



UNITY



ГЧП-СОВЕТНИК

# ГЧП В КОСМОСЕ

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И  
РЕГУЛИРОВАНИЕ

2024

ВЕРСИЯ 1.0

# СОДЕРЖАНИЕ

ОГОВОРКИ .....	4
<b>I. АКТУАЛЬНОСТЬ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ .....</b>	<b>5</b>
1.1. Госполитика в части привлечения инвестиций в космическую сферу .....	5
1.2. ГЧП – механизм реализации проектов с участием государства и частных компаний .....	7
1.3. Новые возможности и преимущества .....	7
<b>II. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ КОСМОСА.....</b>	<b>9</b>
2.1. Регулирование ГЧП-проектов .....	9
2.1.1. Объект соглашения .....	10
2.1.2. Субъектный состав .....	12
2.1.3. Инвестиционные обязательства .....	13
2.1.4. Эксплуатационные обязательства .....	14
2.1.5. Распределение прав на объект соглашения.....	14
2.1.6. Финансирование проекта .....	16
2.1.7. Гарантии для инвестора .....	19
2.2. Как запустить ГЧП-проект.....	20
2.2.1. Подготовка концепции проекта, оценка рисков .....	20
2.2.2. Подготовка документации .....	22
2.2.3. Заключение соглашения.....	23
<b>III. ИНЫЕ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ .....</b>	<b>27</b>
3.1. Контракт жизненного цикла .....	27
3.2. Офсетный контракт .....	29
3.3. Форвардный контракт .....	30
3.4. Корпоративная форма .....	31
3.5. Договор аренды с инвестиционными обязательствами.....	33
3.6. Инвестиционный договор.....	34
3.7. Специальный инвестиционный контракт.....	34
3.8. Соглашение о защите капиталовложений.....	36
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....</b>	<b>38</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....</b>	<b>41</b>



# ВВЕДЕНИЕ

Развитие космических технологий и расширение российского присутствия в космическом пространстве в текущих реалиях становится необходимостью. Запуск новых проектов требует колоссальных инвестиций, при этом формируются целые рынки услуг в космической отрасли, что создает основу для коммерческих проектов.

Реализация инвестиционных проектов с привлечением частных компаний в столь важной сфере невозможна без тесного взаимодействия с государством и его поддержки. Инструментом, позволяющим реализовать сотрудничество государства и бизнеса максимально эффективно, можно назвать государственно-частное партнерство («ГЧП»).

Дискуссии о возможности использования ГЧП-инструментария в космической отрасли ведутся давно. Но лишь с учетом недавних корректировок законодательства в сфере космической деятельности и ГЧП мы можем говорить о серьезных намерениях по запуску ГЧП-проектов в данной сфере.

22 июля 2024 года был принят Федеральный закон № 196-ФЗ («Закон о ГЧП в космосе»), прямо допускающий реализацию концессионных и ГЧП-проектов в отношении космической инфраструктуры и космических объектов.

Безусловно, как это было в отношении прочих сфер реализации ГЧП-проектов, нюансы реализации проектов в данной отрасли, как и специфические механизмы минимизации возникающих рисков, будут выработаны лишь с течением времени, основываясь на конкретных кейсах. Но, опираясь на наш опыт сопровождения проектов в космической сфере, можем с уверенностью констатировать, что принятый закон снимает основные ограничения и правовые риски, которые препятствовали реализации проектов ранее.

В нашем обзоре мы рассмотрели особенности регулирования ГЧП и концессионных проектов в космической сфере, а также возможные альтернативные модели реализации проектов.



СЕМЕН МОКИН

УПРАВЛЯЮЩИЙ  
ПАРТНЕР

Компания P&P Unity

[semyon.mokin@ppunity.ru](mailto:semyon.mokin@ppunity.ru)



ОЛЕСЯ БЕЛОУСОВА

ПАРТНЕР

Компания P&P Unity

[olesya.belousova@ppunity.ru](mailto:olesya.belousova@ppunity.ru)



# ОГОВОРКИ

Обзор подготовлен экспертами компании [P&P Unity](#) при участии специалистов [АО «ЦНИИмаш»](#) в целях информирования участников рынка и других заинтересованных лиц о возможностях и особенностях реализации ГЧП-проектов в космической сфере.

Приведенные выводы и оценки отражают позицию экспертов, 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.

Обзор не является рекламой и офертой, а распространяется исключительно в информационных целях.

Все права на настоящий материал принадлежат компании P&P Unity. Полное или частичное воспроизведение материала возможно только при условии указания ссылки на источник.

## АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Валерия Зуева, старший юрист P&P Unity

Олеся Белоусова, партнер P&P Unity

Семен Мокин, управляющий партнер P&P Unity

## БЛАГОДАРИМ ЗА УЧАСТИЕ В ПОДГОТОВКЕ МАТЕРИАЛА:

Игорь Кузьминых, исполнительный директор проектного офиса создания системы «Млечный путь» АО ЦНИИмаш» (головной институт ГК «Роскосмос»)

Евгений Ярцев, руководитель направления ГЧП и коммерциализации проектного офиса создания системы «Млечный путь» АО ЦНИИмаш» (головной институт ГК «Роскосмос»)

Автор фото на обложке: Константин Борисов, [https://t.me/borisov\\_cosmonaut](https://t.me/borisov_cosmonaut)



# I. АКТУАЛЬНОСТЬ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

## 1.1. ГОСПОЛИТИКА В ЧАСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В КОСМИЧЕСКУЮ СФЕРУ

Для российской космической деятельности частный бизнес до недавнего времени был явлением «экзотическим», однако необходимость развития компетенций и технологического суверенитета, высокая конкуренция со стороны зарубежных стран обуславливает спрос на инвестиции в развитие космических технологий и освоение космоса.

Спектр возможных проектов широк – от дистанционного зондирования Земли с широкой продуктовой линейкой до узкоспециализированных проектов, направленных на обеспечение безопасности в космическом пространстве.

Спрос на частные инвестиции и их поддержку подтверждает государственная политика в космической сфере, например:

- В числе принципов государственной политики в области космической деятельности – развитие государственно-частного партнерства в сфере предоставления услуг с использованием результатов космической деятельности, последовательное развитие возможностей создания на коммерческой основе космических средств связи, навигации, телерадиовещания и дистанционного зондирования Земли, а в перспективе – средств выведения и осуществления пилотируемых полетов в космическом пространстве<sup>1</sup>.
- В начале 2023 года была утверждена дорожная карта по развитию «Перспективных космических систем и сервисов» до 2030 года, предполагающая участие частных компаний в ее реализации совместно с Правительством РФ и государственной корпорацией по космической деятельности «Роскосмос» («ГК «Роскосмос»»)². Одной из основных задач дорожной карты является вовлечение коммерческих компаний и инвестиций в космическую отрасль.

Среди космических сервисов: широкополосный доступ в Интернет для стационарных и мобильных абонентов, голосовая связь, сбор информации с датчиков и передача управляющих команд через каналы спутниковой связи («Интернет вещей»), обеспечение решения задач природопользования, картографии, оперативного мониторинга территорий России и планеты в целом, гидрометеорологии и океанографии, и повышение уровня геопрозрачности.

<sup>1</sup> См. Основные положения Основ государственной политики Российской Федерации в области космической деятельности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу, утв. Президентом РФ от 19.04.2013 № Пр-906.

<sup>2</sup> <https://www.roscosmos.ru/38706/>, <https://tass.ru/kosmos/16812427>



- В рамках одной из инициатив Стратегии развития отрасли связи Российской Федерации на период до 2035 года<sup>3</sup> предполагается создание российской негеостационарной спутниковой системы связи, включая разработку облика системы, разработку серийного космического аппарата связи для негеостационарной спутниковой системы связи, *повышение инвестиционной привлекательности космической отрасли* и формирование глобального покрытия.
- ГК «Роскосмос» в рамках федерального проекта «Комплексное развитие космических информационных технологий («Сфера»)» государственной программы Российской Федерации «Космическая деятельность России» и Федеральной космической программы России на 2016 - 2025 годы реализуются мероприятия по развитию спутниковой связи.

Федеральный проект «Комплексное развитие космических информационных технологий («Сфера»)» позволит обеспечить использование спутниковых систем с взаимодополняющим функционалом на разных орбитах, что будет стимулировать развитие российских электронной компонентной базы и микроэлектроники. В рамках Федеральной космической программы России на 2016 - 2025 годы проводятся работы по созданию многофункциональной системы персональной спутниковой связи и передачи данных с космических аппаратов нового поколения на низких круговых орбитах с использованием унифицированных решений на российской электронной компонентной базе.

- Помимо прямого использования бюджетных средств и привлечения средств государственных корпораций и организаций с государственным участием реализуются регуляторные меры по стимулированию операторов мобильной связи к развитию инфраструктуры<sup>4</sup>.

Последнее совершенствование законодательства подтверждает тренд на создание условий для участия частных компаний в космических проектах и коммерциализации услуг в этой сфере. Помимо создания правовой основы для реализации ГЧП-проектов в космической сфере, о которой пойдет речь ниже, совершенствуется правовая среда для коммерциализации ряда услуг. Так в апреле 2024 года принят закон<sup>5</sup>, исключающий из законодательства положения о безвозмездном предоставлении данных дистанционного зондирования земли (исключения будут устанавливаться Правительством РФ). По мнению разработчиков, заработанные на продаже снимков из космоса средства будут поступать в федеральный бюджет и в последующем направляться на развитие отечественной спутниковой группировки<sup>6</sup>. 11 сентября 2024 года принято постановление Правительства РФ № 1245, согласно которому ГК "Роскосмос" наделяется полномочия, связанными с ценообразованием в рамках государственных закупок данных дистанционного зондирования Земли из космоса, копий таких данных, получаемых с негосударственных космических аппаратов, и продуктов, созданных на их основе. ГК "Роскосмос" устанавливает порядок определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта с единственным поставщиком и начальной цены единицы товара, работы, услуги.

---

<sup>3</sup> См. распоряжение Правительства РФ от 24.11.2023 № 3339-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли связи Российской Федерации на период до 2035 года».

<sup>4</sup> См. распоряжение Правительства РФ от 24.11.2023 № 3339-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли связи Российской Федерации на период до 2035 года».

<sup>5</sup> <https://ppunity.ru/blogs/Prinyat-zakon-o-zakupkah-dannih-distancionnogo-zondirovania>

<sup>6</sup> <http://duma.gov.ru/news/59167/>



## 1.2. ГЧП – МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ

Реализация инфраструктурных проектов на принципах ГЧП – один из устойчивых трендов последних лет. ГЧП-проект – это инвестиционный проект, реализуемый совместно публичной и частной сторонами.

Частная сторона берет на себя обязательства по полному или частичному финансированию создания и (или) модернизации имущества и его дальнейшей эксплуатации. Публичная сторона может предоставлять необходимое для реализации проекта имущество, а также гарантировать возврат инвестиций частной стороны, в том числе за счет бюджетных выплат.

Благодаря сбалансированному распределению рисков публичное образование получает возможность решить поставленные перед ним задачи при нехватке бюджетного финансирования, а частные инвесторы, участвующие в ГЧП-проекте, приобретают ряд закрепленных на уровне закона гарантий.

С ростом популярности ГЧП на его принципах стали реализовываться масштабные проекты в отношении капиталоемких комплексных объектов.

22 июля 2024 года был принят Закон о ГЧП в космосе, включивший в перечень допустимых для заключения концессий и соглашений о государственно-частном партнерстве объекты космической инфраструктуры и технологически связанные с ними космические объекты.

До принятия Закона о ГЧП в космосе рассматривались проекты, структурированные в формате проектов в сфере информационных технологий («ИТ»). Например, ИТ-концессия «Млечный путь»<sup>7</sup>, предполагающая развитие ИТ-сегмента системы мониторинга околоземного пространства нового поколения. Одной из сложностей воплощения в жизнь подобных инициатив было отсутствие возможности включения в периметр проектов наземной и орбитальной инфраструктуры.

## 1.3. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Полагаем, что использование механизмов ГЧП с учетом усовершенствованного законодательства может придать импульс развитию космической отрасли в целом. С вступлением в силу Закона о ГЧП в космосе все возможности, которые дает реализация проекта на принципах ГЧП, стали доступны для проектов в космической сфере:

- частный инвестор получит возможность в рамках одной процедуры брать на себя комплекс обязательств, связанных с созданием и эксплуатацией как наземной, так и орбитальной инфраструктуры, информационных систем в течение длительного периода, зависящего в первую очередь от срока окупаемости проекта;
- реализация проектов ГЧП предполагает внебюджетное финансирование, что означает необходимость коммерциализации проектов;
- для соглашений о ГЧП и концессионных соглашений на уровне Бюджетного кодекса РФ закреплена возможность финансирования за пределами горизонта планирования. При этом заключенное соглашение будет являться достаточным основанием для направления

---

<sup>7</sup> <https://p3week.ru/images/2023/presenatations/26/yarcev.pdf?ysclid=lzsfng5fd0218404027>



бюджетных средств, что повышает уровень уверенности частного инвестора в источниках финансирования проекта, если проект требует бюджетного софинансирования;

- благодаря инструменту «частной инициативы» инвесторы на легальном основании могут выяснять требующуюся для подготовки проекта информацию и прорабатывать детали, необходимые для принятия стратегических решений по проекту, а также самостоятельно формировать условия будущего соглашения;
- интересы участников проектов получают защиту на законодательном уровне: частный инвестор будет защищен в части возврата вложенных им средств, а публичный – в части сохранения за собой целевого объекта и средств контроля за процессом реализации проекта. Гарантии возврата инвестиций частной стороне обеспечиваются целым набором инструментов, как законных (компенсация затрат при досрочном расторжении соглашения, распределение рисков через систему особых обстоятельств и др.), так и договорных (прямое бюджетное финансирование, минимальный гарантированный доход);
- специальные инструменты защиты заемного финансирования (например, прямое соглашение) и участие государства в качестве стороны проекта позволят привлекать проектное финансирование в подобные проекты.



Среди некоторых возможных направлений инвестирования можно назвать следующие:

- дистанционное зондирование Земли и продукты на базе полученной информации;;
- мониторинг околоземного пространства, в том числе обеспечение осведомленности о космической обстановке и управление космическим движением;
- космический туризм;
- системы спутниковой связи;
- навигационные системы.



## II. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ КОСМОСА

### 2.1. РЕГУЛИРОВАНИЕ ГЧП-ПРОЕКТОВ

Реализация любого проекта построена на взаимодействии частной и публичной сторон. Типовой вариант взаимоотношения сторон при реализации проекта представлен ниже в схеме.



Закон о ГЧП в космосе позволяет реализовывать проекты по двум моделям – концессионное соглашение и соглашение о ГЧП. Ниже мы проанализировали особенности регулирования таких моделей, применимые для проектов в космической сфере.



### 2.1.1. Объект соглашения

В периметр проекта могут быть включены объекты космической инфраструктуры, являющиеся недвижимым имуществом:

- космодромы;
- стартовые комплексы и пусковые установки;
- командно-измерительные комплексы;
- центры и пункты управления полетами космических объектов;
- базы хранения космической техники;
- полигоны посадки космических объектов и взлетно-посадочные полосы;
- объекты экспериментальной базы для отработки космической техники;
- центры и оборудование для подготовки космонавтов;
- другие наземные сооружения и техника, используемые при осуществлении космической деятельности.

Помимо указанных объектов космической инфраструктуры в объект соглашения могут быть включены технологически связанные с ними космические объекты:

- технические устройства, предназначенные для функционирования в космическом пространстве, включая космические аппараты, и их части;
- средства доставки таких устройств и части этих средств.

Законом о ГЧП в космосе установлено, какие объекты могут передаваться концессионеру во владение и пользование, частному партнеру – в собственность:

- космическая техника и (или) компоненты космической техники, объекты космической инфраструктуры, созданные в рамках концессий и соглашений о ГЧП, исключение: объекты, эксплуатируемые ГК «Роскосмос» или её организациями или федеральным органом исполнительной власти по обороне или подведомственными ему бюджетными и казенными учреждениями;
- космические аппараты и объекты наземной космической инфраструктуры, относящиеся к спутниковым навигационным системам и созданные с использованием средств федерального бюджета в рамках концессионного соглашения или соглашений о ГЧП, исключение: объекты, эксплуатируемые федеральным органом исполнительной власти, органом исполнительной власти субъекта РФ или органом местного самоуправления; подведомственными им учреждениями; ГК «Роскосмос» или её организациями.

Возможно также рассмотреть структурирование космических проектов, в рамках которых требуется создание объектов ИТ, по модели ИТ-концессий (соглашений о ГЧП), то есть соглашений, объектом которых являются объекты информационных технологий: программы для ЭВМ, базы данных, информационные системы или сайты. Однако реализация такого проекта может быть сопряжена с определенными трудностями, о некоторых из них см. раздел 2.1.2 настоящего материала.



Примером проекта в космической сфере по модели ИТ-концессии является планируемый к реализации проект «Млечный путь»:

Сфера реализации	мониторинг околоземного пространства, включая обеспечение осведомленности о космической обстановке и управление космическим движением, в том числе в целях минимизации угроз, связанных с нахождением космического мусора в околоземном пространстве
Суть проекта	создание, внедрение современных средств и технологий мониторинга/оценки/прогнозирования обстановки в околоземном космическом пространстве, что позволит обеспечить устойчивое развитие космической деятельности России
Объект	информационная система, включающая в себя программно-аппаратный комплекс, отдельные ИТ-сервисы, получающие необходимые для обработки данные от информационно-аналитических центров системы АСПОС ОКП <sup>8</sup> космические объекты и объекты космической инфраструктуры не предполагаются к включению в объект
Услуга	сервис должен предоставлять операторам космических аппаратов информационно-аналитические услуги по обеспечению безопасности космической деятельности в околоземном космическом пространстве
Форма проекта	концессионное соглашение, заключаемое в отношении объектов информационных технологий (ИТ-концессия)
Источники финансирования	за счет платных услуг за доступ к сервису, варианты бюджетной поддержки – могут быть рассмотрены

Концессионные соглашения и соглашения о ГЧП в отношении объектов ИТ обладают своей спецификой, на некоторые особенности мы обратим внимание в данном материале, но подробнее о таких проектах можно узнать из нашей [аналитики о проектах ГЧП в сфере ИТ](#).

Законодательство позволяет заключать концессии и соглашения о ГЧП в отношении нескольких объектов, перечисленных в Федеральном законе от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» («**Закон о концессиях**») и Федеральном законе от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственном-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации <...>» («**Закон о ГЧП**») соответственно. Вместе с тем возможность заключения соглашения в отношении смешанного объекта, в состав которого входят объект космической инфраструктуры и объекты ИТ, остается под вопросом в связи с ограниченными полномочиями ГК «Роскосмос», установленными Законом о ГЧП в космосе. Подробнее об этом см. раздел 2.1.2 настоящего материала.

<sup>8</sup> <https://tsniimash.ru/science/scientific-and-technical-centers/flight-control-center-fcc/security-in-space/?ysclid=m0117lqmd4715335764>



Стоит отметить, что для соглашения о ГЧП существуют ограничения в части включения в состав объекта имущества, которое не может находиться в частной собственности: объектом соглашения о ГЧП может быть только имущество, в отношении которого законодательством не установлены принадлежность исключительно к государственной, муниципальной собственности или запрет на отчуждение в частную собственность либо на нахождение в частной собственности.

Публичная сторона также может передать во владение и пользование частной стороны имущество, которое не входит в состав объекта концессии или соглашения о ГЧП, но образует с ним единое целое или обеспечивает условия для его эксплуатации («**иное имущество**»). В рамках концессии в отношении иного имущества можно установить обязанность концессионера по его модернизации или иному улучшению его характеристик и эксплуатационных свойств.

### 2.1.2. Субъектный состав

#### Публичная сторона

##### *Общие положения*

По общему правилу публичным партнером/концедентом в рамках концессий и соглашений о ГЧП может выступать Российская Федерация, субъекты РФ или муниципальные образования.

Отдельные права и обязанности публичного партнера или концедента могут осуществляться органами и юридическими лицами, уполномоченными публичным партнером (концедентом) в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов РФ.

##### *Проекты в отношении объектов космической инфраструктуры*

Космическая деятельность находится в ведении Российской Федерации, поэтому публичным партнером/концедентом в соглашении, объектом которого является объект космической инфраструктуры (и связанные с ним космические объекты), будет являться Российская Федерация.

По общему правилу полномочия концедента (публичного партнера) в проектах федерального уровня осуществляют Правительство РФ, или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, или орган публичной власти федеральной территории.

В проектах в отношении объектов космической инфраструктуры полномочия концедента и публичного партнера также вправе осуществлять ГК «Роскосмос», включая полномочия, связанные с проведением конкурсов на право заключения концессионного соглашения (реализации ГЧП-проекта), рассмотрением предложений инвесторов о заключении концессионного соглашения (реализации ГЧП-проекта), заключением соглашений и т.д.

##### *Проекты в сфере космоса по модели ИТ-концессии (соглашения о ГЧП)*

В случае если объектом соглашения, реализуемого в космической сфере, является объект ИТ, а объект космической инфраструктуры не входит в состав объекта соглашения, могут возникнуть вопросы по поводу выбора лица, которое может осуществлять полномочия концедента (публичного партнера).

В рамках действующего регулирования нет однозначного указания на то, как определяется уполномоченный орган в рамках концессии / соглашения о ГЧП – по сфере реализации проекта (космическая деятельность) или по типу объекта (объект ИТ), поэтому полагаем, что оба указанных варианта определения уполномоченного органа возможны.



Однако заключение ГК «Роскосмос» таких соглашений от имени Российской Федерации будет под вопросом, так как в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 215-ФЗ № «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» корпорация наделена полномочиями концедента (публичного партнера) только в отношении соглашений, объектом которых являются объекты космической инфраструктуры и связанные с ними космические объекты.

Таким образом, несмотря на то, что ГК «Роскосмос» реализует государственную политику и осуществляет нормативно-правовое регулирование в области космической деятельности, по общему правилу корпорация не сможет осуществлять полномочия концедента (публичного партнера) по соглашениям, заключенным в отношении иных объектов, если другая трактовка закона не будет выработана в процессе правоприменения либо не будут приняты дополнительные акты, наделяющие ГК «Роскосмос» соответствующими полномочиями.

### **Частная сторона**

Концессионером может быть индивидуальный предприниматель, юридическое лицо или объединение таких лиц (простое товарищество) (с учетом ограничения, описанного ниже).

Частным партнером может быть российское юридическое лицо. В отличие от концессионного соглашения заключить соглашение о ГЧП с индивидуальным предпринимателем или объединением лиц на основе договора простого товарищества нельзя.

Не могут являться частными партнерами, а также участвовать в соглашении о ГЧП на стороне частного партнера юридические лица, подконтрольные публичному партнеру (унитарные предприятия, учреждения, публично-правовые компании, общества, находящиеся под контролем Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования, некоммерческие организации, созданные Российской Федерацией или субъектом РФ, а также дочерние организации перечисленных юридических лиц). Указанное ограничение препятствует привлечению в качестве частного партнера по соглашению о ГЧП лиц, находящихся под контролем ГК «Роскосмос». При этом такие лица могут выступать в роли концессионера.

В случае структурирования проектов в сфере космоса по модели ИТ-концессий/соглашений о ГЧП необходимо также иметь в виду, что для концессионеров и частных партнеров в проектах ИТ действует специальное ограничение: частным партнером или концессионером не могут являться:

- иностранные инвесторы (иностранное физическое или юридическое лицо);
- российские юридические лица, решения которых прямо или косвенно могут определять иностранные физические или юридические лица, иностранные государства, их органы.

Исключения могут устанавливаться международным договором Российской Федерации, федеральным законом, решением Президента РФ.

### **2.1.3. Инвестиционные обязательства**

Инвестиционные обязательства – обязательный элемент концессионного соглашения и соглашения о ГЧП. Содержание таких обязательств зависит от типа объектов.

Инвестиционные обязательства могут включать как строительство объекта «с нуля», так и реконструкцию существующих объектов, при этом понятие реконструкции по Закону о концессиях и Закону о ГЧП гораздо шире такого понятия, предусмотренного Градостроительным кодексом РФ, и включает в себя мероприятия по:



- переустройству объекта на основе внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства;
- модернизации и замене морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым более производительным оборудованием;
- изменению технологического или функционального назначения объекта соглашения или его отдельных частей;
- иные мероприятия по улучшению характеристик и эксплуатационных свойств объекта.

Инвестиционные обязательства в проектах в сфере ИТ также могут включать как разработку (создание) новых объектов ИТ или технических средств, так и модификацию существующих объектов ИТ / модернизацию существующих технических средств. В случае включения в состав объекта центра обработки данных на частную сторону может быть возложена обязанность по его созданию или реконструкции.

#### 2.1.4. Эксплуатационные обязательства

Частная сторона обязана осуществлять эксплуатацию объекта соглашения.

Как правило, эксплуатация объекта включает в себя:

- использование объекта по целевому назначению для осуществления деятельности (оказание услуг, выполнение работ, производство товаров с его помощью);
- техническое обслуживание (поддержание объекта в исправном, безопасном, пригодном для его эксплуатации состоянии и осуществление его текущего и (или) капитального ремонта).

Обязанности по эксплуатации могут быть распределены между частной и публичной сторонами.

На эксплуатационной стадии частная сторона может осуществлять предпринимательскую или иную деятельность с использованием объекта, что означает возможность продажи пользователям или публичной стороне услуг и (или) товаров, позволяющую окупить ресурсные затраты и получить прибыль.

#### 2.1.5. Распределение прав на объект соглашения

Для исполнения обязательств по соглашению, в том числе на эксплуатационной стадии, инвестору потребуется определенный объем прав на объект соглашения. Порядок распределения прав и их объем зависят от выбранной правовой модели.

ВИДЫ СОГЛАШЕНИЙ/ ПРАВА НА ОБЪЕКТ СОГЛАШЕНИЯ	КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП
право собственности	принадлежит концеденту	принадлежит частному партнеру условиями соглашения может предусматриваться передача объекта соглашения в собственность публичного партнера



ВИДЫ СОГЛАШЕНИЙ/ ПРАВА НА ОБЪЕКТ СОГЛАШЕНИЯ	КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП
		условие о передаче объекта в собственность публичного партнера обязательно, если объем финансового участия публичного партнера в проекте и рыночная стоимость передаваемого публичным партнером имущества (прав на него) превышает объем финансового участия частного партнера в проекте
права владения и пользования	принадлежат концессионеру	могут принадлежать частному партнеру или публичному партнеру (в зависимости от распределения обязательств)
исключительные права <sup>9</sup>	принадлежат концеденту	принадлежат частному партнеру  соглашением о ГЧП может быть предусмотрено обязательство по отчуждению публичному партнеру исключительных прав на соответствующий объект  соглашением о ГЧП должна быть предусмотрена обязанность частного партнера по отчуждению исключительного права в пользу публичного партнера если объем финансирования создания объекта соглашения <sup>10</sup> публичным партнером, либо рыночная стоимость исключительных прав на объекты в составе объекта соглашения и прав на технические средства в совокупности превышают объем финансирования создания объекта

<sup>9</sup> В отношении объектов ИТ и результатов интеллектуальной деятельности.

<sup>10</sup> Под созданием в данном случае также подразумевается в том числе переработка (модификация) объектов информационных технологий, модернизация технических средств.



ВИДЫ СОГЛАШЕНИЙ/ ПРАВА НА ОБЪЕКТ СОГЛАШЕНИЯ	КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП
		соглашения частным партнером
права использования <sup>11</sup>	принадлежат концессионеру условиями соглашения может быть предусмотрено, что концедент приобретает право использования в отношении отдельных результатов интеллектуальной деятельности в составе объекта соглашения	предоставление права использования частному партнеру не требуется, поскольку ему принадлежит исключительное право соглашением может предусматриваться предоставление права использования публичному партнеру
возможность залога объекта	нет	есть

### 2.1.6. Финансирование проекта

Для исполнения обязательств по соглашению частная сторона привлекает заемные средства и (или) использует собственные средства. Бюджетное финансирование релевантно скорее для проектов с низким коммерческим потенциалом либо для проектов, когда частная сторона не может являться получателем средств со стороны пользователей объекта (например, когда сбор средств – это властное полномочие публичной стороны).

#### Бюджетное финансирование

Финансовое участие публичной стороны может осуществляться в форме капитального гранта, платы концедента (публичного партнера) и возмещения расходов концессионера (частного партнера) в целях обеспечения минимального гарантированного дохода («МГД»).

За счет капитального гранта могут быть профинансированы расходы на создание (в форме финансового обеспечения будущих расходов и (или) возмещения понесенных расходов) на инвестиционной стадии, плата концедента (публичного партнера) позволяет на стадии эксплуатации обеспечить или возместить расходы на создание и эксплуатацию, а механизм МГД позволяет возместить недополученные частной стороной доходы от использования объекта соглашения.

Указанные формы финансового участия можно комбинировать, при этом в рамках соглашения о ГЧП предельный размер финансового участия публичного партнера на создание (реконструкцию) объекта должен быть меньше общего размера расходов на создание объекта, а в рамках концессионных

<sup>11</sup> В отношении объектов ИТ и результатов интеллектуальной деятельности.





проектов предельный размер финансового участия концедента должен быть меньше общего размера расходов на создание (реконструкцию) объекта и использование (эксплуатацию) объекта и иного имущества.



### Привлечение внебюджетного финансирования

Основными способами привлечения внебюджетного финансирования в ГЧП-проекты в России в настоящее время являются:

- 1) банковское финансирование – кредиты, в том числе синдицированные;
- 2) небанковское финансирование:
  - участие в капитале;
  - займы, в том числе субординированные и синдицированные;
  - облигации.

Наиболее популярным способом привлечения заемных денежных средств в ГЧП-проект сейчас является заключение кредитного соглашения с финансирующей организацией (банком). В условия кредитного соглашения в этом случае, как правило, включаются ковенанты, связанные с процессом исполнения заемщиком обязательств по концессионному соглашению или соглашению о ГЧП.

Частный инвестор также может привлечь денежные средства путем эмиссии облигаций. Основными покупателями проектных облигаций являются институциональные инвесторы: негосударственные пенсионные фонды, фонды, специализирующиеся на вложениях в инфраструктуру. Кроме того, заинтересованными в покупке облигаций могут быть кредитные организации. На законодательном уровне предпринят ряд шагов, направленных на создание возможности для вложения средств этих инвесторов в ГЧП-проекты:

- упрощенное включение в котировальный список высшего уровня облигаций, выпущенных в целях финансирования ГЧП-проекта (облигации частного партнера);
- специальные требования к облигациям, выпущенным в целях финансирования концессии, соблюдение которых необходимо для того, чтобы вложить в них пенсионные деньги.

### Законодательные ограничения



На случай досрочного прекращения проекта права инвесторов по соглашению о ГЧП могут быть не полностью защищены. В соответствии с частью 9 статьи 13 Закона о ГЧП предусмотрено уменьшение размера компенсации, выплачиваемой публичным партнером при досрочном прекращении соглашения на сумму убытков, причиненных публичному партнеру и третьим лицам таким досрочным прекращением. Правило работает только в случае, если в соглашении содержится обязательство частного партнера по передаче объекта соглашения в собственность публичному партнеру. Такой подход может создать риски невозврата затрат частного партнера, в том числе, связанных с обеспечением доходности инвестиций частного партнера (собственных и заемных).

### *Специальный инструментарий*

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. Механизм СОПФ в рамках фабрики проектного финансирования активно использует ВЭБ.РФ. Принадлежащее ему ООО «СОПФ ФПФ» эмитирует облигации с государственной гарантией, а ВЭБ.РФ берет на себя обязательства по выкупу/замене проблемных активов.

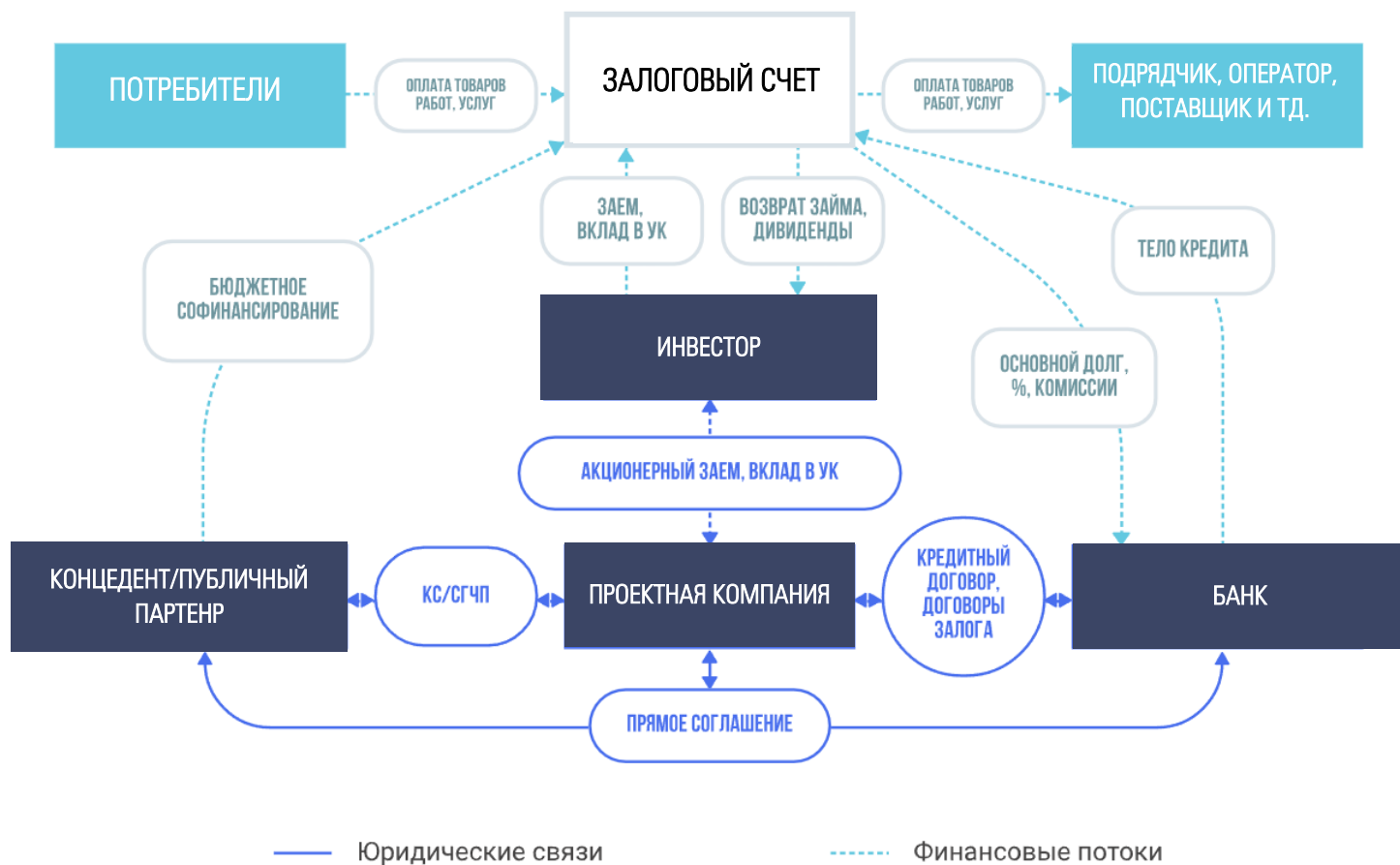
Еще одним специфическим инструментом, характерным именно для ГЧП-проектов, является *прямое соглашение*. Если концессионное или ГЧП-соглашение заключается только между частной и публичной стороной, то прямое соглашение позволяет добавить в эти отношения третье лицо – финансирующую организацию. Как правило, прямое соглашение заключается практически одновременно с соглашением о реализации ГЧП-проекта и предусматривает положения, направленные на дополнительную защиту инвесторов. 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 ГЧП-проект денежные средства, предоставив кредиторам в обеспечение свои права на будущий денежный поток от потребителей или публичной стороны (в зависимости от особенностей ГЧП-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 позволяет кредитору осуществлять постоянный контроль за тем, как именно его должник расходует получаемые денежные средства. При обнаружении, например, нецелевого



расходования или серьезных задержек в реализации ГЧП-проекта кредитор может инициировать досрочный возврат кредита, обратиться взыскание на заложенные права по банковскому счету и получить находящиеся на нем деньги.



Об особенностях проектного финансирования в сфере ГЧП можно узнать [здесь](#).

### Плата частной стороны

При наличии в проекте коммерческой выручки концессионеру или частному партнеру может быть установлена концессионная плата или плата частного партнера соответственно. Внесение платы в адрес публичной стороны возможно в форме твердых денежных платежей, в виде доли продукции или доли доходов, а также в виде имущества.

Обычно инструмент применим в проектах с высоким коммерческим потенциалом и призван повысить бюджетную эффективность проектов. Стороны вправе по своему усмотрению установить порядок определения размера концессионной платы (платы частного партнера), в том числе использовать формулы или устанавливать, что обязанность по выплате наступает у частной стороны не сразу, а после достижения проектом определенного уровня окупаемости.

### Гарантии для инвестора



Преимуществом концессионного соглашения и соглашения о ГЧП является наличие законодательных гарантий возврата инвестиций, а также устоявшейся практики использования договорных инструментов, направленных на финансовую защиту проекта.

Среди законодательных гарантий стоит отметить:

- возможность участия публичной стороны в финансировании проекта на горизонте, превышающем период бюджетного планирования, в том числе в форме возмещения уже понесенных расходов и обеспечения минимального гарантированного дохода;
- возможность предоставления необходимого имущества и результатов интеллектуальной деятельности;
- возмещение расходов при досрочном прекращении соглашения (с определенными оговорками для модели соглашения о ГЧП);
- возможность залога прав требования по концессии или соглашению о ГЧП и залога объекта соглашения о ГЧП с заключением прямого соглашения между публичной стороной, частной стороной и кредитором;
- меры концедента / публичного партнера, которые он обязан предпринять, если законодательные изменения приводят к существенному увеличению совокупной налоговой нагрузки на частную сторону или ухудшению ее положения.

Среди договорных инструментов стоит отметить особые обстоятельства, которые с 1 октября 2023 года напрямую указаны в Законе о концессиях и в Законе о ГЧП в качестве возможных условий соглашений. Особые обстоятельства – согласованный сторонами перечень ситуаций, которые не зависят от действий частной стороны, но могут оказать негативное влияние на проект.

Для особых обстоятельств в соглашении описывается порядок действий в случае их наступления и возможные последствия (освобождение частной стороны от ответственности, возмещение дополнительных расходов, изменение или досрочное прекращение соглашения). Возможно установление критериев особого обстоятельства в целях распределения рисков между частной и публичной стороной – например, в случае, если дополнительные расходы ниже определенного уровня, то частная сторона самостоятельно закрывает риск, если выше – с помощью публичной стороны (в том числе финансовой).

## 2.2. КАК ЗАПУСТИТЬ ГЧП-ПРОЕКТ?

### 2.2.1. Подготовка концепции проекта, оценка рисков

Инициатором ГЧП-проекта, в том числе проекта в сфере космоса, может выступать как частная, так и публичная сторона. Несмотря на то, что их конечные цели различаются, существует ряд действий, которые, как показывает практика, необходимо осуществить для того, чтобы процесс запуска стал успешным.

*Концепция ГЧП-проекта*



Одно из необходимых условий успешной реализации ГЧП-проекта – это оценка и подготовка следующих основных аспектов проекта:

- цели и задачи проекта, обоснование необходимости его реализации;
- параметры проекта: объект, деятельность, результаты;
- оценка окружения проекта (например, необходимое существующее имущество и интеллектуальные права для вовлечения в проект и др.);
- финансовые характеристики проекта;
- схема реализации проекта;
- опыт реализации схожих проектов и др.

Законодательные требования по подготовке документа подобного рода отсутствуют, однако наличие концепции поможет сформулировать и согласовать ключевые условия реализации ГЧП-проекта, которые позже найдут отражение в тексте соглашения.

Содержательно аспекты, которые отражают структуру проекта в концепции, можно разделить на три части – юридическая, финансовая и техническая.

Юридическая часть	возможные правовые модели реализации ГЧП-проекта, контрактная структура, возникающие в рамках таких моделей правовые риски и методы борьбы с ними.  Задача – выбор оптимальной правовой модели реализации ГЧП-проекта.
Техническая часть	общее описание планируемого объекта, требования, которым он должен соответствовать, анализ имеющихся исходных данных.  Задача – сформировать техническое задание для частного инвестора, определить техническую реализуемость и целесообразность ГЧП-проекта.
Финансово-экономическая часть	ключевые финансовые потоки проекта, предпосылки (оценка доходной и расходной частей, условия привлечения финансирования и иные допущения), финансовая модель.  Задача – вывод об объеме, вариантах и условиях получения необходимых для реализации ГЧП-проекта финансовых ресурсов, оценка финансовой состоятельности проекта.

#### *Матрица рисков*

Частью концепции является матрица рисков. Распределение рисков между публичной и частной стороной – один из основных принципов ГЧП. Под рисками понимаются события, наступление которых может негативно повлиять на ГЧП-проект (например, затягивание сроков, увеличение стоимости строительства, неполучение запланированной выручки и т. д.). Как будут распределены риски в



конкретном случае, зависит от договоренностей между сторонами и их возможностей по управлению теми или иными рисками. Для управления рисками используются различные механизмы: включение в соглашение условий о привлечении в спорных случаях независимых экспертов, использование дополнительных обеспечительных мер, разработка дополнительных требований к привлекаемым подрядчикам, включение в соглашение категории особых обстоятельств (событий, которые могут негативно повлиять на ГЧП-проект) и последствий их наступления и т. д.

Задача подготовки матрицы рисков – описать возможные риски, механизмы их минимизации, стороны, которые за них отвечают, и степень влияния рисков на ГЧП-проект. Своевременная подготовка такого документа может позволить исключить или снизить некоторые риски уже на предварительной стадии, в то время как после запуска ГЧП-проекта их внезапное выявление может стать критичным. Такой подход делает реализацию ГЧП-проекта более прогнозируемой.

Существует много классификаций возможных рисков, одним из общепринятых является деление рисков по природе их возникновения. К техническим рискам относятся ошибки документации, срывы сроков, ненадлежащее качество создаваемого объекта и др. Коммерческие риски – это факторы, которые снижают планируемый объем финансовых поступлений, например, падение спроса. Финансовые риски включают в себя изменение банковских процентных ставок, курсов валют, уровня инфляции, иные негативные финансовые колебания. Наконец, политические и правовые риски связаны с изменением законодательства или публичной политики по отношению к ГЧП-проекту в целом.

Распределение рисков для каждого случая уникально, но можно выявить некие общие тенденции, которые чаще всего встречаются в практике реализации ГЧП-проектов:

#### *Основные риски ГЧП-проектов*

ВИДЫ РИСКОВ	ОТВЕТСТВЕННАЯ СТОРОНА	
	ПУБЛИЧНЫЙ ПАРТНЕР	ЧАСТНЫЙ ПАРТНЕР
Технические	—	+
Коммерческие	+	+
Финансовые	+	+
Политические	+	—
Правовые	+	+

#### *Дорожная карта*

Как часть концепции или в качестве самостоятельного документа целесообразно разработать дорожную карту запуска ГЧП-проекта. Она позволит участникам определить последовательность дальнейших действий, круг уполномоченных органов, которые необходимо будет привлечь к согласованию, а также нормативные акты, изменение которых может стать необходимым для успешной реализации ГЧП-проекта.

#### **2.2.2. Подготовка документации**

Подготовка документации помимо разработки собственно текста концессионного соглашения или соглашения о ГЧП и их приложений включает в себя проработку иной сопутствующей документации в зависимости от способа заключения соглашения (например, конкурсной документации, предложения о заключении концессионного соглашения/соглашения о ГЧП). В тексте соглашений находят отражение



результаты подготовки проекта, в том числе итоги финансового моделирования и анализа окружения проекта, включаются условия, обеспечивающие эффективную реализацию соглашения и защиту интересов сторон, снижение рисков.

Отдельно в рамках подготовки контрактной документации учитываются аспекты привлечения внешнего финансирования, в том числе включаются условия, учитывающие интересы финансирующей организации (условия прямого соглашения, особенности расчетов и порядка выплат публичной стороной компенсации при прекращении соглашения и др. аспекты).

### ***2.2.3. Заключение соглашения***

Заключение соглашения о ГЧП или концессионного соглашения возможно одним из двух способов – с использованием конкурсных процедур и во внеконкурсном порядке.

Конкурс проводится в случае, когда инициатором реализации проекта выступает публичное образование. Если говорить коротко и простым языком, то базовые условия будущего соглашения и требования публичной стороны в установленном законом порядке доводятся до потенциальных инвесторов, и тот из них, кто предложит наилучшие условия, становится победителем конкурса.

Оснований для заключения концессионного соглашения и соглашения о ГЧП без проведения конкурса несколько. Не считая случаев, когда конкурс был запущен, но признан несостоявшимся из-за недостаточной явки участников, это:

- для концессионного соглашения – определение концессионера решением Правительства РФ, частная концессионная инициатива;
- для соглашения о ГЧП – инициатива частного партнера, а также в отношении проектов в сфере ИТ - заключение соглашения о ГЧП с организацией, которой в соответствии с федеральным законом или актом Правительства РФ на срок до заключения соглашения о ГЧП переданы права использования программ для ЭВМ и баз данных, входящих в состав информационной системы, а также передана информация, входящая в ее состав.

Единственным вариантом, зависящим исключительно от инвестора, является, таким образом, направление частной инициативы. Стоит отметить, что законодательство не устанавливает каких-либо особенностей, связанных с процедурами заключения соглашения, для концессионных соглашений и соглашений о ГЧП в отношении объектов космической инфраструктуры или объектов ИТ.

#### *Частная инициатива*

В рамках частной инициативы любое заинтересованное лицо может обратиться к публично-правовому образованию и донести до него условия, на которых такое лицо готово реализовать проект. Форма обращения установлена на нормативном уровне<sup>12</sup> и предполагает направление инициатором проекта соглашения со всеми существенными условиями.

---

<sup>12</sup> 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».



Затраты на подготовку частной инициативы полностью ложатся на частного инвестора. Это касается как затрат на подготовку документов, так и на проведение необходимых предварительных финансовых и технических исследований. Публичная сторона в данном случае только предоставляет информацию в рамках предварительных переговоров (в допустимых законом рамках).

В случае, если частная инициатива переходит в конкурс, в конкурсной документации может быть предусмотрена обязанность лица, с которым заключено концессионное соглашение, возместить лицу, выступившему с инициативой заключения соглашения, расходы на подготовку предложения о заключении концессионного соглашения в размере, не превышающем 2 % от объема заявленных в проекте концессионного соглашения инвестиций. Обращаем внимание, что указанное правило существует только в отношении концессий, при этом установление такой обязанности является прерогативой концедента. Закон о ГЧП не содержит специальных инструментов, обеспечивающих компенсацию средств, затраченных инициатором, если в результате соглашения было заключено не с ним, а с третьим лицом, хотя необходимость такой нормы обсуждается давно.

Предложение направляется инициатором публичному партнеру (уполномоченному органу концедента). Далее алгоритм действий отличается в зависимости от того, какое соглашение планируется заключить.

#### Концессионное соглашение

Потенциальный концедент после получения предложения принимает одно из трех решений:

- о невозможности заключения концессионного соглашения;
- о возможности заключить соглашение на предложенных инициатором условиях;
- о возможности заключить соглашение на иных условиях.

В последнем случае в целях согласования компромиссного варианта стороны начинают переговоры, по результатам которых инициатор представляет измененное предложение. Если измененное предложение устраивает потенциального концедента, он принимает решение о возможности заключения соглашения на условиях такого предложения, если нет – принимается решение о повторном проведении переговоров или о невозможности заключения концессионного соглашения на условиях измененного предложения.

Проект соглашения, согласованный сторонами, подлежит публикации на официальном сайте [torgi.gov.ru](http://torgi.gov.ru) и на официальном сайте концедента. В течение 45 дней любые заинтересованные лица могут обратиться с заявкой о желании принять участие в проекте на данных условиях. Если такие лица находятся (и они и представленные ими заявки соответствуют установленным требованиям), то проводится полноценный конкурс (решение о заключении концессионного соглашения на конкурсной основе принимается не позднее чем через 45 рабочих дней со дня подписания протокола рассмотрения заявок). Если нет – соглашение заключается с первоначальным инициатором.

#### Соглашение о ГЧП

В отличие от концессии по итогам рассмотрения инициативы в рамках Закона о ГЧП публичный партнер принимает решение: о направлении предложения о реализации проекта на рассмотрение в уполномоченный орган в целях оценки эффективности и определения его сравнительного преимущества, либо о невозможности реализации проекта.

Оценка эффективности включает в себя оценку финансовой эффективности, а также социально-экономического эффекта. Сравнительное преимущество определяется путем сопоставления





соглашения с государственным контрактом по параметрам чистых дисконтированных расходов бюджета и объема принимаемых публичным партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта. В случае получения положительного заключения от уполномоченного органа публичный партнер принимает решение о реализации проекта, содержащее сведения о целях и задачах реализации проекта, публичном партнере, существенных условиях соглашения о ГЧП и порядке заключения соглашения, и публикует его на сайте [torgi.gov.ru](http://torgi.gov.ru) и на официальном сайте публичного партнера. В течение 45 дней любые заинтересованные лица могут обратиться с заявкой о желании принять участие в проекте на данных условиях. Если такие лица находятся, то в течение 180 дней объявляется конкурс.

На протяжении срока рассмотрения предложения о реализации проекта до момента принятия решения о его реализации стороны могут проводить переговоры, а частный партнер – корректировать исходное предложение по их итогам.

### *Конкурс*

В отличие от частной инициативы, решение о запуске конкурса зависит исключительно от публичной стороны. Так как конкурсная документация содержит все существенные условия планируемого к заключению соглашения, то перед началом конкурсных процедур от публичной стороны требуется тщательная предварительная подготовка проекта. Затраты на такую подготовку, как правило, ложатся на бюджет, что делает механизм частной инициативы более привлекательным для публичных партнеров.

Если речь идет о конкурсе на право заключения соглашения о ГЧП, то перед его объявлением проект должен пройти оценку эффективности, аналогичную описанной выше. Для концессионного соглашения такая процедура не нужна, достаточно принятия уполномоченным органом концедента решения о заключении концессионного соглашения, содержащего описание всех его существенных условий.

Конкурс на право заключения концессионного соглашения или соглашения о ГЧП является двухэтапным. На первом этапе потенциальные участники оцениваются по их профессиональным и деловым качествам. Те из них, которые отвечают требованиям, заявленным публичной стороной, переходят на следующий этап и получают право подать конкурсное предложение.

На втором этапе оцениваются конкурсные предложения участников конкурса. Предложения сравниваются на основании критериев, установленных публичным партнером (концедентом) на основе требований Закона о ГЧП и Закона о концессиях соответственно.

Критерии конкурса делятся на три категории: технические, финансовые и юридические. Список конкретных критериев по указанным категориям является закрытым (сроки создания объекта, его технико-экономические показатели, объем производства, товаров, выполнения работ, оказания услуг и т.д.).

Конкурсная комиссия рассматривает и оценивает поступившие конкурсные предложения в соответствии с установленными конкурсной документацией критериями конкурса. Участник конкурса, сделавший лучшее предложение по критериям конкурса, признается его победителем и с ним заключается соглашение о реализации проекта.

С 1 марта 2024 года конкурс на право заключения концессионного соглашения и соглашения о ГЧП может проводиться в электронной форме, а с 1 января 2026 года такая форма станет обязательной. Конкурс в электронной форме проводится на электронной площадке, оператор которой включен в перечень операторов электронных площадок, утвержденный Правительством РФ в соответствии с



Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Сроки проведения мероприятий как в рамках конкурса, так и в рамках частной инициативы регламентированы соответствующими законами. Рассчитать время, необходимое для реализации соответствующей процедуры, можно с помощью [калькулятора сроков](#).

Схемы проведения процедур заключения концессионных соглашений и соглашений о ГЧП приведены в Приложении 2.

# III. ИНЫЕ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В КОСМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

## 3.1. КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

### *Общее описание правовой модели*

Правовая модель контракта жизненного цикла («КЖЦ») регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» («Закон о контрактной системе») и представляет собой контракт, предусматривающий поставку товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, создание товара в результате выполнения работы), последующие обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капитального строительства или товара.

Потенциальные объекты КЖЦ устанавливаются Правительством РФ – среди них напрямую не указаны объекты в сфере космической деятельности. Полагаем, что в качестве релевантных объектов можно рассматривать такой объект КЖЦ как информационные системы, центры обработки данных и программно-аппаратные комплексы. КЖЦ должно предусматривать выполнение работ по созданию, вводу в эксплуатацию, эксплуатации и выводу из эксплуатации подобных объектов.

В качестве заказчика по КЖЦ может выступать, например, Российская Федерация в лице уполномоченных органов, государственных корпораций, публично-правовой компании, органов управления государственными внебюджетными фондами, казенных учреждений (в зависимости от уровня реализации проекта), ГК «Роскосмос».

Исполнителем по КЖЦ может являться любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

Заключение КЖЦ в рамках Закона о контрактной системе может осуществляться посредством проведения торгов (конкурса/аукциона) либо путем закупки у единственного поставщика (в закрытом перечне случаев, установленном законом).

Возможно заключение контракта, аналогичного КЖЦ, лицами, не являющимися государственными заказчиками в понимании Закона о контрактной системе. Так положение о закупке товаров, работ, услуг ГК «Роскосмос»<sup>13</sup> («Положение») предусматривает для присоединившихся к нему компаний возможность заключения «договора жизненного цикла» – договора поставки товара и /или выполнения работ, предусматривающий техническое обслуживание и ремонт в течение всего срока службы поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта, а также расходы на их утилизацию силами или за счет поставщика в случае, если это предусмотрено условиями договора. При

<sup>13</sup> <https://www.roscosmos.ru/22120/#Положение>



заключении и исполнении таких контрактов ограничения, устанавливаемые Законом о контрактной системе, в том числе применительно к объекту контракта, действовать не будут. На ГК «Роскосмос» данный порядок не распространяется, она будет заключать КЖЦ по правилам, предусмотренным Законом о контрактной системе.

#### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- Правовая модель предусматривает комплексный характер мероприятий по реализации проекта: в предмет КЖЦ входит как создание объекта КЖЦ, так и его последующая эксплуатация, что отличает КЖЦ от договоров поставки товаров и услуг, для которых в данном случае будет существовать правовой риск нарушения конкуренции путем объединения лотов.
- Объект в рамках КЖЦ может быть создан как с нуля, так и путем переработки иного результата интеллектуальной собственности, что позволяет включать в периметр проекта уже существующие результаты интеллектуальной деятельности.
- Направление бюджетного финансирования по КЖЦ возможно на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств<sup>14</sup>.
- Использование правовой модели обеспечивает гарантированный сбыт для поставщика и позволяет ему планировать свою деятельность на относительно долгосрочном горизонте.
- Закрепление цены в контракте на момент его заключения позволяет сторонам распределить рыночный риск ее изменения.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- 🌀 Отсутствие возможности реализации проектов непосредственно ГК «Роскосмос» в отношении космической инфраструктуры и космических объектов в соответствии с Законом о контрактной системе (не касается договоров жизненного цикла, заключаемых в соответствии с Положением).
- 🌀 В соответствии с Законом о контрактной системе оплата всех выполненных исполнителем работ по КЖЦ осуществляется заказчиком в полном объеме. Из этого можно сделать вывод, что на стадии эксплуатации исполнитель не вправе получать оплату от пользователей объекта КЖЦ, так как это влечет за собой риск двойного возмещения расходов (за счет заказчика и за счет пользователей объектом КЖЦ). Следовательно, использование модели может быть рискованным для проектов, где предполагается коммерциализация и внебюджетные источники финансирования.
- 🌀 Реализация проекта в рамках Закона о контрактной системе означает необходимость соблюдения достаточно жестких требований в части изменения заключенного контракта, а также создает риски, связанные с недоведением бюджетных ассигнований до государственного заказчика.
- 🌀 В силу отсутствия специального регулирования КЖЦ не предполагает заключения между государственным заказчиком, публичным исполнителем и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного

---

<sup>14</sup> В случае соблюдения порядка, установленного постановлением Правительства РФ от 29.11.2023 № 2015 «Об утверждении Правил принятия решений о предоставлении получателю средств федерального бюджета права принимать за счет средств федерального бюджета расходные обязательства на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств».



партнерства). Для случаев, когда на стороне государственного заказчика выступает юридическое лицо, более свободное в своих договорных отношениях, данная задача является решаемой, в случае же, если заказчиком будет выступать Российская Федерация или ГК «Роскосмос», могут возникнуть трудности с принятием дополнительных публичных обязательств в рамках документа, прямо не предусмотренного законом.

## 3.2. ОФСЕТНЫЙ КОНТРАКТ

### *Общее описание правовой модели*

Офсетный контракт (в терминологии Закона о контрактной системе – контракт со встречными инвестиционными обязательствами) предусматривает создание определенного имущества (производства), при этом бюджетное финансирование создания такого имущества не предполагается. Обеспечение возврата вложенных частной стороной инвестиций осуществляется за счет получения частным инвестором в последующем дохода от оказания услуг (поставки товара) государственным (муниципальным) заказчиком. Данная правовая модель преследует две основные цели:

- создание, реконструкция частного (!) имущества, предназначенного для оказания услуги (создание, модернизация, освоение производства товара);
- последующая закупка государственными и муниципальными заказчиками услуги, оказываемой с использованием имущества, которое создано, реконструировано в соответствии с офсетным контрактом (товара, производство которого создано, модернизировано, освоено) без проведения торгов в рамках закупки у единственного поставщика.

Закон о контрактной системе устанавливает требования к минимальному объему вложений в создаваемое/модернизируемое имущество (не менее 100 000 000 рублей), а также существенные условия офсетного контракта, которые должны закрепляться актом субъекта РФ, в том числе срок создания/модернизации имущества, минимальный объем производимых товаров, работ или услуг.

### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- Использование правовой модели позволяет сторонам четко зафиксировать, в какие сроки поставщик обеспечит поставку заранее согласованного количества товара или оказание объема услуги, т.е. фактически обеспечивает гарантированный сбыт для поставщика и позволяет ему планировать свою деятельность на относительно долгосрочном горизонте.
- Закрепление цены товара/услуг в контракте на момент его заключения позволяет сторонам распределить рыночный риск ее изменения, в том числе путем использования сложного расчета цены, учитывающего инфляционные коэффициенты и др.
- Отсутствуют законодательные ограничения в отношении видов товаров/работ/услуг, поставляемых частной стороной по офсетному контракту.
- Частная сторона сохраняет право поставлять производимые товары/услуги любым иным покупателям, не являющимся государственными или муниципальными заказчиками.

### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- Законодательством прямо не предусмотрена возможность заключения офсетного контракта на федеральном уровне; заключение контракта на таком уровне возможно на основании акта Правительства РФ, которое вправе устанавливать особенности осуществления конкретной



закупки, однако практика заключения федеральных офсетов отсутствует и, в целом действующее регулирование контрактов со встречными инвестиционными обязательствами ориентировано на региональный (межрегиональный) уровень.

- 🌀 Невозможность бюджетного софинансирования создания/модернизации производства в рамках офсетного контракта (субсидии и иные формы бюджетного финансирования доступны, но в рамках отдельных механизмов).
- 🌀 В силу отсутствия специального регулирования офсетный контракт не предполагает заключения между государственным заказчиком, публичным исполнителем и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного партнерства).
- 🌀 Офсетный контракт не подразумевает закрепления в нем мероприятий, подразумевающих активное содействие государственного заказчика в исполнении предусмотренных контрактом мероприятий, например, по умолчанию не является основанием для предоставления в распоряжение частного инвестора элементов государственной инфраструктуры.

### 3.3. ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ

#### *Общее описание правовой модели*

Терминология «форвардный контракт» применительно к данной правовой модели с точки зрения законодательства достаточно условна: речь идет не о производном финансовом инструменте, а о договоре поставки товара либо оказания услуг, предусматривающем отсрочку либо длительный период исполнения.

Соответственно, предметом форвардного контракта, заключаемого в рамках реализации проекта в космической сфере с государственным участием, будет являться поставка частным инвестором товара (в том числе нематериального, например, данных дистанционного зондирования Земли) либо оказание услуги (например, услуги по обработке данных) и обязанность публичной стороны, выступающей заказчиком, оплатить поставленный товар/выполненную услугу в порядке, установленном контрактом.

С учетом того, что «форвардный контракт» не является специально выделяемой законодательством моделью отношений между публичной и частной стороной, универсальная процедура для его заключения отсутствует: в зависимости от состава сторон сделки будут применяться требования соответствующего закона.

Так, если на стороне заказчика будет выступать Российская Федерация или ГК «Роскосмос», форвардный контракт будет заключаться в рамках процедур, предусмотренных Законом о контрактной системе. Если публичного заказчика будет представлять дочерние компании ГК «Роскосмос» - в рамках процедур, предусмотренных Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» («**Закон о закупках**»). Ни Закон о контрактной системе, ни Закон о закупках каких-либо особенностей в отношении контрактов с отсроченным исполнением не устанавливают, но публичные заказчики, действующие в рамках Закона о закупках, могут закрепить необходимые им особенности в своем положении о закупке.

#### *Преимущества модели при реализации проектов в космической сфере*

- Использование правовой модели позволяет сторонам четко зафиксировать, в какие сроки поставщик обеспечит поставку заранее согласованного количества товара или оказание



объема услуги, т.е. фактически обеспечивает гарантированный сбыт для поставщика и позволяет ему планировать свою деятельность на относительно долгосрочном горизонте.

- Закрепление цены товара/услуг в контракте на момент его заключения позволяет сторонам распределить рыночный риск ее изменения.
- Использование модели форвардного контракта не требует изменений действующего законодательства.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- 🔗 Модель форвардного контракта не предусматривает комплексного характера реализуемых в рамках проекта мероприятий. В случае реализации форвардного контракта по Закону о контрактной системе существует риск нарушения запрета на нарушающее конкуренцию объединение лотов в рамках одного контракта<sup>15</sup>.
- 🔗 В случае заключения в рамках законодательства о контрактной системе форвардный контракт будет подвержен всем «классическим» ограничениям государственного контракта, в т.ч. ограничениям, связанным с заключением на основе плана-графика, закрытым перечнем оснований для пересмотра условий заключенного контракта, выплатами в рамках доведенных бюджетных лимитов, риску секвестирования бюджетных обязательств и др.
- 🔗 Являясь договором поставки/оказания услуги, форвардный контракт не подразумевает закрепления в нем мероприятий, подразумевающих активное содействие государственного заказчика в исполнении предусмотренных контрактом мероприятий, например, по умолчанию не является основанием для предоставления в распоряжение частного инвестора элементов государственной инфраструктуры.
- 🔗 В силу отсутствия специального регулирования форвардный контракт не предполагает заключения между государственным заказчиком, публичным исполнителем и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного партнерства). Для случаев, когда на стороне государственного заказчика выступает юридическое лицо, более свободное в своих договорных отношениях, данная задача является решаемой, в случае же, если заказчиком будет выступать Российская Федерация или ГК «Роскосмос», могут возникнуть трудности с принятием дополнительных публичных обязательств в рамках документа, прямо не предусмотренного законом.

### **3.4. КОРПОРАТИВНАЯ ФОРМА**

#### *Общее описание правовой модели*

Корпоративная модель предполагает, что выполнение проекта в космической сфере будет осуществляться проектной компанией – юридическим лицом, созданным совместно публичной и частной сторонами.

Организационно-правовая форма юридического лица не имеет принципиального значения и определяется сторонами с учетом стратегических задач и особенностей проекта. Вероятнее всего с

---

<sup>15</sup> В соответствии с ч. 3 ст. 17 Закона о защите конкуренции «...запрещается ограничение конкуренции между участниками торгов, участниками запроса котировок, участниками запроса предложений путем включения в состав лотов товаров, работ, услуг, технологически и функционально не связанных с товарами, работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом торгов, запроса котировок, запроса предложений».



учетом стоящей перед ней задач по комплексной реализации проекта проектная компания должна являться коммерческой организацией. Также не могут рассматриваться в качестве целевой организационно-правовой формы хозяйственное товарищество (в силу прямого запрета закона на участие публичного образования в таком юридическом лице в качестве полного товарища), государственное унитарное предприятие (в силу невозможности получения контроля над такими юридическими лицами частной стороной). Таким образом, наиболее вероятно создание проектной компании в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью.

Любая из указанных форм позволяет использовать механизмы, обеспечивающие наличие необходимого контроля владельцев над деятельностью компании. На практике при создании проектной компании баланс интересов сторон определяется с использованием специальных инструментов, например, таких, как корпоративный договор, который участники/акционеры общества могут заключить в целях осуществления своих корпоративных прав.

#### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- Благодаря инструментам частного права (корпоративный договор, опционы на выкуп долей/акций, возможность внесения вкладов в уставный капитал проектной компании или вкладов в ее имущество) участники проекта получают возможность гибко регулировать владельческую структуру проектной компании и методы управления ей.
- Проектной компании может быть передано уже существующее имущество, необходимое для реализации проекта, в т.ч. в форме вкладов в уставный капитал.
- Возможность привлечения для участия в проекте множества инвесторов, в том числе на разных стадиях проекта, обеспечивая тем самым объединение в рамках проекта различных разработок, принадлежащих разным участникам рынка.
- Находящиеся в собственности проектной компании активы, а также доли участия в проектной компании могут выступать в роли обеспечения в целях привлечения заемного финансирования.
- Различные форматы бюджетного финансирования проекта (бюджетные субсидии, бюджетные инвестиции) могут сочетаться с традиционными форматами привлечения заемного финансирования, используемыми коммерческими организациями.
- Использование модели не требует внесения изменений в действующее законодательство.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- 🌀 Создаваемая космическая инфраструктура и объекты будет находиться в частной собственности (проектной компании). Это может создать затруднения в случае, если в периметр реализуемого проекта планируется включить имущество, которое изъято из оборота и не подлежит отчуждению (например, являющееся объектом наземной космической инфраструктуры, относящимся к спутниковым навигационным системам и создаваемым за счет средств федерального бюджета).
- 🌀 Факт создания совместного с государством юридического лица сам по себе не создает для такого предприятия преференций в отношении доступа к государственному имуществу. В частности, для того, чтобы осуществлять мероприятия по модернизации уже существующего государственного имущества без изменения собственника, также потребуется использование дополнительных инструментов передачи прав на такое имущество.
- 🌀 Создание юридического лица с участием публично-правового образования требует соблюдения бюджетного и приватизационного законодательства.





- ⦿ Бюджетное финансирование совместной компании будет осуществляться по общим правилам бюджетного законодательства (в форме субсидии по статье 78 Бюджетного кодекса РФ) либо с использованием корпоративных механизмов (бюджетная инвестиция в уставный капитал или бюджетная субсидия в виде вклада в имущество, не увеличивающего его уставный капитал). В любом случае по умолчанию бюджетное финансирование будет гарантировано только в пределах горизонта планирования (год и двухлетний плановый период) за счет включения соответствующих бюджетных ассигнований в закон о бюджете. Отсутствие гарантий бюджетного финансирования на весь срок проекта может отразиться на условиях привлечения заемного финансирования.
- ⦿ Факт создания проектной компании сам по себе не гарантирует сбыт производимых ей товаров/услуг, такая компания не приобретет автоматического статуса единственного поставщика и коммерческие риски окупаемости проекта сторонам нужно будет регулировать с помощью корпоративных инструментов.

### 3.5. ДОГОВОР АРЕНДЫ С ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

#### *Общее описание правовой модели*

Данная правовая модель предполагает заключение договора аренды публичного имущества, предусматривающего обязательство частной стороны осуществить модернизацию такого публичного имущества и (или) создание определенного объекта. Как правило, создание осуществляется силами и за счет частной стороны, объект становится частной собственностью. Обязательство по созданию результата интеллектуальной деятельности также может быть зафиксировано в договоре аренды.

В случае если в аренду передается государственное имущество, такая передача осуществляется по общему правилу по итогам торгов в соответствии с частью 1 статьи 17.1 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Закон предусматривает ряд исключений, когда торги могут не проводиться, но они достаточно специфичны и применимы не к каждому проекту.

Вместе с тем, какие-либо дополнительные преимущества такая модель для проекта не создает. Бюджетное финансирование будет предоставляться в общем порядке на основании отдельного правового акта и соглашения о субсидировании в пределах горизонта планирования, а предоставление заемных средств будет осуществляться вне проектного финансирования.

#### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- Использование модели не требует внесения изменений в действующее законодательство.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- ⦿ Договор аренды с инвестиционными обязательствами не предполагает прямого бюджетного финансирования и по умолчанию не является основанием для направления частной стороне (арендатору) каких-либо бюджетных ассигнований.
- ⦿ В силу отсутствия специального регулирования договор аренды с инвестиционными обязательствами не предполагает заключения между публичной стороной (арендодателем), частной стороной (арендатором) и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного партнерства).
- ⦿ Модель как таковая не предоставляет для реализации проекта в сфере космической инфраструктуры каких бы то ни было преимуществ по сравнению с иными рассматриваемыми



моделями: отсутствуют гарантии сбыта, бюджетного финансирования, фиксированной цены, доступ к более комфортным условиям, характерным для проектного финансирования.

### 3.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ДОГОВОР

Инвестиционный договор (или инвестиционное соглашение) не является поименованным в законодательстве видом договора.

Согласно позиции Пленума Верховного суда РФ при рассмотрении споров, вытекающих из договоров, связанных с инвестиционной деятельностью в сфере финансирования строительства или реконструкции объектов недвижимости, судам следует устанавливать правовую природу соответствующих договоров и разрешать спор по правилам глав 30 («Купля-продажа»), 37 («Подряд»), 55 («Простое товарищество») Гражданского кодекса РФ.

Фактически, в зависимости от условий инвестиционного договора, он может предполагать создание космической инфраструктуры в собственность частной стороны (как в рамках корпоративной формы) либо являться государственным контрактом (как форвардный контракт). Преимущества и ограничения, характерные для каждой из указанных моделей, приведены выше.

В любом случае в связи с отсутствием специального регулирования данная правовая модель также не создает каких-либо преимуществ для реализации проектов в сфере космической инфраструктуры, более того, может повлечь дополнительные риски, связанные с правовой неопределенностью в отношении природы соглашения, на основании которого реализуется конкретный проект.

### 3.7. СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНТРАКТ

*Общее описание правовой модели*

По специальному инвестиционному контракту одна сторона – инвестор обязуется создать либо модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а другая сторона – Российская Федерация или субъект Российской Федерации обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством.

На публичной стороне СПИК наряду с Российской Федерацией могут выступать субъект РФ и муниципальное образование – это зависит от какие меры стимулирования предполагается применять в конкретном проекте. ГК «Роскосмос» выступать публичной стороной СПИК не может.

В настоящее время механизм СПИК представлен в двух вариантах:

СПИК 1.0:

- применяется для инвестиционных проектов по созданию либо модернизации и (или) освоению производства промышленной продукции;
- срок действия составляет не более 10 лет;
- минимальный объем инвестиций – 750 млн ₽ без НДС;



- заключается на основании поданной инвестором заявки по итогам решения межведомственной комиссии, формируемой в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.07.2015 № 708.

#### СПИК 2.0:

- применяется для инвестиционных проектов по внедрению или разработке и внедрению современной технологии из утвержденного перечня<sup>16</sup> в целях освоения серийного производства промышленной продукции на основе этой технологии;
- срок действия составляет не более 15 лет при инвестициях  $\leq 50$  млрд рублей, не более 20 лет при инвестициях  $> 50$  млрд ;
- минимальный объем инвестиций – отсутствует;
- заключается по итогам конкурса (инициатором проведения отбора может быть инвестор) на основании следующих критериев: срок внедрения современной технологии; объем промышленной продукции, произведенной в течение срока действия СПИК, уровень локализации.

#### *Возможные меры поддержки в рамках СПИК:*

- стабильность условий ведения хозяйственной деятельности для инвестора (гарантии неприменения нормативного регулирования, ухудшающего статус инвестора и затрудняющего исполнение СПИК, гарантии неповышения величины совокупной налоговой нагрузки);
- налоговые льготы;
- получение статуса «Made in Russia» на продукцию с отлагательным условием по локализации;
- возможность получения статуса единственного поставщика по госзакупкам;
- возможность создания субъектами РФ объектов инфраструктуры, особые условия аренды земельных участков.

#### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- СПИК может использоваться в сочетании с иными описываемыми правовыми моделями реализации проектов, так как по факту представляет собой дополнительную меру поддержки частных инвесторов в сфере промышленности.
- Использование модели не требует внесения изменений в действующее законодательство.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- 🔗 Ограниченный на нормативном уровне предмет СПИК, для эффективного использования при реализации проектов в сфере космической инфраструктуры может потребоваться расширение случаев заключения СПИК, в частности расширение перечня современных технологий.
- 🔗 СПИК не предусматривает прямого бюджетного финансирования проекта.
- 🔗 Факт заключения СПИК не создает оснований для предоставления в распоряжение частного инвестора элементов государственной инфраструктуры.

---

<sup>16</sup> <https://gisp.gov.ru/svrmntech/pub/regrecord/search/>



### 3.8. СОГЛАШЕНИЕ О ЗАЩИТЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

#### *Общее описание правовой модели*

Соглашение о защите капиталовложений («СЗПК») – это договор между компанией, реализующей крупный инвестиционный проект, и публично-правовым образованием (Российская Федерация, субъект РФ или муниципальное образование), которое гарантирует неизменность некоторых нормативных правовых актов и возмещение затрат частного инвестора. На стороне инвестора по СЗПК может выступать российское физическое или юридическое лицо либо два лица или более, действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), которые осуществляют инвестиционную и (или) хозяйственную деятельность, а также иностранный инвестор.

Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» («Закон о СЗПК») устанавливает требования к отраслям, в которых реализуются защищаемые СЗПК инвестиционные проекты. Так, инвестиционный проект относится к сфере цифровой экономики, если он направлен на создание (строительство) либо реконструкцию и (или) модернизацию объектов инфраструктуры, предназначенных для передачи, обработки и хранения данных с помощью информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», или направлен на достижение показателей, предусмотренных национальной программой в сфере цифровой экономики.

Механизм СЗПК гарантирует неизменность условий реализации инвестиционных проектов, возмещение затрат на строительство инфраструктуры, а также уплату процентов по кредитам и займам. Заключить СЗПК на федеральном уровне можно по инвестпроектам от 750 млн рублей (минимальный объем инвестиций зависит от отрасли реализации проекта), на региональном – от 200 млн рублей по широкому перечню отраслей. В первом случае стабилизационная оговорка распространяется как на федеральное, так и региональное законодательство, во втором – только на региональное.

Основное преимущество СЗПК – стабилизационная оговорка о том, что в отношении компании-участника не применяются акты и решения, которые ухудшат определенные при заключении СЗПК условия ведения деятельности, связанной с реализацией проекта.

Стабилизационная оговорка касается не всех актов и решений, а только тех, которые названы в части 3 статьи 9 Закона о СЗПК. Например, в течение срока, установленного СЗПК, не применяются акты, предусматривающие увеличение ставок вывозных таможенных пошлин, действующих по состоянию на 1 января 2022 года, акты, изменяющие вступившее в силу решение о предоставлении меры государственной поддержки и влекущие за собой изменение сроков и (или) объемов предоставления меры государственной поддержки. В течение 3-х лет с даты вступления в силу не применяются акты (решения), предусматривающие изменение порядка предоставления прав на земельный участок, предусматривающие изменение процедур подготовки документов территориального планирования, градостроительного регламента, документации по планировке территории, предусматривающие изменение порядка осуществления строительства, реконструкции (в том числе технического перевооружения), капитального ремонта объекта капитального строительства, порядка выдачи разрешения на строительство объекта и разрешения на ввод объекта в эксплуатацию и др.



Перечень конкретных федеральных актов, подлежащих «стабилизации», утверждает Правительство РФ, перечень региональных актов – высший исполнительный орган власти субъекта РФ. Участники СЗПК вправе рассчитывать на возмещение затрат на создание инфраструктуры, выплату процентов по кредитам и займам, уплату купонного дохода по облигационным займам и демонтаж жилых объектов военных городков. Такая компенсация может быть получена в форме субсидии из бюджета или налогового вычета – на выбор компании.

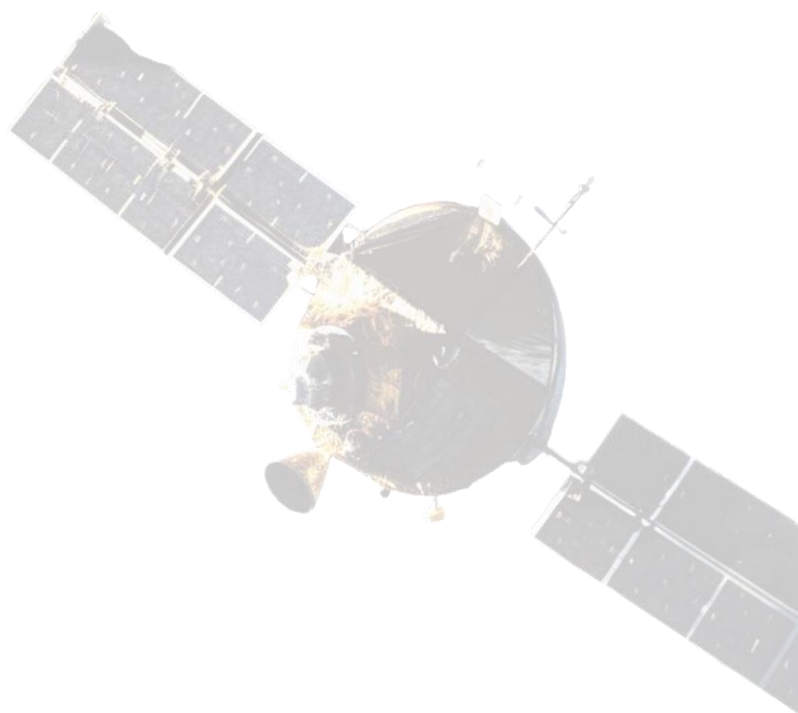
Например, по обеспечивающей инфраструктуре вернут 50 % фактически понесенных расходов, но не более исчисленной суммы налогов. Предельный срок возмещения – 5 лет. По сопутствующей инфраструктуре вернут 100 %, предельный срок – 10 лет. Перечень объектов инфраструктуры, затраты по которым возместят, утвержден приказом Минэкономразвития России от 14 декабря 2020 г. № 825.

#### *Преимущества модели для реализации проектов в космической сфере*

- СЗПК может использоваться в сочетании с иными описываемыми правовыми моделями реализации проектов, так как по факту представляет собой дополнительную меру поддержки частных инвесторов в сфере промышленности.

#### *Ограничения модели для реализации проектов в космической сфере*

- 🔗 Действующая редакция Закона о СЗПК не устанавливает требований к инвестиционным проектам в сфере космической инфраструктуры.
- 🔗 СЗПК не предусматривает прямого бюджетного финансирования проекта.
- 🔗 Факт заключения СЗПК не создает оснований для предоставления в распоряжение частного инвестора элементов государственной инфраструктуры.





## СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ И СОГЛАШЕНИЯ О ГЧП ПО КЛЮЧЕВЫМ КРИТЕРИЯМ

КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ	КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ	СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП
Частная сторона <sup>17</sup>	Индивидуальный предприниматель Российское юридическое лицо Простое товарищество (объединение юридических лиц)	Российское юридическое лицо (за исключением лиц, находящихся под публичным контролем)
Право собственности на объект соглашения	Принадлежит концеденту	Принадлежит частному партнеру  Может быть предусмотрена передача объекта в собственность публичного партнера, в некоторых случаях – это обязательно
Обязательства на эксплуатационн ой стадии в периметре соглашения	Концессионер: (а) целевая эксплуатация и (b) техническое обслуживание (опционально)  Концедент (опционально): техническое обслуживание	Частный партнер: (а) целевая эксплуатация и (или) (b) техническое обслуживание  Публичный партнер (опционально): (а) целевая эксплуатация или (b) техническое обслуживание
Финансировани е за счет публичной стороны	Частичное  Предельный размер финансового участия концедента в проекте должен быть меньше общего размера расходов на создание (реконструкцию) и эксплуатацию (использование)	Частичное  Предельный размер финансового участия публичного партнера на создание (реконструкцию) объекта соглашения должен быть меньше

<sup>17</sup> В проектах в сфере ИТ частной стороной не могут быть иностранные юридические лица или юридические лица, находящиеся под контролем иностранных юридических лиц, физических лиц, иностранных государств, их органов.



	объекта соглашения и иного имущества	общего размера расходов на создание (реконструкцию) объекта соглашения
Заемное финансирование: особые инструменты	Облигации эмитента-концессионера Прямое соглашение	Облигации эмитента-частного партнера Прямое соглашение
Специальные гарантии возврата инвестиций, в том числе в случае досрочного расторжения	Общие законные гарантии, включая возмещение затрат при досрочном расторжении Законные гарантии в сфере тарифного регулирования (если применимо) Договорные гарантии	Общие законные гарантии, включая возмещение затрат при досрочном расторжении Законные гарантии в сфере тарифного регулирования (если применимо) Договорные гарантии
Особенность процедур заключения соглашений	Возможность внеконкурсного порядка заключения соглашения: <ul style="list-style-type: none"><li>• частная инициатива</li><li>• на основании решения Правительства РФ</li></ul>	Обязательная предварительная оценка эффективности проекта и определение его сравнительного преимущества при любом способе заключения Возможность внеконкурсного порядка заключения соглашения: <ul style="list-style-type: none"><li>• частная инициатива</li><li>• с организацией, которой в случаях и на основаниях, определенных федеральным законом или актом Правительства РФ, на срок до заключения соглашения о ГЧП переданы на основании договора об отчуждении исключительного права или предоставлены на основании соглашения (соглашений) права использования программы для ЭВМ и баз данных, входящих в составе информационной системы, а также передана информация, входящая в ее состав</li></ul>



Гибкость изменения условий соглашения	Согласие антимонопольного органа на изменение федеральных концессий не требуется.	Согласие антимонопольного органа не требуется вне зависимости от категории публичного партнера
--	---	--





## КАРТЫ ПРОЦЕДУР ЗАКЛЮЧЕНИЯ СОГЛАШЕНИЙ

### Карта конкурса для заключения концессии



### Карта конкурса для заключения соглашения о ГЧП





### Карта «частной инициативы» для заключения концессии



### Карта «частной инициативы» для заключения соглашения о ГЧП



# О P&P UNITY

**ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСУЛЬТАНТ** в сфере ГЧП и инфраструктуры, проектного финансирования, цифровой экономики и ИТ.

**НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ** – проекты в сфере ИТ, космической инфраструктуры, энергетике, ТКО и ЖКХ, социальной инфраструктуры.

Компания является разработчиком онлайн-платформы [ГЧП-СОВЕТНИК](#).

- Опыт экспертов команды P&P Unity в сфере ГЧП – **более 14 лет**
- За 7 лет существования компании мы приняли участие в сопровождении более, чем **120 инфраструктурных проектов**, четверть из которых достигла коммерческого закрытия и успешно исполняется.
- Наша команда работала над инфраструктурными проектами более чем **в 50 регионах Российской Федерации**.
- Команда имеет опыт работы над проектами **федерального уровня**, в том числе в сфере ИТ-инфраструктуры.





U N I T Y



ГЧП-СОВЕТНИК



г. Москва, Нижний Кисельный переулок, д. 5/23  
строение 1



+7 495 111 07 60



info@ppunity.ru



[www.ppunity.ru](http://www.ppunity.ru)  
[www.pppadvisor.ru](http://www.pppadvisor.ru)



<https://t.me/pppadvisor>