

Почему в Украине не развивается государственно-частное партнерство и причём здесь Крым

23 августа 2017, 12:00

На фоне официальных заявлений правительства о работе по привлечению иностранных инвестиций в Украину, такой инструмент сотрудничества государства с инвестором как государственно-частное партнерство не может остаться без внимания



**Алексей
Стародубов**
учредитель UA Direct

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — одна из наиболее популярных в мире форм сотрудничества между государством и бизнесом. Достаточно вспомнить проект ГЧП по развитию лондонского метрополитена, который позволил привлечь десятки миллиардов фунтов в модернизацию лондонского метро и принес прибыль инвесторам-участникам проекта.

Пример Великобритании в контексте ГЧП очень показателен. Именно эта страна является одним из мировых лидеров по реализации проектов ГЧП. На сегодняшний день только в сфере здравоохранения здесь реализовывают свыше 130 проектов ГЧП, включая проект строительства больницы St. Bartholomew's и Royal London стоимостью 1,1 млрд фунтов стерлингов.

Для Украины ГЧП — один из наиболее перспективных способов привлечения инвестиций в существующую государственную и коммунальную инфраструктуру. Тем более, когда программа тотальной приватизации не реализована в полной мере.

Скептики ГЧП чаще всего ссылаются на отсутствие полноценного, специального законодательства относительно ГЧП.

Действительно, принятый в 2010 году Закон Украины "О государственно-частном партнерстве" так полноценно и не заработал. Однако даже существующее гражданское и хозяйственное законодательство позволяет реализовывать проекты в формате классического ГЧП. Доказательство этому — ряд проектов, провал которых не связан с отсутствием специального законодательства.

В Украине было достаточно попыток реализовать проекты ГЧП. Большинство проектов касалось развития инфраструктурных объектов и добычи полезных ископаемых, что характерно для подобного рода сотрудничества между государством и бизнесом. Рассмотрим наиболее продвинутые проекты как с точки зрения модели реализации, так и с точки зрения этапов подготовки.

Проект совместного развития международного аэропорта "Симферополь"

Стартовавший летом 2011 года, проект планировали реализовывать совместно с Шанхайской строительной группой (частный партнер, Китай), компанией "Инвесткэп" (координирующий партнер, Великобритания) и Советом министров Автономной Республики Крым (государственный партнер, Украина). Общая стоимость проекта составляла около \$300 млн.

Модель реализации ГЧП предполагала создание специальной проектной компании (SPV) с распределением долей между частным и координирующим, а также государственным партнерами в соотношении 30/70. Для целей финансирования проекта, помимо средств

частного партнера, планировали привлечь заемный капитал от Китайского банка развития (CDB) и Экспортно-импортного банка Китая (China Eximbank).

В этой модели примечательна роль координирующего партнера, который хоть и находится на стороне частного партнера, имеет совершенно иные функциональные обязанности. В отличие от частного партнера, который обеспечивает часть финансирования проекта и отвечает за строительство/модернизацию объекта ГЧП, координирующий партнер выполняет всю "черновую" работу на месте. Так, он обеспечивает работу проектной организации с заемщиками, страховыми компаниями, техническими консультантами, юристами, финансовыми консультантами, следит за реализацией проекта, внедряет в проектной организации передовые правила корпоративного управления и т.д. На проекте "Международный аэропорт "Симферополь" координирующий партнер также следил за внедрением стратегии развития аэропорта, которую разработала Lufthansa Consulting.

Проект ГЧП "Международный аэропорт "Симферополь" прошел все этапы согласования в рамках Совета министров АР Крым и был представлен на рассмотрение кредитных комитетов CDB и China Eximbank. Заседание комитетов планировали на весну 2014 года, однако события февраля-марта 2014 года не позволили довести проект до логического завершения.

Проект концессии причалов Евпаторийского морского торгового порта на о. Донузлав

Проект стартовал в декабре 2010 года. Частным партнером выступала китайская компания CNTIC (China National Technical Import & Export Corporation), координирующим партнером — Агентство регионального развития АР Крым, а государственным партнером планировало стать Министерство инфраструктуры Украины. Проект предполагал строительство полноценного торгового порта на о. Донузлав с ориентировочной стоимостью свыше 1 миллиарда долларов США. Проект остановили на этапе подготовки технико-экономического обоснования по причине политического форс-мажора.

В контексте истории подготовки ГЧП в Украине стоит вспомнить провальные соглашения о распределении продукции (СРП) в рамках поиска, разведки и добычи углеводородов на Юзовском и Олесском месторождениях. Частными партнерами по данным соглашениям в 2013 году выступили компании Shell (Юзовское месторождение) и Chevron (Олесское месторождение). Позднее Shell и Chevron отказались от участия в проектах ГЧП. Причины отказа — текущие события на востоке Украины и скандалы вокруг координирующего партнера относительно обоих проектов.

Анализируя наиболее перспективные примеры ГЧП в Украине, помимо провалов в связи с оккупацией Крыма, немаловажным является репутация как частного, так и координирующего партнеров. Залог успеха — незаангажированность компании, которая готова взять на себя риски управления процессами ГЧП и стать проводником между всеми заинтересованными участниками проекта.