

Реализовывать проекты в дноуглублении нужно в соответствии с методиками FIDIC: интервью с гендиректором «Портинвест»



Как привлечь в проекты дноуглубления мировых лидеров и избежать коррупционных рисков рассказывает Александр Смирнов, генеральный директор холдинга «Портинвест»

Ситуация с проведением дноуглубительных работ в акваториях украинских портов в последние месяцы зашла в тупик. Оба тендера на дноуглубительные работы в порту «Южный», объявленные Администрацией морских портов уже в Prozorro, – «Реконструкция морского подходного канала и внутренних водных подходов к глубоководным причалам морского порта «Южный» (проект утвержден распоряжением Кабинета министров №674-р от 14 сентября 2016 года) и «Реконструкция водных подходов, маневровых зон и операционных акваторий у причалов с учетом перспективного грузооборота морпорта «Южный» (ТЭО утверждено распоряжением Кабинета министров Украины №657 от 8 сентября 2016 года) заблокированы жалобами в АМКУ от двух компаний-участников – Jan de Nul NV (Бельгия) и ДП «Ван Оорд Украина». Это второе блокирование, предыдущее осуществлялось по жалобе

«Техморгидрострой».

Новоназначенный глава АМПУ Райвис Вецкаганс на заседании Рабочей группы по морским портам АСС выступил с инициативой «перезагрузки отношений» с дноуглубительными компаниями, призванной повысить прозрачность и открытость в тендерных процедурах. О подводных камнях в реализации дноуглубительных проектов, как в прямом, так и переносном смысле, мы беседуем с Александром Смирновым, генеральным директором холдинга «Портинвест», управляющего портовым направлением бизнес-группы СКМ.

▪ Вы представляете компанию, управляющую грузопотоками крупнейшего производителя и отправителя грузов в портах Украины. В чем для вас основной эффект от реализации программ дноуглубления в портовой отрасли?

В первую очередь, это повышение уровня конкурентоспособности портовой отрасли страны, позиций украинских экспортеров и импортеров на мировых рынках. Это касается как постоянного поддержания паспортных глубин, если мы говорим об эксплуатационном дноуглублении, так и создания условий в акваториях портов для возможности захода и выхода судов с максимальными осадками, которые возможны в данном регионе. Ведь у нас есть Азовское море с лимитами по проходной осадке через Керченский пролив, что вносит свои ограничения на глубины в портах. Есть у нас порты в устье рек, глубины в них также регламентируются естественными условиями. И есть относительно глубоководные порты Черноморск, Одесса, Южный.

Эффект от реализации программ дноуглубления в украинских портах – это повышение уровня конкурентоспособности портовой отрасли страны, позиций украинских экспортеров и импортеров на мировых рынках.

Касательно Южного, то целью проекта дноуглубления, реализуемого здесь еще с 2012 года, было провести дноуглубление до таких показателей, чтобы порт смог принимать

к причалам суда типа Capesize, Newcastelmax, WOZMAX с дедвейтом 150 тыс., 200 тыс, 260 тыс. тонн с полной осадкой.

Когда только начали говорить о дноуглублении для Южного, то появилось много скептиков – многие не понимали или делали вид что не понимают, пройдут ли такие суда через Босфор. Странно было такое слышать, особенно от представителей проектных организаций, которые должны, по сути, быть на шаг впереди тех, кто занимается операционной деятельностью. Тем более что на тот момент «Метинвест», например, уже четвёртый год подряд грузил в год по 90 судов такого типа – но грузили до осадки 14 метров у причалов, а затем догружали суда на внешнем рейде до полной грузовместимости. На это уходило от 20 до 30 суток. После дноуглубления в порту Южный с июня 2014 года в акваторию порта к причалам стали приходить суда Capesize с полным грузом энергетического и коксующегося угля из Австралии, Канады, США и ЮАР, что позволило выстроить альтернативную логистику снабжения металлургов и энергетиков сырьем.

До июня 2014 г. украинская экономика никак не могла выдерживать конкуренцию в экспорте ЖРС с бразильцами, у которых расстояние до китайских портов на шесть суток больше в переходе и, казалось бы, у них должен быть дороже фрахт. Но все было с точностью до наоборот. У них в 1,5 – 2 раза ниже фрахт, потому что они могут погрузить суда дедвейтом до 400 тыс. тонн.

Вторым лимитом в техническом отношении была глубина Суэцкого канала и его ширина на входе в Красное море. На тот момент это был лимит по глубине на уровне 21 метра. Но пока у нас была полемика углублять или нет, египтяне всего за год расширили канал, построили второе русло канала и довели глубину до 22 метров. Тем самым сняли все лимиты по проходной осадке для крупного тоннажа.

Как известно, правительство Турции объявило о строительстве Нового стамбульского канала, глубина которого позволит заходить в Черное море судам с дедвейтом уже 350 тыс. тонн. И

в этой ситуации мы опять будем отставать, пока, так называемые эксперты продолжают рассуждать, нужно ли такие глубины в украинских портах или нет.

▪ Вы сказали о возможном отставании. С какими черноморскими портами Южному придется столкнуться в конкурентной борьбе?

На сегодняшний день, кроме украинских грузоотправителей и грузополучателей, которые фрахтуют суда типа Capesize, есть еще румынские с портом Констанца, есть порт Новороссийск и есть еще турецкие порты Черного моря, в частности порт Эрегли, где работают с полными кейпсайзами. В Новороссийске грузят не до полной осадки, пока догружая на рейде. Но, как вы знаете, в российском в порту Тамань уже начали строить новый комплекс, мощность первого этапа которого составит 35 млн тонн. Проектом предусмотрен выносной причал в виде пирса и одновременно проводится дноуглубление. То есть они тоже будут работать с кейпсайзами и грузить в них экспортный уголь и ЖРС, который пока ещё идёт через украинские порты транзитом.

Если проект дноуглубления в Южном не будет реанимирован, то будет теряться глубина, и необходимо будет тратить дополнительные средства на ее восстановление.

Украина за счет глубин в Южном немного обогнала порт Новороссийск, но так как реализация проекта дноуглубления была остановлена летом 2014 года, то акватория у причала уже начала заиливаться, поскольку канал пока не имеет проектной ширины и формы бортов канала. Если проект не будет реанимирован, то это будут потерянные деньги. Будет теряться глубина, а, соответственно, необходимо будет тратить дополнительные средства на ее восстановление.

▪ В этой связи как Вы прокомментируете ситуацию с тендерами на проведение проектов дноуглубления в Южном. Почему они блокируются жалобами в АМКУ? Есть ли в Украине компании с добросовестной репутацией, которые

могли бы реализовать проект такого масштаба?

Подрядчики, которые могут и горят желанием принять участие в этом проекте, есть. А поскольку объектов с такими объемами в Украине немного, то концентрация интересов и конкуренция этих подрядчиков довольно высокая. При этом непосредственно украинских компаний, обладающих достаточным количеством требуемой техники и опытом ведения таких проектов, нет.

Из украинских компаний сейчас есть «Техморгидрострой», которая очень заинтересована в реализации этого проекта и делает все для того, чтобы оторваться от конкурентов. Есть компания «Ван Оорд Украина», которая также ведет жесткую борьбу с конкурентами. Могу предположить, что у них уже есть некоторая синхронность с «Техморгидростроем», поскольку методы действий и жалобы обеих компаний, поданные в АМКУ, весьма схожи. Похоже, что эти фирмы заинтересованы в том, чтобы был скандал, дабы отпугнуть других потенциальных участников, и чтобы заказ достался тому ограниченному пулу, который «топчется» в портах Украины. И при этом они игнорируют тот факт, что своими «военными» действиями создали весомые риски реализуемого инвестиционного проекта по строительству, вводу в эксплуатацию и дальнейшей продаже зернового терминала «M.V. Карго». Бельгийский офис Jan de Nul NV, как мы видим, также жестко отстаивает свои интересы в этой истории.

Хотя, нужно признать, определенные замечания к редакции условий в объявленных тендерах действительно есть. Но эти задачи можно и нужно решить без блокировки конкурса, и делать это публично путём диалога с привлечением независимых технических и финансовых экспертов, консультантов в сфере проектного менеджмента, имеющих реальный опыт реализации проектов публичной инфраструктуры.

У «Техморгидростроя» нет техники в наличии, которая бы работала с такими глубинами. Соответственно, такую технику компания вынуждена будет искать на рынке, но только в случае победы в конкурсе.

Материнская компания «Ван Оорд» (не путать с украинской «дочкой») обладает подобной техникой и опытом, и конечно ей «по плечу» проекты с большими глубинами и объемами грунта (как дноуглубление подходного канала и акватории причалов №5,6. – ЦТС).

Но повторяюсь, если мы говорим о компаниях-резидентах, то ни у одной из них также нет бэкграунда успешно реализованных проектов такого масштаба и параметров.

▪ Что нужно предпринять, чтобы избежать риска выигрыша тендера недобросовестными подрядчиками?

Идея заключается в том, чтобы как можно скорее перевернуть страницу с неудачным опытом проведения тендеров на дноуглубление, и сделать все «с чистого листа», во всех отношениях. Как в мире защищаются от неприятных ситуаций с подрядчиками в подобных проектах? Есть методики, есть формы контрактов для различных сфер, особенно, если речь идет о закупках государственными компаниями. Эти методики также касаются и проектной документации.

Нужно скорее перевернуть страницу с неудачным опытом проведения тендеров на дноуглубление, и сделать все «с чистого листа», во всех отношениях.

С 1913 года существует авторитетная Международная ассоциация инженеров-консультантов (FIDIC), которая за свою историю разработала для всех видов строительных работ стандартные проформы договоров, в том числе, и пакет для дноуглубления и мелиорации – так называемый Blue Book. Это общепринятые в мире стандарты, понятные и прозрачные. Такие консультанты работают на всех этапах проекта.

В Украине работает национальная Ассоциация инженеров-консультантов, которая в прошлом году подписала с Мининфраструктуры соглашение о сотрудничестве по линии «Укравтодора».

Нужно выбрать способного подрядчика, который реализует этот проект качественно, в срок и за конкурентную цену. Весь этот комплекс обеспечивается с помощью открытого конкурса, где всем понятны права, обязательства и ответственность. Заказчик, которым является АМПУ, должен передать объект подрядчику, самостоятельно и за свой счёт проведя перед этим: соответствующие предпроектные и проектные изыскания, определив состав грунтов, изготовив и утвердив проект, проведя цифровую съемку дна перед началом работ, проведя его исследование на предмет опасностей, подводных препятствий.

• По вашему мнению, каким требованиям должны соответствовать условия тендеров, чтобы в них принимали участие глобальные лидеры дноуглубления?

Очевидный пример: нелогично взимать портовые сборы с подрядчика, который углубляет акваторию. Такое положение нужно исключить из контракта, как и все виды портовых сборов. Или – лоцманская проводка. Но и здесь капитан может поработать месяц с лоцманом, сдать портовым властям экзамен на знание акватории и дальше уже работать без лоцмана, не неся дополнительных расходов.

Тендерные условия необходимо максимально упростить, и в пакет конкурсных условий должен входить максимально простой контракт. Также нужно применить механизм оплаты по аккредитиву против предоставления пакета документов, который включает в себя экспертизу от независимого технического аудитора, который проверяет соответствие указанных в акте работ проекту. Он дает свое заключение, документы идут в банк, и только тогда идет оплата подрядчику. В этом случае у исполнителя есть уверенность, что он получит свои деньги за выполненную работу, потому что аккредитив безотзывный и делимый по периодам. Самый первый платеж может быть компенсационным за мобилизацию флота. И АМПУ, в свою очередь, не авансирует работы, что тоже удобно и безопасно для неё. Это все можно описать в условиях контракта и тексте аккредитива и это будет прозрачно.

И, наконец, должна быть банковская гарантия от подрядчика, которая страхует риски заказчика по качеству и своевременным срокам выполнения работ подрядчиком после выполнения условий контракта. Этот инструмент покрывает риски заказчика.

Что касается подбора подрядчиков, то сейчас тендерная документация опубликована только на украинском языке, что существенно сужает круг потенциальных участников тендеров. Иностранным компаниям, у которых нет представительств в Украине, очень сложно понять набор предъявляемых требований и условий контракта. Поэтому вся конкурсная документация, как минимум, должна быть выполнена и на английском языке.

Повторюсь, нам не обойтись без иностранцев – в Украине нет требуемой и современной техники для таких проектов.

▪ Если говорить о валюте договора, то, как правило, цены на проведение дноуглубительных работ привязаны к доллару – как можно нивелировать риски курсовых колебаний?

Если это будет иностранная компания без схемы работы через украинскую компанию, то логично фиксировать цену контракта в валюте. Если работает украинский резидент, то у него будут в себестоимости валютные расходы, связанные с арендой флота. Есть еще один момент – изменяющаяся цена на топливо, плюс инфляция. Поэтому в контракте должен быть предусмотрен разумный и законодательно обоснованный порог пересмотра цены для АМПУ, поскольку их бюджет ограничен финпланом.

Для подрядчика все эти риски должны быть включены в цену его конкурсного предложения, ведь идя на конкурс, он должен сам соизмерять свои политические, экономические и прочие риски.

Но правила должны быть понятными и одинаковыми для всех.

Однако не исключаю, что будет попытка заблокировать даже и такую открытость со стороны недобросовестных участников конкурса. Потому что в штате этих компаний состоят люди с «местечковым» менталитетом и они привыкли добиваться контрактов любой ценой,

мигрируя из одной компании в другую. Их ментальность не поменялась – меняется только название компании на визитной карточке.

▪ И какие же меры можно предпринять для того, чтобы отсечь компании «однодневки» и убрать коррупцию?

Чтобы нивелировать коррупционные риски и привить желание к работе по правилам местному сообществу дноуглубителей, нужно пользоваться инструментами, которые применяются во всем мире. Эти инструменты понятны [ЕБРР](#), [IFC](#), которые финансируют, в частности, тот же проект «М.В. Карго». Поверьте, у иностранных компаний есть заинтересованность работать в Украине, но сначала их сюда нужно пригласить и показать, что здесь все будет понятно и прозрачно. Нужен открытый диалог всех участников проектов между собой.

Чтобы нивелировать коррупционные риски и привить желание к работе по правилам местному сообществу дноуглубителей, нужно пользоваться инструментами, которые применяются во всем мире.

Должен быть конструктив. Если есть какие-то недостатки в тендерной документации, то нужно это открыто проговорить, не прячась по углам. Для исключения таких ситуаций АМПУ должна нанять технического консультанта, например, ту же Ассоциацию инженеров, которая бы отработала техзадания на проектирование, сопровождала бы и производство проектной документации, и исполнение работ по этому проекту на всех его этапах. И это может быть не только дноуглубление, но и строительство любого другого объекта. То есть нужно систематизировать эту работу. Тогда не будет никаких спекуляций.

С учётом предстоящих объемов дноуглубления при новом строительстве, реконструкции и поддержании паспортных глубин, альтернативой для АМПУ может быть приобретение собственного соответствующего флота и оборудования для самостоятельного проведения работ.

▪ С учетом всей озвученной проблематики, верите ли Вы, что

новый руководитель АМПУ сможет переломить ситуацию?

Он квалифицированный менеджер и у него большой опыт работы в портовой отрасли – это не вызывает сомнений. Но помешают ли министру инфраструктуры и новому главе АМПУ оппоненты реформ осуществить реальные изменения – это уже другой вопрос.

Для того, чтобы применять практику FIDIC, персонал АМПУ должен пройти соответствующее обучение. К сожалению, три года АМПУ этим не занималась, а должна была бы. Те, кто мог этим заниматься и понимал необходимость, были отстранены от процесса. Если сейчас новый менеджмент не собьют с пути этих начинаний, то, думаю, у него все получится.

▪ А какой Вы видите временной период для этого?

Думаю, не больше одного-двух месяцев хотя бы для этих конкретных проектов (дноуглубление до причала №25 и до причалов №5,6. – ЦТС) должно хватить чтобы завершить конкурсные процедуры по отбору подрядчиков, подписать с ними контракты и приступить к работам. И если в случае с тендером на дноуглубление для «М.В. Карго» есть определенные ограничения по конечным срокам выполнения работ, связанных с жестким графиком ввода в эксплуатацию терминала, то с дноуглублением к причалам №5,6 есть время сделать все в полном соответствии с рекомендациями FIDIC.

Но, чтобы эти механизмы запустить, должна быть общая работа. Прежде всего, со стороны общественности – мы должны настаивать на необходимости такого подхода и участвовать в его внедрении.

А если есть запрос и публичный контроль бизнес-сообщества, то есть шанс, что МИУ и АМПУ с такой задачей успешно справятся.

[Владислав Решетняк](#)

Источник: <http://cfts.org.ua>