



ВРЕМЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ГЧП-ПРОЕКТЫ

ФЕВРАЛЬ 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. ИНВЕСТИЦИИ В ГЧП-ПРОЕКТЫ – ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ	3
2. КАКИЕ РИСКИ И КАК ОНИ РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ?	6
3. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ГЧП	9
4. ГАРАНТИИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ	17
5. УДОБНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ	19
6. ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ	23
7. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ «ТАРИФНЫХ» ПРОЕКТОВ	26
Приложение 1. Сравнительная таблица основных моделей ГЧП	27
Приложение 2. Основные правовые акты, регулирующие использование модели концессионного соглашения	30
Приложение 3. Основные правовые акты, регулирующие использование модели соглашения о ГЧП	32
Приложение 4. Объекты ГЧП-проектов	33
Приложение 5. Карта конкурса	34
Приложение 6. Карта частной инициативы	35

ОГОВОРКИ

Обзор подготовлен экспертами P&P Unity и стратегической группы «Гиперион» в целях информирования участников рынка и других заинтересованных лиц о возможностях и особенностях инвестирования средств в сферу ГЧП.

Приведенные выводы, оценки и прогнозы отражают позицию экспертов P&P Unity и стратегической группы «Гиперион», не претендуют на полноту анализа и актуальны по состоянию на дату публикации.

Обзор не является консультацией и не может быть использован для принятия юридически значимых или каких-либо инвестиционных решений.

Авторы не несут ответственность за точность и актуальность данных, оценок и прогнозов. Обзор не является рекламой и офертой, а распространяется исключительно в информационных целях.

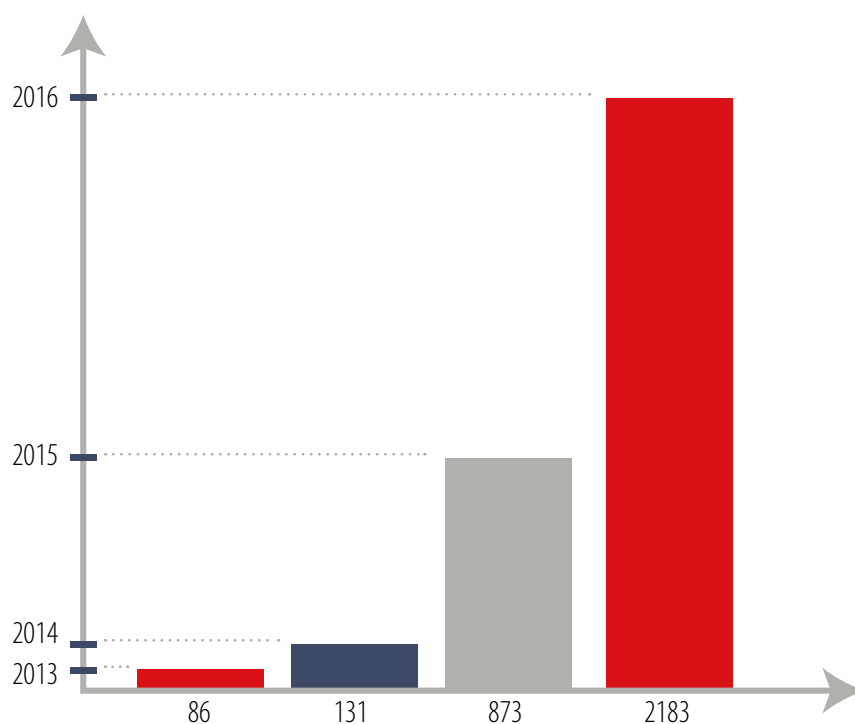
1. ИНВЕСТИЦИИ В ГЧП-ПРОЕКТЫ – ВЫГОДНОЕ ВЛОЖЕНИЕ

По данным на 2017 год потребность инфраструктуры в инвестициях составляет более чем 60,16¹ трлн рублей². За счет бюджетных средств сложно обеспечить даже часть этого объема, но это не всегда обязательно – проекты, связанные с модернизацией инфраструктуры, во многих случаях могут быть профинансированы за счет частного бизнеса на принципах государственно-частного партнерства («ГЧП»). В некоторых проектах необходимость участия государства сохранится, однако инструментарий ГЧП позволит облегчить нагрузку на бюджет за счет увеличения срока выплат.



ГЧП-проект – это инвестиционный проект в сфере инфраструктуры, реализуемый совместно публичной и частной сторонами. На публичной стороне могут выступать органы власти любого уровня в зависимости от их полномочий и задач, решаемых проектом. Частная сторона берет на себя обязательства по полному или частичному финансированию проекта, обеспечению модернизации инфраструктуры и её дальнейшей эксплуатации. Публичная сторона предоставляет необходимое имущество (включая земельные участки), а также гарантирует возврат инвестиций частной стороны, в том числе за счет бюджетных выплат.

Количество ГЧП-проектов увеличивается год от года: 2013 г. – 86 проектов, 2014 г. – 131 проект, 2015 г. – 873 проекта, а в 2016 г. – 2183 проекта.³



1 С учетом курса доллара США на 12 января 2017 г. по данным Банка России (https://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx?date_req=12.01.2017).

2 Доклад Всемирного банка «Пути достижения всеобъемлющего экономического роста» (<http://pubdocs.worldbank.org/en/235471484167009780/Dec27-SCD-paper-rus.pdf>).

3 http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf

На первый взгляд, инвестиции в инфраструктуру, тем более социальную, могут выглядеть непривлекательным и рискованным вложением. Но число проектов и игроков на рынке растет год от года.



Почему ГЧП-проекты интересны рынку?

а) В ряде сфер спрос на услуги гарантирован и оплачивается пользователями инфраструктуры.

Инфраструктурные разрывы в стране слишком велики, поэтому реальная конкуренция между инфраструктурными объектами практически не возникает. ГЧП-проекты закрывают конкретные «бреши», и спрос на услуги по предоставлению инфраструктуры часто превышает предложение. Безусловно, не в каждом проекте основным источником возврата инвестиций являются платежи непосредственных пользователей (например, строительство детских садов, школ и т.д.) – в таких проектах, как правило, окупаемость обеспечивается за счет дополнительных бюджетных и внебюджетных источников. Однако большая часть проектов в настоящее время реализуется в сегменте с гарантированным спросом, оплачиваемым непосредственно населением – коммунальная сфера (теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, обращение с отходами), сфера здравоохранения, платные автодороги. В большинстве случаев у потребителей просто нет альтернатив в выборе инфраструктуры, что и обеспечивает коммерческий успех проектов.

б) Риски при реализации проекта распределяются между частной и публичной сторонами.

Основным принципом разделения является правило, согласно которому за риск должен отвечать тот участник проекта, который способен эффективней им управлять.

с) Одна из базовых особенностей ГЧП-проекта – **юридически закрепленные гарантии возврата инвестиций и получения доходности частной стороной** – без этого проект не имеет экономического смысла. Включать в проект такие гарантии позволяет развитая нормативная правовая база в сфере ГЧП.

д) Удобные инструменты финансирования.

Законодательство предлагает довольно широкий набор инструментов для защиты интересов не только частной стороны (инициатора проекта), но и финансирующих организаций (подробнее см. ниже). Кроме того, на сегодняшний день накоплен достаточно большой опыт в финансировании и реализации ГЧП-проектов. Все больше и больше игроков проявляют интерес к рынку.

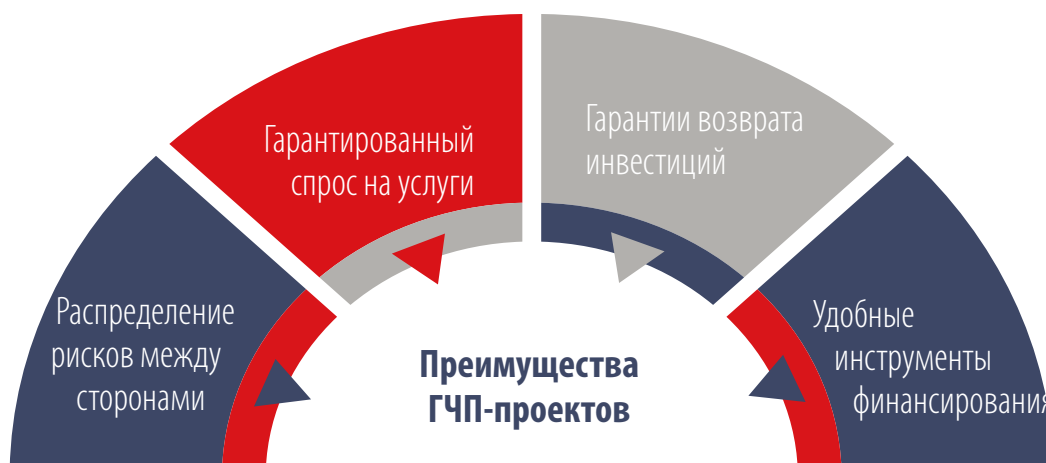


Схема 1. Преимущества ГЧП-проектов

Использование ГЧП-инструментария, как правило, рассматривается в качестве альтернативы государственному заказу. Ниже мы привели краткое сравнение данных форматов модернизации и создания инфраструктуры.

Таблица 1. Сравнение ГЧП и госзаказа

Критерий	ГЧП	Госзаказ
Участие бюджета	Может быть частичным либо отсутствовать	Всегда полное финансирование
Распределение рисков	Гибкая система распределения рисков	Распределения рисков не происходит, их несет заказчик
Долгосрочность финансирования	Всегда	Только в установленных Правительством РФ случаях
Удобство банковского финансирования	Пониженные требования к резервам для банков	Стандартные требования
Инструментарий для финансирующих организаций	Специальные инструменты: прямое соглашение с финансирующими организациями, льготные условия для включения облигаций в котировальные списки	Специальные инструменты отсутствуют
Возможность объединения инвестиционных обязательств с дальнейшей коммерческой эксплуатацией	Да	Нет
Гарантии для инвесторов	Есть специальные гарантии и инструменты (подробнее см. ниже)	Специальные гарантии отсутствуют

Как видно из таблицы, ГЧП обладает большей гибкостью, что делает его привлекательным в глазах потенциальных инвесторов. Однако выбор между возможными правовыми форматами проектов должен быть сделан с учетом оценки конкретных условий их реализации.

В настоящее время можно наблюдать всплеск развития ГЧП во многих отраслях. Несомненным катализатором является государственная политика, направленная на развитие этого инструмента. Речь идет как о переориентации государственных и муниципальных программ, так и о поддержке такого формата проектов на высшем уровне (в частности, «инфраструктурная ипотека⁴»). В отношении отдельных отраслей приняты поручения о модернизации инфраструктуры только путем реализации ГЧП-проектов. Например, действует поручение Президента РФ о передаче в концессию имущества муниципальных унитарных предприятий, действующих в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения⁵.

4 <https://www.pnp.ru/economics/v-rossii-mozhet-poyavitsya-infrastrukturnaya-ipoteka-dlya-investorov-putin.html>

5 <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/50119>

2. КАКИЕ РИСКИ И КАК ОНИ РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ?

Риски – неотъемлемая часть любого проекта. В проектах без участия публичной стороны распределение рисков отсутствует – инициатор проекта несет все риски самостоятельно. Одно из преимуществ ГЧП – гибкое распределение рисков между частным и публичным партнерами.



*Под **РИСКАМИ** понимаются события, наступление которых может негативно повлиять на проект (например, «затягивание» сроков реализации проекта, увеличение стоимости строительства, неполучение запланированной выручки и т.д.). Как будут распределены риски в конкретном проекте, зависит от договоренностей между сторонами и их возможностей по управлению теми или иными рисками. Для управления используются различные механизмы: включение в соглашение условий о привлечении в спорных случаях независимых экспертов, использование дополнительных обеспечительных мер, разработка дополнительных требований к привлекаемым подрядчикам и т.д.*

В практике реализации ГЧП-проектов также устойчиво используется такой договорной инструмент распределения рисков, как категория «особых обстоятельств». Речь идет об описании событий, которые могут негативно повлиять на проект, и последствий их наступления. К основным последствиям, как правило, относятся компенсационные выплаты или корректировка условий соглашения. Если риск является критичным и перечисленными способами смягчить последствия его реализации нельзя, то возможно расторжение соглашения.

В состав работ по подготовке ГЧП-проекта, как правило, входит разработка матрицы рисков. Задача подготовки такого документа – описать возможные риски, механизмы их минимизации, стороны, которые за них отвечают, и степень влияния рисков на проект. Своевременная подготовка матрицы рисков может позволить полностью исключить некоторые риски уже на предварительной стадии, в то время как после запуска проекта их внезапное выявление может стать критичным. Такой подход делает реализацию проекта более прогнозируемой. Поэтому своевременная оценка и выявление рисков повышают привлекательность проекта для инвесторов.

Рассмотрим основные виды рисков, присущие ГЧП-проектам:

1. СТРОИТЕЛЬНЫЕ (ТЕХНИЧЕСКИЕ) РИСКИ

К таким рискам можно отнести ошибки в проектной документации, срыв сроков строительства, ненадлежащее качество реконструкции или строительства объекта и т.д.

Как правило, за такие риски отвечает частная сторона. Исключения составляют случаи, когда риски наступили не по вине частного партнера, в том числе потому что публичный партнер не осуществляет надлежащим образом возложенные на него обязательства (например, не предоставляет земельные участки).

2. КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ

Речь идет о рисках, снижающих объем финансовых поступлений, включая риск падения спроса на услуги в рамках проекта. Как правило, коммерческие риски разделяются между публичным партнером и частным партнером. Частная сторона отвечает за качество оказываемых услуг, публичная, чаще всего, за спрос на услуги.

Достаточно распространена концепция минимально гарантированного дохода — когда публичный партнер гарантирует доходность частному партнеру. Если выручка частного партнера будет меньше минимально запланированной, разницу компенсирует публичный партнер. Такой подход обеспечивает высокую инвестиционную привлекательность проекта, при этом на практике гарантия срабатывает редко — чаще всего прогнозы и расчеты, сделанные при подготовке проекта, оказываются достаточно точными.

3. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Изменение банковских процентных ставок, курсов валют, уровня инфляции, иные финансовые колебания, негативно влияющие на проект, относятся к финансовым рискам.

На практике большую часть финансовых рисков принимает на себя частный партнер. При этом оговаривается порог влияния таких рисков — если он превышен, то стороны садятся за стол переговоров и решают дальнейшую судьбу проекта.

4. ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ РИСКИ

К политическим рискам можно отнести изменение отношения органов власти к проекту на негативное, изменение государственной политики в сфере реализации проекта, забастовки, волнения и др.

Правовые риски зачастую связаны с политическими — речь идет об изменении законодательства, которое существенно влияет на проект в негативном ключе. Сюда же относится риск признания соглашения недействительным или незаключенным.

Политические риски чаще принимает на себя публичный партнер, поскольку повлиять и смягчить их последствия могут только органы власти. Правовые риски также относятся на публичного партнера, за исключением случаев, когда они возникли по причине нелегитимных действий частного партнера.

5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РИСКИ

В последнее время в практике реализации проектов ГЧП стали выделять информационно-коммуникационные риски. Это прежде всего связано с усилением внимания контрольно-надзорных органов, общественных и экологических организаций, политических оппонентов действующей власти к социально-значимым капиталоемким проектам, которые реализуются с применением механизмов ГЧП.

Подготовка проектов ГЧП всегда связана с юридическим, финансовым и техническим структурированием, но зачастую упускается работа с информационными рисками. Данные упущения могут стать причиной медийных скандалов, обвинений в коррупции и аффилированности, низком качестве проработки проекта, что в итоге приводит к серьезным репутационным и финансовым потерям, начиная от необходимости вносить изменения в уже готовый проект или полной отмены конкурса и заканчивая судебными разбирательствами и пристальным вниманием правоохранительных органов.

Крайне важно на этапах инициирования и структурирования проекта уделить внимание оценке информационных рисков, прогнозированию возможных кризисных ситуаций и сценариев выхода из них, формированию оптимальной коммуникационной стратегии, направленной на обеспечение доступности корректной информации о проекте для конечных пользователей будущего объекта инфраструктуры и других заинтересованных сторон.

Таблица 2. Основные риски ГЧП-проектов

Виды рисков	Ответственная сторона	
	Публичный партнер	Частный партнер
Строительные (технические)		
Коммерческие		
Финансовые		
Политические		
Правовые		
Информационные		

Выше перечислены не все виды возможных рисков. Выделяют также риски в зависимости от стадий реализации проекта, например, риски на этапе подготовки проекта, коммерческого и финансового закрытия, риски на инвестиционной и эксплуатационной стадиях, риски на этапе завершения проекта.

На распределение рисков также влияет модель ГЧП, которая используется для реализации проекта.

3. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ГЧП

Реализация любого проекта ГЧП построена на взаимодействии частной и публичной сторон. Типовой вариант взаимоотношения сторон при реализации проекта ГЧП представлен на *схеме 2*.



Схема 2. Взаимоотношения сторон при реализации проекта ГЧП

В качестве основных моделей ГЧП в российском правовом поле используются концессионное соглашение и соглашение о государственно-частном партнерстве («**соглашение о ГЧП**»). Сравнительная таблица по особенностям моделей представлена в *приложении 1*.

1. КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Концессионное соглашение является договорной формой сотрудничества публичной и частной сторон, предусматривающей⁶:

- *обязанность концессионера по созданию и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения;*
- *обязанность концессионера по осуществлению деятельности путем эксплуатации объекта концессионного соглашения (производство товаров, выполнение работ, оказание услуг);*

6 Часть 1 статьи 3 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

- *обязанность концедента передать концессионеру права владения и пользования объектом;*
- *собственность концедента на объект.*

Порядок реализации проекта по модели концессионного соглашения регулируется Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (**«Закон о концессиях»**) и иными правовыми актами, основные из которых указаны в *приложении 2*.

Сферы, в которые могут вкладываться инвестиции с использованием модели концессионного соглашения, определяются видами имущества (перечень имущества в *приложении 4*).



Схема 3. Основные характеристики концессионного соглашения

Стороны

Концедентом (публичной стороной) может быть Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование в лице уполномоченных органов⁷.

Концессионер (частная сторона)⁸ – это индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо или действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два или более юридических лиц.

⁷ Пункт 1 части 1 статьи 5 Закона о концессиях.

⁸ Пункт 2 части 1 статьи 5 Закона о концессиях.

Имущество, права

Объектом концессионного соглашения может быть недвижимое либо недвижимое и движимое имущество⁹. Собственником объекта является концедент, а концессионеру передаются права владения и пользования, которые регистрируются в качестве обременения¹⁰.

В периметр проекта также может быть вовлечено иное имущество, принадлежащее концеденту, если оно образует единое целое с объектом концессионного соглашения или предназначено для осуществления концессионной деятельности¹¹. Кроме того, концессионер вправе при исполнении концессионного соглашения создавать или приобретать имущество, которое, в зависимости от условий соглашения, может находиться в его собственности¹².



Схема 4. Имущество в периметре концессионного соглашения

Земельные и иные участки

Для создания и (или) реконструкции объекта и осуществления деятельности концессионеру передаются земельные участки, а в ряде случаев – лесные участки, водные объекты, участки недр¹³. Договор аренды земельного участка заключается с концессионером без проведения торгов¹⁴.

Финансирование

Финансирование проекта может осуществляться за счет концессионера либо с привлечением бюджетных средств. Для их направления концедент может использовать один из следующих механизмов: участие в расходах на создание

⁹ Часть 1 статьи 3 Закона о концессиях.

¹⁰ Часть 15 статьи 3 Закона о концессиях.

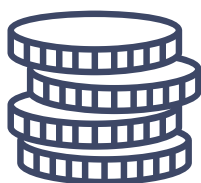
¹¹ Часть 9 статьи 3 Закона о концессиях.

¹² Часть 10 статьи 3 Закона о концессиях.

¹³ Часть 1 статьи 11 Закона о концессиях.

¹⁴ Подпункт 23 пункта 2 статьи 39.6 Земельного кодекса РФ.

и (или) реконструкцию или эксплуатацию либо плата концедента¹⁵.



В отличие от участия в расходах, в отношении платы концедента законодательство не устанавливает требование, согласно которому она может покрывать только часть расходов концессионера. Средства, как правило, предоставляются в форме бюджетной инвестиции, если используется участие в расходах на создание и (или) реконструкцию, или в форме субсидий, если соглашение предусматривает участие в расходах на эксплуатацию или плату концедента. Предоставление бюджетных средств по концессионному соглашению может осуществляться в любое время в течение срока действия концессионного соглашения – трехлетний срок действия лимитов бюджетных обязательств не распространяется на концессионера.

В концессионном соглашении также предусматривается концессионная плата, которую концессионер выплачивает концеденту¹⁶. Размер такой платы зависит от экономической эффективности проекта и в ряде случаев может быть условным.

Порядок заключения

Концессионное соглашение может заключаться как по инициативе концедента, так и по инициативе частного лица¹⁷.

В случае если инициатива исходит от концедента, проводится двухэтапный конкурс: предварительный отбор участников и рассмотрение и оценка конкурсных предложений¹⁸. Если с инициативой выступает частное лицо, оно обеспечивает подготовку проекта концессионного соглашения и направляет свое предложение в уполномоченный орган концедента¹⁹ (подробнее об использовании механизма частной инициативы см. ниже).

Схемы заключения концессионного соглашения представлены в *приложениях 5 и 6*.

2. СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП

Соглашение о ГЧП заключается на срок не менее чем 3 года и в обязательном порядке должно предусматривать²⁰:

- *обязанность частного партнера по строительству и (или) реконструкции объекта соглашения о ГЧП;*
- *обязанность частного партнера по полному или частичному финансированию строительства и (или) реконструкции объекта;*
- *обязанность частного партнера по эксплуатации и (или) техническому обслуживанию объекта;*
- *возникновение собственности частного партнера на объект соглашения о ГЧП с возможностью его передачи в собственность публичного партнера до истечения срока действия соглашения о ГЧП.*

15 Часть 13 статьи 3 Закона о концессиях.

16 Часть 1 статьи 7 Закона о концессиях.

17 Часть 1 статьи 13, часть 4.1 статьи 37 Закона о концессиях.

18 Статьи 29, 32 Закона о концессиях.

19 Часть 4.2 статьи 37 Закона о концессиях.

20 Часть 2 статьи 6 Федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Модель соглашения о ГЧП регулируется Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве <...>»²¹ («**Закон о ГЧП**») и иными актами, основные из которых указаны в *приложении 3*.

Сферы инвестирования с использованием соглашения о ГЧП определяются перечнем имущества, которое может быть объектом соглашения о ГЧП. Указанный перечень представлен в *приложении 4*.

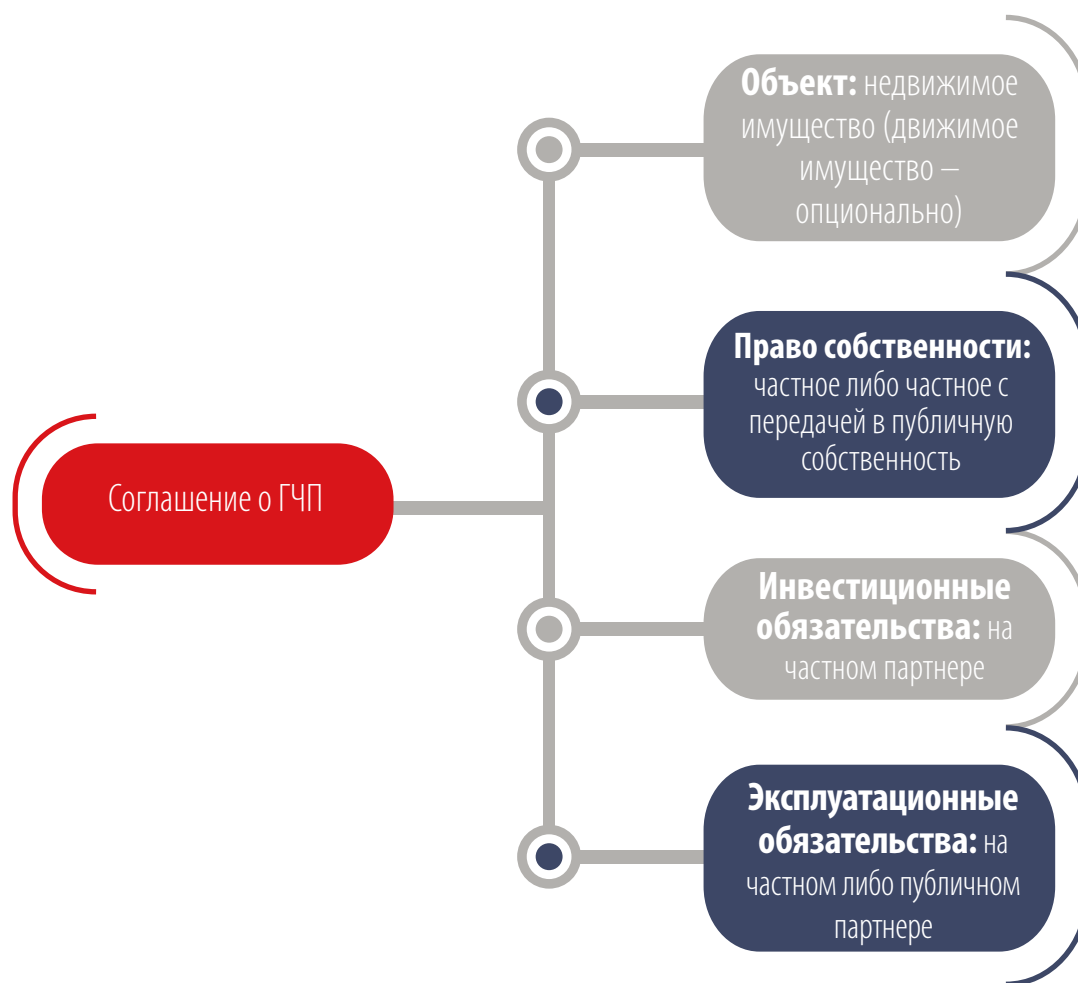


Схема 5. Основные характеристики соглашения о ГЧП

Стороны

Публичным партнером может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование в лице уполномоченных органов²².

Частным партнером может выступать любое российское юридическое лицо²³, за исключением следующих²⁴:

1. государственные и муниципальные унитарные предприятия;
2. государственные и муниципальные учреждения;

21 Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

22 Пункт 4 статьи 3 Закона о ГЧП.

23 Пункт 5 статьи 3 Закона о ГЧП.

24 Часть 2 статьи 5 Закона о ГЧП.

3. публично-правовые компании и иные создаваемые Российской Федерацией на основании федеральных законов юридические лица;
4. хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнерства, находящиеся под контролем Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования;
5. дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем²⁵ указанных в пунктах 1) – 4) организаций;
6. некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями в форме фондов;
7. некоммерческие организации, созданные указанными в пунктах 1) – 6) организациями в форме фондов.

Имущество, права

Объектом соглашения о ГЧП так же, как и объектом концессии, может быть недвижимое либо недвижимое и движимое имущество²⁶.



При этом обязательным элементом соглашения о ГЧП является возникновение права собственности частного партнера на объект.

В дальнейшем право собственности может быть передано публичному партнеру²⁷. Законодательство предусматривает случай, когда передача имущества в публичную собственность является обязательной – если финансовый и имущественный вклад публичного партнера превышает инвестиции частного партнера²⁸.

Публичный партнер вправе передавать частому партнеру иное принадлежащее ему имущество, если оно образует единое целое с объектом или используется для осуществления деятельности по соглашению о ГЧП²⁹. В зависимости от условий соглашения частный партнер вправе создавать или приобретать имущество, принадлежащее ему на праве собственности и не входящее в состав объекта и иного полученного от публичного партнера имущества³⁰.

25 Признаки наличия контроля установлены частью 3 статьи 5 Закона о ГЧП и включают в себя (i) право прямо или косвенно распоряжаться более чем 50 % голосующих акций (долей) контролируемого лица; (ii) право или полномочие определять решения, принимаемые контролируемым лицом; и (iii) право назначить единоличный исполнительный орган и (или) более чем 50 % состава коллегиального исполнительного органа контролируемого лица либо безусловно избрать более чем 50 % состава иного коллегиального органа управления контролируемого лица.

26 Часть 1 статьи 12 Закона о ГЧП.

27 Пункт 4 части 3 статьи 6 Закона о ГЧП.

28 Часть 4 статьи 6 Закона о ГЧП.

29 Часть 3 статьи 12 Закона о ГЧП.

30 Часть 14 статьи 12 Закона о ГЧП.



Схема 6. Имущество в периметре соглашения о ГЧП

Земельные и иные участки

Для строительства и (или) реконструкции объекта и осуществления деятельности частному партнеру передаются земельные участки, а также лесные участки, водные объекты, участки недр, если это предусмотрено законодательством. Договор аренды земельного участка заключается с частным партнером без проведения торгов³¹.

Особенности эксплуатационных обязательств

Законодательство выделяет³²:

- эксплуатацию объекта соглашения – использование объекта соглашения в целях осуществления деятельности, предусмотренной таким соглашением, по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг;
- техническое обслуживание объекта соглашения – мероприятия, направленные на поддержание объекта соглашения в исправном, безопасном, пригодном для его эксплуатации состоянии и осуществление его текущего или капитального ремонта.

Эксплуатация объекта соглашения о ГЧП, в отличие от концессионного соглашения, может обеспечиваться и публичным партнером, в таком случае частный партнер осуществляет только техническое обслуживание³³.

31 Часть 1 статьи 33 Закона о ГЧП, подпункт 23 пункта 2 статьи 39.6 Земельного кодекса РФ.

32 Пункты 9, 10 статьи 3 Закона о ГЧП.

33 Пункт 5 части 3 статьи 6 Закона о ГЧП.

Финансирование

Финансирование проекта осуществляется частным партнером самостоятельно либо с привлечением средств публичного партнера. Средства публичного партнера предоставляются в форме субсидии и могут финансировать как инвестиционную (частично), так и эксплуатационную (полностью либо частично) стадии³⁴. Субсидии могут предоставляться в любое время в течение срока действия соглашения о ГЧП – трехлетний срок действия лимитов бюджетных обязательств не распространяется на частного партнера.

Плата по соглашению о ГЧП, которая является аналогом концессионной платы, не является обязательной³⁵.

Порядок заключения

Соглашение о ГЧП заключается по инициативе публичного либо частного лица³⁶. В первом случае проводится конкурс (предварительный отбор (опционально), рассмотрение и оценка конкурсных предложений), а во втором – используется механизм частной инициативы, в рамках которого подготовка соглашения о ГЧП обеспечивается потенциальным частным партнером. Независимо от того, кто был инициатором проекта, он должен пройти оценку экономической эффективности и определение сравнительного преимущества³⁷. В рамках определения сравнительного преимущества оцениваются условия реализации проекта по государственному контракту и соглашению о ГЧП³⁸ (подробнее об использовании механизма частной инициативы см. ниже).

Схемы заключения соглашения о ГЧП представлены в *приложениях 5 и 6*.



34 Часть 5 статьи 6 Закона о ГЧП.

35 Часть 9 статьи 12 Закона о ГЧП.

36 Части 1, 2 статьи 8 Закона о ГЧП.

37 Часть 1 статьи 9 Закона о ГЧП.

38 Часть 4 статьи 9 Закона о ГЧП.

4. ГАРАНТИИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Вопрос возврата инвестиций, пожалуй, самый важный при принятии решения о запуске проекта или участии в нем. Если гарантии возвратности инвестиций имеются, то проект привлекателен, если нет – проект может оказаться нереализованным.

В ГЧП-проектах, реализуемых с использованием описанных выше моделей концессионного соглашения и соглашения о ГЧП, возврат инвестиций может быть гарантирован целым набором инструментов. Условно, такие инструменты можно поделить на законные и договорные (см. схему 7).



Схема 7. Законные и договорные гарантии для инвесторов

Рассмотрим законные гарантии при использовании наиболее распространенных форматов структурирования ГЧП-проектов — концессионного соглашения и соглашения о ГЧП:

1. Компенсация капитальных затрат при досрочном расторжении соглашения

В случае досрочного выхода из проекта частный партнер вправе потребовать возврата стоимости своих расходов на создание/реконструкцию объекта. В состав компенсации не включаются понесенные публичной стороной расходы на создание (реконструкцию) объекта.

2. Принятие мер в случае пагубного для проекта изменения регулирования

Публичный партнер обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций частного партнера и получение им валовой выручки в объеме не менее объема, изначально определенного соглашением. Такое обязательство возникает в случае, если в течение срока действия соглашения в действующее законодательство любого уровня были внесены и вступили в силу изменения, приводящие к (1) увеличению совокупной налоговой нагрузки на частного партнера или (2) ухудшению положения частного партнера. К таким мерам, например, может относиться увеличение размера финансового участия публичного партнера, срока действия соглашения, предоставление дополнительных государственных или муниципальных гарантий.

3. Возмещение недополученных доходов

Отраслевое законодательство в сфере тепло-, водоснабжения и водоотведения, электроэнергетики, обращения с отходами предусматривает возможность возмещения недополученных доходов частной стороны, возникающих в связи с применением тарифного регулирования. Частная сторона может недополучить запланированные доходы в связи с изменением тарифа, необходимой валовой выручки, долгосрочных параметров регулирования либо в случае установления тарифа с использованием долгосрочных параметров, отличных от тех, что были согласованы частной и публичной сторонами. Возмещение осуществляется за счет средств бюджета того уровня, органы власти которого приняли решение, которое повлекло возникновение недополученных доходов.

Договорные гарантии — это положения, которые стороны вправе, но не обязаны закреплять в концессионном соглашении или соглашении о ГЧП. К ним можно отнести:

1. Условия о прямом бюджетном финансировании

При таком формате публичный партнер в безусловном порядке финансирует частного партнера. Используется, как правило, в тех проектах, где за счет выручки от использования объекта нельзя вернуть инвестиции, например, при реализации проекта в отношении бесплатных образовательных учреждений.

2. Гарантия минимальной доходности

Публичный партнер гарантирует получение минимальной доходности частным партнером. В случае если частный партнер не получил запланированную и указанную в соглашении доходность, публичный партнер компенсирует разницу между фактической и запланированной доходностью. Такой инструмент находит все более и более широкое применение. С одной стороны, частный партнер уверен, что нужная для возврата инвестиций доходность проекта будет обеспечена. С другой стороны, обязательство публичного партнера компенсировать недополученные доходы частного партнера не является безусловным — возможно, на протяжении срока реализации проекта платить из бюджета вообще не придется либо платежи будут минимальны. Рассмотренный инструмент, как правило, используется в отраслях, где предполагается получение большей части выручки за счет пользователей инфраструктуры, например, медицина, общественный транспорт и т.д.

3. Система особых обстоятельств

Реализация большинства рисков влечет необходимость корректировки финансовых показателей проекта, но не обязательно блокирует его реализацию. Последствия наступления риска могут быть исправлены за счет внесения изменений в заключенное соглашение или прямых компенсационных выплат со стороны публичного партнера. Как правило, такие условия описываются в виде связки «особое обстоятельство — превышение пороговых значений причинения вреда для проекта — наступление последствий в виде корректировки соглашения или расчета и выплаты компенсации».

5. УДОБНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Возможность привлечения внешнего финансирования на комфортных для инвесторов и финансирующих организаций условиях — одна из важных составляющих любого ГЧП-проекта.



Для частного партнера важно иметь возможность выбора устраивающих его условий привлечения финансирования, а финансирующие организации хотят использовать все возможности для защиты своих интересов.

Поэтому развитие механизмов финансирования ГЧП-проектов происходит сразу по нескольким направлениям: расширение круга лиц, заинтересованных в инвестициях, и расширение применяемого инструментария.

Отношения между участниками ГЧП-проекта представлены на *схеме 9*.

1. РАСШИРЕНИЕ КРУГА ИНВЕСТОРОВ

Основными финансирующими организациями ГЧП-проектов традиционно являются банки. Вместе с тем, происходит расширение круга инвесторов. Такое расширение происходит в первую очередь за счет развития инструмента проектных облигаций — ценных бумаг, выпущенных с целью финансирования конкретного проекта. Основными покупателями проектных облигаций являются институциональные инвесторы: страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, фонды, специализирующиеся на вложениях в инфраструктуру. Кроме того, заинтересованными в покупке облигаций могут быть кредитные организации.

Негосударственные пенсионные фонды («НПФ») и страховые компании традиционно рассматриваются как один из наиболее перспективных источников «длинных денег». В силу высокой социальной значимости управляемых средств требования к их инвестированию весьма серьезные. Однако на законодательном уровне в последние годы предпринят целый ряд шагов, направленных на создание возможности для вложения средств этих инвесторов в проекты в сфере ГЧП:

а) упрощенное включение в котировальный список высшего уровня облигаций, выпущенных в целях финансирования ГЧП-проекта (облигации частного партнера)

Включение любых ценных бумаг в высший котировальный список биржи существенно расширяет перечень их потенциальных приобретателей. Не являются исключением НПФ и страховые компании: часть своих средств они могут вложить в облигации только при условии нахождения таких бумаг в списке первого уровня. При оценке бумаг частного партнера на предмет возможности включения их в котировальный список биржа применяет сокращенный перечень требований. Например, облигации могут быть выпущены только что созданной компанией, а первые семь лет с момента создания эмитент не обязан соответствовать требованию об отсутствии убытков: это позволяет размещать облигации на стадии строительства объекта и до начала его эксплуатации, то есть именно в тот период, когда внешнее финансирование наиболее необходимо.

б) специальные требования к облигациям, выпущенным в целях финансирования концессионного проекта, соблюдение которых необходимо для того, чтобы вложить в них пенсионные или страховые деньги

Данные требования варьируются в зависимости от того, какая именно часть находящихся в управлении средств тратится на приобретение облигаций: например, для пенсионных резервов и пенсионных накоплений правила отличаются. Однако такое специальное регулирование создает дополнительные возможности для инвесторов и выгодно отличается от общего жесткого порядка.

2. РАСШИРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ

Расширение инструментария, применяемого инвесторами в целях финансирования ГЧП-проектов, также происходит по нескольким направлениям: разработка новых инструментов, характерных именно для сферы ГЧП, и расширение практики использования в данной сфере уже существующих и давно известных рынку механизмов.



Одним из правовых инструментов, созданным специально для развития проектного финансирования, в том числе финансирования ГЧП-проектов, является СОПФ — специализированное общество проектного финансирования.

Упрощенно механизм использования СОПФ можно описать следующим образом. СОПФ аккумулирует на себе все входящие денежные потоки концессионера или частного партнера (либо само является стороной концессионного или ГЧП-соглашения), а затем выпускает облигации, обеспеченные этими потоками. Денежные средства, полученные от продажи облигаций, СОПФ направляет на реализацию проекта. С помощью такого инструмента могут финансироваться любые долгосрочные (не менее 3 лет) проекты. Основная цель использования СОПФ — предоставить дополнительную защиту инвесторам. Такая защита обеспечивается за счет запрета на осуществление СОПФ деятельности, не связанной с проектом. Это позволяет локализовать проектные риски и исключить вероятность появления рисков, не связанных с исполнением базового соглашения.

Еще одним специфическим инструментом, характерным именно для ГЧП-проектов, является *прямое соглашение*. Если концессионное или ГЧП-соглашение заключается только между частной и публичной стороной, то прямое соглашение позволяет добавить в эти отношения третье лицо — финансирующую организацию. Как правило, ключевые условия прямого соглашения согласовываются параллельно с условиями соглашения о реализации ГЧП-проекта, а само прямое соглашение заключается одновременно с соглашениями о предоставлении финансирования и предусматривает положения, направленные на дополнительную защиту кредиторов. Прямое соглашение закрепляет права, обязанности и ответственность сторон и позволяет связать исполнение концессионного или ГЧП-соглашения и исполнение соглашений о финансировании. Тот факт, что его стороной могут являться не только банки, но и, например, владельцы облигаций, если облигации выпущены для целей финансирования ГЧП-проекта, делает инструмент еще более удобным.

В случае заключения прямого соглашения права частной стороны используются в качестве предмета залога при обеспечении требований кредиторов. Механизм *залога прав требования* не был разработан специально для сферы ГЧП, но его ценность для проектного финансирования велика: такой залог позволяет привлечь в проект денежные средства, предоставив кредиторам в обеспечение свои права на будущий денежный поток от потребителей или публичной стороны (в зависимости от особенностей проекта). Залогом прав требования при этом может быть обеспечен не только банковский кредит, но и облигационный заем.

Залог прав частного партнера или концессионера по банковскому счету также является универсальным правовым инструментом и, как правило, используется совместно с залогом прав требования. Такая дополнительная гарантия направлена на обеспечение возврата средств, проинвестированных кредиторами, и позволяет им осуществлять постоянный контроль за тем, как именно должник расходует получаемые в ходе проекта средства. При обнаружении, например, нецелевого расходования или серьезных задержек в реализации проекта кредитор может обратиться за взысканием на заложенные права по банковскому счету и получить находящиеся на нем деньги.

Залог создаваемого или реконструируемого объекта возможен только для соглашений о ГЧП. Такой залог позволяет кредитору получить в обеспечение своего займа реальный объект недвижимости, что в некоторых случаях даже предпочтительнее еще не сформировавшегося и потому немного абстрактного денежного потока.



Схема 8. Инструментарий привлечения финансирования

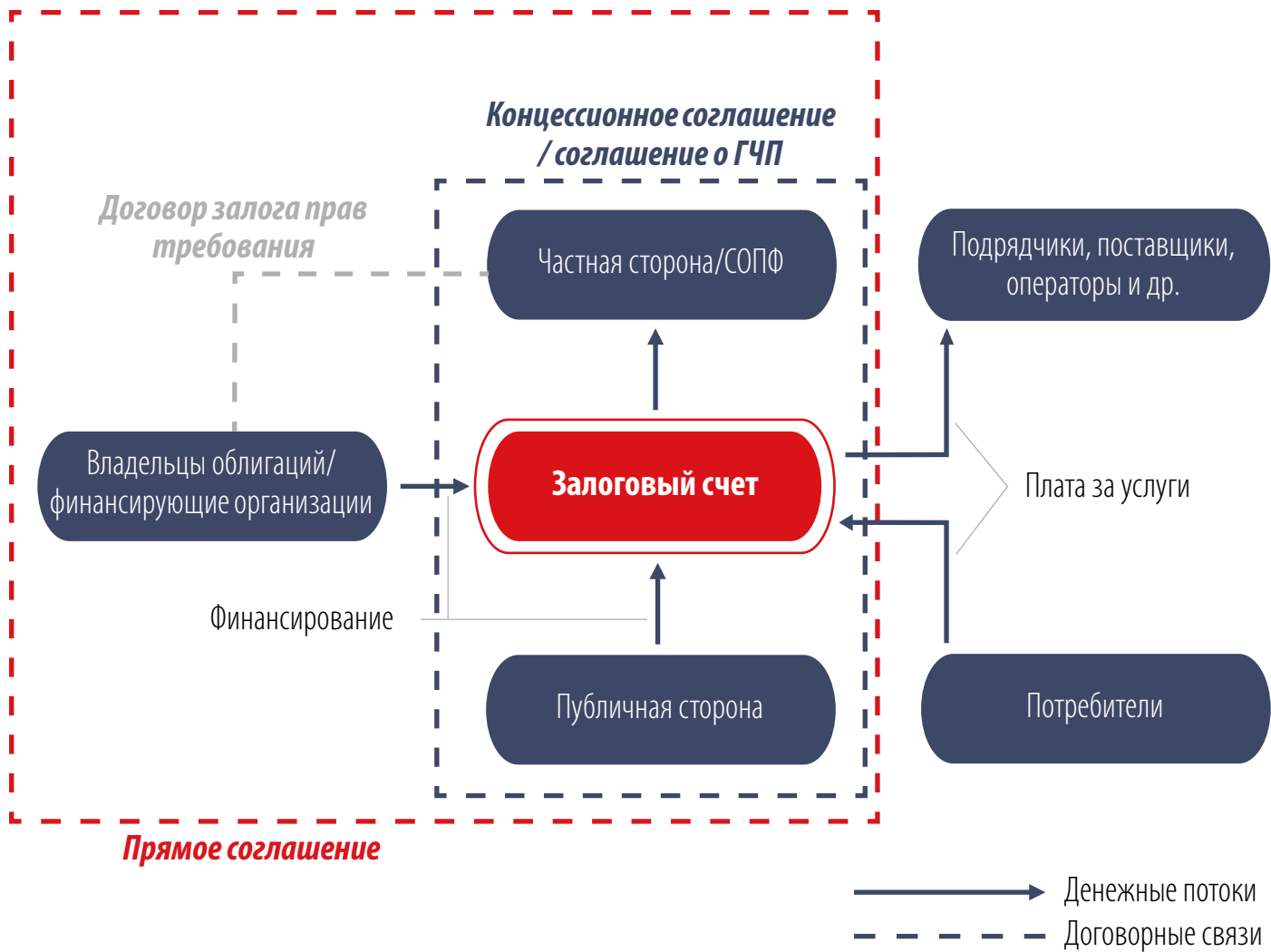


Схема 9. Отношения между участниками ГЧП-проекта

6. ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА: ИНСТРУКЦИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

Актуальность

Ситуация, при которой инициатором ГЧП-проекта может являться только публично-правовое образование, не вполне отвечает интересам рынка. Необходимость временных и денежных затрат, недостаточная информированность о состоянии инфраструктуры, загруженность иными вопросами могут существенно замедлить реализацию проекта, если за ее начало отвечает только публичный партнер.

Одним из показателей развития сферы ГЧП как в России, так и во всем мире является появление у частных инвесторов возможности самостоятельно инициировать интересующий их проект, определить его параметры и собрать необходимую для запуска информацию. Данную возможность инвесторам помогает реализовать институт частной инициативы, который работает как в концессионных, так и в ГЧП-проектах.

Преимущества

Благодаря частной инициативе любое заинтересованное лицо может обратиться к публично-правовому образованию и донести до него условия, на которых такое лицо готово реализовать ГЧП-проект.

Форма обращения установлена на нормативном уровне и предполагает предоставление инициатором проекта ГЧП-соглашения со всеми существенными условиями.

Уполномоченные органы рассматривают предложение и, если оно отвечает интересам публичного партнера, публикуют его на официальном сайте torgi.gov.ru. В течение 45 дней любые заинтересованные лица могут обратиться с заявкой о желании принять участие в проекте на данных условиях. Если такие лица выявляются, то проводится полноценный конкурс. Если нет – соглашение заключается с первоначальным инициатором проекта. Таким образом, конкуренция не страдает.

Данный инструмент дает целый ряд дополнительных преимуществ обеим сторонам проекта:

- *инвесторы на легальном основании могут выяснять у уполномоченных органов требующуюся для подготовки проекта информацию и прорабатывать все детали, необходимые для принятия стратегических решений по проекту, а также самостоятельно формировать условия будущего соглашения;*
- *с учетом того, что проведение переговоров между публичным партнером и инициатором проекта не только не запрещено, но и прямо предусмотрено законом, возможность учесть свои интересы имеется у обеих сторон;*
- *концессионное соглашение или соглашение о ГЧП могут быть заключены в гораздо меньшие сроки, чем при проведении конкурса по стандартной процедуре;*
- *бремя по подготовке соглашения возлагается на частную сторону, что делает возможным подготовку качественных проектов даже в тех публично-правовых образованиях, которые не могут выделить на это бюджетные средства.*

Подготовка проекта

Подготовка предложения о реализации проекта — важный этап, качество которого определяет успешность не только частной инициативы, но и проекта в целом. Несмотря на то, что подготовку предложения и проекта соглашения осуществляет частная сторона, она вправе обратиться к публичной стороне с предложением провести переговоры, а в ряде случаев — для получения информации. Публичная сторона должна быть готова к возможным частным инициативам в сферах, требующих инвестиций.

Подготовку предложения можно условно разделить на несколько этапов:

1. Оценка окружения проекта и целесообразности его реализации

На данном этапе важно получить качественную информацию от публичной стороны о:

- *состоянии инфраструктуры, в отношении которой планируется запуск проекта;*
- *потребностях в инфраструктуре;*
- *возможных гарантиях и обязательствах публичной стороны и другую информацию.*

Частная сторона готовит предварительную оценку затрат на подготовку и реализацию проекта, но, безусловно, определяющим фактором для запуска проекта будет оценка его коммерческого потенциала в купе с гарантиями публичной стороны.

2. Подготовка концепции проекта

Это комплексный документ, который, как правило, включает в себя:

- *юридическую модель (анализ возможных правовых моделей реализации проекта, обоснование оптимальной модели, оценка юридических рисков использования правовой модели);*
- *финансовую модель (совокупность показателей (имущество (активы), обязательства (пассивы), денежные потоки (поступления и платежи денежных средств), доходы и расходы) и влияние их изменения на финансовое состояние и результаты деятельности частного партнера);*
- *техническую модель (технические характеристики и решения запланированного строительства или реконструкции, обоснование инвестиций).*

Концепция проекта может обсуждаться с публичным партнером.

В дополнение к концепции частной стороной может быть подготовлен бизнес-план, который включает в себя основные параметры проекта (план реализации, организационную структуру и управление, финансовый план, анализ рисков и т.д.).

3. Подготовка проекта предложения

Предложение готовится по форме, утвержденной правовым актом³⁹, и включает в себе информацию об инициаторе проекта и основных условиях проекта. Обязательным приложением к предложению является проект концессионного соглашения или соглашения о ГЧП. При подготовке предложения частная сторона может проводить консультации с публичной стороной.

39 Постановление Правительства РФ от 31.03.2015 № 300 «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения», постановление Правительства РФ от 19.12.2015 № 1386 «Об утверждении формы предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства, а также требований к сведениям, содержащимся в предложении о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства».

4. Направление предложения публичной стороне и его рассмотрение

Частная сторона направляет предложение публичной стороне. После рассмотрения предложения публичная сторона принимает одно из решений: о возможности реализации проекта на предложенных условиях, о возможности реализации проекта на иных условиях, о невозможности реализации проекта.

В случае, если принято решение о возможности реализации проекта на иных условиях, такие условия согласуются сторонам в процессе проведения переговоров.

5. Опубликование предложения

После принятия решения о возможности реализации проекта предложение публикуется на сайте torgi.gov.ru. Цель опубликования – выявление иных заинтересованных в проекте лиц. Если такие лица имеются – проводится конкурс, если нет – соглашение заключается с инициатором проекта.

Для подготовки частной инициативы могут привлекаться сторонние консультанты (финансовые, технические и юридические). Кроме того, на данном этапе частная сторона начинает привлечение будущих контрагентов, которые могут быть заинтересованы в проекте (поставщиков, подрядчиков, операторов), а также потенциальных инвесторов. Задача публичной стороны на этапе подготовки проекта – создать условия для подготовки частной инициативы и быть готовой ее рассмотреть. Для этого могут потребоваться:

1. принятие программных документов (например, программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, государственных и муниципальных программ);
2. техническое обследование имущества, нуждающегося в инвестициях (в некоторых случаях это является обязательным);
3. актуализация схем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, территориальных схем обращения с отходами, градостроительной документации и т.д.;
4. оформление прав в отношении имущества, нуждающегося в модернизации, в целях исключения рисков оспаривания соглашения.

Публичная сторона также может привлекать третьих лиц для реализации описанных мероприятий.



Схема 10. Подготовка к частной инициативе

7. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ «ТАРИФНЫХ» ПРОЕКТОВ

Перечень потенциальных объектов концессионных соглашений и соглашений о ГЧП достаточно широк. Их инвестиционная привлекательность тоже различна. Как правило, наибольшие опасения у потенциальных инвесторов вызывает перспектива получения дохода от эксплуатации объектов, которые подлежат тарифному регулированию. Из-за ограничений законодательства частный партнер (концессионер) не может самостоятельно определять стоимость оказываемых им услуг и рискует понести убытки.

Между тем, и Закон о концессиях, и Закон о ГЧП содержат специальные положения, направленные на предоставление дополнительных гарантий частной стороне в «тарифных» проектах:

- *Если деятельность концессионера или частного партнера подлежит тарифному регулированию, соглашением могут (применительно к некоторым объектам — должны) быть установлены долгосрочные параметры регулирования такой деятельности. Неприменение при утверждении тарифа установленных соглашением долгосрочных параметров является основанием для изменения соглашения по требованию частной стороны. Это позволяет частной стороне уже при заключении соглашения строить объективные прогнозы, что дает дополнительную стабильность финансовой модели.*
- *Если на момент прекращения соглашения выясняется, что понесенные частной стороной расходы не возмещены за счет тарифа, она может претендовать на их возмещение со стороны публично-правового образования. При этом уполномоченные органы обязаны такие расходы компенсировать за счет бюджетных средств.*
- *Тарифы концессионеру и частному партнеру устанавливаются с учетом объема инвестиций и сроков их осуществления, закрепленных в концессионном соглашении или соглашении о ГЧП. То есть нельзя заставить частную сторону скорректировать финансовые параметры проекта, аргументируя это, например, необходимостью снижения тарифа.*

Третьей стороной концессионных соглашений в отношении объектов теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения является субъект Российской Федерации. Это правило работает для случаев, когда полномочия по тарифному регулированию закреплены не за муниципалитетом, а за регионом (как правило, так и бывает). Такой подход дает концессионеру дополнительные гарантии в части возмещения расходов, установления тарифа и долгосрочных параметров регулирования, соответствующих условиям концессионного соглашения. Будучи стороной соглашения, субъект Российской Федерации может быть привлечен к договорной ответственности за нарушение своих обязанностей, например, к выплате неустойки, что было бы невозможно, если бы обязанности исполнялись исключительно на основании закона. Все перечисленные меры направлены на обеспечение частной стороне той доходности, на которую она рассчитывала при заключении соглашения. Фактически, Закон о концессиях прямо перекладывает риск объективной невозможности осуществления эффективной деятельности на публичную сторону.



Популярность ГЧП, набирающая обороты в последние годы, имеет реальные причины. Инвестирование в ГЧП-проекты способно принести прибыль, сопоставимую с иными источниками дохода, причем не за счет пробелов в регулировании и ухода в «серую» зону, а, напротив, за счет поддержки данного направления со стороны государства и дополнительных гарантий инвесторам, закрепленных на законодательном, а не понятийном уровне.

Сравнительная таблица основных моделей ГЧП

Критерий сравнения	Правовые модели	
	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
Публичная сторона	РФ, субъект РФ, муниципальное образование	РФ, субъект РФ, муниципальное образование
Частная сторона	Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, простое товарищество	Российское юридическое лицо
Публичная собственность	+	+
Частная собственность	-	+
Инвестиционные обязательства	Концессионер	Частный партнер
Эксплуатационные обязательства	Концессионер	Частный или публичный партнер
Обеспечение единства создания/реконструкции и эксплуатации	+	+
Консолидированная передача имущества без проведения торгов	+	+
Законодательно предусмотренная возможность передачи частной стороне иного имущества и создания частной стороной имущества, не являющегося объектом	+	+

Критерий сравнения	Правовые модели	
	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
Передача земельных участков без проведения торгов	+	+
Финансирование затрат, связанных с созданием и реконструкцией объекта	+(при использовании платы концедента)	-
Финансирование эксплуатационных затрат частной стороны за счет бюджета в полном объеме	+	+
Возможность финансирования за пределами сроков действия лимитов бюджетных обязательств	+	+
Возможность предоставления финансирования в форме бюджетных инвестиций	+	-
Возможность предоставления финансирования в форме субсидий	+	+
Возможность выпуска облигаций частного партнера	+	+
Финансирование путем создания СОПФ	+	+

Критерий сравнения	Правовые модели	
	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
Залог прав по соглашению	+	+
	(при условии заключения прямого соглашения)	(при условии заключения прямого соглашения)
Залог прав по банковскому счету	+	+
Залог объекта	-	+
		(при условии заключения прямого соглашения)
Заключение прямого соглашения между публичной стороной, частной стороной и кредиторами	+	+
Договорные и законные гарантии возврата инвестиций	+	+
Заключение по итогам конкурса	+	+
Заключение по частной инициативе	+	+

Основные правовые акты, регулирующие использование модели концессионного соглашения

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
2. Постановление Правительства РФ от 27.05.2006 № 319 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры, в том числе мостов, путепроводов, тоннелей, стоянок автотранспортных средств, пунктов пропуска автотранспортных средств, пунктов взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств»;
3. Постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 671 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов образования»;
4. Постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 672 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов трубопроводного транспорта»;
5. Постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 673 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии»;
6. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 739 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении аэродромов, зданий и (или) сооружений, предназначенных для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также объектов производственной и инженерной инфраструктур аэропортов»;
7. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 744 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов железнодорожного транспорта»;
8. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 745 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении морских и речных портов, гидротехнических сооружений портов, объектов производственной и инженерной инфраструктур портов»;
9. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 746 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении морских и речных судов, судов смешанного (река-море) плавания, судов, осуществляющих ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромных переправ, плавучих и сухих доков»;
10. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 747 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении гидротехнических сооружений»;
11. Постановление Правительства РФ от 05.12.2006 № 748 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства, в том числе объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, объектов, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание и размещение твердых коммунальных отходов, объектов, предназначенных для освещения территорий городских и сельских поселений, объектов, предназначенных для благоустройства территорий, а также объектов социального обслуживания граждан»;
12. Постановление Правительства РФ от 22.12.2006 № 791 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении метрополитена и другого транспорта общего пользования»;

13. Постановление Правительства РФ от 09.02.2007 № 90 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов культуры, спорта, организации отдыха граждан и туризма и иных объектов социально-культурного назначения»;
14. Постановление Правительства РФ от 14.02.2009 № 138 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов здравоохранения, в том числе объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения»;
15. Постановление Правительства РФ от 15.06.2009 № 495 «Об установлении требований к концессионеру в отношении банков, предоставляющих безотзывные банковские гарантии, банков, в которых может быть открыт банковский вклад (депозит) концессионера, права по которому могут передаваться концессионером концеденту в залог, и в отношении страховых организаций, с которыми концессионер может заключить договор страхования риска ответственности за нарушение обязательств по концессионному соглашению»;
16. Постановление Правительства РФ от 19.12.2013 № 1188 «Об утверждении требований к банковской гарантии, предоставляемой в случае, если объектом концессионного соглашения являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельные объекты таких систем»;
17. Постановление Правительства РФ от 24.04.2014 № 368 «Об утверждении Правил предоставления антимонопольным органом согласия на изменение условий концессионного соглашения»;
18. Постановление Правительства РФ от 03.06.2014 № 510 «Об утверждении Правил дисконтирования величин при оценке конкурсных предложений на право заключения концессионных соглашений и договоров аренды в сфере теплоснабжения, в сфере водоснабжения и водоотведения и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»;
19. Постановление Правительства РФ от 31.03.2015 № 300 «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения»;
20. Постановление Правительства РФ от 04.03.2017 № 259 «Об утверждении Правил проведения мониторинга заключения и реализации заключенных концессионных соглашений, в том числе на предмет соблюдения сторонами концессионного соглашения взятых на себя обязательств по достижению целевых показателей, содержащихся в концессионном соглашении, сроков их реализации, объема привлекаемых инвестиций и иных существенных условий концессионного соглашения»;
21. Приказ Минэкономразвития России от 01.10.2013 № 563 «О требованиях к форме и содержанию вычислительной программы по определению дисконтированной выручки участника конкурса на право заключения концессионного соглашения или договора аренды в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем, находящихся в государственной или муниципальной собственности».



Основные правовые акты, регулирующие использование модели соглашения о ГЧП

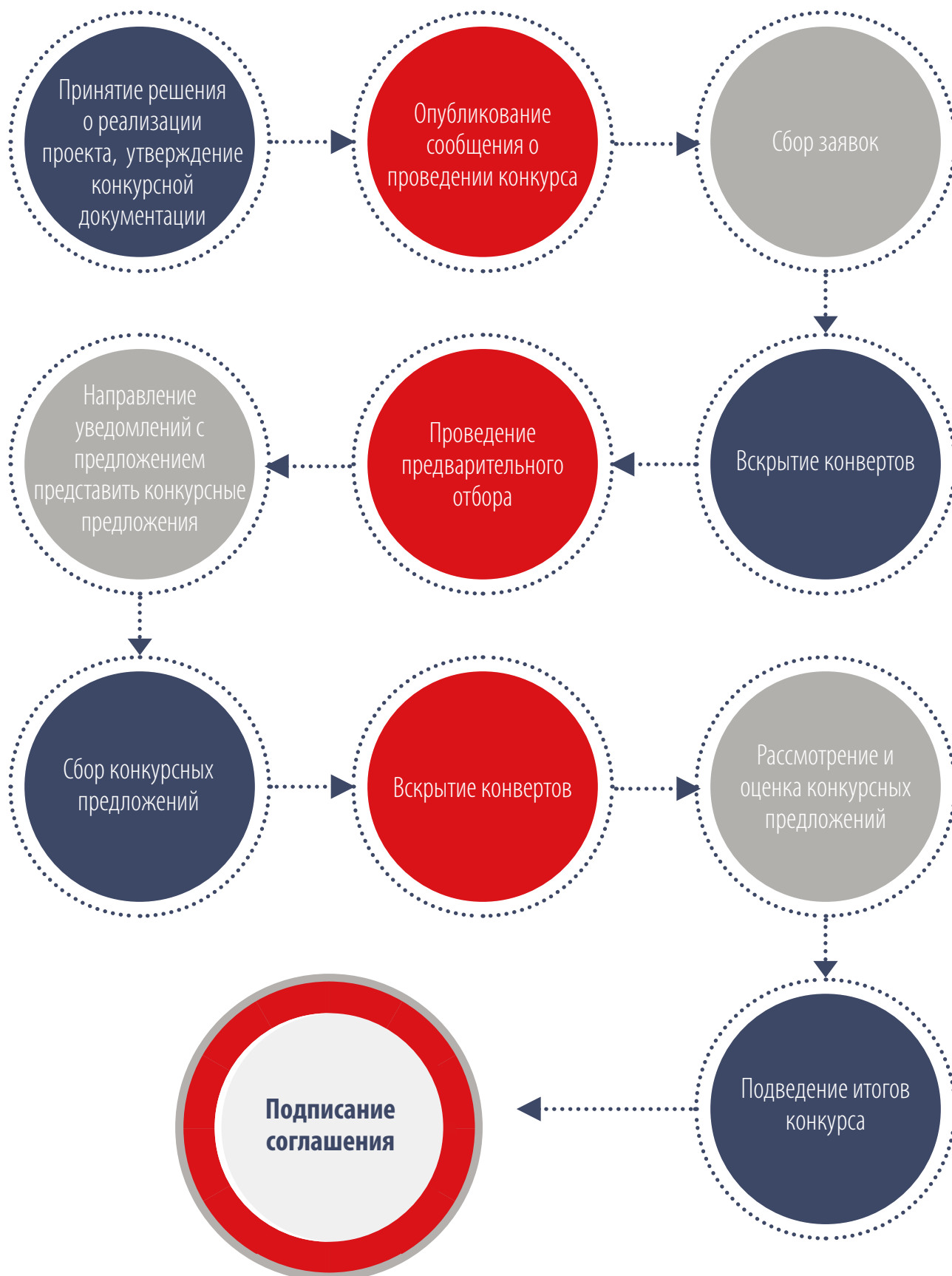
1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
2. Постановление Правительства РФ от 03.12.2015 № 1309 «Об утверждении Правил проведения уполномоченным органом переговоров, связанных с рассмотрением предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства на предмет оценки эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества»;
3. Постановление Правительства РФ от 19.12.2015 № 1386 «Об утверждении формы предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства, а также требований к сведениям, содержащимся в предложении о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства»;
4. Постановление Правительства РФ от 19.12.2015 № 1388 «Об утверждении Правил рассмотрения публичным партнером предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства»;
5. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 № 1490 «Об осуществлении публичным партнером контроля за исполнением соглашения о государственно-частном партнерстве и соглашения о муниципально-частном партнерстве»;
6. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества»;
7. Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2015 № 863 «Об утверждении порядка проведения переговоров, связанных с рассмотрением предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, между публичным партнером и инициатором проекта»;
8. Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2015 № 864 «Об утверждении порядка проведения предварительных переговоров, связанных с разработкой предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, между публичным партнером и инициатором проекта»;
9. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».



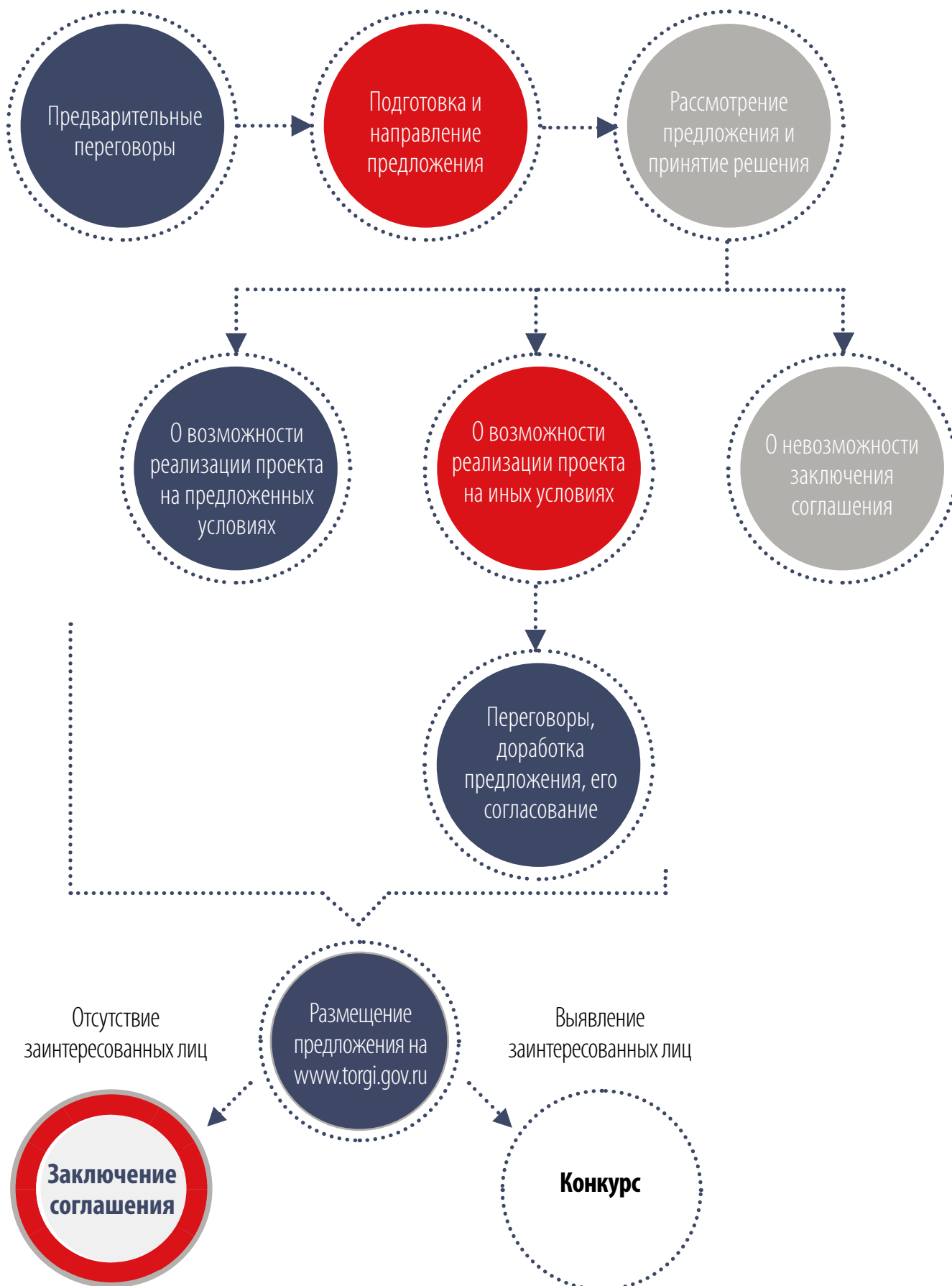
Объекты ГЧП-проектов

Сфера	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
Автомобильное хозяйство	автомобильные дороги или участки автомобильных дорог, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты, то есть объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте, содержании автомобильных дорог, элементы обустройства автомобильных дорог (в том числе остановочные пункты), объекты, предназначенные для взимания платы (в том числе пункты взимания платы), объекты дорожного сервиса	частные автомобильные дороги или участки частных автомобильных дорог, мосты, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты (объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте и содержании автомобильных дорог), элементы обустройства автомобильных дорог, объекты, предназначенные для взимания платы (в том числе пункты взимания платы), объекты дорожного сервиса
Железнодорожный транспорт	объекты железнодорожного транспорта	объекты железнодорожного транспорта
Трубопроводный транспорт	объекты трубопроводного транспорта	объекты трубопроводного транспорта
Портовое имущество	морские и речные порты, в том числе искусственные земельные участки, гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктур	морские порты, речные порты, специализированные порты, объекты их инфраструктур, в том числе искусственные земельные участки, портовые гидротехнические сооружения, за исключением объектов инфраструктуры морского порта, которые могут находиться в федеральной собственности, не подлежат отчуждению в частную собственность
Морской и речной транспорт	морские и речные суда, суда смешанного (река – море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки	морские суда и речные суда, суда смешанного (река – море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки, за исключением объектов, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации находятся в государственной собственности, не подлежат отчуждению в частную собственность
Воздушный транспорт	аэродромы или здания и (или) сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также создаваемые и предназначенные для организации полетов гражданских и государственных воздушных судов авиационная инфраструктура и средства обслуживания воздушного движения, навигации, посадки и связи; объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов	воздушные суда, аэродромы, аэропорты, технические средства и другие предназначенные для обеспечения полетов воздушных судов средства, за исключением объектов, отнесенных к имуществу государственной авиации или к единой системе организации воздушного движения
Общественный транспорт	метрополитен и другой транспорт общего пользования	транспорт общего пользования, за исключением метрополитена
Гидротехнические сооружения	гидротехнические сооружения	гидротехнические сооружения, стационарные и (или) плавучие платформы, искусственные острова
Коммунальное хозяйство	объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии; объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельные объекты таких систем; объекты, на которых осуществляются обработка, накопление, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов; иные объекты коммунальной инфраструктуры или объекты коммунального хозяйства, том числе объекты энергоснабжения, объекты, предназначенные для освещения территорий городских и сельских поселений, объекты, предназначенные для благоустройства территорий; объекты газоснабжения	объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии; объекты, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов; объекты благоустройства территорий, в том числе для их освещения
Здравоохранение, социальное обслуживание, образование, культура, спорт	объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения; объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социально-культурного назначения, объекты социального обслуживания граждан	объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения и иной деятельности в сфере здравоохранения; объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социального обслуживания населения
Имущество Вооруженных сил РФ	здания, строения и сооружения, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества Вооруженных Сил Российской Федерации, объекты производственной и инженерной инфраструктур таких зданий, строений и сооружений	-
Сельское хозяйство	объекты производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о развитии сельского хозяйства перечень и определенные согласно критериям, установленным Правительством Российской Федерации	объекты производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о развитии сельского хозяйства перечень и определенные согласно критериям, установленным Правительством Российской Федерации
Мелиорация	-	мелиоративные системы и объекты их инженерной инфраструктуры, за исключением государственных мелиоративных систем
Охота	-	объекты охотничьей инфраструктуры
Сооружения. Переходы. Связь	-	подводные и подземные технические сооружения, переходы, линии связи и коммуникации, иные линейные объекты связи и коммуникации
Промышленность	-	имущественные комплексы, предназначенные для производства промышленной продукции и (или) осуществления иной деятельности в сфере промышленности

Карта конкурса



Карта частной инициативы





Юридическая компания P&P Unity
www.ppunity.ru



Разработка
документации



Сопровождение
проектов «под ключ»



Структурирование
инфраструктурных
проектов



Сопровождение
привлечения
финансирования в
проекты



Стратегическая группа «Гиперион»
www.hyperion-sg.ru

Коммуникационное агентство, специализирующееся на информационном сопровождении, маркетинге и подборе персонала для инфраструктурных проектов, реализуемых в том числе с применением механизмов ГЧП.