

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

К. Н. Охотина,

магистрант

М. А. Прилуцкая,

канд. экон. наук

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, Екатеринбург

Аннотация. Статья посвящена контракту жизненного цикла как форме государственно-частного партнерства. Особое внимание уделено контрактам жизненного цикла, заключенным в Российской Федерации. Проведен анализ статистики заключения контрактов жизненного цикла в России за 2013–2017 гг. Выделены проблемы применения контрактов жизненного цикла в РФ.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, ГЧП, контракт жизненного цикла, КЖЦ, транспортная отрасль, статистика заключения КЖЦ.*

FEATURES AND PROBLEMS OF CONCLUDING LIFE CYCLE CONTRACTS BY RUSSIAN ENTERPRISES

Abstract. The article is devoted to the life cycle contract as a form of public-private partnership. Special attention is paid to life-cycle contracts concluded in the Russian Federation. The analysis of statistics on the conclusion of life cycle contracts in Russia for 2013–2017 is carried out. The problems of applying life-cycle contracts in the Russian Federation are highlighted.

Keywords: *public-private partnership, PPP, life cycle contract, LCC, transport industry, statistics of LCC conclusion.*

Основным фактором развития экономики России и других стран является качественное взаимодействие государства и бизнеса. Поэтому последние несколько лет в России большую популярность приобретает такая форма взаимодействия, как государственно-частное партнерство (далее ГЧП).

В настоящее время существует большое количество форм ГЧП, которые адаптированы для решения различных задач и удовлетворения различных потребностей государства и частного партнера. Одной наиболее распространенной из таких форм является контракт жизненного цикла.

Первые контракты ЖЦ были подписаны в Великобритании в 1992 году. Там они получили название частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative). На основе этой формы государственно-частного партнерства был построен туннель под Ла-Маншем, проложены новые ветки лондонского метрополитена и множество линий скоростных поездов.

Главное преимущество заключается в том, что данная форма взаимодействия выгодна обеим сторонам. Производитель повышает качество работы,

приобретает новые компетенции и получает прибыль на протяжении всего периода срока службы объекта. А заказчик перекладывает все проектные, строительные и эксплуатационные риски на частного партнера и не переживает по поводу своевременности и полноты выполнения работы.

Исходя из зарубежного опыта, можно сказать, что проекты, реализуемые через КЖЦ, строятся быстрее и обходятся государству дешевле, чем традиционная форма бюджетного финансирования. В Европе большая доля всех контрактов жизненного цикла приходится на транспортную отрасль. Аналогичная ситуация обстоит и в России.

Понятие контракта жизненного цикла появилось в России недавно. Широкое применение КЖЦ стало возможным после принятия Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ и Постановления Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 (ред. От 01.06.2020) «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».

Одним из первых крупнейших проектов в транспортной отрасли с использованием эле-

ментов контракта жизненного цикла в России стал проект высокоскоростных поездов «Сапсан» ОАО «РЖД», запущенные между Москвой и Санкт-Петербургом в мае 2006 года. При этом РЖД не просто закупили поезда, а подписали с Siemens Transportation Systems соглашение о сервисном обслуживании этой техники в течение 30 лет или на гарантированный пробег не менее 14 млн км.

В 2011 году ОАО «РЖД» и ООО «СТМ-Сервис» подписали контракт на техническое обслуживание магистральных грузовых электровозов «Синара» (серия 2ЭС6) производства ООО «Уральские локомотивы» (совместное предприятие Группы «Синара» и Siemens AG) [1–3]. Согласно условиям договора, «СТМ-Сервис» обязуется оказывать качественные услуги, необходимые для поддержания электровозов серии 2ЭС6 с номерами 001–137 в технически исправном состоянии.

В 2013 году Московский метрополитен заключил контракт жизненного цикла с одной из крупнейших в России транспортной компанией «Трансмашхолдинг» на сервисное обслуживание подвижного состава [1–3]. На данный момент компанией «ТМХ» обслуживается более 2 тыс. вагонов «Ока» и «Москва». Московский метрополитен получает от «Трансмашхолдинга» вагоны с сервисным обслуживанием в течение 30 лет.

В 2018 году «Трансмашхолдинг» подписал контракт жизненного цикла со своим крупнейшим партнером — ОАО «РЖД». По договору ТМХ обязуется поставить 34 пассажирских и 188 грузовых электровозов и полностью берет на себя их обслуживание в течение 28 лет, вплоть до 2046 года включительно.

Автором статьи была проанализирована статистика заключения контрактов жизненного цикла по всей России за 2013–2017 годы с помощью агрегатов «Тендерплана» и «Контур.Закупок». Также анализ был проведен в Единой информационной системе в сфере закупок. В выборке представлены состоявшиеся КЖЦ с начальной стоимостью от 1 млн рублей.

Анализ показал, что общее количество заключенных КЖЦ в период 2013–2014 годов — 15 контрактов [1–3]. Наибольшее количество контрактов жизненного цикла было заключено в 2014 году (рис. 1). Предметы КЖЦ: ж/д — 60 % (9 контрактов), автодороги — 33,33 % (5 контрактов), освещение — 6,67 % (1 контракт).

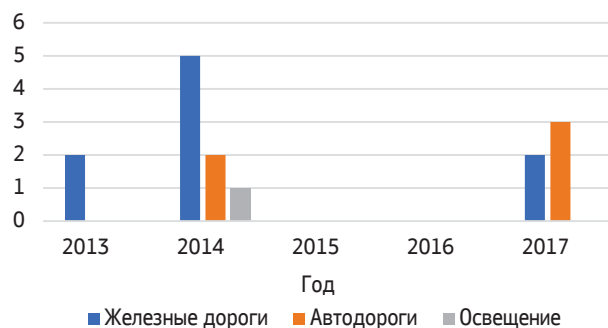


Рис. 1. Количество состоявшихся контрактов жизненного цикла

На рис. 2. представлен процент заключенных контрактов ЖЦ от общего числа завершенных закупок в период с 2013 по 2017 г.

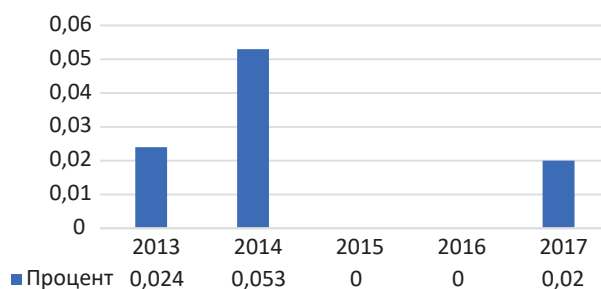


Рис. 2. Процент контрактов жизненного цикла от общего объема закупок

В табл. 1 приведена статистика регионов, участвующих в заключении КЖЦ. А также общая сумма по регионам начальной цены контрактов и итоговой цены контрактов. Популярным регионом заключения контрактов жизненного цикла является Москва и Московская область.

Несмотря на то, что первая попытка заключения контракта жизненного цикла была предпри-

Таблица 1

Статистика по регионам

Регионы	Кол-во тендеров	Кол-во поставщиков	Сумма в руб.	Кол-во заказчиков	Сумма в руб.
Москва и Московская область	9	9	61 953 050 709,33	3	196 775 663 653,33
ХМАО	5	5	1736368964,94	3	1739778704,94
Нижегородская область	1	1	1 148 097 462,92	1	1 148 097 462,92
Свердловская область	1	1	9 373 245 502,50	1	12 497 660 670,00

нята еще в 2006 году. По анализу за 2013–2017 годы в России можно сказать, что контракты жизненного цикла не имели широкого распространения, а сферы применения КЖЦ были ограничены.

Многие компании смущает ряд проблем, связанных с заключением КЖЦ:

1. Пробелы в нормативно-правовой базе (законодательство узко трактует понятие КЖЦ, что является препятствием для полной реализации возможностей подрядчика).

2. Трудности при расчете стоимости жизненного цикла объекта. (При формировании бюджета сложно учесть стоимость обслуживания объекта с учетом его фактического износа.)

3. Неравномерное распределение ответственности. (По законодательству все инфляционные риски ложатся на исполнителя. Отсутствие государственных гарантий не долгосрочный период увеличивает риски подрядчика.)

4. Длительная окупаемость проектов снижает инвестиционную привлекательность (это уменьшает количество потенциальных подрядчиков и исключает малый и средний бизнес).

5. Малоопытность в управлении КЖЦ (КЖЦ достаточно новое направление для российской экономики, поэтому присутствует дефицит квалифицированных специалистов).

Список литературы

1. Единая информационная система [Электронный ресурс]. URL: zakupki.gov.ru.
2. Система «Тендерплан» [Электронный ресурс]. URL: tenderplan.ru.
3. Система «Контур. Закупки» [Электронный ресурс]. «РЖД», контракт жизненного цикла, за исключением Организация ускоренного движения, внедрению единой. URL: kontur.ru.