



Фото Игоря Лагутина

Вадим Волостных

Опыт яхт-клуба «БАЛТИЕЦ»: петербургская модель государственно-частного партнерства

Вполучившем широкую известность рейтинге ООН за 2009 г. Россия по уровню жизни населения стоит на 71-м месте, а по качеству жизни – лишь на 111-м! Понять, по какой причине мы по последнему показателю опустились на целых 40 позиций в этой гонке, можно, лишь уяснив разницу между двумя этими категориями.

Уровень жизни – сравнительно простой экономический показатель, оперирующий суммой прямых и косвенных доходов гражданина, выраженных в денежной форме.

Качество жизни – доступность для него набора благ, наиболее востребованных здесь и сейчас. Этот набор быстроизменчив, различен для разных стран и групп населения и очень трудно поддается количественной оценке. Тем не менее очевидно, что россиянину труднее, чем кому-либо превратить даже скромный уровень жизни в адекватное ее качество. Главный фактор здесь – хроническое отставание социальной инфраструктуры от потребностей народа и по количеству, и особенно по номенклатуре.

Проблема реализации большинства социально значимых проектов состоит в высоком уровне начальных инвестиций в сочетании с низкой текущей доходностью. Традиционно социальные задачи решались государством путем прямого бюджетного финансирования проектов. Зачастую на основе этих проектов создавались государственные учреждения или предприятия, неспособные к самофинансированию и дотировавшиеся из бюджетных источников. Именно так создавались в 60–70-е гг. крупнейшие

яхт-клубы Петербурга: ЦЯК, БМП, «55-й», Стрельнинский и др. С изменением экономической среды эти клубы трудно, с потерями, адаптируются к современной действительности, что порождает у яхтсменов либо мечты о возврате старых порядков, либо надежды на неких благородных инвесторов.

В «Балтийце» не разделяют песимистического взгляда на ситуацию в нашем яхтинге и не поддерживают мнение о том, что проблемы можно преодолеть лишь за счет бюджетных вливаний либо частных инвестиций.



За последнюю пятилетку ситуация заметно изменилась к лучшему; накоплены положительный опыт и знания, которыми предстоит разумно воспользоваться.

Яхтинг в последние десятилетия стал в Европе, пожалуй, самым быстрорастущим компонентом качества жизни. Сдерживать его развитие в Петербурге на время удавалось агрессивной антияхтенной пропагандой в СМИ. В представлении обывателя яхта, футбольный клуб и дворец в Ницце – элементы преступной триады; море – только для богатых. Но все же от жителя морской столицы нельзя вечно утаивать, что она располагает лучшим из 36 мегаполисов мира внутригородским водоемом – Невской губой; здесь насчитывается свыше 500 тыс. автомобилистов, тратящих на свои авто больше средств, чем требуется для приобретения приличной 30-футовой яхты (не многовато ли

«абрамовичей?»), поэтому в Петербурге возникло 48 объектов, потенциально обеспечивающих круглогодичное базирование 4.7–5 тыс. парусных и моторных судов. После реконструкции их вместимость может увеличиться на 700 единиц.

Явное наличие акватории и денег для развития яхтинга побудили правительство города предпринять важный шаг – разработать и утвердить отраслевую схему размещения и развития объектов базирования и обслуживания маломерного флота (Постановление Правительства СПб №151 от 17.02.2009). Схема предусматривает создание 42 новых объектов, рассчитанных на размещение 8.2–9.7 тыс. судов.

Этот, безусловно, самый решительный шаг к превращению Петербурга в морской город, впервые со времен Петра Великого предпринятый в России, внушает уверенность и оптимизм. Но он же выявил и ряд проблем.

Например, в европейской практике сложилась устойчивая пропорция структуры, условно говоря, «основных фондов» яхт-клубов: 10–12% (редко до 15%) стоимости составляет береговая инфраструктура, 85–90% – суда. Европейские яхтсмены без возражений делят свои затраты в той же пропорции. В современной же России денег на яхты хватает, а на береговую инфраструктуру изыскать их весьма проблематично.

Строить яхтенные гавани за счет ограниченных бюджетных средств – дело весьма длительное, явно не поспевающее за развитием флота. Оно неизбежно порождает экономическую проблему нехватки затрат: что приводит к



опозданию с освоением под яхтенные гавани самых пригодных участков побережья. В результате город неизбежно утрачивает их, отдавая под социально бесполезную инфраструктуру. Строительство гаваней в неудобных местах будет обходиться все дороже, процесс пойдет с положительной обратной связью, и в конце концов, возможности использования рекреационных ресурсов будут исчерпаны.

Здесь у свежего человека обычно возникает вопрос: «Нешто возможно без инвестора?». Зато крайне редко он задается другим вопросом: «С какой стати добрый дядюшка-инвестор станет тратить свои кровные для повышения качества нашей с вами жизни?». Ответ на него нетрудно отыскать, если вспомнить, что цель любого инвестора – извлечение прибыли. В нашем же случае единственным источником ее является карман яхтсмена, базирующего свое судно в гавани. Тут дядюшка уже смотрится скорее разбойником (хотя и не по собственной вине).



Предположим, что некий предприниматель решил построить яхтенную гавань на тысячу судов и заключил со строительной фирмой контракт по цене, скажем, 100 млн. руб. (долларов, евро – в зависимости от вашего воображения). Оплата производится одним платежом в день сдачи полностью готового объекта «под ключ». В тот же день он открывает банковский кредит на всю сумму под 18% годовых с обязательством погасить задолженность за пять лет.

Гавань заполняет тысяча яхт, владельцам которых предстоит не только оплачивать текущие эксплуатационные расходы, но и фактически профинансировать затраты хозяйина новой марины на ее создание. На это с яхтсменов будут «сдирать» уже не 100 млн., а намного больше, ведь коммерческая марина с выручки за оказываемые услуги должна уплатить множество налогов: и на добавленную стоимость, и социальный, и на прибыль... Кстати, возратить инвестиционный кредит можно только из чистой прибыли (т. е. после уплаты банку налогов плюс 18% годовых). Да и инвестор хочет себе получить хотя бы половину чистой прибыли... Читатели, знакомые с экономикой, могут сами произвести нехитрый расчет: за период окупаемости инвестиционного проекта (в нашем случае – пять лет) яхтсменам придется «отслюнить» уже порядка 300–350 млн. Кроме того, и эксплуатационные затраты будут больше себестоимости из-за тех же налогов...

Но вот прошел период окупаемости, яхтсмены привыкли к дороговизне базирования. Что же, добрый инвестор сбросит цену, откажется от извлечения сверхприбыли? Вряд ли. Плата за базирование будет в 11–12 раз выше, чем при нашей модели. Практика подтверждает расчет: плата в коммерческих маринах реально превышает нашу в 10–16 раз!

Простодушный читатель скажет: «Но ведь не все эти деньги пойдут в руки жадного банкира и инвестора», 70 млн. попадет в бюджеты родимого государства и города. А вот оттуда эти деньги

могут прямиком уйти в зарубежные фонды; если даже они пойдут по спортивным статьям, то, скорее всего, будут затрачены на Олимпиаду или футбол. Да и без «распила» не обойдется. Много ли можно вспомнить случаев бюджетного финансирования массового спорта и здорового образа жизни?

Фактическая структура затрат на создание новой гавани яхт-клуба «Балтиец»

№	Статья расходов	Доля затрат, %
11	Углубление фарватера	11.6
22	Образование территории	18.1
33	Матисов канал	5.8
44	Берегоукрепление	12.8
55	Дороги	15.7
66	Площадки зимнего хранения	16.5
77	Инженерная инфраструктура и временные сооружения	9.3
88	Перебазирование и подъездная дорога	6.2
99	Прочее	4.0

Переложить задачу на частных инвесторов – значит создать угрозу разрыва целевой функции. Поскольку традиционная коммерческая инвестиционная схема обходится потребителю-яхтсмену втрое дороже, а инвестору не приносит устойчивого дохода, интересы обеих сторон расходятся. В итоге яхтсмен переводит свое судно за рубеж, уходит в чартер или вообще отказывается от яхтинга. Инвестор под прикрытием названия яхт-клуба (марины) строит более доходные объекты: отели, рестораны и т.д., декорируя их примитивными причалами, не отвечающими современным требованиям. Социальная задача снова не решается.

Выход возможен только через механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). К сожалению, получило распространение стремление частных партнеров к получению от государства финансовых вложений, льгот, гарантий и иных преференций с последующим использованием их для извлечения прибыли за счет конечного потребителя.

Наш же яхт-клуб «Балтиец» – некоммерческая региональная общественная организация, т. е. не может использовать полученные средства на неуставные цели, делить образовавшуюся прибыль между своими чле-

нами. Поэтому здесь тысяча яхтсменов, сложившись по 100 тыс. (целевой взнос!), собирает 100 млн. (а не 350!) и сразу закрывает проблему финансирования объекта. В дальнейшем за счет регулярных членских взносов нанимается персонал, выплачивается плата за землю и серьезно снижается налоговое бремя текущих эксплуатационных затрат.

Нам необходимо было найти такую модель ГЧП, которая:

требовала бы от города минимального участия с перекладыванием бремени затрат на частного партнера;

оставляла бы основные риски за частным партнером;

предусматривала бы господдержку в основном неденежными методами;

обеспечивала бы сохранение функционального (социально значимого) назначения объекта в будущем;

обеспечивала бы неотчуждаемость объекта;

сохраняла бы контроль города за объектом;

удерживала бы цену услуг на приемлемом для горожан уровне.

По нашему мнению, эти цели достижимы при следующих условиях:

партнером государства должно быть не коммерческое предприятие, преследующее цель извлечения прибыли, а конечные потребители (они же – источники финансирования) в организационно-правовой форме общественной организации;

целью господдержки должна быть мотивация потребителей к инвестированию личных средств в городской социальный объект;

вклад города в строительство должен осуществляться в преимущественно небюджетной форме (обременения, льготы, гарантии) в нужное время и нужном месте;

он должен ориентироваться на конкретного партнера вплоть до применения к нему элементов принуждения.

На основе такого подхода во взаимодействии яхт-клуба «Балтиец» и правительства города и сформировалось то, что может быть названо петербургской моделью ГЧП.

НА СЛУЖБЕ У ВАС В ЛЮБУЮ ПОГОДУ!

Морские катера и яхты «Nord Star Patrol»



NORD STAR

«RANGE Marine» – эксклюзивный дистрибьютор, Москва,
т. +7 (495) 973-72-45; www.nordstarpatrol.ru; office@nordstarpatrol.ru
«NORD BOAT» – региональный дилер, Санкт-Петербург,
т. +7 (812) 952-79-50; www.nordboat.ru; info@nordboat.ru

Иногда нам говорят, что удорожание затрат сначала в 3,4, а затем и в 11,7 раза – это цена избавления от риска тратить собственные деньги под гарантию лишь сравнительно небольшого участия города в строительстве и обещания губернатора. Но, с другой стороны, это и редкий случай получить объективную экономическую оценку слов правительства!

При этом доля города составила 18,2% (главным образом на статьи 1 и 8), причем из прямого бюджетного финансирования – не более 6%.

Описанная модель послужила основой для серьезного научного исследования, выполненного выпускником Высшей экономической школы Санкт-Петербургского университета экономики и финансов В.В. Чернацким в рамках президентской программы подготовки управленческих кадров в межрегиональном ресурсном центре Петербурга. В нем рассматривалась возможность эффективного сотрудничества государства, яхт-клуба как общественной организации и частного инвестора. Расчеты показали, что даже при увеличении доли госу-

дарства в единовременных затратах до 40% внутренняя норма рентабельности таких инвестиций составляет более 10% при ставке дисконтирования 12% в год. Привлечение частного инвестора для финансирования еще 40% инвестиционных затрат позволяет ему заработать более 17% годовых с учетом дисконтирования. Общественную организацию инвестиционная привлекательность не беспокоит, поскольку ее доход равен расходу, так как формируется из целевых членских взносов.

Кажется, что такие цифры фантастичны для экономики социально значимого проекта. Однако фокус в том, что при расчете интересов государства необходимо учитывать следующее: собственником земли и всех капитальных сооружений становится именно государство, а следовательно, их остаточная стоимость в любой момент существенно перекрывает стоимость вложенных им средств. При этом государство может позволить себе рассматривать более длительный срок окупаемости, чем среднестатистический частный инвестор, так как само государство размещает свои долговые

обязательства на европейских биржах на срок 30 лет с доходностью от 4 до 7% годовых. То есть 30 лет – вполне корректный срок для расчета государственных интересов.

Именно форма ГЧП позволяет совместить интересы сторон, если доход государства будет формироваться не из аренды, а из концессионного дохода. В частности, в современной России только государство в силах обеспечить туристский поток яхтсменов через морские ворота Петербурга, так как на сегодня действуют серьезные ограничения, налагаемые... на иностранных яхтсменов, что делает их визиты в наши воды и наши марины в Финском заливе практически невозможными.

Итак, расчеты показали, что ГЧП выгодно для города, и целесообразность его приложения к широкому спектру социальных объектов очевидна. Важно также понимать, что необходимая законодательная база для этого у нас уже создана законами Петербурга от 26.12.2006 №627-100 и от 10.04.2008 №205-25.

Практический опыт полностью подтвердил эффективность модели.

Был создан убедительный прецедент государственно-частного партнерства, цель которого сформулирована уже в законе Петербурга №627-100 как «реализация социально значимых проектов в СПб,... повышение качества услуг, предоставляемых потребителям». Хотя такое ГЧП и не было оформлено документально, оно успешно развивалось и давало превосходные результаты. Не заняв иждивенческой позиции, удалось успешно преодолеть два главных барьера на пути ГЧП: нежелание инвесторов вкладывать собственные средства в низкорентабельные социальные, в частности в спортивные, проекты и недоверие потенциальных потребителей к схемам долевого участия. Не прося какого-либо финансирования со стороны города, клуб своими силами выполнил большой объем работ по доведению территории до нормативных отметок, берегоукреплению, прокладке дорог, инженерных сетей и т.д. Если объем земляных работ, выполненных городом при подготовке территории к перебазированию яхт-клуба «Балтиец» составил около 310 тыс. м³, то своими силами клуб выполнил почти такой же объем – 290 тыс. м³ и, кроме того, 4040 пог.м берегоукрепления, т.е. 33 530 м² покрытия, в том числе 16 тыс. м² железобетона; 5900 пог. м дорог с твердым покрытием (в том числе 7500 м² железобетон), 39 тыс. м² с твердым покрытием, инженерные сети, ограждение и многое другое. Важно отметить, что все эти работы выполнены членами клуба на кредите доверия к партнеру – правительству города до юридического оформления партнерства.

За истекшее время клуб вышел на уровень европейских стандартов, получил (первым из яхт-клубов России) международный экологический сертификат «Голубой флаг». Высокий уровень некоторых из функционально-планировочных решений превосходит все встречающиеся в европейских клубах. Отраслевой схемой размещения объектов базирования и обслуживания маломерного флота «Балтиец» отнесен к категории «А» и позиционируется как один из базовых клубов для приема зарубежных яхт. Уже сейчас по уровню безопасности и сервиса клуб уверенно входит в 25% лучших яхтенных гаваней Балтийского моря.

Сразу же после ввода в эксплуатацию новой гавани клуб стал важным спортивным и социальным фактором городской жизни. Мы проводим парусные гонки (две гонки в городском календаре соревнований), водномоторные соревнования, посвященные Дню Военно-Морского Флота, гонки на буерах и виндсерферах, активно участвуем во всех общегородских водных мероприятиях от праздничных парадов до встречи международных регат. В клубе идут занятия детско-юношеских классов «Навигатор» из близлежащих школ.

Опыт «Балтийца» заслуживает внимания по многим причинам:

✓ здесь удалось в условиях сложной, чреватой конфликтами ситуации перевести протестную активность народа в энергию конструктивного взаимодействия власти и общественной организации. Нестандартные, но единственно

верные решения правительства и оказанная клубу помощь в перебазировании и обустройстве на новом месте обусловили небывало высокий темп работ;

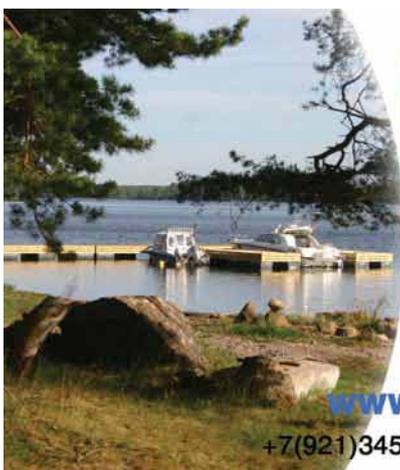
✓ доказан высокий потенциал инвестирования яхтенных гаваней за счет внутренних источников в случае, если применяются удачные формы организации самих яхтсменов, вкладывающих собственные средства и личный труд в создание социально значимых спортивных объектов;

✓ найдены удачные планировочные, функциональные и конструктивные решения, позволившие создать на открытом побережье прекрасно защищенную гавань. План гавани с «гребенкой» широких пирсов, шестью ковшами, внешним молот высотой 4 м и удобно расположенным входом высоко оценивается компетентными специалистами;

✓ применение дешевых материалов и простых технологий существенно (в разы) сократило стоимость строительства;

✓ малобюджетный подход правления клуба позволил реализовать концепцию «народного клуба» где стоимость базирования яхты в 10–16 раз ниже, нежели в элитных клубах при больших удобствах.

Обобщение и распространение этого опыта может помочь в решении с каждым днем обостряющейся проблемы базирования маломерного флота. Сам же «Балтиец» не намерен снижать темп дальнейшего развития и надеется на продолжение плодотворного сотрудничества с городом. ■



Причалы.
Понтоны.
Плавдечи.
Буи.

www.prichalov.net

+7(921)345 -27- 74; (81378)95-673





vetus®

www.vetus.com



Морские дизельные двигатели «Vetus»

- 4 линейки дизельных двигателей, различающихся по мощности (от 11 до 286 л.с.), моделям базовых силовых агрегатов и целевому назначению.
- Голландская сборка, простота в установке и надежность в эксплуатации, большой ресурс.
- Полный ассортимент комплектующих и вспомогательного оборудования для установки и эксплуатации: дистанционное управление, валопроводы, муфты, гребные винты, выхлопные системы, фильтры-сепараторы, контрольные приборы и многое другое под одной торговой маркой «Vetus».

Каталог и контактные данные дилеров на сайте www.vetus.ru

MAXWELL

A **vetus**® COMPANY



VWC1500



HRC серия



HWC2200



Anchormax™



Freedom



RC серия

ANCHORING EXCELLENCE

Входящая в состав VETUS новозеландская фирма Maxwell имеет почти 40-летний опыт производства лебедок. Ее имя стало признанным стандартом качества в области судового оборудования. Широкий ассортимент продукции Maxwell позволит Вам найти идеальное решение для своего судна, будь это парусная или моторная яхта, катер или рабочее судно. Подробную информацию о продукции Вы можете найти на www.maxwell.com, а список дилеров на www.vetus.ru