связи с переходом отрасли на саморегулирование, необходимо отметить следующее. Несомненно, государство должно уходить от разрешительной системы регулирования. Стандарты и требования должны устанавливаться самим строительным сообществом. Это позволяет более широко использовать инновационный подход. Наша компания, ОАО «Мостострой № 6», активно участвует в этом процессе, являясь участником и соучредителем некоммерческих партнерств и саморегулируемых организаций в сфере строительства и проектирования.

Вместе с тем, совпавшая по времени с кризисом реорганизация усилила необходимость эффективного менеджмента компаний в строительной отрасли. Необходимо находить и использовать ту инновационную составляющую, которая может стать конкурентным преимуществом компании на рынке, а это технологии, оборудование, удачные проектные решения.

Алексей Журбин:

Должна заработать система саморегулирования в целом, и тогда можно будет определить ее ключевые проблемы. Пока же у меня нет четкого понимания, насколько серьезные саморегулируемые организации (СРО), которые сегодня появляются сотнями, и как они будут работать. На мой взгляд, если у нас будет действовать бесчисленное множество СРО, то порядка в данной сфере не будет. Если же их количество будет ограничено, и они будут иметь прозрачные и четкие правила допуска строительных и проектных организаций к работам, чтобы на рынке работали только квалифицированные компании, то это можно будет только приветствовать.

Изменилась ли, — уточняет The Chief, — за последнее время процедура про-

Строительство сооружений транспортной инфраструктуры и гидротехнических объектов ■

Промышленно-гражданский сектор и дороги ■

Объекты атомной и тепловой энергетики ■

Проектирование ■

www.most6.spb.ru



Реклама

ведения конкурсов (тендеров) на рынке госзаказа, когда для победы в конкурсе (ФЗ №94) необходимо просто иметь зарегистрированную компанию? И в целом, что нужно сделать, чтобы от регулирования данного рынка административно-командным способом перейти к рыночному?

Кирилл Иванов:

ФЗ №94 еще не был подписан, когда все бизнес-сообщество пошло на него в атаку. Приравнять закупку колбасы к строительству космического корабля, да при этом доверить его «абы кому» – такое врагу не пожелаешь. К сожалению, все попытки внесения разумных изменений и подхода к реализации закупок, хотя бы в строительной сфере, разбиваются об идеологию одного конкретного человека. Видимо, нам необходимы серьезные техногенные катастрофы, чтобы это случилось. Разумных доводов, аналитики, юридических и экономических доказательств недостаточно.

Мне отраднo и удивительно было слышать недавнее выступление президента, где проблеснул какой-то луч надежды на то, что строить серьезные объекты должны профессионалы, имеющие соответствующую квалификацию. Посмотрим, какие изменения за этим последуют. Пока же то, что происходит с госзаказом, иначе как самоубийством не назовешь.

Мы сейчас находимся в ситуации, когда старую советскую систему уже нельзя больше адаптировать. Сегодня необходим кардинально новый подход. Новые современные организационно-правовые и управлен-

ческие решения. Во всем мире существует определенная практика. Заказчик говорит, где и для чего ему нужен транспортный переход. А подрядчики уже самостоятельно, совместно с институтами, делают предпроектные предложения/решения: транспортный переход – это мост, или тоннель, виадук, эстакада, паром, понтон, тарзанка, наконец. И заказчик получает возможность выбора архитектурного решения, инженерного решения, финансового решения, выбирая оптимальный для себя вариант. При этом конкурс среди проектировщиков происходит по принципу – кто запросит меньше денег, а не кто спроектирует более дешевый проект. Посмотрите: сегодня проектирование моста в Санкт-Петербурге идет как инженерный проект. Но исторически это был всегда архитектурный проект. Именно такой подход заставляет сегодня весь мир восхищаться мостами нашего города.

Игорь Осипов:

По вопросу использования ФЗ №94 необходимо сказать, что мы слишком увлеклись вопросом урезания затрат, забывая о важнейшем аспекте – соотношении необходимого уровня затрат на качество сооружения.

Строительство – это такая сфера деятельности, в которой недостатки, заложенные на этапах проектирования и строительства, влияют на надежность сооружений в долгосрочной перспективе, часто неся катастрофические последствия.

Поэтому практика проведения аукционов на СМР, особенно для технических сложных объектов, когда речь идет о несущей спо-

собности, должна быть пересмотрена в сторону допуска только квалифицированных подрядчиков. Требуется совершенствования, конечно, и процедура оценки при проведении конкурсов в части совершенствования правового механизма использования оценочных критериев.

Алексей Журбин:

Ситуация не только не улучшилась, но и ухудшилась.

Постановление правительства, которое регламентирует правила проведения аукционов и конкурсов по Федеральному закону №94, в качестве основной формы проведения закупок определяет аукцион. Вероятно, при поставках мебели или автомашин – это оптимальный способ организации закупок. Но это абсолютно неэффективно при выборе подрядчика для проведения сложных проектных и строительного-монтажных работ при строительстве мостов, тоннелей, дорог, метрополитена и т.д. В таких случаях, конечно же, нужна не просто лицензия – необходим опыт и квалификация компании. Никому не известные компании выходят на аукционы и понижают стартовую стоимость до пяти раз. Это полный абсурд, который в результате приведет не к экономии бюджетных средств, а к их огромной потере.

Елена Лашкова:

В условиях кризиса обозначилась серьезнейшая проблема. Отдельные компании, участвующие в конкурсах, делают заведомо невыполнимые предложения. Победа обеспечивается любой ценой. После получения аванса победитель вступает в процедуру банкротства. ■