



МНЕНИЕ

ИНФРАСТРУКТУРУ ТОЖЕ НУЖНО КОМУ-ТО СТРОИТЬ

и даже не бесплатно,
и не только через мучительный госзаказ

управляющий партнер «Пионеры ГЧП»
Дарья Годунова

О текущих инструментах реализации платных инфраструктурных проектов с учетом сегодняшних условий

Начнем с главного, что присутствует на рынке сейчас: банкротство застройщиков, неопределенность строительной отрасли, неуверенность потенциальных покупателей и инвесторов в перспективах рынка в целом. С учетом долгосрочности рассматриваемых проектов это приведет к предсказуемому результату. Каждый для себя сам выбирает план спасения. Задачей данной статьи является показать оставшиеся возможности по законодательно подкрепленным инструментам, которые также можно применить в строительном бизнесе на практике.

НЕМНОГО НУЖНОЙ СТАТИСТИКИ

Осенью 2022 года Правительство РФ утвердило план развития отрасли: Стратегию развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года общей стоимостью в 150 трлн руб. Стратегия призвана синхронизировать планы властей в различных сферах строительства — от жилищного до промышленного и транспортного. Этого предполагается достичь за счет долгосрочных льготных ипотечных программ, сокращения обязательных процедур в строительстве и уменьшения числа бюджетных недостроев. Также около 916 млрд руб. планируется направить на реализацию комплексной госпрограммы «Строительство» в 2023 году. В числе ее основных задач — развитие коммунальной, транспортной, социальной, туристической и другой инфраструктуры, минимизация негативного воздействия строительной отрасли и ЖКХ на окружающую среду. Например, увеличение к 2027 году

не менее чем в 1,5 раза объема ввода в эксплуатацию объектов капитального строительства, включенных (подлежащих включению) в федеральную адресную инвестиционную программу, по отношению к объему ввода таких объектов в 2022 году.

При этом, исходя из планов нацпроекта «Образование», из федерального бюджета планируется потратить до 2024 года включительно — 810,16 млрд руб. (из них планируется передать субъектам РФ с 2019 по 2023 год — 622,9 млрд руб.). В подпрограмму «Современная школа» — соответственно 522 млрд руб. (ранее начинали с 295,1 млрд руб.) и уже из них передано субъектам РФ 502,8 млрд. Таким образом, предполагается создание 1 034 252 новых школьных мест, в том числе расположенных в сельской местности и в поселках городского типа (еще два года назад речь шла только о 230 000 новых школьных мест к 2024 году).

ЗАДАЧИ

В связи с этим возник логичный запрос на возможность рассмотрения реформирования существующих компетенций от жилищной застройки, например к инфраструктурной (государственной в том числе). Лучше через комплексное развитие и освоение территории, а в крайнем случае с помощью ГЧП (государственно-частного партнерства) инструментария.

Участие строительной компании в проектах на принципах ГЧП дает шанс на получение гарантий на несколько лет вперед загрузить свои мощности. К тому же, будучи партнером в концессионном проекте, компания чаще всего получает большую прибыль, чем выполняя договор на подряде. Не говоря уже об особом подходе для определения условий кредитования именно для такого вида контрактов банками.

Без сомнения, в ГЧП и концессионных проектах также есть свои риски: от ввода новых нормативных актов до сложности согласования самого проекта с публичным партнером — государством. Но определенно можно сказать, что сегодняшняя законодательная база, особенно которая регулирует концессионные проекты, обладает всеми составляющими (что редкость), чтобы защитить инвестора и предоставить ему необходимые возможности для заработка и получения в случае необходимости компенсации. Главное — все сделать правильно и не забывать про помощь практиков.

ВАРИАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Первый вариант, когда сами строительные компании могут, например, отойти от госконтрактов к проектному финансированию — через участие в консорциумах. Вариант, требующий погружения в смежные области — от маркетинга до договоренностей с банками, а также корпоративные условия вхождения в такой тандем.

Второй вариант, например, это обобщение задач через комплексное и устойчивое развитие территории. Через подготовку и утверждение документации по планировке территории для размещения объектов капитального строительства жилого, производственного, общественного, даже культурного назначения и смежной с ними инфраструктурой. Плюс к данным работам добавляется проектирование, строительство, реконструкция указанных объектов.

И третий вариант — это реализация инфраструктурных проектов через государственно-частное партнерство. На этом инструменте остановимся немного более подробно. Так как предыдущие варианты достаточно понятны для участников строительного бизнеса, где присутствует традиционная маркетинговая парадигма, присущая традиционным подрядным проектам —

«вхожу как есть, а потом буду стараться увеличить». В ГЧП такой подход обобщается против самих строителей.

ЧТО ТАКОЕ ГЧП

Государственно частное партнерство — это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций. Контракт ГЧП может быть разных видов, все зависит от условий и возможностей государства в отношении рассматриваемых отношений сторон.

В России существует несколько основных моделей проектного сотрудничества государства и бизнеса, которыми может воспользоваться каждый и на любом уровне собственности, но скорее речь идет о вложениях в муниципальную и региональную инфраструктуру:

1. Концессия.
2. Государственно-частное партнерство.
3. Контракт жизненного цикла.
4. Оффсетный контракт.
5. Специальный инвестиционный контракт.
6. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений.
7. Институциональное партнерство на базе федеральных законов о хозяйственных обществах, простое товарищество.

КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Самый популярный инструмент из перечисленных — концессия, концессионное соглашение. На сегодня уже заключено более 4500 концессионных соглашений, в период с 2005 года по настоящее время. Через концессию можно одним договором осуществить на конкурсной основе или через частную инициативу, например, проектирование школы, строительство школы, эксплуатацию той же школы.

Объект оформляется в собственность государства (концедент), а частный инвестор (концессионер) забирает объекты к себе на баланс и долгие годы эксплуатирует, управляет процессом. Также через тот же конкурс решается вопрос с земельным участком, так как участки, которые можно рассматривать, в большинстве своем принадлежат государству в лице региона или муниципалитета. Частный инвестор также подписывает договор аренды земельного участка, который является приложением концессионного соглашения. Концессия не заключается менее чем на пять лет, в общей массе срок начинается с 15 лет и без ограничений, так как помимо основных целей, про-

ект необходимо и окупить, и заработать, частный инвестор — не благотворитель, и это существенное условие. По истечении срока соглашения объекты возвращаются публичному партнеру с учетом износа.

ПОЧЕМУ НЕ ГОСЗАКАЗ

Конечно, данные задачи также можно закрыть через госзаказ, но именно концессионное соглашение предоставляет публичному партнеру ряд значительных преимуществ по сравнению с использованием государственного контракта:

- возможность выполнения комплекса работ по созданию и последующей эксплуатации объекта на основании одного соглашения;
- гибкое перераспределение рисков, связанных с созданием и последующей эксплуатацией объекта;
- возможность гибкого структурирования платежного механизма через рассрочку оплаты работ (не сразу, а периодами, годами).

ПРО ДЕНЬГИ

Закон о концессии содержит упоминание о трех возможных видах финансирования концедентом на основании концессионного соглашения:

1. Капитальный грант, т. е. принятие на себя концедентом части расходов на создание объекта концессионного соглашения.
2. Эксплуатационный грант, т. е. принятие на себя концедентом части расходов на использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения.
3. Плата концедента.

В состав платы концедента в наиболее применимом варианте входит:

- инвестиционный платеж, направляемый на возмещение затрат концессионера в связи с проектированием и созданием объекта;
- эксплуатационный платеж, направляемый на возмещение (финансовое обеспечение) затрат концессионера в связи с эксплуатацией объекта.

Надо обратить внимание, что по закону никак не ограничивается ни размер, ни целевое назначение платы концедента.

Плюс существует еще один вариант компенсации затрат концессионера — минимальный гарантированный доход (МГД) — возмещение концедентом доходов концессионера, недополученных им по не зависящим от самого концессионера причинам, связанным с падением спроса на услугу. МГД применим только к проектам, возврат инвестиций и доходность инвестора в которых обеспечиваются исключительно

за счет сбора платы за использование объекта (включая оказание потребителям услуг с его использованием).

ВЫГОДНЫЕ СФЕРЫ

Концессии по своему характеру ближе к ЕРС(М)-проектам с их фиксированной стоимостью и качественным распределением рисков именно в начале проекта. Европейские строители, например, от 38 до 72% своего подрядного бизнеса получают от своих же концессионных дочек, которые являются лидерами концессионных консорциумов. В России же лидерами концессионных сделок в большинстве своем являются финансовые институты, инвестиционные компании, но не строительные организации в чистом виде.

С учетом принятого бюджета на 2023–2025 годы включительно мало, но употребимо будут выделяться средства на строительство региональной инфраструктуры, социально направленные проекты (включая спорт и медицину), промышленное производство, дорожное строительство.

ЖИВЫЕ ПРИМЕРЫ

Последние три года начали активно появляться крупные девелоперские компании, которые приобретают в портфель инфраструктурные объекты, большая часть из них обращает внимание именно на социальную инфраструктуру. Все эти объекты, как правило, расположены на тех территориях, где компания является застройщиком.

Впрочем, девелоперским компаниям могут быть интересны и более дорогостоящие инфраструктурные проекты в городском транспорте и, например, скоростные трамвайные линии или школы, детские сады, бассейны, спортивные площадки, объекты социально-культурного назначения, дата-центры, гостиницы:

- ПАО «Группа ЛСР» вошла в состав консорциума по строительству, реконструкции и эксплуатации трамвайных сетей в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга стоимостью 33,7 млрд руб.;
- ООО «ВИС Девелопмент» в Ямало-Ненецком автономном округе построило 5 детских садов и 1 начальную школу на 1540 мест, сумма контракта составляла 9 млрд руб.;
- ООО «Инвестстройцентр» построило с помощью концессионной схемы с участием регионального бюджета Ханты-Мансийского автономного округа школу на 550 мест, стоимость 851 млн руб. (стоимость не менялась даже с учетом пандемийных лет), срок от подписания до сдачи объекта — два года, финансовый партнер — «Сбербанк».