



Евгения Зусман
Партнер You & Partners

В России правоприменительная практика на рынке ГЧП проектов находится в процессе наработки

Партнер You & Partners Евгения Зусман считает, что на «прорастание» ГЧП проектов необходимо время. С принятием Федерального закона № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» не случился бум ГЧП проектов, как этого ожидали.

1. Как вы можете охарактеризовать развитие рынка ГЧП проектов в целом?

Несмотря на то, что в момент разработки Федерального закона № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» (Закона о ГЧП) был учтен ряд прогрессивных идей, которые, по мнению финансирующих организаций и экспертного сообщества мог вызвать повышенный интерес инвесторов к этому сегменту - залог объекта соглашения, право частной собственности на объект, мультивариантность конструкции соглашения (гибкое распределение прав и обязанностей сторон) – этого не произошло.

Многие винят в отсутствии ажиотажного спроса на такие проекты необходимость проведения оценки эффективности и сравнительного преимущества. Но я полагаю, что здесь имеют место два фактора:

1. В контексте развития инфраструктурного рынка прошло еще мало времени, и правоприменительная практика только нарабатывается
2. ГЧП-проекты – это в принципе не масс-маркет (если не говорить об отдельных проектах в секторе ЖКХ), на их «прорастание» нужно время.

2. Существуют ли отличительные привлекательные черты сделок и условий реализации проектов ГЧП / МЧП в соответствии со специальным ФЗ? В чем эти преимущества?

Помимо тех преимуществ, которые обозначены выше, это более гибкая договорная конструкция по сравнению с концессионным соглашением, более широкий перечень возможных объектов соглашения. На самом деле при прочих равных (например, если объект находится в госсобственности) и инвестор, и финансирующая организация, и публичная сторона делают выбор в пользу модели концессионного соглашения. В первую очередь потому, что по ней наработано больше практики.

3. Существуют ли барьеры развития этой формы ГЧП? В чем их суть и можно ли их преодолеть?

Из очевидного: доработка механизма оценки эффективности и сравнительного преимущества, доработка норм про частную инициативу (ответственность публичной стороны за несоблюдение сроков, в первую очередь), конкретизация норм платежей в сторону частного партнера от публичного партнера (в первую очередь – МГД), установление возможности компенсации затрат инициатора проекта, если с ним не заключается соглашение о ГЧП, пересмотр перечня лиц, которые не могут являться частными партнерами, а также участвовать в

соглашении на стороне частного партнера и иные.

4. Как вы относитесь к идее объединить два закона - о концессиях и о ГЧП / МЧП - в один ФЗ?

Идеологически этот посыл верен. Более того, я считаю, что изначально можно было ГЧП-закупки предусмотреть в рамках 44-ФЗ. Но с учетом траектории развития законодательства в данной сфере на

сегодняшний день я не считаю целесообразным объединять эти законы. У каждого из них свой рынок и своя обособленная практика применения. Сложив два закона в один, мы можем получить один неработающий закон. В данных обстоятельствах я за невторжение в текст Федерального закона «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ.