



GRATA
INTERNATIONAL

Local Knowledge
for Global Business

www.gratanet.com

Какие риски нужно предусмотреть в договоре ГЧП?

Государственно-частное партнерство (ГЧП) достаточно развито в Европе. В Казахстане такой формат также набирает популярность. За два года у нас в стране было запущено 500 проектов ГЧП. Между тем многие предприниматели по-прежнему скептически относятся к формату ГЧП. «Капитал.kz» решил развеять мифы и выяснил, какие риски и преимущества у таких проектов.

Нет единой площадки

Предпринимателям, которые захотят создать проект в формате ГЧП, следует следить за новостями в СМИ или просматривать сайт «Казахстанского центра ГЧП». «Проблема в том, что сейчас пока нет единой площадки или базы, где бы аккумулировалась вся полная и достоверная информация по уже реализованным и будущим проектам ГЧП, которую предприниматели и заинтересованные лица могли бы использовать также и для рассмотрения возможных инвестиций в Казахстан. Даже на сайте „Казахстанского центра ГЧП“ информация лимитированная, сумбурная и не всегда полная. Зачастую даже специалистам, которые занимаются консалтингом по проекту ГЧП, тяжело понять, где и на каких условиях проходят и будут проводиться конкурсы по проектам ГЧП. Проекты республиканского значения, такие как БАКАД, лучше отслеживать в СМИ, новостях в интернете. Тот факт, что у нас пока нет единой площадки, немного сдерживает более активное развитие направления ГЧП», — считает партнер юридической фирмы GRATA International Шаймерден Чиканаев.

Сколько стоит?

Если все-таки вы решили реализовать проект ГЧП, то предпринимателю вовсе не обязательно нанимать консалтинговую компанию. «Желательно, чтобы руководитель организации самостоятельно разобрался в нюансах Закона "О государственно-частном партнерстве". По небольшим проектам, например, менее \$3 млн, необязательно нанимать юристов, финансистов и т. д. По законодательству, договоры по проектам менее 4 млн МРП реализуются по упрощенным процедурам ГЧП. В этом случае используются типовые договоры, которые можно найти в публичном доступе в интернете. В форму такого договора достаточно вписать наименование компании и другие основные данные. На практике, по типовым договорам с момента объявления конкурса по проектам ГЧП до заключения договора проходит минимум 3 месяца», — отмечает собеседник.

Желательно, чтобы крупные проекты по ГЧП все-таки обслуживали консультанты, в том числе юристы. Стоимость их услуг будет зависеть от сложности проекта и объема работ. Например, подготовка договора ГЧП может стоить от \$3 тыс. до \$20 тыс. «Но зачастую такие расходы несет государство, если инициатором проекта является оно. К примеру, если партнером выступает акимат, то он может подготовить договор, объявить конкурс, а частному лицу останется только согласиться и принять все условия контракта. Между тем если проект достаточно крупный и там много нюансов, то, конечно, рациональнее компании нанять своего юриста. В этом случае она будет уверена, что все ее права и риски по проекту учтены», — советует собеседник.

В зоне доступа

Реализовать проект ГЧП могут все отрасли. Каких-то прямых ограничений в законодательстве нет за исключением определенного и довольно короткого списка конкретного имущества, которое не может быть передано в ГЧП.

Проекты ГЧП в отличие от проектов, реализуемых в рамках законодательства о госзакупках, должны быть структурированы так, чтобы часть рисков, связанных с созданием объекта и его эксплуатацией, была принята частным партнером. Но при этом предприниматель должен четко видеть, как он получит прибыль.

Необходимо учитывать, что основная выгода для государства и общества от ГЧП заключается в том, что имеющиеся в бюджете средства сразу не тратятся на инфраструктуру, а вместо этого выплачиваются в рассрочку.

Договор ГЧП в Казахстане можно заключить на срок от 3 до 30 лет. В среднем же такие проекты реализуются через 5–10 лет. Формат ГЧП как раз и удобен тем, что там есть свобода выбора. То есть две стороны могут предусмотреть в договоре те условия, которые они посчитают нужными, при условии соблюдения обязательных требований законодательства. Нет каких-то жестких требований, которым должны соответствовать договоры ГЧП.

Может ли сузиться бюджет?

Вот почему проекты ГЧП привлекательны для бизнеса. «Один из весомых плюсов — уверенность предпринимателя в том, что у него появился кредитоспособный контрагент в лице государства. Также немаловажно, что государство по своим обязательствам отвечает всем своим бюджетом. Если партнером выступает местный исполнительный орган — бюджетом города или области, если министерство — республиканским бюджетом. К тому же обычно проект ГЧП реализуется на длительный срок, в среднем 15–25 лет. И, таким образом, предприниматель, работая по ГЧП, имеет на протяжении многих лет гарантированный денежный поток. Так, у компании есть уверенность, что ее производственные мощности не будут простаивать, и она будет стабильно востребована в течение 15–25 лет», — замечает Шаймерден Чиканаев.

Как оказалось, государство не может секвестировать, то есть урезать сумму по проекту ГЧП. Этот нюанс прописан в Налоговом кодексе. «Например, при проведении госзакупок если у государства не будет хватать средств на реализацию проекта, то оно может, в теории, сократить бюджет. По проектам ГЧП такой риск не существует: договорные обязательства будут выполнены в любом случае», — отмечает собеседник.

Что насчет сложностей?

Между тем зачастую предприниматели могут столкнуться и с определенными сложностями по проектам ГЧП. «В первую очередь это бюрократия. Государство, конечно, пытается решить эту проблему, но пока она все еще есть. Если проект местного уровня, то изначально предпринимателям нужно обращаться в акиматы. В акимат нужно написать письмо на имя соответствующего управления. Например, если проект в сфере здравоохранения, то — в Управление здравоохранения. Если проект республиканского масштаба, такой как БАКАД, то письмо нужно отправить в соответствующее министерство. Например, если проект по строительству дороги республиканского значения, то, скорее всего, письмо отправляется в министерство по инвестициям и развитию. В письме можно попросить о встрече, и вам не должны отказать. Акимат или министерство обязаны встретиться и предоставить предпринимателю публичную информацию», — советует Шаймерден Чиканаев.

Он уточняет, что оперативность рассмотрения заявки по проекту ГЧП напрямую зависит от компетенций акимата. «Если акимат или министерство реально будут заинтересованы в проекте — вам повезло. Таким образом, вы получите политическую поддержку от местных исполнительных органов. И к тому же предпринимателям нужно быть готовым к тому, что им придется покорять все кабинеты со специалистами акимата. Действительность такова, что если вы обговорите условия с одним акимом, то при его смене есть риск, что новому акиму придется снова презентовать проект», — отмечает собеседник.

В центре внимания — риски

Эксперт напоминает, что в Казахстане отсутствуют длинные и дешевые деньги. «Предпринимателям сложно получить финансирование в тенге под разумные проценты. Уточню: по тем проектам, где многие расходы в долларах, важно предусмотреть валютные риски. Так, обычно девальвационные риски прописываются в договоре ГЧП. Например, в договоре можно указать, что, если тенге ослабнет на столько-то процентов, государство компенсирует компании реализовавшийся риск. Но обычно государство не хочет брать на себя этот риск. В Казахстане единичны случаи, когда в договорах ГЧП указывался валютный риск как риск государства. Прописывать валютный риск важно, если расходы по проекту в долларах. В противном случае из-за скачка курса компании на реализацию проекта может потребоваться больше средств», — считает Шаймерден Чиканаев.

То есть в договоре ГЧП нужно изначально четко прописать, за какие риски отвечает государство, а за какие — компания. В законодательстве даже прописаны некоторые типовые риски. К примеру, риск преждевременного расторжения договора, риск возникновения забастовок, инфляционные риски и другие. «Рисков очень много, лучше заранее их продумать и указать в договоре. Также не следует забывать об отраслевых рисках», — советует собеседник.

Стоит ли ждать высоких прибылей?

Есть мнение, что все проекты ГЧП низкомаржинальны. Но, по словам собеседника, это не так. «Прибыль будет зависеть от многих факторов: условий договора, ситуации в отрасли, подрядчиков. Если компания договорилась с государством по прибыли, грамотно структурировала сделку, то проект ГЧП может быть очень прибыльным. А если же какие-то риски были не продуманы, не учтены все затраты, то и ожидания по прибыли могут не оправдаться. То есть как в любом бизнесе», — замечает Шаймерден Чиканаев.

Можно ли выйти из проекта раньше срока

Компания может выйти из проекта ГЧП досрочно, но при этом ей нужно выполнить определенное условие. «Обычно в договоре прописываются обязательства, что проектная компания не может менять акционеров или участников без предварительного согласия государства. Иначе договор ГЧП будет нарушен. И в этом случае государство может досрочно расторгнуть договор и потребовать взыскание убытков. Между тем компания может уступить право реализации проекта какому-то, например, ТОО. Но в этом случае также нужно будет получить согласие, к примеру, акимата или при условии, что ТОО отвечает требованиям конкурсной документации. В моей практике переуступки прав не было», — отмечает Шаймерден Чиканаев.

Материал впервые опубликован на портале kapital.kz

Специализации

[ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО \(ГЧП\)](#)

Регионы

КАЗАХСТАН

Ключевые контакты



Шаймерден Чиканаев

Партнер

 Алматы, Казахстан

 +852 6874 3950

 +7 701 787 8020

 +7 775 030 0009

 schikanayev@gratanet.com