



Вячеслав Баранов,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
управления и информатики в технических
системах МГТУ «Станкин»



Ирина Баранова,
к.э.н., заведующая лабораторией
«Новые высокие технологии»
МГТУ «Станкин»



Александр Мурадов,
к.ф.-м.н., старший научный
сотрудник отдела маркетинговых
исследований и коммуникаций РГУ
нефти и газа имени И.М. Губкина



Михаил Ибатулин,
старший преподаватель кафедры
управления и информатики в
технических системах
МГТУ «Станкин»

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ

ЧАСТЬ II

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы применения концессионных соглашений как инструмента государственно-частного партнерства для повышения эффективности управления транспортно-логистическими проектами. Приведены примеры реализации на условиях концессионного соглашения транспортно-логистических проектов в российской и зарубежной практике.

Предложены принципы построения системы управления транспортно-логистическим проектом и сформулированы основные направления повышения эффективности использования концессионных соглашений как инструмента государственно-частного партнерства при реализации транспортно-логистических проектов.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, концедент, концессионер, транспортно-логистический проект, система управления проектом.

Annotation. The article discusses the use of concession agreements as an instrument of public-private partnerships to improve the efficiency of management of transport and logistics projects. Examples of implementation of the concession agreement on the terms of transport and logistics projects in the Russian and foreign practice.

The principles of construction management transport and logistics project, and formulated the basic directions of increase of efficiency of use of concession agreements as an instrument of public-private partnership in the implementation of transport and logistics projects.

Key words. Public-private partnership, concession agreements, grantor, the concessionaire, transport and logistics project, project management system.

В настоящее время отечественная транспортно-логистическая сфера характеризуется высокой степенью износа основных средств, низким уровнем использования субъектами предпринимательской деятельности инновационных логистических технологий. Действие этих факторов приводит к тому, что организационно-технический уровень объектов российской транспортно-логистической отрасли значительно ниже, чем в ведущих

промышленно развитых странах. Актуальной задачей становится разработка инвестиционных проектов, реализация которых будет способствовать повышению эффективности функционирования объектов транспортно-логистической инфраструктуры, обеспечивая высокую конкурентоспособность этой сферы деятельности. Действующая в настоящее время в Российской Федерации Транспортная стратегия в качестве приоритетного

инструмента развития транспортно-логистической инфраструктуры определяет концессионное соглашение, являющееся формой государственно-частного партнерства (ГЧП). Каждый инвестор, участвуя в транспортно-логистическом проекте, выполняемом на условиях концессионного соглашения, имеет свою мотивацию и финансово-экономические интересы. Они отражают индивидуальное видение уровня доходнос-

ти и риска различными участниками проекта и нормы дисконта. Этот параметр используется для определения текущей стоимости разновременных результатов и затрат, возникающих в рамках реализуемого проекта. Анализ чувствительности проекта по отношению к изменению различных параметров проекта показывает, что динамика показателей эффективности проекта сильнее всего зависит от нормы дисконта. В связи с этим, разрабатывая соответствующий транспортно-логистический проект, следует согласовать финансово-экономические интересы инвесторов и установить приемлемую для всех участников соглашения норму дисконта, поскольку экономический выигрыш одного участника проекта часто оборачивается убытками других участников.

Например, интерес участия в транспортно-логистическом проекте государства или муниципального образования формируется под влиянием ряда факторов. Во-первых, инвестиционные затраты, обусловленные созданием новых материальных активов, и текущие расходы, связанные с содержанием этих активов, покрываются частными инвесторами. Во-вторых, за счет налоговых и концессионных платежей происходит пополнение бюджетов федерального и муниципального уровней. В-третьих, привлечение частного капитала дает возможность решить ряд социально-экономических проблем регионов и муниципальных образований.

Частные инвесторы (концессионеры), участвуя в транспортно-логистических проектах, реализуемых на условиях концессионных соглашений, получают в долговременное управление имущество потенциально прибыльных сфер деятельности. Важно, что до окончания срока договора концессии все доходы, получаемые от использования этого имущества, принадлежат концессионерам, а концедент в лице государственного или муниципального органа управления гарантирует инвесторам возврат вложенных средств. Для этого концедент создает условия, при которых достигается уровень рентабельности использования средств не ниже минимального значения, которое представляет порог рентабельности, характеризующий точку безубыточности транспортно-логистического проекта.

Однако в течение срока действия концессионного соглашения за счет

использования в транспортно-логистическом проекте инновационных разработок концессионеры могут увеличить уровень рентабельности, обеспечив превышение запаса финансовой прочности проекта стандартного значения. В относительном исчислении величину этого стандартного значения рекомендуется устанавливать не ниже 10–15% [1].

Обеспечивая рост запаса финансовой прочности, концессионеры получают дополнительную прибыль. Капитализация этой прибыли обеспечивает рост деловой репутации структуры ГЧП и положительную динамику роста фундаментальной (рыночной) стоимости структуры.

Оценка транспортно-логистических проектов и принятие решений о целесообразности их реализации базируются на использовании динамических показателей эффективности, предполагающих дисконтирование результатов и затрат проекта. Для этого устанавливается норма дисконта, в качестве которой достаточно часто выбирается величина средневзвешенной стоимости капитала (*Weighted average cost of capital – WACC*). Ее расчет предполагает анализ возможных источников привлечения капитала и определение стоимости каждого источника. Затем формируется структура капитала, исходя из нее рассчитывается средневзвешенная стоимость капитала. Для расчета используется следующая модель:

$$WACC = R_e \times W_e + R_d \times W_d \times (1 - T),$$

где R_e – стоимость собственного капитала, %; R_d – стоимость заемного капитала, %; W_e – доля собственного капитала в структуре капитала; W_d – доля заемного капитала в структуре капитала; T – ставка налога на прибыль.

Разрабатывая транспортно-логистические проекты, реализацию которых предполагается осуществлять на условиях концессионных соглашений, необходимо определить источники покрытия затрат. Этими источниками могут быть средства концедента (ресурсы государственного или муниципального бюджетов) и концессионеров (частного бизнеса), а также институциональных инвесторов (страховых и негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных компаний) [3, 6]. Кроме того, для реализации проекта может привлекаться банковское финансирование, включая

использование инструментов проектного и структурного финансирования. Из числа реализуемых в настоящее время в рамках концессионных соглашений инвестиционных проектов лишь около 5% (порядка 30–40 проектов) финансируются не только за счет внутренних источников (в первую очередь получаемой от реализации проекта тарифной выручки), но и с применением инструментов долгосрочного заемного финансирования [4]. Это характерно для реализации долгосрочных проектов с высоким уровнем капиталоемкости. Именно они ориентированы на привлечение средств институциональных инвесторов, например негосударственных пенсионных фондов. Инвестирование средств негосударственных пенсионных фондов в транспортно-логистический проект может осуществляться в различной форме: проектного финансирования, выпуска облигаций. В настоящее время в общей сумме средств, инвестированных этой категорией институциональных инвесторов в реальный сектор отечественной экономики, на инфраструктурные инвестиции, сформированные за счет выпуска облигаций и их размещения на первичном и вторичном рынках ценных бумаг, приходится 35%, а 30% составляет доля проектного финансирования [3].

Для институциональных инвесторов сложные инфраструктурные проекты, характеризующиеся высоким уровнем капиталоемкости, представляют особый интерес. Это связано с тем, что подобная категория инвесторов располагает «длинными деньгами»¹, с помощью которых можно эффективно финансировать долгосрочные программы. В этой ситуации инфраструктурные проекты могут обеспечить стабильный уровень доходности вложения средств, поэтому, несмотря на сложность организации проектного управления, те транспортно-логистические проекты, в которых используются средства институциональных инвесторов, имеют более высокий потенциал эффективности по сравнению с проектами, которые реализуются с применением других инстру-

¹ «Длинные деньги» – выражение, которое используется для характеристики долгосрочных (более года) заимствований (инвестиций) или кредитов, предоставляемых на длительный срок. Наличие «длинных денег» является показателем стабильного развития макроэкономической системы.

ментов финансирования, в частности банковского кредитования.

Следовательно, частью концессионного соглашения должна выступать финансовая модель реализуемого транспортно-логистического проекта. Существует типовая финансовая модель концессионного соглашения, согласно которой инвестор в течение срока действия концессионного соглашения, как правило, 10–20 лет, должен возместить свои вложения, обеспечив определенным уровнем доходности проекта. В мировой практике данный уровень устанавливается в зависимости от условий реализации проекта и составляет 2–4% плюс уровень инфляции [5]. Для этого размер платы или уровень тарифа в течение срока эксплуатации объекта должны устанавливаться такими, чтобы запас финансовой прочности, т.е. превышение реально полученной концессионером выручки порога рентабельности, обеспечивал финансовую устойчивость проекта по отношению к воздействиям возмущающих факторов внешней среды.

Ориентируясь в стратегии ГЧП на концессионные соглашения, при разработке транспортно-логистического проекта необходимо решить ряд проблем. Они связаны с выбором модели концессионного соглашения, которая фактически формирует наилучший вариант инвестирования средств [1, 2]. Подобный выбор должен базироваться на комплексной оценке моделей концессионного соглашения и реализуемых в их рамках проектов. В качестве критериев выбора целесообразно использовать показатели доходности, риска и ликвидности проектов, реализуемых в рамках той или иной модели концессионного соглашения.

При реализации в рамках концессионного соглашения транспортно-логистических проектов принимается совокупность управленческих решений, связанных с инвестированием средств в проект и их возмещением. Основой для их принятия выступают результаты анализа различных бизнес-процессов, протекающих в рамках транспортно-логистического проекта: 1) связанных с формированием инвестиционного потенциала проекта; 2) обусловленных расходованием средств на создание новой или увеличения существующей стоимости государственного или муниципального имущества, выступающего, с одной стороны, в качестве объекта концес-

сионного соглашения, с другой стороны, – результата проекта.

Для обоснованного принятия управленческих решений в рамках транспортно-логистического проекта, реализуемого в рамках концессионного соглашения, выполняются соответствующие расчеты. Такие расчеты предполагают сопоставление дисконтированных величин результатов и совокупных затрат проекта. Результаты выполненных расчетов учитываются при выборе наилучшей модели концессионного соглашения, а в ее рамках – оптимального варианта реализации транспортно-логистического проекта. Подобный вариант должен содержать механизмы наилучшего инвестирования средств в проект и их возмещения. Существуют различные механизмы возмещения инвестиций, привлекаемых для реализации концессионных проектов. В зарубежной практике реализации концессионных соглашений наиболее распространены такие механизмы возврата вложенных инвестиций, как получение платы от концедента, получение средств от оплаты потребителями услуг на основе тарифов, а также услуг, не регулируемых тарифами [2]. Кроме того, возможно использование совокупности перечисленных механизмов. Таким образом, диверсификация финансовых инструментов рынка капитала, привлекаемых для реализации на условиях концессионного соглашения транспортно-логистических проектов, способствует повышению эффективности проектного управления. Обеспечивая рост динамических показателей эффективности (чистого дисконтированного дохода), концессионер получает дополнительную прибыль. Это повышает заинтересованность участия в проекте не только концессионера, но и концедента. Концессионер, получая дополнительную прибыль, капитализирует ее. Подобная ситуация, обеспечивая рост имущественного потенциала, расширяет финансовые возможности концессионера за счет увеличения величины залогового обеспечения, улучшает параметры финансового состояния структуры ГЧП (финансовой устойчивости, платежеспособности, обеспеченности собственными источниками финансирования). Концедент в лице государственного или муниципального органа управления получает дополнительные доходы в бюджет за счет дополнительных налогов на прибыль и имущество концессионера.

Поэтому актуальными являются дальнейшие исследования в области экономико-математического моделирования процессов инвестиционной деятельности, осуществляемой в рамках концессионных соглашений. Это позволит с помощью математических зависимостей установить взаимосвязь между параметрами реализуемых концессионных проектов, привлекаемыми финансовыми инструментами рынка капитала и получаемыми экономическими результатами от реализации транспортно-логистического проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алпатов А., Пушкин А., Джапаридзе Р. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации. – М.: Альпина Паблшер, 2010. – 200 с.
2. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру: деньги, проекты, интегресы, ГЧП, концессии, проектное финансирование. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 715 с.
3. Митрофанов П. Негосударственные пенсионные фонды готовы инвестировать в реальный сектор // Концессии и инфраструктурные инвестиции: экспертный электронный журнал. Режим доступа: <http://www.investinfra.ru/investicii/244-negosudarstvennye-pensionnye-fondy-gotovy-investirovat-v-realnyi-sektor.html>.
4. Мочальников В.Н., Анохина М.Е. Теория и практика государственно-частного партнерства: учебное пособие. – М.: Экономика, 2013. – 608 с.
5. Сизов Ю. Концессионные облигации – это механизм финансирования экономики роста // Концессии и инфраструктурные инвестиции: экспертный электронный журнал. Режим доступа: <http://www.investinfra.ru/koncessii/68-koncessionnye-obligatsii-obespechat-ekonomicheskiy-rost.html>.
6. Чибис А. Перспектива государственно-частного партнерства в концессии // Концессии и инфраструктурные инвестиции: экспертный электронный журнал. Режим доступа: <http://www.investinfra.ru/gchp/151-perspektiva-gchp-v-kontsessii.html>.