

# ПОДЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

## Бизнес идет на партнерство

Петербург — один из лидеров по реализации инфраструктурных проектов с привлечением внебюджетных инвестиций. Достаточно вспомнить реконструкцию аэропорта Пулково и Западный скоростной диаметр. Однако несмотря на истории успеха, привлечь инвесторов удается далеко не всегда.

— источники финансирования —

Инфраструктурные проекты требуют длинных денег, так как являются дорогостоящими и в целом низкорентабельными. «Поэтому основные способы их финансирования — бюджетное финансирование, внебюджетные инвестиции или сочетание этих двух вариантов», — отмечает заместитель генерального директора компании А+S Константин Тихонов.

### Курс на ГЧП

Основным направлением государственной политики по реализации инфраструктурных проектов в настоящее время является применение механизмов государственно-частного партнерства. «Об этом свидетельствует большинство стратегических документов, и об этом говорят руководящие лица страны, указывая на необходимость максимально широкого вовлечения таких инструментов при развитии инфраструктуры», — говорит руководитель группы ГЧП и проектного финансирования юридической фирмы Capital Legal Services Юлия Антипова.

Партнер практики «Инжиниринг» АО «НЭО Центр» Алексей Ефанов полагает, что рынок государственно-частного партнерства в последние годы развивается очень интенсивно. Рост законченных инвестиционных обязательств частных партнеров растет год к году примерно на 20%, что говорит об интенсивном развитии.

По данным главного аналитика ООО «ЦАФТ» Антона Быкова, общее количество проектов ГЧП в России выросло в 2018 году более чем на 40%. Наиболее перспективная форма партнерства — концессия, так как она имеет долгосрочный характер, а также дает возможность «частникам» принимать самостоятельные решения. Например, в сфере транспорта подобная форма сотрудничества занимает около 70%.

Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман говорит, что сейчас в стране реализуется более 2 тыс. проектов ГЧП. «Но в потенциале данный рынок может быть в два раза больше», — прогнозирует он.



Общее количество проектов ГЧП в России выросло в 2018 году более чем на 40%

Схема ГЧП применяется при строительстве крупных транспортных объектов, в дорожном строительстве, при создании спортивной инфраструктуры. В принципе, ГЧП могло бы быть применено и при развитии метрополитена. Однако пока такой сложившейся практики нет. Единственным примером является строительство наземных вестибюлей с коммерческими площадками, к примеру, торговыми или офисными центрами. Такое сотрудничество могло бы быть выгодным для города, но широкого развития оно пока не получило.

Ключевыми игроками в таких проектах, как правило, выступают не подрядчики, а финансирующие организации, на базе которых создаются консорциумы из различных компаний, непосредственно реализующих проект. В настоящее время одними из «наиболее вовлеченных в ГЧП» финансирующих организаций являются Газпромбанк, ВТБ и Сбербанк. «Ведущая роль финансирующих организаций обусловлена высокой стоимостью инфраструктурных проектов, значительную долю в которой занимают инвестиции в создание объектов инфраструктуры, финансирование которых самостоятельно не могут себе позволить даже наиболее круп-

ные подрядные организации», — указывает Юлия Антипова.

«К сожалению, пока еще несовершенно законодательство, а судебная практика пока неоднозначна или недостаточна, поэтому основные пути развития — совершенствование правовых норм в этой области, увеличение бюджетного финансирования инфраструктуры и разработка новых инструментов, таких, например, как инфраструктурная ипотека или финансирование под прирост налогов — для крупных стратегических проектов», — считает Алексей Ефанов.

### Платит тот, кто зарабатывает

За рубежом часто разделяют понятия «финансирование» и «фондирование». Финансирование — это деньги, выделенные непосредственно для проекта банками и инвесторами. Фондирование означает, что в итоге за проект платят пользователи, которые покупают инфраструктурную услугу, и налогоплательщики, если финансирование идет из бюджета. «В зарубежной практике при реализации инфраструктурных проектов предпочтительным является поиск возможностей для их фондирования за счет тех, кто получит максимальные выгоды от проекта (так называемое value capture). Так, например, в некоторых странах собственники

крупных бизнес- или торговых центров готовы за свой счет строить железнодорожные станции, если рядом пройдет железнодорожная ветка, а местные органы власти могут облагать застройщиков дополнительными сборами в районах, где планируется масштабное строительство транспортной инфраструктуры, муниципалитеты могут выпускать облигации, обеспеченные потоками инфраструктурного проекта или потоком налоговых поступлений. Похожие схемы уже давно обсуждаются в России, однако они сложны, нормативно-правовая база не готова, поэтому пока рано говорить о примерах их практического использования в России», — говорит заместитель директора отдела инвестиций и рынков капитала KPMG в России и СНГ Сергей Игнатушенко.

Управляющий партнер, руководитель практики по инфраструктуре и ГЧП «Качкин и партнер» Денис Качкин напоминает, что все чаще стали говорить о таких инновационных для рынка инфраструктуры инструментах инвестирования, как концессионные облигации, под размещение которых на бирже привлекаются средства как институциональных инвесторов, так и непрофессиональных игроков, и даже физических лиц. «Не стоит также забывать и о корпоративном финансировании. Ключе-

выми игроками здесь традиционно выступают инвестиционные фонды. Ну и приватизация никогда не делась. У государства всегда есть опция предложить ненужную инфраструктуру рынку — в надежде на то, что она все-таки сохранит свой профиль», — отмечает он.

### Всем миром

По данным главы краудлендинговой платформы Repeza.ru Дмитрия Пангина, один из альтернативных способов — краудлендинговый заем, когда на реализацию проекта скидываются «всем миром». Алгоритм следующий: заказчик объявляет конкурс на строительство или ремонт инфраструктурного объекта. Подрядчики подают заявки для участия в конкурсе. «Для этого им нужно обеспечить заявку деньгами. Это до 5% от начальной максимальной цены (согласно 223-ФЗ и 44-ФЗ). Бизнесу, особенно малому и среднему, нет смысла вынимать эту сумму из оборота, поэтому бизнес на краудлендинговой платформе занимает деньги у народных инвесторов — как физических, так и юридических лиц. Те скидываются в заем „толпой“. Это способ, при котором народные инвесторы зарабатывают. Но в России есть примеры и reward-краудфандинга, когда люди скидываются на проект „для себя“, чтобы просто он появился и облегчил им жизнь», — отмечает Дмитрий Пан-

гин. При этом он подчеркивает, что, конечно, целевые займы на участие в тендерах на строительство или ремонт инфраструктурных объектов нельзя назвать прямой инвестицией в развитие той или иной отрасли. Эти деньги просто помогают бизнесу эффективно участвовать в конкурсах. В 2017 году и в первой половине 2018 года самые крупные займы были как раз на участие в тендерах на строительство, ремонт и содержание инфраструктурных объектов — дорог, стадионов, школ, больниц. Если говорить о Петербурге и Ленинградской области, то самыми крупными займами на Repeza за указанный период были школы в Приморском и Красносельском районах и банный комплекс в Красном Селе.

Для дальнейшего совершенствования механизмов ГЧП как одного из основных источников финансирования инфраструктурных проектов важен комплекс мер, который будет направлен на развитие компетенций государственных органов, внедрение передовых практик по подготовке проектов и управлению ими, повышению прозрачности реализации проектов. Рынку нужно больше качественных и хорошо проработанных проектов, которые привлекали бы широкий круг инвесторов, уверены эксперты.

**Виктор Степаненко**

## Разные пути двух столиц

— госзаказ —

**Строительство — лидирующая отрасль по госзаказу. Это актуально как для Москвы, так и для Петербурга. Однако подходы к его реализации в двух столицах отличаются.**

В прошлом году российский рынок закупок государства и госкомпаний достиг 36,5 трлн рублей по сумме заключенных контрактов. Такие данные приводит электронная торговая площадка «РТС-тендер». В общей сложности было заключено более 4 млн договоров. Сумма заключенных контрактов по 44-ФЗ выросла более чем на 13% и составила 5,8 трлн рублей. По 223-ФЗ — на 70%, до 30,7 трлн. Лидирующими стали Москва и Петербург. Москва в 2017 году провела закупки по 44-ФЗ более чем на 15,9 трлн, Петербург — на 2,2 трлн рублей. Больше всего закупок пришлось на строительство.

Доктор технических наук, международный эксперт в области проектирования и строительства инфраструктурных объектов Валерий Слосаренко отмечает, что рынки Москвы и Петербурга имеют свои особенности. «В столице объемы госзаказа в разы больше. Но важно отличие не в объемах, а в сложившейся практике заключения контрактов», — говорит он. Так, по его словам, в Москве из общего

процесса осуществления госзакупки исключены недобросовестные и ненадежные компании. В то время как в Петербурге по-прежнему нередки случаи банкротств и выхода из проекта до завершения его реализации. «В столице компании гораздо чаще правильно оценивают свои силы и не берутся за контракты, которые изначально не могут исполнить. В Петербурге же подрядчики по-прежнему могут на авансовые платежи пытаться «заткнуть дыры» в других направлениях, тем самым ставя реализацию проекта под угрозу», — рассуждает эксперт. Однако, по его словам, в Петербурге в ближайшее время система также будет меняться. Усилия городского правительства и банковского сектора направлены именно на то, чтобы отсеять потенциальных подрядчиков, которые не соответствуют требованиям.

Эксперты отмечают, что наиболее этот вопрос актуален, когда речь идет о контрактах на строительство инфраструктурных объектов. По данным компании ПСК, крупных генподрядчиков, которым по силам масштабные проекты и КОТ, в Петербурге не более 10%. То есть, по сути, заказчики могут рассчитывать на 10–15 компаний. Чтобы справиться с объемами, генподрядчики усиливаются за счет привлечения субподрядных организаций.

В ОАО «Метрострой» рассказали, что компания имеет сформир-

ованный пул субподрядчиков. «Существующая структура „Метростроя“ складывалась исторически, с 1941 года. Каждая субподрядная организация специализируется на своем фронте работ. Это эффективнее, так как минимизирует риски, что субподрядчик не справится со своими обязательствами. В Москве используют иной подход. „Мосинжпроект“, который является и проектировщиком, и, по сути, заказчиком строительства, привлекает подрядчиков из разных областей и городов. Каждая новая компания — это риск, проверка на прочность», — отмечает руководитель пресс-службы «Метростроя» Екатерина Гигиния.

Стоит отметить, что в столице есть примеры использования подрядчиками проходческого оборудования, принадлежащего правительству Москвы. Оно предоставляется компаниям, получившим контракт. Это позволяет участвовать в конкурсе на возведение подземки даже тем фирмам, которые не имеют необходимого оборудования.

«Наличие материальной базы желательно по месту проведения работ. Это связано с тем, что основное оборудование, в первую очередь для прокладки тоннелей, не только дорогостоящее, но и обладает весьма значительными весогабаритными характеристиками, и его транспортировка из другого регио-



В Москве из общего процесса осуществления госзакупки исключены недобросовестные и ненадежные компании. В то время как в Петербурге по-прежнему нередки случаи банкротств и выхода из проекта до завершения его реализации

на существенно увеличит себестоимость строительства. При этом следует отметить, что законодательных препятствий для конкуренции в этой сфере нет», — говорит директор направления «Сопровождение строительных проектов» группы компаний SRG Елена Самсонова.

Партнер юридической фирмы «Инфралекс» Максим Черниговский настроен критично. По его мнению, низкий уровень конкуренции — результат совместных усилий модели федеральной контрактной системы, так и региональных властей. «Ни для кого не секрет, как распределяются госзаказы. Ни о какой конкуренции речи не идет. При этом правила торгов таковы, что, существенно усложняя жизнь добросовестным участникам закупок, они совершенно не отсекают от госконтрактов недобросовестных, но дружественных чиновникам,

выступающим госзаказчиком и организатором торгов», — считает он.

Возможность конкуренции появилась после введения 44-ФЗ, который регламентирует, что игроки рынка могут претендовать на контракт. Однако в последнее время участились случаи, когда на конкурсы по проектированию или строительству инфраструктурных объектов попросту никто не заявляется. Это говорит о том, что система государственного заказа не всегда отвечает требованиям рынка и несет для потенциальных подрядчиков риски, несопоставимые с их деятельностью.

**Агата Маринина**