

ВЛАСТЬ ЮГ

Удачные примеры совместных проектов бизнеса и государства можно встретить только в отдельных регионах. Тем не менее именно государственно-частное партнерство (ГЧП) призвано стать эффективным механизмом финансирования затратных проектов по развитию и модернизации инфраструктуры по всей стране. Тормозит эту совместную работу отсутствие федерального закона о ГЧП.

ГЧП ждет точных правил

—бизнес и власть—

Непаханое законодательное поле

По данным Центра развития государственно-частного партнерства (ГЧП), на 31 декабря 2013 года в РФ на разных стадиях реализации находится 46 соглашений о ГЧП на основе регионального законодательства и 15 соглашений на основе форм, близких к ГЧП. В масштабах страны это совсем не много. В качестве причины эксперты называют отсутствие единых правил игры: федерального закона о ГЧП не существует, в каждом регионе действует свой закон о ГЧП. Положение осложняется тем, что местные законы во многих случаях вступают в противоречие с другими нормативными актами, к примеру, с правилами проведения госзакупок.

В апреле 2013 года в первом чтении принят разработанный экспертной группой законопроект «Об основах ГЧП в РФ». 16 декабря 2013 года было принято решение перенести рассмотрение законопроекта во втором чтении. В данный момент дата рассмотрения законопроекта не определена. 16 апреля 2014 года правительством РФ внесены в Госдуму и приняты во втором чтении поправки в закон о концессионных соглашениях. В июне правительство РФ ожидает окончательного принятия документа. Сложности в принятии закона о ГЧП связаны с разнообразием существующих форм сотрудничества бизнеса и власти. Все тонкости работы достаточно сложно уложить в одном законе. Заместитель генерального директора ОАО «Евразийский» Дмитрий Пузанов отмечает, что проекты ГЧП условно можно разделить на три группы. «В первую входят рыночные сегменты либо те отрасли экономики, которые не попадают под тарифное регулирование: транспорт, социально-бытовое обслуживание, медицина, образование и другие. Вторая группа — это отрасли экономики, в ко-

торых предприятия осуществляют деятельность по установленным тарифам: ЖКХ, электроснабжение, газоснабжение. Третья группа — это те случаи, когда государство действует вне рынка: ВПК, пенитенциарная система и другие виды ранее достаточно закрытых для бизнеса отраслей», — поясняет эксперт. Соответственно, для проектов ГЧП в каждой группе необходимы индивидуальные условия.

Проект нового федерального закона о ГЧП предусматривает 12 форм взаимодействия государства и частного партнера в том числе, такие формы как контракт жизненного цикла, долгосрочное инвестиционное соглашение, операционное соглашение и т. д. Это позволит расширить возможности сотрудничества бизнеса и власти.

Разработчики закона попытались также снизить риски частного партнера. В частности, предусмотрены четко прописанные сроки действия проектов ГЧП. Дело в том, что реализация проектов ГЧП, как правило, превышает сроки бюджетного планирования (три года), и нет никаких гарантий, что публичный партнер в дальнейшем не изменит условия сотрудничества по проекту ГЧП. Поэтому закон будет предусматривать, как именно частный партнер будет возвращать свои инвестиции на протяжении всего срока действия соглашения о ГЧП, а это не менее 10–15 лет.

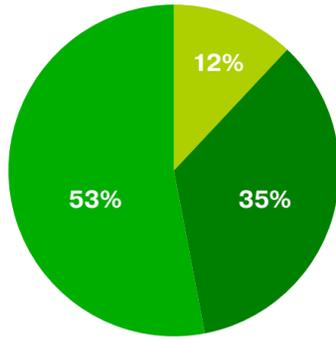
Однако авторы законопроекта подчеркивают, что создать универсальные правила для всех проектов ГЧП создать невозможно. Поэтому новый закон будет рамочным, устанавливающим некий общий базис, на основе которого можно применять различные схемы и сочетать форматы сотрудничества государства и бизнеса в зависимости от характера проекта.

Больше защиты

Поправки планируют принять и в закон о концессиях. Концессии — наиболее распространен-

ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ

ДАННЫЕ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ГЧП



■ Концессия
■ Региональный закон
■ Формы, близкие к ГЧП

ная форма ГЧП, закон о концессиях был принят еще в 2005 году. Сегодня привлекательность концессии снижается из-за отсутствия каких-либо гарантий и высокие риски для инвестора. Так, концессионное законодательство ограничивает оборотоспособность активов, созданных в ходе реализации проекта ГЧП. Построенные объекты в обязательном порядке оформляются в собственность публичного партнера, то есть государства. Таким образом, если частному инвестору понадобится привлечь заемные средства под реализуемый проект, сделать это будет практически невозможно, так как государство не одобряет передачу такой собственности в залог.

Кроме того, в законе о концессиях не прописаны обязательства публичного партнера, участвующего в концессионном соглашении. Генеральный директор ООО «СберЭнергоДевелопмент» Владимир Усевич считает, что государство должно предусмотреть определенные денежные вливания со своей стороны, «а не мифический вклад в виде так называемых „активов“, которым цена грош в базарный день».

В новом законе будет более четко определена сфера ответственности публичного и частного партнера.

Региональное измерение

Уникальность формирования законодательства о ГЧП в России состоит в том, что федеральный закон планируется принять после того, как на региональном уровне ГЧП уже достаточно активно используется. У региональных и муниципальных властей, которым остро не хватает средств для реализации крупных инфраструктурных проектов, просто не остается другого выхода, кроме как так или иначе договариваться с бизнесом.

На юге России, к примеру, накоплен достаточно успешный опыт реализации ГЧП.

В Ростовской области ОАО «Евразийский» ведет реконструкцию и строительство объектов водоснабжения и канализации. Проект реализуется в рамках государственно-частного партнерства, где в качестве частного оператора выступает ОАО «ПО Водоканал» (дочка ОАО «Евразийский»). Публичными партнерами выступают правительство РФ в лице Инвестиционного фонда

РФ, правительство Ростовской области и администрация города Ростова-на-Дону. Проект разбит на три этапа. Первый этап — 2008–2012 годы, второй этап — 2013–2016 годы, третий этап — 2017–2021 годы.

На первом этапе выполнены строительство и ввод в эксплуатацию очистных сооружений водопровода в северо-западной промышленной зоне города Ростова-на-Дону, водоводов и водопроводных сетей, насосных станций водопровода и канализации Ростова, объектов очистных сооружений водопровода. Реализация первого этапа проекта позволила построить 6 млн кв. м жилья (330 тыс. жителей) и 2 млн кв. м коммерческой недвижимости; обеспечить стабильность водоснабжения, снижение количества аварий на сетях, сокращение эксплуатационных затрат водоснабжения. Общий объем финансовых вложений составляет свыше 41 млрд руб. Частный инвестор уже вложил более 6 млрд руб., а со стороны бюджетных участников (Инвестиционный фонд, средства областного и городского бюджетов) вложено порядка 14 млрд руб.

Среди перспективных проектов ГЧП на Юге можно назвать разрабатываемый структурами ВЭБа проект по созданию водноспортивных объектов «40 бассейнов Дона». Стоимость проекта оценивается в 3,5–4 млрд руб. В рамках ГЧП планируется развивать также транспортную инфраструктуру (проект строительства «Северного тоннеля» в Ростове-на-Дону) и здравоохранение (проект онкоцентра в Ростовской области и тубдиспансера в Астраханской области).

Отдельно стоит остановиться на проектах ГЧП, в которых со стороны государства выступает корпорация «Курорты Северного Кавказа». Так, строительство ВТРК «Архыз» премьер Дмитрий Медведев назвал самым удачным проектом ГЧП 2013 года. В конце 2013 года запущена в эксплуатацию

первая очередь туристического комплекса.

«Эта форма сотрудничества (ГЧП), на мой взгляд, очень удачна, она позволяет каждому из участников реализовывать свои интересы», — считает генеральный директор группы «Синара» (частного партнера) Михаил Ходоровский. — Государство создает условия, благодаря которым бизнес может приходить в проект и придавать ему необходимую динамику. Бизнес в этом случае получает возможность создать окупаемый проект, вывести его на уровень прибыльности, создать новые рабочие места и платить налоги». Успех проекта объясняется тем, что частный инвестор нашел поддержку и понимание публичного партнера, госкорпорации «Курорты Северного Кавказа», а также региональных властей. «Своевременному запуску первых объектов курорта в эксплуатацию способствовали соответствующие решения федеральных министерств, а также помощь руководства Карачаево-Черкесской Республики», — подчеркивает Михаил Ходоровский.

Власти ожидают, что после принятия закона о ГЧП и поправок в закон о концессиях, которые более четко прописывают обязательства публичного и частного партнера, примеров успешного сотрудничества власти и бизнеса в стране станет значительно больше. С ними согласны и потенциальные инвесторы. «Сегодня интенсивность взаимодействия частного и государственного секторов возрастает. За последнее время все больше российских игроков выходят на рынок ГЧП и пробуют свои силы на открытых конкурсах в рамках таких проектов. Им просто необходимы четкие и ясные правила игры», — уверен Антон Пешков, руководитель группы по работе с инфраструктурными проектами и проектами ГЧП КПМГ в России и СНГ.

Иван Демидов

Решение АРХИВажной проблемы

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АРХИВОМ ЭКОНОМИТ РЕСУРСЫ БИЗНЕСА

НАРЯДУ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ АРХИВАМИ В РОССИИ УСПЕШНО ДЕЙСТВУЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ РЫНОК АРХИВНОГО ХРАНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ. ЕГО ОБЪЕМ ОЦЕНИВАЕТСЯ ПРИМЕРНО В 30 МЛРД РУБ. ОДНА ИЗ ЯРКИХ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА — ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ В ПОЛЗУ КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИГРОКОВ. ПО СРАВНЕНИЮ С РЕГИОНАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ ОНИ МОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ БОЛЬШУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ АРХИВОВ И РАЗНООБРАЗИЕ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ.

У РЫНКА АРХИВНОГО АУТСОРСИНГА ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Вместе с ростом бизнеса растет и количество архивных документов. Возникает сразу несколько проблем: где хранить архив, как его упорядочить таким образом, чтобы любой из документов при необходимости можно было легко найти, как защитить от порывов системы водоснабжения, пожаров и т.д.

Содержание архива — вещь достаточно затратная. В нем обязательно должна быть установлена система пожаротушения, система ограничения доступа. Необходимо регулярно проводить санитарные мероприятия, поддерживать определенный температурно-влажностный режим, содержать штат квалифицированных специалистов. Практика инспекционных проверок показывает, что организации часто допускают ошибки и недочеты в сфере архивного законодательства. Именно поэтому все чаще организации доверяют управление архивом специализированным компаниям. По отзывам клиентов одного из крупнейших игроков рынка с более чем 40-летним стажем, компании «ОСГ Рекордз Менеджмент», основной бизнес от этого только выигрывает.

ВЫИГРЫВАЮТ КОРПОРАЦИИ

Компании выбирают аутсорсера по трем основным критериям: качество сервиса, цена вопроса и безопасность. Перераспределение рынка в пользу федеральных игроков объясняется тем, что крупные компании могут предложить клиенту как традиционные методики ведения архивного дела, так и использование современных информационных технологий: сканирования документов и использования специального ПО, создания электронного архива, разработки собственных систем учета и поиска документов, внедрения систем и средств по обеспечению безопасности хранения. Лидеры рынка архивного аутсорсинга в России — это преимущественно транснациональные компании, которые постоянно повышают уровень своих компетенций за счет передового опыта.

К примеру, компания «ОСГ Рекордз Менеджмент» разработала уникальную концепцию инновационных архивов из трех составляющих: i-Архив, e-Архив и IT-Архив. i-Архив — это управление и хранение бумажной документации. Документы передаются на временное или постоянное хранение, с возможностью конфиденциального уничтожения. e-Архив — управление и хранение документов и данных в электронном виде. Наконец, IT-Архив — это защита данных (кодировка и передача данных в режиме реального времени на специальный сервер ОСГ).

Такая система дает возможность не только сохранять в надлежащих условиях документы на бумажных носителях, но и получать доступ к документам в электронном виде в любой географической точке и на любом устройстве, связанном с сетью Интернет. Работать с документами можно ежедневно 24 часа в сутки. Система паролей и кодов делает доступ к архиву посторонних лиц невозможным. Еще один плюс — использование системы из трех архивов будет стоить дешевле, чем приобретение по отдельности дорогостоящих программ.

Обеспечение безопасности архива — следующий параметр после сервиса и цены, который интересует потенциального клиента. Хранилища ОСГ спроектированы с учетом всех международных, европейских и региональных требований и норм, существуют также дополнительные средства обеспечения безопасности, противопожарной защиты и климат-контроля.

КОМУ ВЫГОДНО ОТДАВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ АРХИВОМ НА АУТСОРСИНГ?

Основные потребители архивного аутсорсинга — крупные федеральные компании и предприятия МСБ. У первых большие объемы документации, которыми могут управлять только профессионалы со всеми их возможностями. Вторые — потому что им необходимо сосредоточиться на основном бизнесе и нет возможности расплывать ресурсы на непрофильные активы.

Компания «ОСГ Рекордз Менеджмент» обладает опытом работы с клиентами из самых разных сфер бизнеса, включая ведущие международные и региональные компании банковского сектора, телекоммуникаций, розничной торговли, страхования и сферы услуг. Опыт и знаниями коммерческих архивов часто пользуются государственные компании и хранилища документов. Для музеев, библиотек актуальна ретроконверсия (перевод бумажных данных в цифровой вид путем сканирования и распознавания). ОСГ может выполнить для таких учреждений ретроконверсию в больших объемах за короткий срок.

8 800 200 1010

i-Архив
e-Архив
IT-Архив

ОСГ Рекордз Менеджмент

www.osgrm.ru

РЕКЛАМА 16+

БАНК ЦЕНТР-ИНВЕСТ

Весеннее предложение:

кредит

7,5%

для бизнеса

— в рублях
— надежным клиентам
— без залога

Кредит на пополнение оборотных средств для субъектов МСБ с положительной кредитной историей в банке «Центр-инвест» или в других банках. Срок кредита до 3-х месяцев. Ставка 7,5% годовых, комиссия за выдачу кредита — 0,25% от суммы кредита. Максимальный размер кредита — в сумме, не превышающей чистый кредитный оборот по расчетному счету в банке за последние 3 месяца, но не более 5 000 000 рублей при обеспечении кредита поручительством; и не более 20 000 000 рублей при обеспечении кредита залогом и поручительством. Погашение кредита — по окончании срока действия кредитного договора. Предложение действительно до 31.05.2014

(863) 2-000-000 8 800 200-99-29

Справочно-информационная служба Бесплатный звонок по РФ

www.centriinvest.ru

ОАО КБ «Центр-инвест». Реклама.