
Л.Е. ФИЛИПОВА

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УЧАСТИЯ
ПРОЕКТНОЙ КОМПАНИИ
В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ**

В статье исследуются теоретические основы создания и функционирования проектной компании, модели ее взаимодействия со спонсорами ГЧП-проекта, а также типы соглашений, заключаемых проектной фирмой с основными участниками государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проектная компания.

УДК 339.7.012

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой относительно новый и вместе с тем один из самых эффективных способов реализации социально значимых инвестиционных проектов в сферах авто- и железнодорожного строительства, энергетики, здравоохранения, образования, НИОКР и др. Проекты, осуществляемые на принципах ГЧП, отличает существенная экономия на издержках по сравнению с традиционными способами финансирования и значительно более высокая степень заинтересованности сторон в достижении результата. По данным британского Министерства финансов, 88 % всех ГЧП-проектов реализуются в установленные сроки, 78 % — не превышают размеры запланированных бюджетов, но более 70 % всех строительных проектов, осуществляемых традиционными методами, завершаются с опозданиями и с превышением расходной сметы [1].

В настоящее время Республика Беларусь находится на начальном этапе формирования необходимых условий для реализации государственно-частного партнерства. Следует отметить, что аспекты, связанные с функционированием проектной компании в рамках реализации ГЧП-проектов, рассматривались зарубежными (Э. Йескомб, Э. Файт), российскими (А.Э. Баринов), и белорусскими экономистами (Е.П. Борушко). Вместе с тем остаются нераскрытыми следующие вопросы: теоретические основы создания проектной компании, модели ее взаимодействия со спонсорами ГЧП-проекта, а также типы соглашений, заключаемых проектной фирмой с основными участниками.

В связи с актуальностью данной темы целесообразно рассмотреть государственно-частное партнерство, в частности создание и функционирование проектной компании на примере реализации ГЧП-проекта в энергетической отрасли.

Одним из основных участников государственно-частного партнерства является проектная компания / проектная фирма «Спешл перпоуз вехикл» — СПВ. Ее учредителями выступают компании-спонсоры, а также заинтересованные в реализации ГЧП-проекта стороны, чье участие в акционерном капитале проектной компании считается целесообразным.

Людмила Евгеньевна ФИЛИПОВА (filippova_le@list.ru), аспирантка, ассистент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

Привлекаемое под реализацию проекта заемное финансирование предоставляется проектной фирме, которая берет на себя обязательства по его возврату. В случае неисполнения ею своих обязательств кредиторы не могут обратить свои требования на активы компании-спонсора*. Такой метод кредитования получил название «вне баланса» (*off-balance sheet*). Возможности внебалансового финансирования зависят от законодательства, определяющего правила бухгалтерского учета и отчетности. Так, в ФРГ балансы всех зарубежных дочерних фирм подлежат консолидации. В США консолидация обязательна в случае, если доля участия в капитале дочерней компании составляет 50 % и более [2, 12–13]. Фирма-спонсор может выставлять гарантии в пользу проектной компании, однако обязательства материнской компании отражаются строкой за балансом и списываются по истечении срока действия гарантии. Следует отметить, что внебалансовая задолженность не оказывает существенного влияния на кредитоспособность компании-спонсора, поскольку, как правило, не учитывается банками и рейтинговыми агентствами при оценке ее платежеспособности.

Основной организационно-правовой формой проектной компании является общество с ограниченной ответственностью. Вместе с тем могут применяться и другие правовые формы, например ограниченное партнерство (в случае минимизации налоговой нагрузки).

Проектная компания функционирует на основе учредительного соглашения, которое отражает следующие вопросы: распределение долей собственного капитала проекта, процедуры для последующих подписок (привлечения собственного капитала), порядок голосования на ежегодных общих собраниях, представительство в совете директоров, правила рассмотрения и разрешения конфликтов, назначение и полномочия менеджмента компании, распределение прибыли, продажа долей спонсорами [3, 14].

Управляемая спонсорами проектная компания является центром всего проекта. Выделяют две модели взаимодействия проектной компании и спонсора: традиционную и смешанную (см. таблицу). Первая модель предполагает создание экономически и юридически обособленной проектной компании, функции которой строго регламентированы в рамках реализуемого проекта. Данная модель имеет следующие преимущества: во-первых, работа «с чистого листа» позволяет избежать риска влияния на проект обстоятельств, связанных с прошлой деятельностью организации, например, с налоговыми претензиями по итогам проверки одного из прошедших периодов или с признанием недействительным важного договора, заключенного несколько лет назад; во-вторых, при определении и планировании денежных потоков проект становится более прозрачным, что обусловлено отсутствием влияния операций, не связанных с проектом. Это способствует установлению доверия между партнерами и более высокой оценке стоимости проекта.

Смешанная модель предполагает осуществление проектной компанией других видов деятельности помимо реализации проекта, что обуславливает ее большую самостоятельность. В рамках смешанной модели допустимо наличие двух операционных центров, выполняющих роль проектной компании. Примером является энергетический ГЧП-проект «Киова Паувэр Партнерс/Охлакома-1», реализованный в США. Его особенность заключается в том, что инициаторами проекта выступили одновременно две компании, в результате чего финансовые ресурсы для его реализации выделялись как холдинговой компании «Охлакома-1», так и оператору «Киова» [2, 274].

*Это осуществимо только в тех странах, где законодательство позволяет спонсору не включать баланс проектной фирмы в консолидированный баланс.

Модели взаимодействия спонсора и проектной компании при реализации проекта государственно-частного партнерства [4, 52]

Функция участника	Традиционная модель	Смешанная модель
Функции спонсора	Создает проектную фирму для решения стратегических задач. Предоставляет займы и несет организационные расходы на начальном этапе. Осуществляет организационное и гарантийное обслуживание проекта	Предоставляет займы, гарантии, поручительства третьим лицам и осуществляет иное содействие реализации проекта. Может являться одним из акционеров проектной формы
Функции проектной компании	Принимает обязательства по привлекаемому кредиту. Не имеет другого имущества (видов деятельности) помимо определенного проектом. Полностью зависит от стратегических интересов спонсоров	Принимает обязательства по привлекаемому кредиту. Имеет имущество и осуществляет виды деятельности, не связанные с проектом. Может иметь дочерние структуры, для нужд которых привлекает кредит. Распоряжается кредитом и несет организационные расходы. Действует исходя из собственных интересов

Следует отметить, что в мировой экономике имеет место практика функционирования проектной компании, не принадлежащей спонсору. Например, с целью оптимизации налогообложения последний создает промежуточную холдинговую компанию, зарегистрированную в третьей стране с благоприятными налоговыми условиями с целью обеспечения гарантий налоговых льготы для дивидендов.

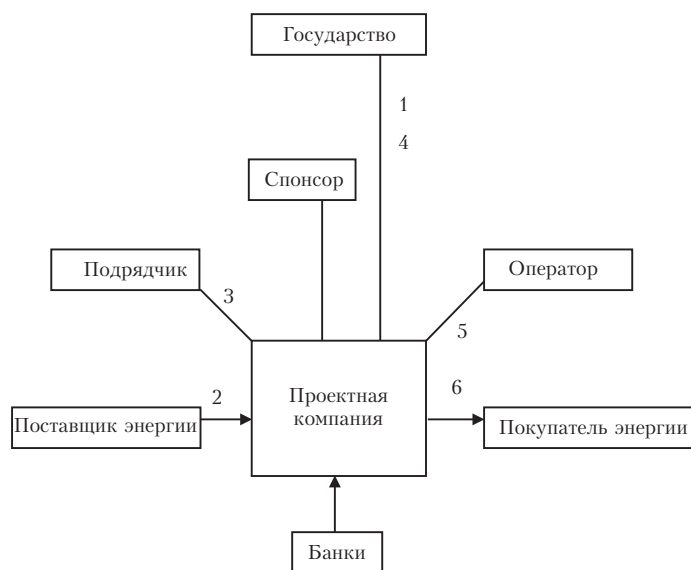
Исходя из представленных выше моделей, в зависимости от степени самостоятельности проектной фирмы функции спонсоров проекта могут различаться. В обязанностях проектной фирмы входит координация взаимодействия всех участников проекта, кроме того, при наличии лицензий и технических возможностей она разрабатывает, проектирует и строит объект. На основании этого реализация проекта может происходить не только в рамках специально созданного предприятия, но и в условиях действующего бизнеса.

Будучи созданной спонсорами с целью обеспечения реализации проекта, проектная компания взаимодействует с другими участниками государственно-частного партнерства посредством заключения соответствующих соглашений. На рисунке представлены основные участники в рамках реализации проекта концессии по строительству и эксплуатации электростанции: спонсоры, операторы, подрядчики, поставщики сырья и материалов, покупатели конечных услуг, а также государство и банки. В зависимости от сферы реализуемого ГЧП-проекта этот перечень может быть существенно расширен, включая лизинговые, брокерские и страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды.

Представляется целесообразным рассмотреть основные соглашения, заключаемых проектной компанией с другими участниками государственно-частного партнерства на примере проекта по поставке электроэнергии, которые включают:

– концессионный договор (*Concession contract*), согласно которому проектная компания обслуживает государство. Концессионное соглашение заключается между юридическим лицом государственного сектора и проектной компанией и оказывает услуги (например, поставку электроэнергии) государству или напрямую населению. Такие соглашения являются типовыми для концессий ВОТ, ВООТ и ВТО, а также в отдельных случаях ВОО*;

*Здесь и далее: ВОТ (*build – operate – transfer* / строительство – управление – передача), ВООТ (*build – own – operate – transfer* / строительство – владение – управление – передача), ВТО (*build – transfer – operate* / строительство – передача – управление), ВОО (*build – own – operate* / строительство – владение – управление).



Взаимодействие проектной компании с участниками государственно-частного партнерства (на примере финансирования электростанции в рамках договора концессии):

1 – концессионный договор; 2 – контракты по поставке сырья; 3 – договор на инжиниринг, разработку и строительство проектных объектов/ «сквозной» контракт; 4 – соглашение о правительственной помощи; 5 – контракт на эксплуатацию и техническое обслуживание; 6 – соглашение о закупке [5, 10]

– концессионные соглашения могут быть двух типов: контракты на обслуживание (*Service contracts*) и контракты с правом сбора пошлины (*Toll contracts*). В первом случае проектная компания создает проект с целью поставки электроэнергии, которую оплачивает государственный партнер по контракту. Риск, связанный с эксплуатацией, перекладывается на государственного партнера. Контракты с правом сбора пошлины представляют собой классический вариант концессии, который предусматривает плату пользователем за предоставляемые проектом услуги. При этом выручка по проекту напрямую зависит от объема поставленной электроэнергии, а риски перекладываются на проектную компанию;

– контракты по поставке сырья. Проектная компания заключает договоры с поставщиками на непрерывную поставку сырья, необходимого для реализации проекта. Как правило, объемы сырья, необходимого проектной компании, связаны с объемами электроэнергии, поставляемой в рамках проекта. Вместе с тем проектная компания может и не определять объемы выпускаемой продукции, так как спрос на нее может регулироваться положениями долгосрочного контракта на покупку, в котором покупатель электроэнергии в случае отсутствия спроса может отдать распоряжение проектной компании прекратить работу электростанции и продолжать возмещать расходы, связанные с поддержанием ее в состоянии эксплуатационной готовности. В таком случае проектной компании необходимо удостовериться, что ее обязательства, связанные с покупкой топлива, сокращены*;

– договор на инжиниринг, разработку и строительство проектных объектов или «сквозной» контракт «под ключ» (*Engineering procurement and Construction contract*). «Сквозной» контракт определяет порядок выполнения работ подрядчиком по фиксированной цене и с фиксированной датой окончания и предполагает передачу ему значительной части рисков. Подрядчик является ответственным за привлечение необходимых субподрядчиков и поставщиков

*Более подробно типы оплаты рассматриваются в рамках Соглашения о закупках.

оборудования, отвечает за их квалификацию. Вместе с тем работы, которые производятся за пределами строительной площадки, выполняются покупателем или государственным партнером по контракту в соответствии с проектным соглашением и не входят в содержание работ по «сквозному» контракту (например, подключение топлива и энергетической системы к электростанции).

Другой подход к созданию проекта состоит в привлечении подрядной или инжиниринговой компании в качестве менеджера по сооружению, на которого возлагается совокупная ответственность за управление всеми аспектами строительства. Вознаграждение такой компании зависит от окончательного размера издержек, связанных с процессом строительства. Следует отметить, что подобное сотрудничество считается менее предпочтительным для проектной компании, что обусловлено возможностью перерасхода средств в отсутствие источника возмещения и значительным увеличением расходов;

– соглашение о правительственной помощи (*Government support agreement*), которое обеспечивают различные виды поддержки, такие как гарантии закупок или налоговые льготы. Обычно оно дополняет соглашение на реализацию продукции, подписанное с другой государственной организацией, которая приобретает электроэнергию (например, Соглашение о ГЧП, заключаемое с государственной энергетической компанией), или концессионное соглашение, которое заключается не с правительством, а с другим государственным партнером. Следует отметить, что в отдельных странах нет необходимости подписывать соглашения о государственной поддержке, поскольку общее законодательство устанавливает рамки их деятельности. Примером являются страны, в которых энергетический сектор полностью приватизирован и в случае выполнения общих условий нет необходимости в специализированных контрактах с государственным сектором в отношении отдельных электростанций;

– контракт на эксплуатацию и техническое обслуживание (*Input supply Contract – O&M contract*), согласно которому третьи лица несут ответственность за управление проектом после его завершения. Заключение контракта тем более целесообразно, поскольку на начальном этапе проектная компания не имеет опыта реализации ГЧП-проекта. Вместе с тем функции контроля над деятельностью подрядчика по эксплуатации и техническому обслуживанию, а также корпоративного управления сохраняются за проектной компанией.

– соглашение о закупке (*Off-take contract*), в рамках которого проектная компания заключает контракты с покупателями производимых проектом товаров или услуг (в нашем примере электроэнергии). Подобные соглашения обеспечивают гарантии поставок требуемой продукции для покупателя и возможности ее продаж на согласованных условиях для проектной компании. При заключении такого контракта риски при продаже продукции сводятся к минимуму. Выделяют следующие типы контрактов о закупках:

– контракт типа «бери или плати» (*take or pay*), в соответствии с которым покупатель приобретает услуги либо выплачивает компенсацию проектной компании за издержки. Следует отметить, что последняя получает компенсации только в случае выполнения своей части сделки;

– контракты типа «бери и плати» (*take and pay*), которые предполагают оплату покупателем только тех услуг, которые он фактически получает. Данный тип контракта не гарантирует проектной компании приобретение услуг;

– контракт хеджирования, применяемый на товарных биржах, суть которого заключается в продаже услуг в будущем по фиксированной цене с целью страхования от рисков изменения цен;

– контракт на разнице (*Contract for differences*), на основании которого проектная компания продает свою продукцию на рынке, а не покупателю. В случаях если рыночные цены оказываются ниже установленного уровня, то покупатель по контракту выплачивает разницу в цене проектной фирме; если же

цена вырастает выше установленного уровня, то разницу выплачивает проектная компания. Таким образом участники страхуют свои продажи и цены покупки от рыночных изменений. Отличием хеджирования от контакта является то, что продукция всегда реализуется на рынке, а не напрямую партнеру [5–7].

Приведенный список соглашений не является исчерпывающим и может включать лизинговые соглашения, разрешения (проектные, разрешения на инвестиции и финансирование, совместные коммуникации и др.), договоры страхования, прямые соглашения займодавцев с основными привлекаемыми участниками и др.

Таким образом, проектная компания выступает центральным элементом ГЧП-проекта. Создаваемая спонсорами, она не имеет истории функционирования и реализует проект на условиях «вне баланса».

Проектная компания и спонсор взаимодействуют с помощью традиционной и смешанной моделей. Первая модель предполагает создание экономически и юридически обособленной проектной компании, функции которой строго регламентированы в рамках реализуемого проекта. Смешанная модель предусматривает осуществление ею других видов деятельности, что обуславливает большую самостоятельность.

В рамках взаимодействия с основными участниками проектная компания заключает следующие соглашения: концессионный договор (государство); контракты по поставке сырья (поставщик сырья); договор на инжиниринг, разработку и строительство проектных объектов или «сквозной» контракт «под ключ» (подрядчик); соглашение о правительственной помощи (государство); контракт на эксплуатацию и техническое обслуживание (оператор); соглашение о закупке (покупатель услуг).

Литература и электронные публикации в Интернете

1. *Шабаневич, М.* Условия финансирования проектов ГЧП: кризисные реалии / М. Шабаневич, С. Лузан // Рынок ценных бумаг, 2009. — № 10 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/articles/2009/Novemer/PPP.pdf>. — Дата доступа: 18.11. 2014.

Shabanevich, M. Usloviya finansirovaniya proektov GCP: krizisnie realii [Terms for financing PPP-projects: financial crisis aspects] / M. Shabanevich, S. Luzan // Rinok cennih bumag, 2009. — № 10 [Elektronnyy resurs]. — Rejim dostupa: <http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/articles/2009/Novemer/PPP.pdf>. — Data dostupa: 18.11. 2014.

2. *Катасонов, В.Ю.* Проектное финансирование: Мировой опыт и перспективы для России / В.Ю. Катасонов, Д.С. Морозов, М.В. Петров. — М.: Анкил, 2001. — 312 с.

Katasonov, V.U. Proektное finansirovanie: mirovoi opit i perspektivi dlia Rossii [Project finance: international experience and Russian prospects] / V.U. Katasonov, D.S. Morozov, M.V. Petrov. — M.: Ankil, 2001. — 312 p.

3. *Соколов, Р.Е.* Организация и функционирование системы проектного финансирования / Р.Е. Соколов: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М., 2007. — 23 с.

Sokolov, R.E. Organizatsiya i funktsionirovanie sistemyi proektного finansirovaniya [Organization and functioning of the project financing] / R.E. Sokolov: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05. — M., 2007. — 23 p.

4. *Баринов, А.Э.* Проджект файнэнсинг. Технологии финансирования инвестиционных проектов. Практикум / А.Э. Баринов. — М.: Ось-89, 2009. — 432 с.

Barinov, A.E. Prodjekt financing. Tehnologii finansirovaniya investicionnih proektov. Praktikum [Project financing. Technologies of financing investment projects. Practical course] / A.E. Barinov. — M.: Os-89, 2009. — 432 p.

5. *Comer, B.* Project finance teaching note / B. Comer. — University of Pennsylvania Wharton School, 1996. — 22 p.

6. *Йескомб, Э.Р.* Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Василевской; под общ. ред. Д.А. Рябых. — М.: Вершина, 2008. — 488 с.

Yeskomb, E.R. Principi proektного finansirovaniya [Principles of Project Finance] / E.R. Yeskomb; per. s angl. I.V. Vasilevskoi; pod obs. red. D.A. Riabih. — M.: Vershina, 2008. — 448 p.

7. Файт, Э. Введение в проектное финансирование / Э. Файт; пер. с англ. бюро переводов Райд. — М.: ИНТЕЛБУК, 2010. — 208 с.

Fait, E. Vvedenie v proektnoe finansirovanie [Introduction to Project Finance] / E. Fait; per. s angl. buro perevodov Raid. — M.: Intelbuk, 2010. — 208 p.

LIUDMILA FILIPPOVA

**INTERNATIONAL EXPERIENCE OF SPECIAL
PURPOSE ENTITY'S PARTICIPATION IN
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS**

Authors affiliation. *Ludmila FILIPPOVA (filippova_le@list.ru), Belorussian State Economic University (Minsk, Belarus).*

Abstract. The article examines theoretical basics of establishment and operation of a special purpose vehicle, the models of its cooperation with sponsors of a public-private partnership project, as well as types of agreements, signed by a special purpose entity and the main participants of public-private partnership.

Keywords: public-private partnership, Project Company.

UDC 339.7.012

*Статья поступила
в редакцию 28.01. 2015 г.*

Е.Н. ДУДКО

**ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛИЦЕНЗИОННОЙ ТОРГОВЛИ**

В статье выявлены основные тенденции и особенности развития международной лицензионной торговли в глобальной экономике. Выделяются особенности и перспективные направления дальнейшего развития лицензионной торговли в Республике Беларусь.

Ключевые слова: международная лицензионная торговля, тенденции развития, мировая экономика.

УДК 339.9: 339.166.5(476)

Екатерина Николаевна ДУДКО (DudkoEN@tut.by), аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.