

*Е. Г. Ефимова*

## **КОНЦЕССИИ В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

Как известно, объекты инфраструктуры, стратегически важные для поддержания национальной безопасности, функционирования экономики и общества, находятся под контролем государства. При этом правительственные институты имеют возможность распределять роли представителей потребителей и производителей между различными структурами. На основе разделения функций покупателя и поставщика формируются так называемые квазирынки<sup>1</sup>, что способствует повышению качества предоставляемых услуг.

Мировой опыт показывает, что транспортная инфраструктура как элемент общественного сектора нуждается в особом механизме управления. Классическая приватизация транспортных коммуникаций представляется рискованной. Сетевые монополии оказываются в руках частных операторов, а иных полноценных вариантов доставки пассажиров и грузов недостаточно. Возникают опасения, что в этом случае могут быть ущемлены интересы пользователей, нарушены их права, а также обнаружены злоупотребления со стороны поставщиков-монополистов. Кроме того, процессы приватизации в транспортной сфере сопровождаются ростом социальной нагрузки.

Поэтому основным направлением развития комплекса отраслей транспортной инфраструктуры в большинстве стран мира в настоящее время является формирование новой институциональной среды, основанной на партнерских отношениях государства с частным бизнесом. Эти отрасли из централизованно управляемых постепенно превращаются в частично и функционально рыночно регулируемые. Данные приведенной табл. 1 показывают, что государственно-частные партнерства стали реальной заменой и альтернативой программы полной приватизации объектами транспортной инфраструктуры<sup>2</sup>.

К наиболее часто распространенным в настоящее время в практике западных стран видам партнерств государства и частного бизнеса<sup>3</sup> относят контракты с частными фир-

---

**Елена Глебовна ЕФИМОВА** — канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики СПбГУ. В 1987 г. окончила экономический факультет ЛГУ, в 1993 защитила кандидатскую диссертацию. С 1993 г. работает на экономическом факультете. Автор более 40 научных и учебно-методических работ. Научные интересы – транспорт в мировом хозяйстве.

мами на поставку товаров и услуг, ответственность за удовлетворение потребностей в которых несет общественный сектор, концессии<sup>4</sup>, совместные предприятия, предполагающие доленое участие частного капитала в государственных предприятиях. Оптимальное соотношение участия государственного и частного капитала в реализации прав собственности наблюдается в концессионных проектах.

Таблица 1

**Транспортные проекты с привлечением частных инвестиций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой 1990–2005 гг.**

Сектор	Количество проектов	Накопленные инвестиции (млн долл.)
Аэропорты	104	18 559
Железные дороги	90	27 614
Морские порты	238	24 727
Автомобильные дороги	397	71 012
Итого	829	141 909

Источник: [http://ppi.worldbank.org/explore/ppi\\_exploreSector.aspx?sectorID=3](http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3)

Концессии представляют собой передачу концессионеру объекта государственной или общественной собственности для строительства, модернизации, эксплуатации, управления, обслуживания на закрепленных в договоре условиях. Основным преимуществом концессий в транспортной инфраструктуре считают то, что она является результативным механизмом управления государственными активами<sup>5</sup>. Используя механизм концессии, государство может привлекать не только средства частных инвесторов, но и передовые управленческие технологии, кадровые и организационные ресурсы бизнеса, обеспечивающие высокое качество проводимых работ.

В зарубежной и отечественной экономической литературе имеются различные определения концессии. Даже в странах ЕС, где модели управления государственным имуществом схожи и концессионное законодательство насчитывает длительную историю, имеются существенные различия в трактовке понятия «концессия». Европейская Комиссия в правилах Единого рынка определяет концессию как «передачу общественной властью находящихся в ее собственности объектов инфраструктуры или других общественных служб третьей стороне для осуществления управления ими при условии принятия последней на себя предпринимательского риска и обязанностей по эксплуатации оборудования»<sup>6</sup>. С юридической точки зрения концессия в сфере общественных работ представляет собой контракт, имеющий те же характеристики, что и договор об общественных работах, за исключением того, что в качестве компенсации за работу концессионеру предоставлено право эксплуатации переданного имущества и право сбора платы<sup>7</sup>. Плата вносится пользователями объекта инфраструктуры или общественной властью.

Такое определение концессии соответствует принятому в публичном праве западных стран понятию административного контракта, когда общественная власть или специальный орган власти (концедент) уполномочивает и обязывает концессионера на договорной основе осуществлять управление и инвестирование, требуемое для обеспечения функционирования объекта инфраструктуры за его счет и, как правило, на его собствен-

ный риск. Объектом деятельности концессионера являются государственная собственность и собственность муниципальных образований, а также связанные с ней виды деятельности, составляющие государственную монополию, и публичные (общественные) службы<sup>8</sup>. Иногда в ограниченных пределах и под контролем государства концессионер наделяется правом распоряжения концессионным имуществом.

Двоякая роль государства как представителя общества и власти и как субъекта гражданского права объясняется тем, что соглашения о концессиях обладают одновременно чертами и публично-правового акта, и гражданского договора. Это отражается в принципах равенства сторон, нерушимости условий договора в течение срока его действия, ответственности по принятым обязательствам и т. д. Гражданско-правовыми нормами обуславливается также судебный порядок разрешения споров и конфликтов между сторонами (концедентом и концессионером).

Предоставленное по договору концессии имущество находится в собственности государства. Концессионер выступает в роли нанимателя. Как только приобретенное концессионером имущество устанавливается на концессионном предприятии, оно безвозмездно переходит в собственность государства. Оборотные средства, сырье, материалы, продукция концессионного предприятия принадлежат концессионеру на правах собственности. В зависимости от объема передаваемых концессионеру прав собственности, инвестиционных обязательств сторон, разделения рисков между субъектами договорных отношений, ответственности за различные виды работ (строительство, управление, эксплуатация) и т. д. выделяются следующие организационные типы концессий<sup>9</sup>:

1. БОТ (*BOT: Build, Operate and Transfer*). Концессионная компания осуществляет строительство и эксплуатацию объекта инфраструктуры на правах пользователя в течение концессионного срока, по истечении которого объект возвращается государству.

2. БТО (*BTO: Build, Transfer and Operate*). Концессионная компания строит объект инфраструктуры и передает его в государственную собственность сразу после завершения стадии строительства. После приема государством объекта он в соответствии с концессионным договором передается в пользование концессионной компании, которая не имеет права владения данным объектом.

3. Контракт браунфилд (*Brownfield contract*). Его предметом выступает деятельность по расширению, восстановлению или реконструкции существующего инфраструктурного объекта, не включающая новое строительство.

4. БОО (*BOO: Build, Own and Operate*), или проект гринфилд (*Greenfield project*). Концессионная компания строит объект инфраструктуры и управляет им на правах владения и пользования. Концессионный срок не фиксируется.

5. БООТ (*BOOT: Build, Own, Operate and Transfer*) — разновидность проекта «гринфилд». Отличается от предыдущего тем, что концессионная компания владеет и использует объект инфраструктуры в течение оговоренного в контракте периода времени, по истечении которого объект возвращается государству.

6. Лизинговый контракт (*lease contract*). Объект инфраструктуры построен государством без участия арендатора, который, если позволяет национальное законодательство, может инвестировать объект. Арендатор несет ответственность за его обслуживание, получает от пользователей плату и перечисляет часть ее государству (арендную плату) для того, чтобы компенсировать произведенные им инвестиции.

7. Контракт на обслуживание (*service contract*). Его главная особенность состоит в том, что концессионер получает от государства в управление и обслуживание уже готовый объект и не осуществляет инвестиций. В отдельных случаях он близок к лизингу.

По способу возмещения концеденту издержек и выплате вознаграждения в транспортной инфраструктуре зарубежных стран выделяют два типа концессий<sup>10</sup>:

- ◆ традиционный, при котором плату за пользование объектом вносят пользователи;
- ◆ теневой (*shadow concession*), когда затраты концессионера, понесенные им при создании и эксплуатации концессионного объекта, возмещаются государством.

Теневая концессия позволяет государству сохранять свободный доступ к объекту со стороны пользователей. Величина вознаграждения концессионера, выплачиваемая государством согласно договору, зависит от уровня использования объекта транспортной инфраструктуры. С финансовой точки зрения теневая концессия удобна тем, что отсутствуют расходы, связанные со сбором платы за пользование объектом, что оценивается в 10–15% от ежегодного дохода объекта. Кроме того, не осуществляются инвестиции в сооружение и оснащение пунктов сбора денежных средств за использование, что составляет, по оценке экспертов ЕС, около 10% всех инвестиционных затрат<sup>11</sup>. Однако, как отмечают эксперты, теневой контракт в отличие от традиционного не предусматривает дополнительных источников финансирования.

Рассмотрим зарубежный опыт концессий в транспортных отраслях. Национальная специфика является важным фактором формирования концессионных отношений. Начнем с железнодорожного транспорта, где концессия использовалась уже на рубеже XVII–XVIII вв. Современный этап концессионной деятельности начался в конце 80-х годов XX в. в Швеции и Великобритании. Швеция отделила инфраструктуру от услуг проезда по железной дороге, предоставив концессии на перевозочную деятельность государственным и смешанным предприятиям в соответствии с моделью конкурентного доступа. Инфраструктура осталась в государственной собственности. Таким образом, здесь произошло вертикальное разделение между инфраструктурой и услугами<sup>12</sup>. Правительство Великобритании выбрало другое направление. В концессию отдаются не только перевозочная деятельность, но и объекты транспортной инфраструктуры, и система управления процессом перевозок<sup>13</sup>. Оно использовало концессии типа БОТ и БТО при полном вертикальном разделении инфраструктуры и услуг по ее эксплуатации.

Концессии в значительной степени способствуют распространению железнодорожного транспорта в развивающихся странах. В табл. 2 приведена официальная статистика реализации концессионных проектов. Лидирующие позиции занимают концессии БОТ, БТО и проекты типа «гринфилд».

Таблица 2

**Транспортные проекты с участием частного бизнеса в развивающихся странах и странах с переходной экономикой 1990–2005 гг.**

	БОТ	БТО	Проекты типа «гринфилд»	Контракты на обслуживание и лизинг	Иные	Итого
Количество	434	59	280	54	2	829
Накопленные инвестиции, млн долл.	77 547	7 392	56 191	129	650	141 259

Источник: [http://ppi.worldbank.org/explore/ppi\\_exploreSector.aspx?sectorID=3](http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3)

На концессии типа БОТ, БО и «гринфилд» приходится 79% общего числа проектов и 96% всех инвестиций в данную транспортную отрасль. В рамках совместных предприятий реализовано 10% проектов на сумму всего 711 млн долл. Остальные проекты представляли собой контракты на управление, не предполагающие инвестиций со стороны частного бизнеса (8 проектов, или 11% от их общего количества). В региональной структуре традиционные концессии получили преимущественное распространение в странах Латинской Америки, проекты «гринфилд» — в Восточной Азии, совместные предприятия — в Бразилии, Чили, Китае<sup>14</sup>.

Хотя платные автодороги в общей дорожной сети в мире составляют небольшой процент, но в экономике их роль высока, так, именно по ним осуществляется значительная доля транзитных перевозок грузов и пассажиров. Они имеют большую протяженность, связывая крупные промышленные центры и транспортные узлы. Наиболее богатый опыт работы с концессиями в автодорожной сфере, включающей междугородние магистрали, дороги развития, мосты и туннели, приобрела Европа. Из общей протяженности автострад 51 276 км в концессию отданы 17 043 км (33,2%), из которых 16 390 являются платными дорогами и находятся в концессии (типа БОТ, БООТ, БО, «браунфилд»<sup>15</sup>), при этом 653 км функционируют в режиме теневой концессии. Наибольшая протяженность концессионных дорог приходится на Францию (6 705 из 8 923 км), Италию (5 600 из 6 500 км), Испанию (2 255 из 8 200 км), Норвегию (550 из 550 км), Португалию (990 из 1 422 км) и Грецию (75 из 400 км). Мало традиционных концессий в Австрии, Бельгии (всего 1,5 км), Дании (18 км), Швеции (16 км). Теневые концессии применяются в Финляндии (69 км), Нидерландах (4 км), Великобритании (580 км)<sup>16</sup>. В ФРГ, Люксембурге и Швейцарии платных дорог нет. Однако Правительство Германии делает определенные шаги в развертывании концессионной деятельности. Подготовлены два концессионных проекта: мост в Ростоке и туннель в Любеке.

В зарубежных странах отмечается тенденция: чем в стране выше дорожно-транспортные налоги, тем меньше общество склонно к принятию концепции платности дорог<sup>17</sup>. В Дании и Швеции, например, первые платные дорожные объекты («Большой Белт» (18 км) и мост через пролив Орезун (16 км)) были одобрены обществом, так как они обеспечивают выгодную альтернативу паромам. Но высокие налоги на транспортные средства не позволяют Правительству эксплуатировать остальные дорожные объекты на платной основе. Введение сети платных дорог в Финляндии затруднено по тем же причинам. Аналогичная аргументация приводится в США, где большие налоги поступают в Фонд автомагистралей (*Highway Trust Fund*).

В странах с переходной экономикой и развивающихся странах частный капитал в строительстве и эксплуатации дорог участвует в основном в проектах по строительству и эксплуатации магистралей, связывающих крупные города. Предполагаемая высокая интенсивность движения снижает финансовые риски. Однако в последнее время политическое предпочтение часто отдается проектам, способствующим интеграционным процессам. В этом случае имеется относительно высокий коммерческий риск. В Мексике, Республике Корея, Индонезии 100% автомагистралей построены и эксплуатируются на концессионной основе. В Азиатском регионе наиболее высокая доля национальных магистралей, управляемых частным сектором на платной основе, кроме уже упомянутых стран, приходится на Малайзию. В Латинской Америке (примерно 40% автомагистралей в Чили и 30% в Аргентине) составляют платные дороги. Более половины дорог ЮАР отданы в концессию<sup>18</sup>.

Исторически морские порты являются объектом геополитических интересов государства. Вместе с тем они выступают капиталоемкими объектами хозяйственной

деятельности. Для их создания, поддержания, развития требуются значительные финансовые, материальные и иные ресурсы. Кроме того, строительство крупных специализированных судов по доставке контейнеров, наливных и насыпных грузов создало дополнительный спрос на инвестиции в развитие портовой инфраструктуры.

В 1990-е годы во многих странах началась реорганизация управления находившихся в государственной собственности портов. В большинстве стран мира государства начали привлекать частный капитал для решения проблем строительства и усовершенствования портового хозяйства. Из трех принятых форм управления морскими портами<sup>19</sup> в мировой практике получили наибольшее распространение децентрализованно управляемые порты. Общественный сектор берет на себя обязательства по обеспечению технического состояния и развития портовой инфраструктуры портов, инвестированию, поддержанию подходящих каналов, оградительных и причальных сооружений, акваторий, территорий, внешних транспортных подъездов, навигационного и сигнального оборудования. Частному сектору сдаются в концессию объекты, сооружения и оборудование перегрузочных комплексов и вспомогательные службы.

Данная форма управления морскими портами представляет собой характерный пример партнерства государства и частного бизнеса. Наиболее распространенным типом партнерства здесь стали концессии (примерно 70% от общего числа реализованных в мире проектов). По развивающимся странам статистика еще более внушительная. С 1990 по 2000 г. суммарные частные инвестиции в развитие портов в виде концессий БОТ и БТО составили 8 849,8 млн долл. (53%), проекты «гринфилд» 7 195,9 млн долл. (43%), совместные предприятия — 555 млн долл. (4%)<sup>20</sup>. Большая часть проектов приходится на страны Латинской Америки и Карибского бассейна и Восточной Азии и АТР.

С 90-х годов XX в. процессы акционирования и концессионирования авиаперевозок охватили почти все развитые страны. В конце 2003 г. Правительство Франции предложило частным операторам взять в управление одно из крупнейших национальных предприятий «Аэропорты Парижа», включающего «Руасси — Шарль де Голль», «Орли», «Бурже», «Иси-де-Мулине», с годовым оборотом в 1,2–1,4 млрд евро. В большинстве стран предоставление концессий в инфраструктуру аэропортов осуществляется на основе тендера. Критерии отбора концессионеров самые различные. В развитых странах акцент делается в основном на качественных показателях деятельности компаний: потребность в государственных субсидиях для реализации проекта, обоснованность финансового плана, техническое качество проекта.

Только в США опыт участия частного бизнеса в управлении аэропортов небольшой. Объясняется это спецификой американской правовой системы, предоставлением государственных субсидий и возможностью государственным институтам заключать подрядные договоры с коммерческими организациями. В то же время частные компании участвуют на концессионной основе в работе сферы услуг американских аэропортов: магазины, кафе, прокат автомобилей и т. д.

В сфере авиаперевозок развивающихся стран основными аргументами заключения концессионных соглашений являются количественные критерии: максимальные концессионные платежи государству, продолжительность концессии, минимальный чистый доход концессионера. 38 развивающихся стран в 1990–2005 гг. заключили более 100 концессионных контрактов (БОТ) на сумму, превышающую 18 млрд долл., что составляет 14% от общей суммы частных инвестиций в транспортный сектор развивающихся стран. В 1990–2001 гг. лидирующими регионами по привлечению частных инвестиций были Латинская Америка и Восточная Азия. Они привлекли 61% проектов, концентри-

рующих 75% инвестиционных потоков. В 2002–2005 гг. Латинская Америка сохранила лидирующие позиции (первое место), хотя ее доля снизилась с 39 до 27%. Концессии составляют 75% частных инвестиций в аэропорты региона. На второе место вышла Восточная Европа и Центральная Азия (23% частных инвестиций, из которых благодаря концессионным договорам Ататурк и Будапешт 60% составляют концессии). В данном регионе наиболее распространены контракты БОТ и БТО. Восточная Азия и Тихий океан переместились на третье место (18% инвестиций в 2002–2005 гг.). Здесь преобладают проекты «гринфилд». Рассмотрим институциональную структуру концессий в инфраструктуру аэропортов. 40% от общего количества (60% инвестиций) концессионных контрактов аэропортов составляет традиционная концессия, 28% (20%) — проекты «гринфилд», контракты на управление и аренду равняются около 20% от их числа<sup>21</sup>.

Рассмотрев зарубежный опыт, перейдем к анализу российской практики. Прежде всего нужно отметить, что российские специалисты дают несколько иное определение концессии. Юридически в рамках концессионного соглашения концессионер за свой счет создает и/или реконструирует определенное соглашением имущество, осуществляет деятельность с использованием или эксплуатацией объекта концессионного соглашения. Концедент предоставляет концессионеру права владения и пользования объектом на установленный соглашением срок<sup>22</sup>. Таким образом, российское законодательство выводит бессрочные сделки из разряда концессионных. В России концессионные соглашения регулируются нормами гражданского законодательства о договорах<sup>23</sup>. В отечественной научной литературе под концессией понимается «система отношений, при которой государство или муниципальное образование для достижения общественно значимых целей передают концессионеру<sup>24</sup> право осуществлять на договорной основе некоторые из своих функций по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной и муниципальной собственностью»<sup>25</sup> на основе договора. Главное внимание в Законе уделено порядку заключения концессионного соглашения. Российское законодательство, в отличие от зарубежного, не уделяет должного внимания управлению рисками в концессионных соглашениях.

На этапе становления рыночных отношений Российское государство, являющееся собственником большей части объектов транспортной инфраструктуры, оказалось не в состоянии обеспечить нормальный воспроизводственный процесс и адекватный растущим потребностям со стороны экономики и общества уровень функционирования транспортного комплекса. В развитых странах в среднем 4% федерального бюджета приходится на транспортную отрасль, в некоторых развивающихся — до 8%. В России этот показатель всего 2%<sup>26</sup>.

В условиях дефицита средств на развитие инфраструктуры именно механизм концессии способен обеспечить наиболее эффективное использование транзитного потенциала России. По мнению министра транспорта РФ Игоря Левитина, без привлечения частных источников финансирования невозможно обеспечить осуществление общественно значимых проектов, концентрацию государственных органов на административных функциях, повышение эффективности проектов, сокращение государственных рисков, привлечение лучших управленческих кадров и эффективную эксплуатацию объектов госсобственности. Из бюджета ежегодно выделяется около 300 млрд руб., потребность во внебюджетных источниках составляет те же суммы<sup>27</sup>.

В России с 1991 по 2000 г.<sup>28</sup> заключены и выполнены 284 проекта в четырех отраслях (телекоммуникации, энергетика, водоснабжение и транспорт) на общую сумму 32 056 млн долл. В основном это были соглашения БТО и «гринфилд». Транспортная отрасль

РФ включилась в концессионную деятельность в 1992 г. За 9 лет было реализовано 13 проектов (4,6% от их общего числа) на сумму 515 млн долл. (1,6% от общего объема инвестиций). В этой отрасли преобладают концессионные механизмы БТО (11 соглашений на сумму 503 млн долл.), проекты на управление и аренду (1), а также «гринфилд»<sup>29</sup>.

В 2006 г., после принятия Федерального закона «О концессионных соглашениях», деятельность в данной области приобрела новые очертания. Семь проектов получили поддержку государства. Первым в России концессионным соглашением XXI в. стал Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге. Затраты на его строительство оцениваются в 82,7 млрд руб. Из федерального бюджета финансируется 34% затрат, 16% возьмет на себя бюджет Санкт-Петербурга, а остальные 50% приходятся на частных инвесторов. В 2025 г. дорогу будут использовать 100 тыс. автомобилей в сутки. Предполагаемая плата за проезд будет зависеть от времени суток, длины маршрута и массы автомобиля. Она составит за проезд по всему участку для легковых автомобилей не более 100 руб., для грузовых — 150–300 руб.<sup>30</sup> В июле 2007 г. с победителем квалификационного отбора будет заключено соглашение на срок окупаемости дороги (30 лет)<sup>31</sup>. Главным критерием отбора будет объем инвестиций, предлагаемый инвестором. Около двадцати иностранных компаний из Франции, Италии, Австрии, специализирующихся на строительстве платных дорог, проявили интерес к проекту, так как его содержание полностью отвечает зарубежной практике реализации подобных соглашений.

Еще одним реальным концессионным соглашением может стать реконструкция аэропорта «Пулково» как часть проекта по созданию сети аэропортов-хабов<sup>32</sup>. Этот третий по величине в России аэропорт в 2005 г. обслужил 4,8 млн пассажиров. Его имущество принадлежит ФГУП «Аэропорт “Пулково”». Первоначально планировалось акционировать этот объект. Однако, по мнению министра экономического развития Г. Грефа, само по себе акционирование и передача доли «Пулково» городу не решит проблемы с привлечением инвестиций в развитие авиационного узла. К 2025 г. через аэропорт будет проходить около 17,3 млн пассажиров. В связи с четырехкратным увеличением пассажиропотока необходимо реконструировать инфраструктуру аэровокзала. Строительство нового здания аэропорта потребует 800 млн евро инвестиций. Инвестор должен будет также вложить средства в реконструкцию имущества, которое не подлежит приватизации, — взлетно-посадочные полосы и системы обеспечения полетов. Предполагается, что концессионер не только инвестирует необходимые средства, но и будет управлять аэропортом. Процедуру квалификационного отбора планируется закончить к концу 2007 г.<sup>33</sup>

К числу планируемых концессионных транспортных объектов относятся также Южный участок наземного экспресса (Санкт-Петербург) стоимостью 360 млн руб., авто-трасса Москва — Санкт-Петербург стоимостью 180 млрд руб., Морской фасад на Васильевском острове стоимостью 441 млн руб. Реализация концессионных проектов в России представляется перспективной.

Таким образом, в большинстве стран ограниченные финансовые, прежде всего инвестиционные, возможности государства и существующая система управления не позволяют обеспечить функционирование транспортной инфраструктуры на уровне, необходимом для осуществления воспроизводственных процессов и удовлетворения растущих потребностей экономики и общества. Важнейшим условием поддержания и развития этого сектора, повышения качества его услуг являются поиск и привлечение дополнительных нетрадиционных источников финансирования, в первую очередь на концессионной основе. Успешная концессионная деятельность в России возможна только при

наличии законодательной базы, способной гарантировать равноправные партнерские отношения государства с бизнесом, при необходимости отстаивать интересы общества, обеспечивать прозрачность работы концессионеров. Экономический потенциал концессий в нашей стране достаточно высок. Концессионная политика России в области реформирования транспортной инфраструктуры должна учитывать необходимость как модернизации существующих объектов, так и строительства новых объектов.

---

<sup>1</sup> Идея квазирынков состоит в том, чтобы, освободив правительственные организации от представительства интересов производителей, побудить их сосредоточиться на защите интересов потребителей, передав функции арбитра рыночным силам (*Якобсон Л. И.* Экономика общественного сектора: Основы государственных финансов. М., 1996. С. 245–247).

<sup>2</sup> Трубопроводный транспорт в данной статье не рассматривается.

<sup>3</sup> *Guislain P., Kerf M.* Concessions – The Way to Privatize Infrastructure Sector Monopolies. Washington, 1995. P. 1.

<sup>4</sup> «Концессия» — от лат. *concessio*, означающего уступку, соглашение, послабление, скидку.

<sup>5</sup> Здесь речь идет именно о результативном, а не эффективном, механизме управления (подробнее см.: *Ханс де Брюйн.* Управление по результатам в государственном секторе / Пер. с англ. М., 2005. С. 21–85; *Якобсон Л. И.* Указ. соч. С. 259–286.

<sup>6</sup> *Single Market News.* 2000. May. N 21. P.7.

<sup>7</sup> Draft Commission interpretative communication on concession under Community law on public contract. Brussels, 1999. P. 5; Директива Европейской Комиссии 93/37/ЕС. Статья 1d.

<sup>8</sup> Во многих странах учрежден особый правовой институт публичной службы: предприятия, отрасли и сферы общественного обслуживания, принадлежащие органам государственного и муниципального управления (коммунальное обслуживание, содержание муниципальных служб и заведений, городской общественный транспорт, благоустройство территорий и др.).

<sup>9</sup> Данная классификация разработана экспертами Всемирного банка и не представляется автору статьи бесспорной (источник: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 51).

<sup>10</sup> *Варнавский В. Г.* Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. М., 2002. С. 54–55.

<sup>11</sup> *Bousquet F., Fayard A.* Road Infrastructure Concession Practice in Europe. Washington, 2001. P.14.

<sup>12</sup> *Pittman R.* Vertical Restructuring of the Infrastructure Sectors of Transition Economies. Washington, 2001.

<sup>13</sup> Там же.

<sup>14</sup> The Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF): <http://wbln0018.worldbank.org/ppiaf/activity.nsf/WebSectorTransport>. См. также: *Tynan N.* Private Participation in the Rail Sector – Recent Trends. Washington, 1999.

<sup>15</sup> *Silva G. F.* Toll Roads: Recent Trends in Private Participation. Washington, 2000. P.2.

<sup>16</sup> Статистика дана по ЕС-15 без Ирландии плюс Норвегия и Швейцария (*Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. С. 201–203).

<sup>17</sup> В странах ЕС проводится несогласованная политика в отношении налогов на автотранспортные средства. Так, налоговая ставка на регистрацию автомобилей колеблется фактически от 0 до 180% за транспортное средство. В 1999 г. в среднем этот налог составил от 267 евро за машину в Италии до 15 659 евро в Дании, ежегодный налог на эксплуатацию транспортного средства – от 30 евро за машину в Италии до 463 евро за машину в Дании (источник: Taxation of Passenger cars in the European Union – options for action at national and Community levels. Brussels, 06.09.2002. COM (2002) 431 final). В планы ЕС входит к 1 декабря 2008 г. гармонизировать национальную налоговую политику стран-членов и в этом секторе (источник: Proposal for a Council Directive on passenger car related taxes. Brussels, 05.07.2005. COM (2005) 261 final).

<sup>18</sup> *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. С. 199–200.

<sup>19</sup> Основные формы управления портами: централизованно управляемые порты, децентрализованно управляемые порты, автономные морские порты.

<sup>20</sup> Рассчитано автором по: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. С. 217, Ports. PPI Database 1990–2000. WB. Washington, 2002.

<sup>21</sup> Рассчитано автором по: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора. С. 217, Ports. PPI Database 1990–2000. WB. Washington, 2002.

<sup>22</sup> «О концессионных соглашениях» №115-ФЗ от 21 июля 2005 г. Ст. 3.

<sup>23</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I. № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. Ст. 124; О концессионных соглашениях: Федеральный закон № 115ФЗ от 21 июля 2005 г. Ст. 4.

<sup>24</sup> Индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо, либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица (см.: О концессионных соглашениях. Ст. 5).

<sup>25</sup> *Варнавский В. Г.* Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. М., 2002. С.7.

<sup>26</sup> Долгосрочная стратегия развития транспорта и дорожного хозяйства Кировской области с позиций устойчивого развития региона (Белая книга по транспорту Правительства Кировской области). Москва; Киров. 2006. С. 185–187.

<sup>27</sup> Встреча министра транспорта РФ И. Левитина со студентами и преподавателями Санкт-Петербургского государственного университета путей сообщения 15 ноября 2006 г. Контейнерный бизнес. 2006. 7 дек.

<sup>28</sup> В 2001–2005 гг. концессионные проекты не реализовывались.

<sup>29</sup> [http://ppi.worldbank.org/explore/ppi\\_exploreCountry.aspx?countryId=91](http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=91)

<sup>30</sup> Ведомости 3 нояб. 2006.

<sup>31</sup> Срок реализации проекта – 2011 г.

<sup>32</sup> Аэропорт-хаб – узловой аэропорт, представляющий собой крупный логистический центр.

<sup>33</sup> Ведомости. 2006. 4 дек.

Статья поступила в редакцию 31 января 2007 г.