



Инвестиции в портовое хозяйство Украины

Инвестиции — достаточно широкое понятие, охватывающее весь видимый спектр коммерческих операций, начиная с простого кредита и заканчивая сложными формами участия в имуществе и делах предприятия. Это когда одно лицо, обладающее свободными финансовыми либо материальными ресурсами, передает их другому лицу для осуществления какого-либо проекта в надежде получить определенную выгоду. Попытаемся высказать несколько предположений, каким образом украинские портовые предприятия, вне зависимости от того, являются ли они государственными портами или частными перевалочными терминалами, могут, по нашему мнению, получить доступ к зарубежным финансовым и материальным ресурсам для развития своего портового хозяйства. Под портовым хозяйством имеется в виду весь имущественный комплекс, служащий основному предназначению любого порта — осуществлять перевалку грузов.

Не является секретом то обстоятельство, что существующая система портового хозяйства большей частью ориентирована на обслуживание интересов украинских предприятий, экспортирующих результаты своей деятельности — сырье, продукцию металлургии и сельского хозяйства. В таком качестве единственной задачей портового хозяйства является удешевление экспорта и, соответственно, вопрос его развития не возникает или поднимается только в том случае, когда оно не в состоянии обеспечить интересы украинских экспортеров.

Вместе с тем своим географическим положением украинское портовое хозяйство "обречено", рано или поздно, служить не только и не столько интересам украинского экспорта, сколько интересам транзита. Пониманием этого объясняется принятие разного рода государственных программ развития Украины как транзитного государства, которые останутся неосуществимыми до тех пор, пока не придет понимание того, что портовое хозяйство является самостоятельным и достаточно выгодным видом хозяйственной деятельности, а не подразделением ("цехом") украинских предприятий — экспортеров. Представляется, что спад мировой экономики и уменьшение объемов украинского экспорта должны ускорить этот процесс, однако отсутствие свободных и недо-

рогих внутренних ресурсов для развития портового хозяйства неизбежно приведет к обращению за инвестициями к зарубежным финансовым институтам и частным инвесторам.

Единственным общедоступным способом найти зарубежного инвестора является тендер, под которым понимается не что иное, чем любое предложение, сделанное с целью принятия. В украинском законодательстве вместо иностранного слова "тендер" в вышеупомянутом значении используется другое иностранное слово "оферта", а слово "тендер" употребляется в значении торгов по поводу закупок товаров, работ и услуг за государственные деньги. В дальнейшем, чтобы избежать недоразумений, вместо общепринятого в Украине термина "тендер", в смысле предложения для принятия, мы будем использовать термин "коммерческое предложение".

Любому портовому предприятию для получения инвестиций в свое портовое хозяйство достаточно сформулировать коммерческое предложение, предметом которого является инвестиционный проект, сообщить об этом предложении неопределенному кругу возможных инвесторов и выбрать из них наиболее приемлемого. Вне зависимости от сути проекта — будь то строительство нового порта или терминала либо реконструкция, расширение или модернизация существующего. Следует помнить, что всякий инвестиционный проект является товаром, а в такой области, как портовое хозяйство — товаром уникальным, единственным в своем роде, который во всех случаях может быть продан, вот только по какой стоимости. По этой причине коммерческое предложение, для того чтобы его приняли и приняли на наиболее выгодных для портового предприятия условиях, должно отвечать определенным требованиям, которые в основном сводятся к следующему:

Доходность. Коммерческое предложение должно предполагать получение инвестором определенных выгод, например, процентов на вложенный капитал, части прибыли, которые портовое предприятие и инвестор могут распределять между собой, либо, наконец, скидок или льгот, на которые инвестор может твердо рассчитывать после осуществления инвестиционного проекта. Соответственно, инвестиционный проект, о котором может идти речь в коммер-

ческом предложении, во всех случаях должен быть доходным. При этом уровень доходности должен быть вполне определенным и доступным для инвестора уже при получении коммерческого предложения. Низкий уровень доходности сам по себе не является препятствием к получению инвестиций, однако потребует от портового предприятия предоставления дополнительных гарантий и повлияет на стоимость инвестиций.

Стоимость и срок. Коммерческое предложение должно содержать стоимость инвестиционного проекта, выражающуюся в определенной сумме денежных средств, которую необходимо израсходовать в течение определенного промежутка времени для осуществления проекта. Стоимость инвестиционного проекта также должна быть вполне определенной и известной инвестору при получении коммерческого предложения. Если в силу каких-либо объективных причин стоимость проекта не может быть выражена в твердой сумме, должны быть указаны точные критерии, по которым она будет определяться. То же касается и сроков осуществления проекта. Неопределенность стоимости и срока также не является препятствием к получению инвестиций, однако влияет на их стоимость и требует от портового предприятия предоставления гарантий либо принятия на себя рисков удорожания проекта и удлинения сроков его осуществления.

Осуществимость. Содержащееся в коммерческом предложении обещание доходности за определенную стоимость в течение определенного срока не гарантирует получение инвестиций, если только инвестор не будет убежден в осуществимости инвестиционного проекта. В данном случае под осуществимостью понимается не осуществление проекта в действительности, которая способна подвергнуть его разного рода испытаниям, немислимым для портового предприятия при составлении коммерческого предложения, а практическая возможность осуществления проекта исходя из известных портовому предприятию обстоятельств. В связи с этим инвестору должны быть сообщены все известные обстоятельства, которые так или иначе могут повлиять на осуществление инвестиционного проекта.

Показатели осуществления. Учитывая, что осуществление почти каждого инвестиционного проекта предполагается в течение достаточно продолжительных сроков, начинающихся с предоставления

инвестиций и оканчивающихся их возвратом вместе с обещанными прибылями, коммерческое предложение должно содержать определенные критерии, по которым будет контролироваться эффективность осуществления проекта. Выбор показателей зависит от характера проекта и может выражаться, например, в тоннаже флота или объеме перевалки грузов. Однако эти показатели должны быть точно определены, чтобы избежать упреков в неэффективности и прочих недоразумений между инвестором и портовым предприятием.

Наряду с требованиями, касающимися содержания коммерческого предложения, следует остановиться на условиях, которым должно отвечать портовое предприятие, рассчитывающее на получение инвестиций. Они общие для всех и сводятся к разумности и добропорядочности. Если деловая репутация портового предприятия неизвестна возможному будущим инвесторам, получившим его коммерческое предложение, им должны быть предоставлены соответствующие подтверждения. Общепринятым и вполне достаточным в таких случаях подтверждением может служить заключение независимого специалиста о благонадежности портового предприятия (due diligence report).

При объявлении коммерческого предложения возможным инвесторам и выборе из них наиболее приемлемого необходимо помнить, что каждый серьезный зарубежный финансовый институт заботится о своей деловой репутации. Поэтому процедуры объявления коммерческого предложения и выбора инвестора должны отвечать общепринятым требованиям честности, открытости и понятности. Всякая неопределенность или неясность процедуры выбора победителя даже из небольшого числа возможных инвесторов, которая может дать повод к сомнениям в честности или заподозрить сговор, сказывается на деловой репутации победителя, который, дабы сохранить лицо, сочтет за благо отказаться от коммерческого предложения.

Процесс поиска наиболее приемлемого инвестора достаточно трудоемкий и требует специальных познаний и опыта. Именно поэтому обычной практикой является поручать сопровождение коммерческого предложения, начиная от его подготовки и заканчивая заключением инвестиционного договора, специализированным организациям, обладающим необходимыми знаниями и опытом. Благодаря глубоким знаниям международных рынков морских и транспортных услуг, с одной стороны, и владению новейшими технологиями в области финансирования, с другой стороны, они успешно консультируют по всему миру государственные и частные компании морского и транспортного секторов по вопросам перспективного развития бизнеса и финансовых операций. И, пожалуй, Украине не стоит "придумывать велосипед" в организации тендеров и аукционов для привлечения серьезных инвестиций в портовое хозяйство, необходимо лишь воспользоваться международным опытом и практикой.

*Пол ван Юлем, партнер "Maritime Transport & Business Solutions",
Артур Ницевич, партнер "Международной юридической службы"*

