DOI: 10.17117/na.2016.02.01.343

<http://ucom.ru/doc/na.2016.02.01.343.pdf>

Поступила (Received): 22.02.2016

Собянина С.В. Проблемы инвестирования объектов дорожного сервиса в Российской Федерации

Sobyagina S.V.
Problems of investment objects of road
service in Russian Federation

В статье рассматриваются проблемы инвестирования объектов дорожного сервиса в Российской Федерации, делается сравнительный анализ применения различных форм и методов инвестирования

Ключевые слова: инвестиции, государственно-частное партнёрство, объекты дорожного сервиса

The article deals with the problems of investment objects of road service in the Russian Federation, is a comparative analysis of various forms and methods of investing

Key words: investment, public-private partnership, the objects of road service

Собянина Светлана Вячеславовна
Кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный
машиностроительный университет
г. Москва, ул. Большая Семёновская, 38

Sobyagina Svetlana Vyacheslavovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow state university mechanical engineering
Moscow, Bolshaya Semenovskaya st., 38

Современная транспортная инфраструктура – это не только дороги, но целый комплекс отраслей, обеспечивающих транспортное пространство. В связи с этим остро встаёт вопрос о комплексном подходе к развитию дорожного строительства и объектов дорожного сервиса (ОДС).

Общая протяжённость автодорог общего пользования в РФ в 2010 году составляла 837,7 тыс. км, а к 2030 году она должна составить 1370,2 тыс. км [1]. «Транспортная стратегии РФ до 2030 года» [4] предусматривает ежегодное строительство около 700 км. автодорог в год, причём темпы строительства должны быть прогрессивно возрастающими. Естественно, столь же высокими темпами должно развиваться и создание объектов дорожного сервиса. Именно поэтому вопрос об инвестировании ОДС является чрезвычайно актуальным. Наименее разработанным в концептуальном, методическом, и в организационном аспекте является вопрос источников инвестирования объектов дорожного сервиса [5].

По данным официальной статистики [6], сегодня зарегистрировано 1329 объектов придорожного сервиса в РФ. Однако альтернативные данные независимых экспертов называют величину 5300 объектов. Официальная статистика показывает следующую структуру ОДС: 25%- АЗС, 24%- магазины, 21%- пункты

общественного питания, 9%- пункты технического обслуживания, 5%- мотели, 16%- прочие виды обслуживания. Независимая оценка экспертов предлагает несколько иную структуру ОДС: 45%- АЗС, 39%- пункты общественного питания, 10%- мотели и гостиницы, 6%- СТО. При всём расхождении данных очевидно, что не все сферы в ОДС одинаково привлекательны для бизнеса. Однако для комплексного развития транспортной инфраструктуры необходимо, чтобы в ОДС присутствовали различные объекты сервисных услуг в оптимальных объёмах при их надлежащем качестве. Поэтому вопрос инвестирования в ОДС должен рассматриваться не столько с позиций привлечения капитала в какие-то отдельные сферы дорожного сервиса, сколько во весь комплекс услуг в равной мере. В этом и состоит главная сложность создания привлекательности инвестиций в ОДС.

Международный опыт формирования ОДС свидетельствует о том, что в период становления транспортной инфраструктуры «ядром» формирования ОДС становились автозаправочные станции, вокруг которых постепенно образовывались центры других услуг. Поэтому во многих странах основными инвесторами в ОДС становились крупные вертикально интегрированные нефтяные компании, имеющие достаточные инвестиционные ресурсы. В нашей российской концепции ядром ОДС также рассматриваются автозаправочные станции и СТО и аналогичная модель инвестирования. Однако международный опыт современного развития ОДС свидетельствует, что главными центрами привлечения клиентов ОДС становятся не столько АЗС и СТО, сколько крупные торгово – развлекательные центры, отели, рестораны и объекты культурно – исторического наследия. То есть ядром ОДС стали не объекты обслуживания технических средств, ориентированные на грузоперевозки, а объекты по обслуживанию людей, участвующих в дорожном движении. Поэтому считаем совершенно неправильным в современной концепции развития дорожного сервиса России делать акцент на АЗС и СТО как ядре формирования и инвестирования ОДС. Совершенно очевидно, что необходимо подходить к формированию объектов ОДС не с узковедомственных позиций, как к формированию объектов, способствующих развитию только транспортной сети, а с позиций комплексного развития территорий и всей национальной экономики [3].

Опыт изучения франчайзинга для создания привлекательности инвестирования в ОДС показывает низкую возможность его использования в России. Наш рынок ОДС не представляет сейчас интереса для франчайзеров с мировым именем. Даже если приобрести иностранную франшизу с хорошим комплектом услуг, то иностранные бренды этой сферы мало знакомы российским потребителям и не принесут пользы развивающемуся в этой сфере бизнесу.

Важен успешно развивающийся опыт функционирования многофункциональных зон дорожного сервиса (МФЗ), созданных Государственной Компанией «Автодор», в ведении которой находятся федеральные трассы. За 2010-2014г. ГК «Автодор» уже обустроены 22 МФЗ [6]. Существенным недостатком предложенной ГК «Автодор» «Концепции развития дорожного сервиса» [2] считаем предлагаемую модель привлечения инвестиций. Основной формой выбора ин-

вестора для МФЗ предусматривается проведение открытых аукционов и активизация частного бизнеса, роль ГК сводится в основном к организации арендных отношений и контролирующей функции. Считаем такую модель неприемлемой в современных условиях. Основные владельцы объектов дорожного сервиса в настоящее время – это представители малого и среднего бизнеса, имеющие незначительные инвестиционные ресурсы. Нормативная рентабельность объектов в ОДС около 15%. При таком уровне рентабельности для частного инвестора возникают существенные проблемы привлечения заёмных источников, прежде всего дорогих банковских кредитов, а использованию собственных капиталов препятствуют высокие сроки окупаемости инвестиций. В современных условиях неэффективны инвестиции со сроком окупаемости более 7 лет, а опыт показывает, что в РФ даже на федеральных дорогах с высокой интенсивностью движения срок окупаемости инвестиций в ОДС составляет более 7 лет, что делает эту сферу непривлекательной для мелких частных инвесторов. Естественно, для региональных и местных дорог с низким транспортным потоком эти сроки увеличиваются. Поэтому целесообразно разработать не только программу по государственной поддержке малого и среднего бизнеса в сфере ОДС, но и по созданию государственно- частных форм предпринимательства. Опыт международного развития ОДС убедительно показывает недостатки как огосударствления ОДС (Германия), так и недостаточного внимания государства к развитию частного бизнеса в ОДС и монополизации этой сферы частным бизнесом (Италия). Лучше избежать повторения чужого негативного опыта и сразу, на стадии инвестирования ОДС в России, формировать государственно – частное партнёрство, в котором сочетаются интересы и государства, и частных предпринимателей. Кроме того, такая форма бизнеса позволит развивать ОДС на совершенно новом техническом и технологическом уровне, отвечающем международным стандартам. Опыт создания МФЗ показал необходимость объединения сил на федеральном, региональном и муниципальном уровнях для решения вопроса об инвестировании.

Список используемых источников:

1. Гусев С.А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе. Ч. 1. М.: Университет машиностроения, 2015. 120 с.
2. Концепция развития дорожного сервиса в РФ. ГК «Автодор».
3. Собянина С.В. Инновационно-инвестиционный механизм развития дорожного сервиса на автомобильных дорогах России // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук. Уфа, 2015. С. 191-193.
4. Транспортная стратегия РФ на период до 2030г.
5. Федеральная Целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010-2020г.г.)».
6. URL: www.dorvest.ru