



Распределение рисков спроса в автодорожных концессиях в России



Максим СОКОЛОВ

Maxim Yu. SOKOLOV

Distribution of Demand Related Risks in Road Concessions in Russia
(текст статьи на англ. яз. – English text of the article – p. 116)

Анализ мирового и российского опыта заключения концессионных соглашений в транспортной сфере показывает высокую зависимость успешной реализации проектов от эффективного распределения риска спроса между концедентом и проектной компанией. В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на распределение рисков спроса в российских автодорожных концессиях, а также делаются выводы и предположения автора о существующих и прогнозируемых тенденциях, связанных с рассматриваемым элементом концессионных проектов, в том числе о переходе от проектов с прямым сбором платы к проектам, использующим механизм платы за доступность.

Ключевые слова: концессии, транспорт, автодороги, риск, спрос, распределение риска, концессионный проект.

Соколов Максим Юрьевич – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления Института «Высшая школа менеджмента» Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия.

Успешная реализация проекта государственно-частного партнерства зависит от множества факторов, в том числе от разумного и эффективного распределения рисков между его участниками. Учитывая накопленный мировой и российский опыт, особое значение среди проектных рисков приобретает риск спроса на услуги, предоставляемые при эксплуатации объекта концессионного соглашения (соглашения о государственно-частном партнерстве). В автодорожных концессиях риск спроса может проявиться через недостаточную интенсивность движения (трафик) на платной автомобильной дороге.

По мнению ряда экспертов, риск спроса в проектах государственно-частного партнерства в отношении платных автомобильных дорог стал одним из наиболее важных, а равно, – одним из наиболее сложных в управлении [1]. Кроме того, количественный расчет и распределение риска спроса в транспортной сфере представляет собой более сложную задачу в сравнении с другими отраслями, к примеру, энергетикой, так как подавляющее большинство потребителей (пользователей) являются физическими лицами [2, с. 370].

Традиционный подход к распределению рисков в строительных проектах основан на нескольких постулатах, сформулированных авторитетным юристом в сфере строительства М. Абрахамсоном:

— риск должен возлагаться на ту сторону, которая лучше его контролирует;

— риск должен возлагаться на ту сторону, которая может передать его другому лицу, к примеру, через страхование, и при этом такая передача является наиболее экономически выгодным вариантом;

— преобладающие экономические выгоды от контроля риска получает сторона, на которую возлагается риск;

— возложение риска на данную сторону соответствует целям эффективности, включая планирование, мотивацию и инновации;

— если риск реализуется, ответственная за риск сторона несет потери в первую очередь, и следует признать непрактичным или нецелесообразным возложение таких потерь на другую сторону [3, с. 24].

По мнению одного из признанных международных специалистов в области проектного финансирования Д. Делмона, «надлежащее распределение риска между сторонами (когда риск возлагается на ту сторону, которая способна им лучше управлять и минимизировать этот риск) позволяет снизить общую стоимость проекта и способствует установлению более конструктивных деловых отношений между сторонами. Если риск безосновательно возлагается на одну из сторон, то, в лучшем случае, повышается вероятность возникновения спорных ситуаций в ходе реализации проекта, а в худшем — проект терпит неудачу» [2, с. 40].

Как справедливо отмечает Д. Делмон, традиционный подход к распределению рисков имеет одну существенную сложность в реализации: он предполагает, что все вовлеченные лица будут оценивать риск абсолютно объективно, что каждое лицо имеет всю необходимую информацию для такой оценки и интерпретирует ее верно, а также то, что все лица оценивают риск одним и тем же образом. К сожалению, данные предположения не соответствуют действительности [2, с. 50].

Большое влияние на оценку рисков имеют политические факторы и требования финансирующих организаций. Это означает, что оптимальное с точки зрения традиционного подхода распределение рисков в проек-

те может изменяться под влиянием публичных субъектов и финансирующих организаций. К примеру, по требованию финансирующей организации определенный риск может быть передан более финансово состоятельной стороне даже в том случае, если такое распределение, по общему правилу, является неэффективным. Способность проекта привлечь необходимое заемное финансирование (англ. «bankability») фактически означает такое распределение рисков, которое предоставляет кредиторам достаточный комфорт для принятия решения об участии в финансировании.

В зависимости от способа возврата инвестиций концессионные проекты в сфере дорожного строительства могут быть разделены на две группы: концессии с прямым сбором платы и концессии с платой концедента.

ОПЫТ НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА

Анализ первой редакции Федерального закона «О концессионных соглашениях» показывает, что изначально федеральный законодатель предполагал возможность реализации только концессий с прямым сбором платы (англ. «real-toll concessions»). Об этом можно судить по следующей формулировке закона: «концедент вправе принимать на себя *часть* расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения» [4, ч. 13 ст. 3]. Следовательно, *другую часть* расходов на эксплуатацию концессионер обязан нести самостоятельно. По духу закона это означает, что возврат инвестиций и получение нормы прибыли был возможен только при достаточной интенсивности дорожного движения, а риск недостаточности спроса со стороны пользователей платной дороги возлагался на концессионера. Действие указанного нормативного положения также ограничивало интерес со стороны инвесторов в транспортной отрасли теми объектами, которые в силу своего географического положения могли рассчитывать на достаточную загрузку (расположение в регионах с высоким уровнем платежеспособного спроса, значительным ежедневным трафиком, связанным с перемещением к месту работы и обратно, и др.). В то же время проекты, касавшиеся автомобильных дорог, загрузка которых была менее



очевидной (в силу низкой платежеспособности населения, наличия большого количества альтернативных бесплатных проездов и др.), имели мало шансов на привлечение значительных частных инвестиций.

В мировой практике в случае возложения риска спроса на проектную компанию могут быть предусмотрены определенные гарантии. К примеру, она вправе потребовать от концедента предоставления гарантии спроса (с соответствующей компенсацией, уплачиваемой в случае, если фактический спрос окажется ниже прогнозного). Также проектной компании могут быть предоставлены так называемые теневые платежи (англ. «shadow tolls»), при такой схеме пользователи не платят за проезд, а концедент напрямую перечисляет концессионеру плату за проезд каждого пользователя. Такая схема применима в тех странах, где взимание платы за проезд с пользователей рассматривается как политически или социально неприемлемое [2, с. 370].

Первыми концессиями **на федеральном уровне** стали заключенные в 2009 году соглашения о строительстве нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги «М-1 «Беларусь» Москва—Минск» и строительство головного участка трассы М-11 «Москва—Санкт-Петербург» на 15-58 км. Оба этих проекта не предусматривали государственной поддержки (финансирования со стороны концедента) на эксплуатационной стадии. Возврат инвестиций в них происходит за счет платы с пользователей дороги, размер которой определяется концессионером самостоятельно, но в пределах, установленных концессионным соглашением. Максимальный размер платы за проезд по платным участкам, созданным и (или) реконструированным на основании концессионных соглашений, определяется решением о заключении концессионного соглашения и не может превышать предельное значение, установленное правительством Российской Федерации [5, п.п. 4.3 и 5 ст. 40].

Первым крупным автодорожным проектом **на региональном уровне** стало строительство автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге. Проект предусматривал государственную поддержку на эксплуатационной стадии в виде обеспечения минимальной гарантированной доходности, которая по условиям конкурсной документации имела очень

строгие ограничения и покрывала далеко не все потребности частного инвестора. В частности, предлагаемые городом условия соглашения предполагали коэффициент покрытия долга (DSCR) на уровне не выше 1.0 [6, п. 1.7.1.2 Приложения № 1].

Необходимо отметить, что в соответствии с мировым опытом финансирующие организации требуют, чтобы риски, которые принимает на себя проектная компания, были ограниченными и надлежаще управляемыми. Проект, способный привлечь необходимое заемное финансирование (англ. «bankable project»), должен иметь четкий финансовый, экономический и технический планы, план распределения рисков, соответствующий природе проекта и интересам кредиторов. В связи с тем, что заемщиком в проектах государственно-частного партнерства выступает проектная компания и регресс на акционеров такой компании, как правило, ограничен, то одним из основных требований кредиторов к распределению рисков заключается в том, чтобы риски проектировщиков могли быть впоследствии переложены на других участников проекта (к примеру, строительные риски переданы генеральному подрядчику) [2, с. 97]. Что касается риска спроса в дорожных концессиях, принимаемого на себя концессионером, то для его оценки финансирующие организации, по общему правилу, заказывают независимые прогнозы интенсивности движения для проверки соответствующих расчетов, предоставленных концедентом или концессионером.

Конкурс на право заключения концессионного соглашения о проектировании, строительстве и эксплуатации автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге не состоялся, несмотря на то, что число участников, прошедших стадию предварительного отбора (предквалификацию), было значительным. Объяснением может служить то, что проект концессионного соглашения предоставлялся участникам только уже на стадии конкурсного отбора, и таким образом у участников не было возможности оценить все условия проекта на стадии предквалификации. Предложенные публичной стороной условия соглашения изменили отношение инвесторов к участию в проекте, и далеко не последнюю роль в этом сыграл заявленный порядок распределения риска спроса.

С учетом невысокого уровня конкуренции в двух вышеуказанных пилотных федеральных проектах можно заключить, что это было обусловлено именно тем обстоятельством, что государственный партнер фактически оставлял участников конкурса с риском спроса один на один. При отсутствии опыта реализации подобных проектов в России наличие неопределенности с объемами поступлений от сбора платы за проезд являлось существенным риском, который инвесторы не были готовы принимать на себя.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА

В мировой практике основным инструментом для определения перспективной интенсивности движения служит прогнозирование (в том числе путем моделирования) трафика. Прогнозы интенсивности движения на платных дорогах остаются основой для расчета будущих доходов инвестиционного проекта [7, с. 36], и при этом составление прогнозов остается сложной комплексной задачей, что зачастую влечет существенное расхождение прогнозного и фактического спроса.

По мнению ряда экспертов, прогнозы интенсивности движения (трафика) являются одним из наиболее слабых элементов проектов государственно-частного партнерства в транспортной сфере. Такие прогнозы исторически доказали свою невысокую надежность, зачастую критично зависящую от демографических изменений, динамики потребительских предпочтений, уровня конкуренции, роста текущих затрат и меры желания пользователей платить за проезд [2, с. 374].

Например, исследование интенсивности движения на платных дорогах, проведенное компанией Standard and Poor's в 2005 году, показало, что среднее отклонение фактического трафика от прогнозируемого составляет 20-30% [8, с. 3]. По результатам исследования на платных дорогах Испании было выявлено, что фактический трафик в первые три года эксплуатации оказывался ниже прогнозируемого в среднем на 35 процентных пунктов [1, с. 101, 102].

В целом несоответствие фактического трафика или пассажиропотока заложенному в финансовую модель уровню является проблемой многих зарубежных проектов государственно-частного партнерства в транспорт-

ной сфере, о чем дополнительно свидетельствуют следующие примеры:

— фактический пассажиропоток на железнодорожной линии Bangkok's BTS Skytrain (Таиланд) в первый год эксплуатации составил одну четверть от прогнозного значения (570 000 человек в день). По состоянию на 2009 год — 450 000 человек в день. В результате получаемый концессионером доход не позволяет надлежащим образом обслуживать долг по кредитам, полученным на инвестиционной стадии проекта [9, с. 33];

— трасса Dulles Greenway в штате Вирджиния привлекла всего лишь одну треть от прогнозного ежедневного трафика. Даже после снижения тарифов на проезд на 40 процентов Dulles Greenway смогла увеличить трафик только до двух третей первоначального прогнозного значения [10, с. 10].

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МАРШРУТЫ И ГАРАНТИИ

Можно согласиться с Д. Делмоном, что традиционный подход к распределению рисков или, по-другому, распределение рисков, основанное на принципе эффективности, является идеалом, целевой моделью. На практике сторона, имеющая более сильную коммерческую или переговорную позицию, как правило, передает те риски, которые она не желает нести, более «слабой» стороне, и такое распределение не всегда соответствует принципу эффективности. Неэффективное распределение рисков оказывает негативное влияние на проект во всем его объеме, включая и интересы «сильной» стороны [2, с. 125]. Справедливость такого подхода подтверждается опытом первых российских концессионных конкурсов в автодорожной отрасли. Желание «сильной» стороны (концедента) возложить риск спроса на инвестора федеральных проектов привело к низкому уровню конкуренции участников конкурса, а значит, получению концедентом менее выгодных предложений инвесторов, в случае же проекта «Западный скоростной диаметр» — к признанию конкурса несостоявшимся.

В 2007 году был принят Федеральный закон № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предписал обеспечивать



наличие альтернативного бесплатного проезда, чем дополнительно усложнил привлечение частных инвестиций в концессионные дорожные проекты с реальным сбором платы. Анализ практики эксплуатации платных дорог показывает, что спрос пользователей сильно зависит от размера тарифа. Повышение тарифа приводит к оттоку трафика на альтернативные бесплатные маршруты. Между тем, в мировой практике платные автомобильные дороги зачастую строятся в отсутствие действительной альтернативы.

Тоннель Фрейюс (Frejus) соединяет населенные пункты Бардонеккия (Bardonecchia) в Италии и Модан (Modane) во Франции, его протяжённость 12,895 м. Из них 6,360 м в Италии и 6,535 м во Франции. Французская секция тоннеля управляется компанией SFTRF, а итальянская — компанией SITAF [см., напр., 11]. Тоннель не имеет реальной бесплатной альтернативы.

Storebæltsforbindelsen (Большой Бельт) — висячий мост в Дании, пересекает одноимённый пролив и соединяет острова Фюн и Зеландия. Его протяжённость 18 км. Автомобильное движение на нем четырёхполосное [см., напр., 12]. Мост также фактически не имеет бесплатной альтернативы.

Согласно информации из общедоступных источников, не всегда существует бесплатный альтернативный маршрут при строительстве платных дорог в Китае [см., напр., 13].

С учетом передачи концессионеру значительных рисков спроса по автодорожным проектам, а следовательно, и рисков невозможности возврата инвестиций и получения нормы прибыли, от государства потребовались определенные шаги, направленные на оживление конкуренции инвесторов за участие в таких проектах.

В концессионные соглашения, предусматривающие прямой сбор платы, стали включаться дополнительные гарантии для концессионера со стороны концедента (гарантии нерасширения дублеров и создания подъездных дорог и развязок для обеспечения притока местного трафика с прилегающих территорий, принятие условных («забалансовых») обязательств концедентом, например, в виде предоставления компенсации в случае наступления «особых обстоятельств», условие о минимальной гарантированной доходности). Некоторые из таких гарантий влекли за собой, либо при наступлении определен-

ных условий могли повлечь дополнительные существенные расходы бюджета. Отдельные виды гарантий фактически означали перераспределение риска спроса между сторонами. Так, обеспечение минимальной гарантированной доходности по проекту означает переложение части риска недостаточности спроса на автомобильную дорогу на государство. Например, Н. В. Расков отмечает: «Если спрос на скоростную дорогу окажется недостаточным для того, чтобы обеспечить окупаемость затраченных средств и получить прибыль, то концедент покроет убытки из бюджета. Значит, за все просчеты, ошибки, а то и умышленный ущерб, допущенный при планировании, строительстве и эксплуатации проекта ГЧП, расплатится налогоплательщик» [14, с. 172].

Обычным требованием банков для покрытия риска спроса является предоставление прямой (операционные субсидии в форме фиксированных платежей или платежей, зависящих от трафика, строительство подъездных путей и развязок к автомобильной дороге, гарантии минимального трафика/дохода и др.) и косвенной (ограничение конкуренции, к примеру, запрет на строительство дорог с параллельными маршрутами, запрет на введение сборов за проезд на подъездных и соединяющих маршрутах, запрет на изменение законодательства, которое может повлиять на показатели спроса и др.) поддержки со стороны публичного партнера. Ряд позднейших крупных российских проектов государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры смог достичь финансового закрытия благодаря использованию механизма минимальной гарантированной доходности, то есть выплаты из бюджета публичного партнера разницы между выручкой концессионера и планируемой доходностью проекта с учетом возврата инвестиций и получения нормы прибыли.

Гарантией, вызывающей упреки с точки зрения потенциального ограничения конкуренции, являются включаемые в соглашения о реализации проектов ГЧП условия об эксклюзивности (англ. «exclusivity clause»). К примеру, в соглашении о создании, реконструкции и эксплуатации на основе государственно-частного партнерства объектов, входящих в состав имущественного комплекса аэропорта «Пулково», предусмотрены исключительное право частного партнера оказывать аэро-

портовые услуги и проводить работы по строительству в аэропорту «Пулково», а также обязательство Санкт-Петербурга не проводить мероприятия, направленные на создание и развитие иного аэропорта коммерческой гражданской авиации на территории города. Кроме того, Санкт-Петербург обязался заключить и поддерживать в силе в течение срока действия соглашения договор о сотрудничестве с Ленинградской областью, в соответствии с которым правительство Ленинградской области принимает на себя аналогичные обязательства. Согласно позиции ФАС, указанные договорные условия содержат признаки нарушения закона о конкуренции. В предписании ФАС от 27 апреля 2010 г. говорится, что сделка может привести к ограничению конкуренции путем запрета строительства других аэропортов в регионе [15].

Сбалансированность рисков и уравнивающих их гарантий имеет решающее значение для перспектив реализации проектов. Так, в 2011 году строительство автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» получает «вторую жизнь» после принятия решения о его реализации на основе соглашения о государственно-частном партнерстве по законодательству Санкт-Петербурга. Условия конкурсной документации предоставляли инвестору достаточную свободу в принятии риска спроса. Верхний предел по финансовому критерию, отражающему уровень финансовой поддержки со стороны публичного партнера (гарантию дохода) на этапе эксплуатации, отсутствовал. Кроме того, южный участок автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр», строительство которого по условиям ранее проводимого конкурса предлагалось возложить на концессионера, передавался частному партнеру уже введенным в эксплуатацию и с имеющимся трафиком, сведения о котором были заблаговременно предоставлены участникам конкурса. Можно с уверенностью утверждать, что именно эти факторы в значительной степени способствовали динамичному проведению и завершению конкурсных процедур, а также заключению соглашения о реализации проекта.

ПЛАТА КОНЦЕДЕНТА КАК ПЛАТА «ЗА ДОСТУПНОСТЬ»

Важной вехой на пути создания нормативных предпосылок для возможности ис-

пользования различных вариантов распределения риска спроса в автодорожных концессиях в России стало внесение в 2012 году в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» изменений, предусматривающих возможность выплаты так называемой платы концедента в пользу концессионера. При этом само понятие «плата концедента» следует признать не вполне удачным, так как его содержание и правовой режим не определены ни в Федеральном законе, ни в других нормативных правовых актах. Анализ норм Федерального закона «О концессионных соглашениях», регламентирующих плату концедента, позволяет выявить следующие особенности данного инструмента.

Во-первых, решение об осуществлении платы концедента может быть принято в случае, если установление платы концедента по концессионному соглашению определено в качестве критерия конкурса [16, ч. 2.1 ст. 24]. Следовательно, по общему правилу, плата концедента является фиксированной величиной, определяемой на основании конкурсного предложения победителя конкурса.

Во-вторых, плата концедента отделяется от расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, а значит, может не только покрывать часть расходов концессионера на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, но и обеспечивать доходность концессионного проекта [16, ч. 2.1 ст. 24, п. 9 ч. 2 ст. 10, п. 3 ч. 2.1 ст. 15].

В-третьих, концедент вправе увеличить размер платы концедента в качестве одной из мер, направленных на обеспечение окупаемости инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением) [16, ч. 1 ст. 20]. Возможность уменьшения платы концедента законом не предусмотрена.

Анализ указанных особенностей позволяет сделать вывод о том, что плата концедента может быть квалифицирована как «плата за доступность» (англ. «availability payment») в значении, содержание которого выработано в мировой практике реализации концессионных проектов. Некоторая правовая неопреде-



ленность с содержанием данного понятия устраняется правоприменительной практикой. Изучение условий концессионных конкурсов показывает, что все большее количество проектов структурируется и реализуется с использованием механизма «платы за доступность», то есть периодических платежей публичного партнера за обеспечение предусмотренных соглашением эксплуатационных характеристик автомобильной дороги.

Введение платы концедента сделало возможным реализацию проектов, в которых возврат инвестиций и необходимая доходность обеспечиваются полностью за счет выплаты инвестору эксплуатационного платежа за счет бюджетных средств. Такая модель лучше всего подходит для объектов с недостаточной интенсивностью движения, а также для любых проектов, частное финансирование которых невозможно либо затруднено в случае возложения риска спроса на концессионера.

2014 год можно рассматривать как начало эпохи концессионных соглашений с платой концедента. Конкурс на право заключения концессионного соглашения на строительство и эксплуатацию скоростной автомобильной дороги М-11 «Москва—Санкт-Петербург» на участке 543 км — 684 км привлек трех участников, что обеспечило высокий уровень конкуренции, а значит, возможность для публичной стороны выбрать частного партнера на основе более выгодных условий реализации проекта. При этом предложения участников лишь несущественно разошлись по предлагаемым числовым значениям критериев конкурса.

В конкурсах по двум другим крупным концессионным проектам — на финансирование, строительство и эксплуатацию на платной основе третьего и четвертого пусковых комплексов Центральной кольцевой автомобильной дороги в Московской области — на этапе предварительного отбора поступило по пять заявок от международных консорциумов, что необходимо признать отличным показателем, учитывая текущую экономическую ситуацию и внешнеполитическую конъюнктуру.

Введение платы концедента можно рассматривать и с точки зрения придания проектам большей устойчивости к влия-

нию текущей экономической ситуации. Согласно имеющейся в общедоступных источниках информации, на сегодняшний день на большинстве платных дорог Российской Федерации («Западный скоростной диаметр», «Новый выход на МКАД с трассы М-1 «Беларусь», платные участки трассы М-4 «Дон»), а также на платных дорогах Европы происходит стагнация либо снижение интенсивности движения [см. напр., 17-20]. Экономический спад во многих странах оказывает существенное влияние на интенсивность движения на платных дорогах, так как пользователи чаще выбирают бесплатные маршруты, а также сокращают общее количество поездок [10, с.10]. Поэтому даже при сохранении существующих тарифов на проезд в условиях снижения платежеспособности населения спрос на платные дороги закономерно снижается. Ряд операторов платных дорог в такой ситуации могут отреагировать повышением тарифов, что, в свою очередь, повлечет новую волну снижения спроса, а также негативно скажется на объеме выручки, необходимой операторам для обслуживания долга по займам, привлеченным на инвестиционной стадии проекта. В тех проектах, в которых государство обязуется обеспечить инвестору минимальную гарантированную доходность, снижение интенсивности движения влечет трудно прогнозируемое в рамках бюджетного процесса увеличение бюджетных расходов на поддержание жизнеспособности проекта.

В концессионных проектах с платой концедента проблема снижения интенсивности движения в меньшей степени сказывается на ходе реализации проекта. Концессионер получает от государства фиксированные платежи, размер которых может быть снижен только при условии недостижения автодорожным объектом предусмотренных соглашением эксплуатационных показателей. Концедент же несет предсказуемую финансовую нагрузку в течение всего срока реализации соглашения.

Выводы

На основании приведенного анализа могут быть сделаны следующие основные выводы.

Во-первых, одной из важных тенденций развития российского законодательства о концессионных соглашениях является расширение возможностей концедента по использованию при структурировании проектов механизма платы за доступность, который в наибольшей степени соответствует требованиям финансирующих организаций, а также позволяет создать необходимый уровень конкуренции в концессионных конкурсах. Напротив, возложение риска спроса на частного партнера в проектах с прямым сбором платы с пользователей дороги существенно затрудняет привлечение заемного финансирования, а также не мотивирует инвесторов искать потенциально более выгодные предложения по условиям реализации проекта.

Во-вторых, наблюдения за интенсивностью движения на российских автомобильных дорогах, в особенности на платных участках, на сравнительно коротком историческом отрезке позволяют выявить снижение интенсивности движения, а также подтвердить выработанный в мировой практике тезис о высокой эластичности спроса по цене на платные участки автодорог при наличии реального альтернативного проезда.

Снижение платежеспособного спроса на проезд по платным дорогам России в меньшей степени влияет на жизнеспособность проектов, структурированных с использованием платы за доступность, в сравнении с проектами, предусматривающими возврат инвестиций за счет прямого сбора платы с пользователей автомобильных дорог.

Таким образом, в российской практике автодорожных концессий наметилась устойчивая тенденция к переходу от проектов с прямым сбором платы к проектам, использующим механизм платы за доступность, которая вполне соответствует международной практике и экономическим реалиям сегодняшнего дня.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baeza M. A., Vassallo J. M. Traffic uncertainty in toll motorway concessions in Spain. *Transport. Proceedings of the Institution of Civil Engineers*. Vol. 165, May 2012, Issue TR2, pp. 97-105.
2. Delmon J. *Project Finance, BOT Projects and Risk*. The Hague, Kluwer Law International, 2005, 535 p.

3. Mead P. Current Trends in Risk Allocation in Construction Projects and Their Implications for Industry Participants // *Construction Law Journal*. — 2007. — № 1. — pp. 23-45.

4. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 21.07.2005 г.) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. — 2005. — № 30.

5. Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 № 257-ФЗ // *Собрание законодательства Российской Федерации*. — 2007. — № 46.

6. Постановление правительства Санкт-Петербурга «О заключении концессионного соглашения в отношении автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге» от 01.11.2006 № 1344 // *Вестник Администрации Санкт-Петербурга*. — 2006. — Спецвыпуск от 16.11.2006.

7. Пирон В., Федотов А. Прогнозирование интенсивности движения на платных автомобильных дорогах // *Транспорт Российской Федерации*. — 2011. — № 5 (36). — С. 36-39.

8. Bain, R., Polakovic, L. *Traffic Forecasting Risk Study Update 2005: Through Ramp-Up And Beyond*. Standard&Poor's, London, 2005.

9. Phang S. Y. Transformation of the Urban Rail Sector through PPP // *Journeys*. LTA Academy, Land Transport Authority. — Nov 2009. — pp. 23-35.

10. Estache A., Strong J. The Rise, the Fall, and the Emerging Recovery of Project Finance in Transport // *The World Bank. World Bank Institute Governance, Regulation and Finance. Policy research working paper 2385* — July 2000. — 31 p.

11. <http://www.tunneldufrejus.com/>. Доступ 30.04.2015.

12. <http://autotraveler.ru/denmark/#.VhRw2Pntmko>. Доступ 30.04.2015.

13. Игорь Моржаретто. Как строят дороги в Китае: большой скачок. За рулем [Электронный ресурс]. 2 сентября 2014 года. <http://www.zr.ru/content/articles/701776-kak-stroyat-dorogi-v-kitae/>. Доступ 30.04.2015.

14. Расков Н. В. Скоростная автомобильная магистраль Москва — Санкт-Петербург: новые компетенции менеджеров (учебный кейс) // *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Сер. 8. Менеджмент. — 2011. — Вып. 3. — С. 160-181.

15. http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_30719.html. Доступ 30.04.2015.

16. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (в действующей редакции) // *Собрание законодательства Российской Федерации*. — 2005. — № 30.

17. Европейцы объезжают платные дороги стороной. http://www.zr.ru/content/news/444676-jevropejcy_obezzhajut_platnyje_dorogi_storonoy/. Доступ 30.04.2015.

18. Екатерина Решетова. Строительство платных дорог может не окупиться. <http://oprec.ru/1781647.html>. Доступ 30.04.2015.

19. Юлия Калачихина. Проезд по платным дорогам Европы может подорожать. <http://www.rbcdaily.ru/world/562949984038029>. Доступ 30.04.2015.

20. Europe's Recession Ripples Through To Toll Road Network Operators http://www.standardandpoors.com/spf/upload/Ratings_EMEA/2012-11-29_EuropesRecessionRipples.pdf. Доступ 30.04.2015.

Координаты автора: Соколов М. Ю. — sokolov@gsom.pu.ru.

Статья поступила в редакцию 28.04.2015, принята к публикации 25.06.2015.

