UNITY

ГЧП-СОВЕТНИК

ГЧП в IT:

регулирование, примеры, развитие

https://pppadvisor.ru/

2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3
ОГОВОРКИ 4
ГЛОССАРИЙ 5
I. ПОЧЕМУ ГЧП? 9
1.1. Предыстория 9
1.2. Принятие Закона о ГЧП в IT 10
1.3. Развитие ЦОД на принципах ГЧП 11
1.4. Практика применения: реализованные проекты и перспективы 12
II. ГЧП В IT: РЕГУЛИРОВАНИЕ 19
2.1. Практика применения: реализованные проекты и перспективы 19
2.2. Субъектный состав 20
2.3. Инвестиционные обязательства 21
2.4. Имущественно-информационная база для реализации проекта 22
2.5. Распределение прав на объект соглашения 29
2.6. Использование объекта на эксплуатационной стадии 31
2.7. Особые условия 32
2.8. Контрактная структура и распределение прав 33
2.9. Финансирование проекта 34
III. КАК ЗАПУСТИТЬ ГЧП-ПРОЕКТ 39
3.1. Структурирование проекта 39
3.2. Подготовка документации 41
3.3. Проведение предварительных переговоров 41
3.4. Официальный запуск проекта 42
IV. ИНЫЕ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ IT 46
4.1. Контракт жизненного цикла 46
4.2. Офсетный контракт 48
4.3. Сервисная модель (IT-аутсорсинг) 50
4.4. Энергосервисный контракт 51
4.5. Корпоративная форма 53
4.6. Соглашение о защите капиталовложений 55
ПРИЛОЖЕНИЯ 57
О P&P UNITY 66

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий материал является актуализированной версией обзора «ГЧП в IT: новые возможности», подготовленного в связи с принятием в 2018 году закона, позволяющего заключать концессионные соглашения и соглашения о ГЧП в отношении объектов информационных технологий. Как для частного, так и для государственного сектора открылись новые возможности, придающие стимул к переосмыслению многих процессов, особенно в свете общего тренда на цифровизацию экономики.

С момента принятия закона прошло достаточно времени, чтобы оценить не только заложенный в нем потенциал, но и первые результаты его применения – в настоящем обзоре мы рассмотрели, какие IT-проекты и в каких отраслях были запущены на принципах ГЧП. Вовлечение частных инвесторов в развитие IT-инфраструктуры открыло новые возможности как для признанных лидеров отрасли, так и для развивающихся компаний, получивших доступ к масштабным проектам на принципах государственно-частного партнерства.

Наряду с описанием реализованных проектов, в материале представлено описание регулирования ГЧП в IT и существующих возможностей с учетом последних изменений законодательства, а также даны рекомендации по запуску ГЧП-проектов.

СЕМЕН МОКИН
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
Компания P&P Unity
semyon.mokin@ppunity.ru

ОЛЕСЯ БЕЛОУСОВА
ПАРТНЕР
Компания P&P Unity
olesya.belousova@ppunity.ru

ОГОВОРКИ

Обзор подготовлен экспертами юридической компании P&P Unity в целях информирования участников рынка и других заинтересованных лиц об аспектах реализации ГЧП-проектов в сфере IT.

Приведенные выводы и оценки отражают позицию экспертов P&P Unity, 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 (ООО «Пи энд Пи Юнити»).

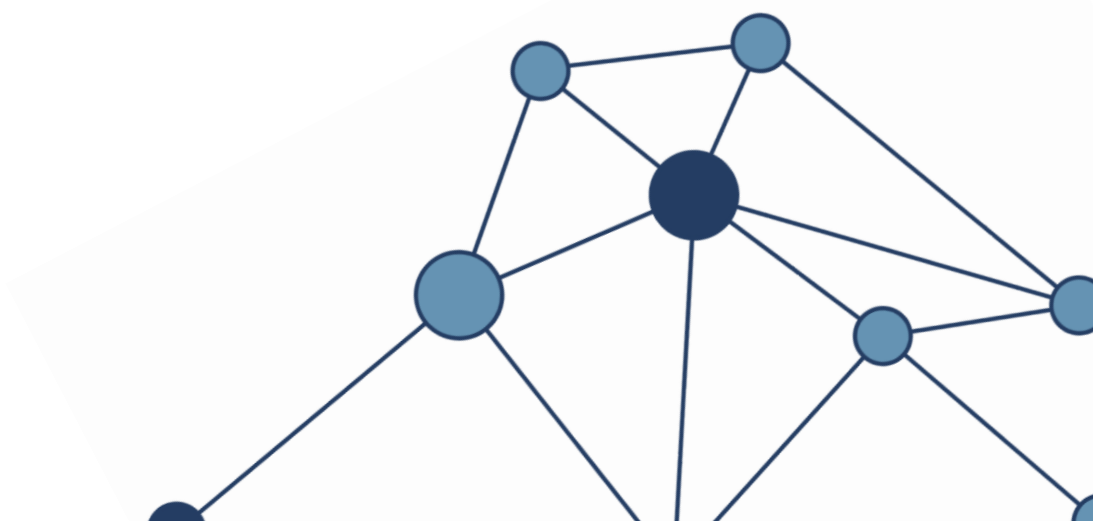
Полное или частичное воспроизведение материала возможно только при условии указания ссылки на источник. При отсылке к обзору или приведенным в нем данным упоминание компании P&P Unity (ООО «Пи энд Пи Юнити») обязательно.

По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу: info@ppunity.ru.

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Семен Мокин, управляющий партнер P&P Unity
Олеся Белоусова, партнер P&P Unity
Зуева Валерия, старший юрист P&P Unity
Эльвира Кунакова, старший юрист P&P Unity

При участии:
Даниил Пятницын, команда развития P&P Unity



ГЛОССАРИЙ

Термин	Расшифровка
База данных	Представленная в объективной форме совокупность самостоятельных материалов (статей, расчетов, нормативных актов, судебных решений и иных подобных материалов), систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны с помощью электронной вычислительной машины (ЭВМ).
ГЧП-проект	Инвестиционный проект, реализуемый на принципах государственно-частного партнерства.
Закон о ГЧП в IT	Федеральный закон от 29.06.2018 № 173-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
Закон о ГЧП	Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
Закон о концессиях	Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
Концессионное соглашение	*Для всех объектов, кроме объектов информационных технологий:* Договор, по которому одна сторона (концессионер) обязуется: • за свой счет создать и (или) реконструировать определенный этим соглашением объект концессионного соглашения, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), и • осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а другая сторона (концедент) обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения

	для осуществления указанной деятельности. *Для объектов информационных технологий:* Договор, по которому одна сторона (концессионер) обязуется: • за свой счет создать объект концессионного соглашения, право собственности (исключительное право) на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), и • осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а другая сторона (концедент) обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права использования объектов информационных технологий или права использования объектов информационных технологий и прав владения и пользования техническими средствами обеспечения функционирования объектов информационных технологий.
Лицензионный договор	По лицензионному договору одна сторона - обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах.
Особые обстоятельства	Обстоятельства, наступление которых может привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению частной стороной обязательств по соглашению о реализации ГЧП-проекта и (или) возникновению у нее дополнительных расходов и (или) недополученных доходов.
Программа для ЭВМ	Представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.
Проект	Проект в сфере информационных технологий, реализуемый на основании концессионного соглашения или соглашения о ГЧП.

Прямое соглашение	Гражданско-правовой договор, заключенный между концедентом / публичным партнером, концессионером / частным партнером и финансирующим лицом или финансирующими лицами в целях регулирования условий и порядка их взаимодействия в течение срока реализации концессионного соглашения / соглашения о государственно-частном партнерстве, а также при изменении и прекращении такого соглашения.
Публичная сторона	Концедент или публичный партнер по соглашению о ГЧП.
Реконструкция	Реконструкция включает в себя мероприятия по переустройству объекта соглашения на основе внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены 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 соглашения.
Соглашение о ГЧП	*Для всех объектов, кроме объектов информационных технологий:* Договор, заключенный на срок не менее чем три года, по которому одна сторона (частный партнер) обязуется: • построить и (или) реконструировать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств объект соглашения и • осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого объекта, а другая сторона (публичный партнер) обязуется: • предоставить частному партнеру права владения и пользования для осуществления указанной в соглашении деятельности и • обеспечить возникновение права собственности частного партнера на объект соглашения. *Для объектов информационных технологий:* Договор, заключенный на срок не менее чем три года, по которому одна сторона (частный партнер) обязуется:

	• создать за счет собственных либо привлеченных средств объект соглашения и • осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта соглашения, а другая сторона (публичный партнер) обязуется: • предоставить (обеспечить предоставление) частному партнеру права использования результатов интеллектуальной деятельности, входящих в состав объекта информационных технологий, права владения и пользования техническими средствами обеспечения функционирования объектов информационных технологий для осуществления указанной в соглашении деятельности и • обеспечить возникновение права собственности и (или) исключительного права частного партнера на указанные технические средства.
Сублицензионный договор	По сублицензионному договору лицензиат, обладающий правом использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации на основании лицензионного договора, предоставляет при письменном согласии лицензиара право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации другому лицу.
Частная сторона	концессионер или частный партнер

В случаях, когда приведенное ниже описание применимо одновременно для концессионного соглашения и соглашения о ГЧП, под соглашением понимается одновременно концессионное соглашение и соглашение о государственно-частном партнерстве.

Под объектом соглашения мы понимаем как один из перечисленных в разделе 2.1 видов объектов, так и многосоставный объект, включающий в себя все доступные категории объектов, в отношении которых возможно заключение соглашения.

I. ПОЧЕМУ ГЧП?

1.1. Предыстория

Реализация инфраструктурных проектов на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП) – один из устойчивых трендов последних лет. ГЧП-проект предполагает совместную реализацию публичной и частной сторонами инвестиционного проекта: частная сторона полностью или частично финансирует создание и (или) модернизацию имущества и осуществляет его дальнейшую эксплуатацию, публичная сторона может предоставлять имущество, а также гарантировать возврат инвестиций частной стороны.

До принятия Закона о ГЧП в IT перечень потенциальных объектов соглашений о ГЧП и концессионных соглашений представлял собой исключительно материальную инфраструктуру – здания, линейные объекты и иные объекты недвижимости. Заключение соглашений в отношении исключительно движимого имущества было невозможно, а возможность включения в объект соглашения объектов интеллектуальной собственности вообще не была упомянута в законодательстве.

Вместе с тем многие создаваемые или реконструируемые на основании таких соглашений объекты имели комплексную природу, а иногда разработка и использование различного рода информационных систем являлись даже более важным элементом соглашения, чем «строительная» составляющая.

> *Ярким примером подобного проекта является концессионное соглашение в отношении объектов, предназначенных для взимания платы, используемых в целях обеспечения функционирования системы взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн (система "Платон")[1].*

Однако императивные требования Закона о ГЧП и Закона о концессиях делали невозможным заключение соглашений исключительно в отношении информационных систем и иных объектов интеллектуальной собственности. Такое ограничение являлось существенным препятствием как для государства, так и для частных инвесторов. Механизмов, предусматриваемых законодательством о закупках, было недостаточно, так как речь в большинстве случаев шла не только о разработке объекта IT для публичных нужд, но и о его дальнейшей длительной и квалифицированной эксплуатации.

[1] См. распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 августа 2014 г. № 1662-р

Необходимость в новом инструментарии стала еще более очевидной с утверждением и началом реализации программы по внедрению цифровой экономики: IT составляющая станет ключевой для развития практически всех отраслей.

1.2. Принятие Закона о ГЧП в IT

Принятие Закона о ГЧП в IT в 2018 году сделало возможным заключение концессионных соглашений и соглашений о ГЧП в отношении объектов информационных технологий и центров обработки данных (ЦОД)[2].

Регулирование, устанавливаемое Законом о ГЧП в IT для концессионных соглашений и соглашений о ГЧП, весьма схожее. Ключевая разница заключается в распределении прав участников проекта на объект соглашения.

В случае реализации проекта по концессионной модели объекты информационных технологий (исключительные права на них) и ЦОД обязательно должны находиться в собственности публичной стороны (принадлежать публичной стороне) несмотря на то, что концессионер будет выполнять мероприятия по их созданию и эксплуатации. Соглашение о ГЧП, напротив, при сходном объеме обязательств частного партнера предполагает, что объект (исключительные права) временно или навсегда перейдет в частную собственность.

С вступлением Закона о ГЧП в IT в силу все возможности, которые дает реализация проекта на принципах ГЧП, распространены на сферу IT:

- частный инвестор получил возможность в рамках одной процедуры брать на себя комплекс обязательств, связанных с созданием объекта информационных технологий или ЦОД, и его дальнейшим обслуживанием в течение длительного периода, зависящего в первую очередь от срока окупаемости проекта. Кроме этого, не потребуется отдельных процедур для получения необходимых земельных участков (для случая ЦОД), что исключает риск несовпадения победителей различных торгов;
- 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 бюджетных средств, что повышает уровень уверенности частного инвестора в источниках рефинансирования проекта;
- допуск к реализации проектов, связанных с использованием государственных информационных систем, частных инвесторов, обладающих необходимыми квалификациями, положительно повлияет на их коммерциализацию и повысит эффективность использования;

[2] Подробное описание, что входит в составе объекта информационных технологий и ЦОД см. ниже в пункте 2.1 раздела II.

- благодаря инструменту "частной инициативы" инвесторы на легальном основании могут выяснять у уполномоченных органов требующуюся для подготовки проекта информацию и прорабатывать все детали, необходимые для принятия стратегических решений по проекту, а также самостоятельно формировать условия будущего соглашения;
- интересы участников проектов получили защиту на законодательном уровне: частный инвестор защищен в части возврата вложенных им средств, а публичный – в части сохранения за собой целевого объекта (если это для него актуально) и средств контроля за процессом реализации проекта. Гарантии возврата инвестиций частной стороне обеспечиваются целым набором инструментов, как законных (компенсация затрат при досрочном расторжении соглашения, принятие мер в случае пагубного для проекта изменения регулирования и др.), так и договорных (прямое бюджетное финансирование, минимальный гарантированный доход).

1.3. Развитие ЦОД на принципах ГЧП

Актуальность развития ЦОД в России подтверждается острой рыночной потребностью – по данным исследования iKS-Consulting, количество стойко-мест для размещения серверов в России непрерывно увеличивается с 2019 года, однако спрос на новые стойко-места устойчиво сохраняется и опережает предложение. Крупные потребители услуг ЦОД резервируют стойко-места уже на этапе строительства, как правило, на один-два года вперед с планами расширения[3].

На этом фоне осуществляется доработка законодательства в части регулирования деятельности ЦОД – с 1 марта 2026 года вступили в силу изменения, которыми, в частности, скорректировано понятие ЦОД (теперь ЦОДы включаются в проект не просто как объекты недвижимости, а как здания, оснащенные сложными технологическими системами хранения и обработки данных) и предусмотрено создание реестра ЦОД, обязанность по ведению которого возложена на Минцифры России. В правилах ведения реестра среди прочего установлены требования к ЦОД, включаемым в реестр, в том числе к юридическим и физическим лицам, являющимся владельцами или операторами ЦОД, к обеспечению информационной безопасности ЦОД и проч.[4] В отношении ЦОД, включенных в реестр, устанавливается запрет на размещение майнинговой инфраструктуры и осуществление майнинга цифровой валюты.

Растущий спрос на вычислительные мощности, подкрепленный трендом на цифровизацию, делает ЦОД одним из перспективных объектов для государственно-частного партнерства.

[3] https://survey.iksconsulting.ru/page82045366.html

[4] Постановление Правительства РФ от 28.11.2025 № 1932 «Об утверждении Правил формирования и ведения реестра центров обработки данных, расположенных на территории Российской Федерации».

Примером реализации такого проекта является концессионное соглашение в отношении ЦОД, заключенное в ноябре 2024 года между Амурской областью и ООО «Амурская цифровая инфраструктура». Срок реализации проекта – 6 лет, из которых не более 15 месяцев отводится на создание объекта. Объект включает здание ЦОД общей площадью не менее 675 кв. м, волоконно-оптические линии связи (ВОЛС) и иное движимое имущество. Согласно условиям соглашения, ЦОД должен иметь класс надежности не ниже Tier III и вмещать не менее 44 стоек.

Общий объем инвестиций концессионера – не более 1,165 млрд рублей. Финансовое участие концедента предусмотрено в форме платы концедента, которая включает инвестиционный платеж (возмещение затрат на создание), процентные платежи (возмещение процентов по привлеченному финансированию), операционный платеж (возмещение эксплуатационных расходов), а также субсидию по налогу на прибыль. Дополнительным источником дохода концессионера является выручка от оказания услуг по размещению IT-оборудования третьих лиц, хранению и обработке данных. При превышении выручки над операционным платежом концессионер уплачивает концеденту концессионную плату в размере половины от разницы.

Подробнее о проекте см. Case study «Концессионный проект в отношении центра обработки данных в Амурской области»

1.4. Практика применения: реализованные проекты и перспективы

Анализ соглашений, заключенных за прошедший с принятия Закона о ГЧП в IT период, демонстрирует наличие интереса у участников рынка к реализации проектов в отношении объектов информационных технологий с использованием механизмов ГЧП.

a) Проект «Честный знак»

В 2019 году было заключено первое соглашение о ГЧП в сфере IT между Российской Федерацией и ООО «Оператор-ЦРПТ», в рамках которого частный партнер обязался создать и эксплуатировать государственную информационную систему мониторинга за оборотом товаров, подлежащих обязательной маркировке (лекарства, табачная и молочная продукция, обувь, товары легкой промышленности и др.). Цель проекта – обеспечить прозрачность товарных потоков, повысить собираемость налогов и гарантировать потребителям подлинность продукции. Общий объем инвестиций частного партнера составил около 64,9 млрд, срок реализации проекта – 15 лет. Возврат инвестиций частного партнера осуществляется за счет доходов от оказания платных услуг участникам товарного оборота по формированию кодов маркировки.

Подробнее о проекте см. Case study «СГЧП в отношении системы цифровой маркировки и прослеживания отдельных видов товаров»

b) Проект «Цифровое Приморье»

В 2021 году был запущен концессионный проект в отношении информационной системы «Цифровое Приморье» – соглашение было подписано между Правительством Приморского края, администрациями городов Владивосток, Артем, Находка, Уссурийск и ООО «Цифровое Приморье» (входит в группу компаний «ВессоЛинк»).

По проекту разрабатываемая информационная система должна включать порядка 30 сервисов: геоинформационный сервис, сервис единой карты жителя, сервис электронных услуг, сервис карты учащегося, сервис фиксации нарушений ПДД, сервис управления платным парковочным пространством и другие. Цель проекта – формирование доступного и удобного информационного пространства среды проживания с учетом потребностей граждан и общества в получении качественной и достоверной информации в различных сферах социально-экономической деятельности. Объем инвестиций концессионера составляет не менее 5 млрд рублей, также предусмотрена плата концедента со стороны Приморского края, которая направлена на компенсацию издержек концессионера и вознаграждение в размере 20% от стоимости затрат на создание и эксплуатацию части объекта, принадлежащей краю. Дополнительным источником возврата инвестиций концессионера должны стать доходы от эксплуатации объекта, в частности от сервиса управления платным парковочным пространством. Проектом предусмотрена выплата концессионной платы в бюджеты концедентов в виде единовременного платежа (по 1000 рублей каждому) и дополнительных платежей (15% дохода от сервиса платных парковок – городу Владивостоку, 70% дохода от ряда сервисов – Приморскому краю).

Интересно отметить, что на момент заключения соглашения концессионное законодательство не предусматривало однозначной возможности участия муниципальных образований в IT-концессиях, что создавало правовую неопределенность для подобных проектов. Впоследствии этот пробел был устранен – в 2022 году были приняты поправки в Закон о концессиях, которые прямо закрепили возможность заключения концессий в отношении объектов информационных технологий, концедентом по которым выступает муниципалитет.

Подробнее о проекте см. Case study «Концессионный проект в отношении информационной системы «Цифровое Приморье»

c) Проекты в сфере организации дорожного движения и обеспечения безопасности на дорогах

До 2018 года большинство проектов в отношении систем фотовидеофиксации структурировались как концессии в отношении элементов обустройства автомобильных дорог (с обязательным включением объектов недвижимости). Сейчас такие проекты могут реализовываться по модели IT-концессий, в которых объектом являются информационные системы и комплексы фотовидеофиксации правонарушений, выступающие в качестве технических средств, обеспечивающих функционирование объекта информационных технологий – именно с камер фото-, видеонаблюдения в информационную систему поступает информация, содержащая сведения о зафиксированных нарушениях.

Примером проекта в данной сфере является концессионное соглашение в отношении аппаратно-программного комплекса для эксплуатации системы безопасности дорожного движения, заключенное между Ростовской областью и ООО «Урбантех Северо-Запад» в январе 2026 года.

В состав объекта входят платформа мониторинга показателей безопасности дорожного движения Ростовской области, специальное программное обеспечение «Система учета, мониторинга и автоматизации обслуживания инфраструктуры интеллектуальных транспортных систем», комплексы фотовидеофиксации, а также серверное и технологическое оборудование.

В рамках проекта концессионер обязался обеспечить создание объекта, в том числе осуществить разработку новых и (или) переработку (модификацию) существующих объектов информационных технологий, а также осуществлять эксплуатацию и модернизацию объекта. Концедент приобретает исключительные права на платформу мониторинга, а также права использования в отношении специального программного обеспечения в составе объекта.

Срок реализации проекта – 13 лет. Общий объем инвестиций в создание и модернизацию – не более 7,8 млрд рублей. Предусмотрена плата концедента, которая представляет собой агрегированную плату за количество вынесенных постановлений по делам об административных правонарушениях, зафиксированных с помощью объекта соглашения, ее общий размер – порядка 40 млрд рублей.

Подробнее о проекте см. Case study «Концессионный проект в отношении аппаратно-программного комплекса для эксплуатации системы безопасности дорожного движения Ростовской области».

Больше IT-концессий в сфере безопасности дорожного движения:

Case study «Концессионный проект в отношении аппаратно-программного комплекса для эксплуатации системы безопасности дорожного движения Вологодской области»

Case study «Концессионный проект в отношении системы безопасности дорожного движения в Дагестане»

Наряду с системами фотовидеофиксации ГЧП-проекты запускаются и в целях создания систем управления парковками. В декабре 2024 года между г. Махачкалой и ООО «ТЕХИНФО» была заключена концессия в отношении автоматизированной системы управления платными городскими парковками. Объект включает в себя программное обеспечение, технические средства (паркоматы, информационные щиты, дорожное покрытие, элементы пассажирской инфраструктуры), а также мобильные и стационарные комплексы фотовидеофиксации нарушений правил парковки.

Срок реализации проекта – 10 лет, минимальный объем инвестиций – порядка 100 млн рублей. Концессионер осуществляет сбор платы за пользование парковочными местами, перечисляя концеденту концессионную плату в размере 20% от дохода в первые три года и 30% – в последующий период.

Подробнее о проекте см. Case study «Концессионный проект в отношении автоматизированной системы управления платными парковками на территории Махачкалы»

d) Проекты в сфере спорта и образования

Наряду с проектами в сфере безопасности дорожного движения механизм ГЧП в IT оказался востребован и в социальной сфере: реализуется пул соглашений о ГЧП по созданию цифровых платформ учета спортивных достижений, а также цифровых образовательных платформ.

Соглашения в отношении цифровых платформ учета спортивных достижений были заключены в Республиках Саха (Якутия), Бурятия, Северная Осетия-Алания, а также Калужской и Московской областях, частным партнером в соглашениях выступает АО «Мой спорт».

Цель таких соглашений – создание условий для массовой автоматизации делопроизводства в первую очередь в государственных и муниципальных организациях, осуществляющих спортивную подготовку или оказывающих услуги в сфере физической культуры и спорта, а также реализация единого пространства для межведомственного взаимодействия.

В рамках проекта частный партнер осуществляет создание объекта путем разработки новых и (или) переработки (модификации) существующих объектов информационных технологий, а также эксплуатацию объекта, включая настройку, техническое сопровождение программного обеспечения, методологическую и техническую поддержку пользователей, обновление и доработку объекта и проч. Частный партнер получает исключительные права на программное обеспечение, а также иные результаты интеллектуальной деятельности, созданные в процессе реализации проекта, и предоставляет публичному партнеру безвозмездную неисключительную лицензию на использование программного обеспечения.

Подробнее см. Case study «Соглашение о ГЧП в отношении создания, обеспечения функционирования, эксплуатации и технического сопровождения цифровой системы учёта спортивных достижений»

Case study «Соглашение о ГЧП в отношении автоматизированной информационной системы «Цифровая платформа учета спортивных достижений Московской области»

Целый ряд соглашений о ГЧП был заключен в отношении цифровых образовательных платформ в Ивановской, Новгородской, Саратовской, Иркутской, Архангельской и Тамбовской областях, а также в Республиках Тыва, Адыгея, Дагестан, Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесской и Чеченской Республиках. Частным партнером в таких соглашениях выступают компании из группы компаний Дневник.ру.

В рамках проектов осуществляется создание за счет частного партнера цифровой образовательной платформы путем модернизации ряда автоматизированных информационных систем. Исключительные права на платформу принадлежат частному партнеру, а публичный партнер получает неисключительную лицензию на срок действия исключительного права. Частный партнер также осуществляет эксплуатацию объекта: выполняет функции оператора информационной системы, исправляет по запросу публичного партнера ошибки в коде объекта, проводит обучение функциональной работе на объекте конечных пользователей и проч.

Проекты реализуются без финансового участия публичного партнера, вся выручка от реализации проекта принадлежит частному партнеру и формируется от оказания услуг, установленных в перечне платных сервисов, перечисленных в соглашении (доступ к отдельным сервисам, Email-подписка, прочие коммерческие сервисы).

Подробнее см. Case study «ГЧП-проект в отношении цифровой образовательной платформы Архангельской области»

e) Проекты в сфере экологии и земельных отношений

В 2022 году была заключена федеральная концессия о создании реестра углеродных единиц как информационной системы, в которой регистрируются климатические проекты и ведется учет углеродных единиц и операций с ними, концессионером выступило АО «Контур»[5]. Срок действия концессии составляет 30 лет. В рамках проекта концессионер обязался привлечь инвестиции в совокупном размере не менее 200 млн рублей, создание информационной системы было завершено в 2023 году. На стадии эксплуатации концессионер обеспечивает беспрерывность и бесперебойность работы реестра, устраняет технические нарушения и неисправности в работе реестра, а также осуществляет функции оператора реестра углеродных единиц, в том числе предоставляет сведения из реестра по запросам органов власти, и проч.

В том же году между городом Уфой и ООО «Геоскан-Уфа» было заключено концессионное соглашение о создании геоинформационной базы данных в г. Уфе. Срок действия соглашения составил 3 года и 10 месяцев. В рамках проекта концессионер обязался создать геоинформационную базу данных (в том числе осуществить аэрофотосъемку территории), создать (приобрести) программное обеспечение и технические средства. Объем инвестиций концессионера в создание объекта должен составить не менее 26 млн рублей[6]. На этапе эксплуатации проекта концессионер обязался составлять отчеты о выявленных нарушениях земельного законодательства в отношении земельных участков, входящих в геоинформационную базу данных. Окупаемость проекта предполагается за счет получения концессионером платы концедента в размере 50 % от суммы штрафов, взысканных в бюджет городского округа за выявленные концессионером в период эксплуатации объекта нарушения в сфере земельного законодательства.

f) Перспективные проекты

Потенциал использования механизмов ГЧП в отношении объектов информационных технологий не ограничивается реализованными проектами в «привычных» сферах – появляются инициативы в совершенно новых областях, например, в космической сфере.

Так, активно обсуждаются проекты в сфере дистанционного зондирования Земли, где частные инвесторы могут участвовать в создании ЦОД и предоставлении услуг на базе российских программно-аппаратных решений. Отдельное направление связано с созданием информационных систем для мониторинга околоземного пространства.

В качестве одного из примеров можно привести проект «Млечный путь», концепция которого была представлена АО «ЦНИИмаш». Целью проекта является развитие IT-сегмента мониторинга околоземного пространства, включая обеспечение осведомленности о космической обстановке и управление космическим движением, в том числе в целях

[5] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 августа 2022 г. № 2349-р.

[6] Согласно условиям концессионного соглашения, приведенным в Постановлении администрации городского округа г. Уфа Республики Башкортостан от 22 февраля 2022 г. № 156.

минимизации угроз, связанных с нахождением космического мусора в околоземном пространстве. В рамках проекта планируется создание и внедрение современных средств и технологий мониторинга, оценки, прогнозирования обстановки в околоземном космическом пространстве. Согласно концепции, объектом соглашения будет являться информационная система, включающая в себя программно-аппаратный комплекс, отдельные ИТ-сервисы, получающие необходимые для обработки данные от информационно-аналитических центров системы АСПОС ОКП[7]. Планируется, что концессионер будет предоставлять операторам космических аппаратов информационно-аналитические услуги по обеспечению безопасности космической деятельности в околоземном космическом пространстве.

Подробнее о ГЧП в космической сфере можно прочитать в аналитике «ГЧП в космосе: новые возможности и регулирование» и «#FAQ ГЧП в космосе: ответы на самые частые вопросы»

Практика применения ГЧП в IT подтверждает универсальность и гибкость механизма, который может быть использован для реализации проектов в различных сферах и решения широкого круга задач, с соблюдением баланса интересов публичной и частной сторон.

[7] https://tsniimash.ru/science/scientific-and-technical-centers/flight-control-center-fcc/security-in-space/?ysclid=m0117lqmd4715335764

II. ГЧП В IT: РЕГУЛИРОВАНИЕ

2.1. Практика применения: реализованные проекты и перспективы

В периметр проекта могут быть включены:

- объекты информационных технологий,
- технические средства обеспечения функционирования таких объектов ("**технические средства**")
- центры обработки данных ("**ЦОД**").

Определение указанных видов объектов приведено в таблице 1.

Объекты могут присутствовать в проекте совместно или по отдельности. При этом объект соглашения может быть составным произведением, включающим в себя помимо программ для ЭВМ и (или) баз данных также программы для ЭВМ и (или) базы данных, право использования которых предусмотрено открытой лицензией.

Законодательство позволяет не только реализовать сугубо "информационные" проекты, но и запускать проекты со смешанным объектом. Например, проект может включать в себя одновременно создание или реконструкцию объекта здравоохранения с созданием обучающих, научно-исследовательских или иных информационных систем, банков информации. В целом, запрета на реализацию подобных проектов не было и раньше, однако отсутствовало регулирование порядка вовлечения в проект информационных объектов, распределения обязательств в отношении них и иных важных аспектов. Такой подход создавал дополнительные риски для участников проекта.

Таблица 1. Объекты

Виды объектов:	**Объекты информационных технологий**[8]	**Технические средства**	**Центр обработки данных**
Описание объектов	• программы для ЭВМ; • базы данных;	имущество, технологически связанное с одним	совокупность зданий, частей зданий или

[8] Объектом соглашения может являться как каждый из перечисленных объектов в отдельности, так и многосоставный объект.

	• информационные системы (в том числе государственные информационные системы) • сайты в сети “Интернет” или других сетях, в состав которых входят программы для ЭВМ или (или) базы данных	или несколькими объектами информационных технологий и предназначенное для обеспечения их функционирования или осуществления иной деятельности, предусмотренной соглашением	помещений, объединенных единым назначением, включающих комплекс систем инженерно-технического обеспечения, спроектированных и используемых для размещения оборудования, обеспечивающего обработку и (или) хранение данных
Вид имущества/прав	интеллектуальные права	движимое имущество, интеллектуальные права	недвижимое и движимое имущество

2.2. Субъектный состав

Публичная сторона

Публичным партнером/концедентом может выступать Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования.

Изначально Закон о ГЧП в IT не предусматривал однозначную возможность заключения муниципальными образованиями IT-концессий, а в отношении соглашений о муниципально-частном партнерстве в отношении объектов информационных технологий был установлен прямой запрет. В 2022 году были приняты изменения в законодательство, которые прямо закрепили возможность заключения концессий и соглашений о МЧП в отношении объектов информационных технологий, концедентом/публичным партнером по которым выступает муниципалитет.

Отдельные права и обязанности публичного партнера или концедента могут осуществляться органами и юридическими лицами, уполномоченными публичным партнером в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской

Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации ("**лица, выступающие на публичной стороне**").

Частная сторона

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

Частным партнером по соглашению о ГЧП 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 РФ или субъекта РФ, НКО, созданные РФ или субъектом РФ, а также дочерние организации перечисленных юридических лиц).

Для концессионеров и частных партнеров действует специальное ограничение, применимое только для проектов в сфере IT: частным партнером или концессионером не могут являться:

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

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

2.3. Инвестиционные обязательства

Инвестиционные обязательства - обязательный элемент концессионного соглашения и соглашения о ГЧП. Содержание таких обязательства зависит от типа объектов. Так объекты информационных технологий могут быть разработаны "с нуля" и (или) могут быть переработаны (модифицированы) из уже существующих. Технические средства создаются или модернизируются. ЦОД может создаваться или реконструироваться.

Поскольку содержание инвестиционных обязательств в отношении существующих на момент заключения соглашения объектов отличается, мы привели описание таких обязательств в таблице 2. Для создаваемых объектов набор мероприятий зависит от видов и характеристик объектов.

Закон о ГЧП в IT отдельно уточняет, что только перевод программы для ЭВМ или базы данных с одного языка на другой не может быть предметом соглашения, соответственно, такой объем мероприятий нельзя считать полноценным инвестиционным обязательством.

Таблица 2. Содержание инвестиционных обязательства для существующих на момент заключения соглашения объектов

Объекты информационных технологий	Технические средства	Центр обработки данных
переработка (модификация): изменение технических и (или) экономических и (или) организационных и (или) иных решений, составляющих содержание объекта информационных технологий, в целях улучшения характеристик и эксплуатационных свойств объекта соглашения	модернизация: достройка, приобретение и монтаж оборудования, замена комплектующих оборудования, реконструкция и иные виды работ, которые приводят к улучшению (повышению) показателей функционирования объекта соглашения, его технического уровня и (или) появлению у него новых или улучшенных характеристик и эксплуатационных свойств	реконструкция: мероприятия по переустройству объекта соглашения на основе внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены 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 соглашения.

2.4. Имущественно-информационная база для реализации проекта

В зависимости от условий проекта в его периметр могут вовлекаться результаты интеллектуальной деятельности (РИД), информация и имущество ("**имущественно-информационная база**") в целях:

- осуществления частной стороной инвестиционных обязательств и (или)

- использования частной стороной соответствующей базы на эксплуатационной стадии.

Имущество, информация и РИД могут предоставляться публичной стороной и частной стороной (см. Таблицу 3). Необходимость использования в проекте имущества, информации и РИД, а также объем такого использования зависят от условий проекта и определяются для каждого конкретного случая.

Часть предоставляемой имущественно-информационной базы относится к объекту соглашения (или впоследствии входит в него), а часть носит сопутствующий характер и обеспечивает либо функционирование объекта, либо исполнение соглашения в целом (например, средства устранения ограничений использования РИД). Поэтому в отношении такой сопутствующей части имущественно-информационной базы не устанавливаются инвестиционные обязательства.

Таблица 3. Состав, основания для вовлечения и правовой статус имущественно-информационной базы

Вид компонента, особенности	Права на момент запуска проекта	Применимость в зависимости от вида инвестиционных обязательства	Основание для передачи/использования[9]	Соотношение с объектом соглашения
Публичная сторона – провайдер компонента				
объект информационных технологий, исключительное право или право пользования которым принадлежит публичной стороне	на момент заключения соглашения компоненты должны принадлежать публичной стороне и быть свободными от прав третьих лиц на момент передачи частной стороне исключение: компоненты могут быть обременены правами лиц, выступающих на стороне публичной стороны, на момент их передачи	применимо для переработки объекта информационных технологий	соглашение, лицензионный и (или) сублицензионный договор	входит в объект соглашения
технические средства		применимо для создания и переработки объекта информационных технологий	соглашение	входят в объект соглашения

[9] Речь о соглашениях, заключаемых между публичной стороной и частной стороной.

Вид компонента, особенности	Права на момент запуска проекта	Применимость в зависимости от вида инвестиционных обязательства	Основание для передачи/использования[9]	Соотношение с объектом соглашения
	частной стороне			
результаты интеллектуальной деятельности и (или) средства индивидуализации, которые образуют единое целое с объектом информационных технологий и (или) предназначены для использования в целях осуществления деятельности по соглашению	исключительное право или право пользования принадлежит публичной стороне	предоставление не зависит от вида инвестиционных обязательств	соглашение, лицензионный и (или) сублицензионный договор	• относятся к категории "иные предоставляемые по соглашению объекты" • могут входить в состав объекта соглашения
средства законного устранения ограничений использования результатов интеллектуальной деятельности, установленных путем применения средств защиты авторских и смежных	требование не устанавливается, публичная сторона обеспечивает предоставление средств	предоставление не зависит от вида инвестиционных обязательств	соглашение	не входит в объект соглашения, но обеспечивает возможность осуществления деятельности по

Вид компонента, особенности	Права на момент запуска проекта	Применимость в зависимости от вида инвестиционных обязательства	Основание для передачи/использования[9]	Соотношение с объектом соглашения
прав				соглашению
информация в документальной форме или в форме записи на электронных носителях	-	предоставление не зависит от вида инвестиционных обязательств	соглашение	используется в целях исполнения прав и обязанностей частной стороны
ЦОД	в случае реконструкции должен принадлежать на праве собственности публичной стороне и быть свободен от прав третьих лиц	применимо для случая реконструкции ЦОД	соглашение	входит в объект соглашения
имущество (движимое и (или) недвижимое), принадлежащее публичному партнеру на праве собственности, образующее единое целое с объектом	должно принадлежать публичной стороне на праве собственности	• относится к категории "иное имущество" и не входит в объект	соглашение	не входит в объект соглашения

Вид компонента, особенности	Права на момент запуска проекта	Применимость в зависимости от вида инвестиционных обязательства	Основание для передачи/использования[9]	Соотношение с объектом соглашения
соглашения и (или) предназначенное для использования в целях осуществления или создания условий осуществления частным партнером деятельности, предусмотренной соглашением		соглашения • его предоставление не зависит от вида инвестиционных обязательств		
Частная сторона – провайдер компонента				
• результаты интеллектуальной деятельности • технические средства	• исключительные права или права пользования принадлежат частной стороне или приобретаются ей (для РИД)	используются в целях создания объекта информационных технологий	соглашение	• могут входить в состав объекта соглашения

Вид компонента, особенности	Права на момент запуска проекта	Применимость в зависимости от вида инвестиционных обязательства	Основание для передачи/использования[9]	Соотношение с объектом соглашения
	• право собственности или права владения и пользования принадлежат частной стороне или приобретаются ей у третьих лиц			

2.5. Распределение прав на объект соглашения

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

Права на объекты информационных технологий и результаты интеллектуальной деятельности в составе технических средств

Учитывая правовую природу объектов информационных технологий и РИД в составе технических средств, в отношении таких объектов возникает исключительное право. Исключительное право – это некий "аналог" права собственности, обладатель такого права может использовать результат интеллектуальной деятельности по своему усмотрению, в том числе отчуждать его или предоставлять право использования (лицензию) третьим лицам. Право использования дает обладателю возможность пользоваться результатом интеллектуальной деятельности (объектом информационных технологий), в установленных соглашением пределах.

Распределение прав осуществляется в зависимости от правовой модели и условий проекта:

Виды соглашений/ права на объект соглашения	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
исключительные права	всегда 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[10] публичным партнером, либо рыночная стоимость исключительных прав на объекты в составе объекта соглашения в совокупности превышают объем финансирования создания объекта соглашения частным партнером[11]
права использования	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 исключительной право соглашением может предусматриваться предоставление права использования публичному партнеру
возможность залога прав	нет	есть

Права на имущество в составе технических средств и ЦОД

Для распределения прав на имущество в составе технических средств и ЦОД используются общие правила, установленные Законом о концессиях и Законом о ГЧП:

Виды соглашений/ права	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
право собственности	всегда принадлежит концеденту	принадлежит частному партнеру

[10] Под созданием в данном случае также подразумевается переработка (модификация) объектов информационных технологий, модернизация технических средств.

[11] Аналогичное положение действует и для передачи имущества.

		условиями соглашения может предусматриваться передача объекта соглашения в собственность публичного партнера условие о передаче объекта в собственность публичного партнера обязательно, если объем финансирования создания объекта соглашения и рыночная стоимость передаваемого публичным партнером имущества (прав на него) превышает объем финансирования создания объекта частным партнером
права владения и пользования	принадлежат концессионеру	могут принадлежать частному партнеру или публичному партнеру (в зависимости от распределения обязательств)
возможность залога прав	нет	есть

2.6. Использование объекта на эксплуатационной стадии

Стадия эксплуатации включает в себя несколько компонентов:

1) Целевая эксплуатация, т.е. непосредственное оказание услуг. Услуги могут оказываться пользователям объекта или публичному партнеру (например, доступ к информационной системе и т.д.).

2) Техническое обслуживание, включающее в себя мероприятия, направленные на поддержание объекта в исправном, безопасном, пригодном для эксплуатации состоянии и осуществление его текущего и капитального ремонта (если применимо).

Участие частного партнера в осуществлении всех или одного компонента обязательно – отнесение рисков эксплуатационной стадии на частную сторону – это одно из характерных черт ГЧП.

Распределение обязанностей между партнерами на стадии эксплуатации зависят от выбранного вида соглашения:

Вид соглашения:	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
целевая эксплуатация	всегда на концессионере	может быть или на частном партнере, или на публичном партнере
техническое обслуживание	по общему правилу на концессионере, иное может быть предусмотрено условиями концессии	может быть или на частном партнере, или на публичном партнере

На эксплуатационной стадии концессионер может осуществлять предпринимательскую или иную деятельность с использованием объектов информационных технологий и технических средств. Это означает возможность продажи пользователям услуг и сервисов, позволяющих окупить ресурсные затраты и получить прибыль.

Для соглашения о ГЧП упомянутая выше опция прямо не указана, однако считаем, что подобные условия также могут быть включены в соглашение о ГЧП или структурированы иным образом.

2.7. Особые условия

Соглашения, объектом которых являются объекты информационных технологий, помимо существенных условий, релевантных для иных видов инфраструктуры, должны содержать специальные условия:

- обязательства публичной стороны по предоставлению вовлекаемых в проект прав и имущества, если этого требуют условия проекта (см. выше описание вовлекаемой имущественно-информационной базы);
- обязательства частной стороны по соблюдению установленных законодательством требований к обработке персональных данных, информации ограниченного доступа;
- обязательства частной стороны по осуществлению государственной регистрации созданного объекта информационных технологий в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом РФ;

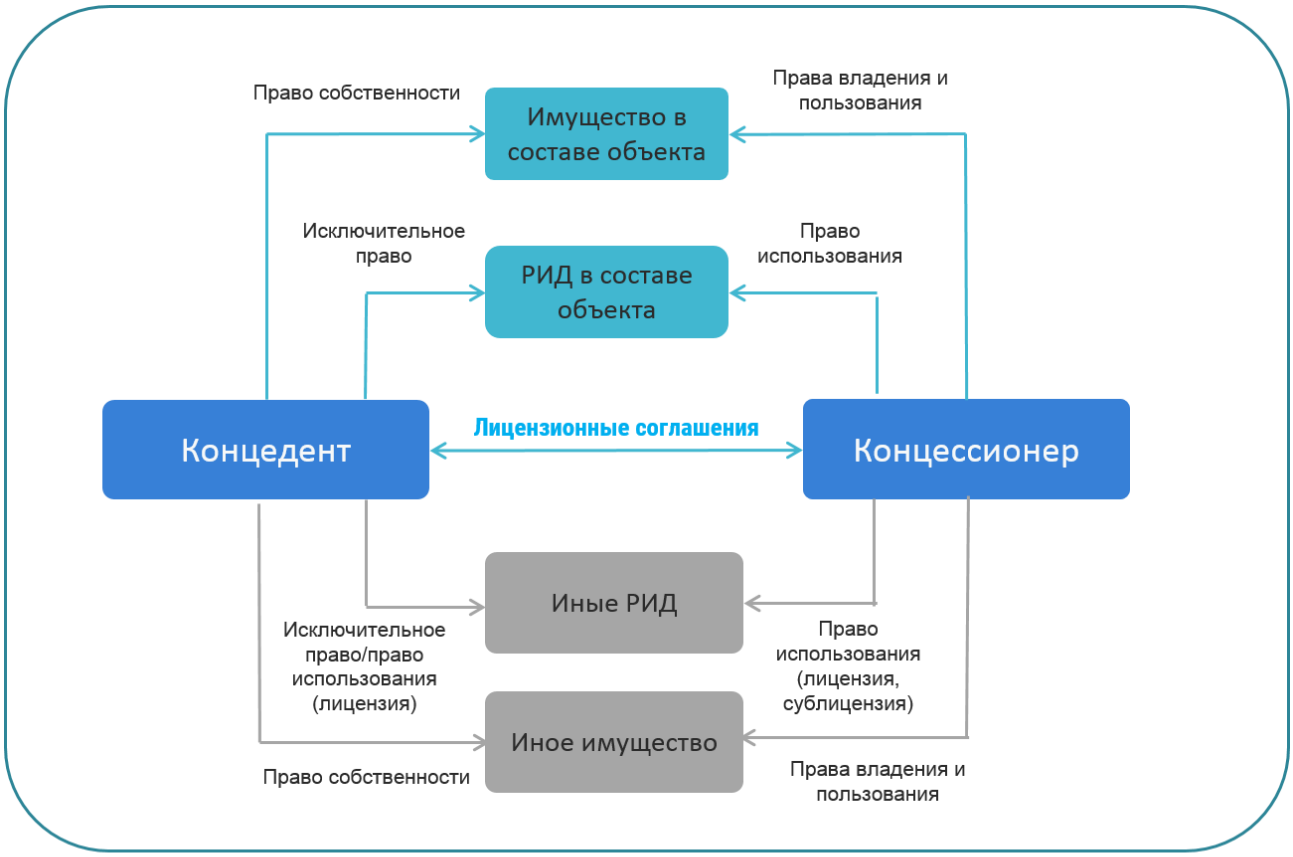
- обязательства сторон при передаче исключительного права и (или) права использования объекта информационных технологий по предоставлению информации об авторах, участвовавших в создании такого объекта, а также документальному подтверждению приобретению прав на соответствующий объект, если он входит в состав объекта соглашения (если применимо).

2.8. Контрактная структура и распределение прав

Соглашение о ГЧП

Соглашение о ГЧП

Концессионное соглашение



Концессионное соглашение

2.9. 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 – финансирование на инвестиционной стадии расходов на создание (в форме финансового обеспечения будущих расходов и (или) возмещения понесенных расходов), размер капитального гранта не может превышать 80 % расходов на создание объекта соглашения;
- платы концедента (публичного партнера) – возмещение или финансовое обеспечение на стадии эксплуатации расходов на создание и эксплуатацию;

- возмещения недополученных доходов концессионера (частного партнера) в целях обеспечения минимального гарантированного дохода от использования объекта соглашения («**МГД**»).

Таким образом, капитальный грант выплачивается только на инвестиционной стадии, а плата концедента и возмещение МГД – на эксплуатационной стадии.

Капитальный грант и плата концедента (публичного партнера) имеют целевой характер, то есть частная сторона должна подтвердить несение расходов на создание и эксплуатацию объекта в размере данных платежей.

> *В октябре 2023 года были внесены изменения в законодательство о ГЧП, которые поменяли подход к формированию платы концедента (публичного партнера) в проектах ГЧП. До внесения указанных изменений данный вид платежа мог применяться в форме «платы за доступность», то есть по сути являться оплатой публичной стороной услуги инвестора по предоставлению (доступности) объекта соглашения без привязки к конкретным расходам инвестора по содержанию или эксплуатации объекта. После внесения указанных изменений плата концедента (публичного партнера) предполагает целевое направление средств на финансирование расходов инвестора, то есть формально не может являться источником прибыли частной стороны или покрывать ее недополученные доходы.*

Выплата МГД может быть предусмотрена только если частной стороной осуществляется деятельность с использованием объекта соглашения, приносящая ему доход.

Указанные формы финансового участия можно комбинировать, при этом в рамках соглашения о ГЧП предельный размер финансового участия публичного партнера в создании (реконструкции) объекта должен быть меньше общего размера расходов на создание объекта, а в рамках концессионных проектов предельный размер финансового участия концедента должен быть меньше общего размера расходов на создание (реконструкцию) объекта и использование (эксплуатацию) объекта и иного имущества.

Бюджетные ограничения

Следует учитывать, что для муниципальных образований и субъектов Российской Федерации («**субъект РФ**»), являющихся получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, установлено ограничение размера финансовых обязательств по соглашениям о ГЧП и концессионным соглашениям. Объем долга таких муниципальных образований (субъектов РФ), включая долг по концессиям и соглашениям о ГЧП, должен быть меньше объема доходов муниципального (регионального) бюджета на очередной финансовый год и плановый период[12]. Кроме того, ежегодный объем расходов таких муниципальных образований (субъектов РФ) по обязательствам, возникающим при исполнении соглашений (в размере капитального гранта и платы концедента (публичного партнера)), а также по обязательствам, возникающим по договорам лизинга, не должен превышать 10 % утвержденного общего годового объема доходов местного (регионального) бюджета. Указанные ограничения не распространяются на платежи, направленные на возмещение МГД.

Внебюджетное финансирование

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 является заключение кредитного соглашения с финансирующей организаций (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 в рамках проекта. 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 в последние годы предпринят целый ряд шагов, направленных на создание возможности для вложения средств этих инвесторов в ГЧП-проекты:

[12] Пункт 5 статьи 107 Бюджетного кодекса Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

- 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 или страховые деньги.

В качестве альтернативного способа привлечения инвестиций в ГЧП-проекты можно рассмотреть цифровые финансовые активы («ЦФА»). Возникновение интереса к использованию ЦФА обусловлено тем, что банки ужесточают условия кредитования и теперь даже для проектного финансирования, где залогом по идее должны служить будущие доходы самого проекта, кредитные организации почти всегда требуют дополнительных гарантий от владельцев бизнеса. Дают о себе знать и существенные комиссии. Для крупных проектов более гибкие и «дешевые» с точки зрения организации финансирования ЦФА могут стать заменой банковского финансирования.

Использование ЦФА позволяет диверсифицировать источники финансирования, снизить транзакционные издержки и расширить круг потенциальных инвесторов, включая институциональных и неквалифицированных инвесторов, за счет более гибких условий выпуска. Дополнительными преимуществами выступают прозрачность сделок, обеспечиваемая распределенным реестром, автоматизация исполнения обязательств через смарт-контракты (что снижает издержки и упрощает структурирование), а также гибкость в определении доходности. Последняя может привязываться не только к ключевой ставке или к определенному проценту, но и к результативным показателям проекта, например, к объему оказанных услуг или достигнутому уровню выручки.

Вероятнее всего, наиболее перспективным использование ЦФА окажется именно в ГЧП-проектах, связанных с IT, так как:

- подобные проекты, как правило, некапиталоемкие, что увеличивает шансы привлечь финансирование в полном объеме;
- срок реализации IT-проектов значительно меньше «классических» инфраструктурных проектов;
- зачастую существует непропорциональная связь инвестиций и потенциальных эффектов от реализации IT-проектов, позволяющая в среднесрочном горизонте вернуть привлеченные инвестиции, а для ЦФА характерен короткий срок погашения.

Подробнее о перспективах ЦФА в финансировании ГЧП-проектов читайте статью Семена Мокина для «ПроЦФА», а также аналитический материал, подготовленный экспертами P&P Unity.

Специальный инструментарий

Одним из правовых инструментов, созданных специально для развития проектного финансирования, 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 обратить взыскание на заложенные права по банковскому счету и получить находящиеся на нем деньги.

Об особенностях проектного финансирования в сфере ГЧП можно узнать здесь.

III. КАК ЗАПУСТИТЬ ГЧП-ПРОЕКТ

Инициатором ГЧП-проекта, в том числе проекта в сфере IT, 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.

Запуск ГЧП-проекта в сфере IT в общем виде включает следующие ключевые этапы:

1) Структурирование проекта;
2) Подготовка документации;
3) Проведение предварительных переговоров (в случае, если инициатором проекта является частный инвестор);
4) Официальный запуск проекта.

3.1. Структурирование проекта

Одно из необходимых условий успешной реализации ГЧП-проекта – наличие у его участников объективной картины того, какие исходные данные имеются на текущем этапе и что они хотят получить в итоге. Поэтому первым шагом является структурирование проекта, в рамках которого участники осуществляют сбор и анализ информации и определяют ключевые параметры будущего ГЧП-проекта, которые позже найдут отражение в тексте соглашения.

Чек-лист основных вопросов, ответы на которые целесообразно найти на этапе структурирования ГЧП-проекта в сфере IT, можно найти в Приложении № 1. Проработка указанных вопросов поможет определиться с выбором оптимальной правовой модели проекта – сравнение соглашения о ГЧП и концессионного соглашения по ключевым критериям см. в Приложении № 2.

Неотъемлемой частью этапа структурирования является оценка рисков, которые могут возникнуть при реализации проекта, механизмов их минимизации, а также определение сторон, которые за них отвечают, и степень влияния рисков на ГЧП-проект. 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.

Своевременная проработка данного вопроса может позволить полностью исключить 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:

Таблица 4. Основные риски ГЧП-проектов

Виды рисков	Ответственная сторона	
	Публичный партнер	Частный партнер
Технические		
Коммерческие		
Финансовые		
Политические		-
Правовые		

В рамках структурирования также целесообразно разработать укрупненную дорожную карту ГЧП-проекта. Она позволит участникам определить последовательность дальнейших действий, круг уполномоченных органов, которые необходимо будет привлечь к работе над проектом, а также нормативные акты, изменение которых может стать необходимым для успешной реализации ГЧП-проекта.

Еще одним важным аспектом является предварительная проработка источников и условий привлечения финансирования. Реализация большинства ГЧП-проектов требует привлечения значительного объема денежных средств, которое невозможно без участия финансирующих организаций. Несмотря на то, что в проектах сферы IT высокую значимость имеет именно интеллектуальный капитал (труд разработчика), с большой долей вероятности необходимость использования заемных средств будет актуальна и для таких проектов (подробнее см. пункт 2.9 раздела II). Привлечение финансирующих организаций на этапе структурирования проекта позволит на старте учесть особенности, с которыми придется столкнуться при привлечении банковского финансирования.

Результаты структурирования:

1) Выбор оптимальной правовой модели реализации ГЧП-проекта с учетом возникающих в рамках такой модели правовых рисков и методов борьбы с ними;

2) Техническое задание для частного инвестора, вывод о технической реализуемости и целесообразности ГЧП-проекта;

3) Вывод об объеме, вариантах и условиях получения необходимых для реализации ГЧП-проекта финансовых ресурсов, финансовая модель;

4) Дорожная карта реализации проекта.

3.2. 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/ предложения о реализации проекта 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 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).

3.3. Проведение предварительных переговоров

Данный этап актуален в случае реализации проекта по инициативе частного инвестора. Закон о концессиях и Закон о ГЧП позволяют проводить между инициатором проекта и публичной стороной переговоры, связанные с подготовкой проекта соглашения, до направления предложения о заключении концессионного соглашения (о реализации проекта ГЧП).

Переговоры позволяют на легальном основании сформировать условия соглашения, учитывающие интересы обеих сторон. Такой подход позволяет инициатору изначально подготовить проект соглашения, который бы соответствовал потребностям публичной стороны, а значит, существенно повышает шансы на принятие решения о возможности заключения соглашения.

3.4. Официальный запуск проекта

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. 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, а также частная концессионная инициатива;
- для соглашения о ГЧП – инициатива частного партнера и – новелла, появившаяся благодаря принятию Закона о ГЧП в IT, – 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 закон не устанавливает каких-либо особенностей, связанных с процедурами заключения соглашения, для концессионных соглашений и соглашений о ГЧП в отношении объектов IT.

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[13] и предполагает предоставление инициатором проекта предполагаемого соглашения со всеми существенными условиями.

Затраты на подготовку частной инициативы полностью ложатся на частного инвестора. Это касается затрат как 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 Законе о концессиях предусмотрен механизм компенсации

[13] 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».

таких расходов инициатору проекта – если процедура частной инициативы перешла в конкурс, то в конкурсной документации может быть предусмотрена обязанность лица, с которым заключено концессионное соглашение, возместить инициатору проекта расходы на подготовку частной инициативы. Предельный размер таких расходов установлен Правительством РФ и не должен составлять более 2 % объема заявленных в проекте концессионного соглашения инвестиций[14]. Пока возможность компенсации расходов инициатору проекта предусмотрена только для концессий, Закон о ГЧП не содержит специальных инструментов, обеспечивающих компенсацию средств, затраченных инициатором, если в результате соглашение о ГЧП было заключено не с ним, а с третьим лицом.

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: об отказе в заключении концессионного соглашения, о возможности заключить соглашение на предложенных инициатором условиях либо о возможности заключить соглашение на иных условиях. В последнем случае в целях согласования компромиссного варианта стороны начинают переговоры. Проект соглашения, устраивающий концедента, подлежит публикации на официальном сайте torgi.gov.ru. В течение 45 дней любые заинтересованные лица могут обратиться с заявкой о желании принять участие в проекте на данных условиях. Если такие лица находятся, то проводится полноценный конкурс (решение о заключении концессионного соглашения на конкурсной основе принимается в течение 45 рабочих дней). Если нет – соглашение заключается с первоначальным инициатором.

Подробнее о частной концессионной инициативе см. «Заключение концессионного соглашения без проведения торгов»

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

[14] Постановление Правительства РФ от 28.08.2023 № 1402 «Об установлении предельного размера расходов на подготовку предложения о заключении концессионного соглашения, возмещаемых лицу, выступившему с инициативой заключения концессионного соглашения».

сопоставления 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 и существенных условиях соглашения о ГЧП и публикует его на сайте torgi.gov.ru. В течение 45 дней любые заинтересованные лица могут обратиться с заявкой о желании принять участие в проекте на данных условиях. Если такие лица 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.

Схемы реализации частной инициативы по концессионному соглашению и соглашению о ГЧП приведены в Приложениях № № 3.2, 4.2.

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 условия

Конкурс на право заключения концессионного соглашения или соглашения о ГЧП проводится в электронной форме и 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.

В Законе о ГЧП и Законе о концессиях предусмотрены три категории критериев конкурса: технические, финансовые и юридические. Список конкретных критериев по указанным категориям является закрытым (сроки создания объекта, его технико-экономические показатели, размер финансового участия публичной стороны 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

Схемы проведения конкурса на право заключения концессионного соглашения и соглашения о ГЧП приведены в Приложениях №№ 3.1, 4.1.

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 по ссылке http://pppadvisor.ru/timeline-key-date-calculator/.

Подробнее о концессионном конкурсе см. «Концессионный конкурс: алгоритм, практика, документы»

IV. ИНЫЕ МОДЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ IT

4.1. 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 – к ним, в том числе, относятся информационные системы, центры обработки данных и программно-аппаратные комплексы. КЖЦ должен предусматривать выполнение работ по созданию, вводу в эксплуатацию, эксплуатации и выводу из эксплуатации подобных объектов.

В качестве заказчика по КЖЦ может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование (в лице уполномоченных органов, государственных корпораций, публично-правовой компании, органов управления государственными внебюджетными фондами, казенных учреждений (в зависимости от уровня реализации проекта).

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 осуществляется в общем порядке, установленном Законом о контрактной системе – посредством проведения торгов (конкурса/аукциона) либо путем закупки у единственного поставщика (в закрытом перечне случаев, установленном законом).

Наиболее вероятные сценарии применения КЖЦ – проекты по созданию и долгосрочному обслуживанию государственных информационных систем (например, в сфере здравоохранения, образования, социального обеспечения), где заказчик заинтересован в передаче единому поставщику полного цикла работ.

Преимущества модели

- 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.

- КЖЦ подразумевает использование единых стандартов и методологий на всех этапах (проектирование, разработка, ввод в эксплуатацию, обслуживание, вывод из эксплуатации), что повышает предсказуемость и качество результата.

- Направление бюджетного финансирования по КЖЦ возможно на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств[15].

- Закрепление цены в контракте на момент его заключения позволяет сторонам распределить рыночный риск ее изменения.

Ограничения модели

- 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 объекта 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 (муниципальным) 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

[15] 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».

случаев, когда на стороне государственного (муниципального) заказчика выступает юридическое лицо, более свободное в своих договорных отношениях, данная задача является решаемой, в случае же, если заказчиком будет выступать госкорпорация или уполномоченный орган, могут возникнуть трудности с принятием дополнительных публичных обязательств в рамках документа, прямо не предусмотренного законом.

Подробнее см. аналитику «Контракты жизненного цикла»

4.2. 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) заказчикам. 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.

Применительно к сфере IT можно предположить, что офсетный контракт потенциально может использоваться для проектов по созданию и поставке отечественного программно-аппаратного обеспечения (например, вычислительной техники, телекоммуникационного оборудования) при условии размещения производства на территории региона. Например, ПАО «Ростелеком» использует офсетные контракты для поставки базовых станций, абонентского и коммуникационного оборудования[16], а в 2025 году в Москве был заключен

[16] https://zakupki-digital.ru/jekskljuziv/sistema-proektirovanija-i-standartizacii-ofsetnyh-dogovorov-pao-rostelekom/

офсет на поставку модулей безопасности для защищенного хранения и использования ключей шифрования на устройствах пассажирской автоматики билетной системы[17].

Подробнее об офсетах см. Анализ рынка офсетных контрактов, Изменения рынка офсетных контрактов в 2024 году, Изменения рынка офсетных контрактов в 2025 году

Преимущества модели

- Использование правовой модели позволяет сторонам четко зафиксировать, в какие сроки поставщик обеспечит поставку заранее согласованного объема услуги, т.е. фактически обеспечивает гарантированный сбыт для поставщика и позволяет ему планировать свою деятельность на относительно долгосрочном горизонте.
- Закрепление цены 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 услуги любым иным покупателям, не являющимся государственными или муниципальными заказчиками.
- Права на созданное или модернизированное имущество (оборудование, программно-аппаратные комплексы и проч.), разработанные результаты интеллектуальной деятельности в рамках офсета принадлежат частному инвестору.

Ограничения модели

- Контракт со встречными инвестиционными обязательствами должен содержать требование о создании, модернизации, освоении производства товара или о создании, реконструкции недвижимого (и, если применимо, технологически связанного с ним движимого) имущества, предназначенного для оказания услуги, на территории субъекта РФ (нескольких субъектов)[18]. С учетом этого, вероятно, в рамках Закона о контрактной системе нельзя заключить офсет, в котором частная сторона будет исключительно разрабатывать результаты интеллектуальной деятельности (например, программы для ЭВМ, базы данных) – потребуется включение в проект инвестиционных обязательств в отношении производства и (или) недвижимого имущества.

[17] https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok20/view/common-info.html?regNumber=0173200001425000256
[18] Пункт 6 части 2, пункт 1 части 3 статьи 111.4 Закона о контрактной системе.

- 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 (муниципальным) заказчиком, исполнителем и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного партнерства).

4.3. Сервисная модель (IT-аутсорсинг)

Общее описание модели

Сервисная модель предполагает, что заказчик не приобретает оборудование и исключительные права на программное обеспечивание, а оплачивает их использование как услугу на условиях подписки. В рамках такой модели исполнитель обеспечивает развертывание, модернизацию и (или) обслуживание IT-инфраструктуры (ЦОД, облачные сервисы, оборудование), а заказчик ежемесячно (ежеквартально) уплачивает сервисный платеж. В зависимости от статуса заказчика сервисная модель может быть структурирована как государственный контракт по правилам Закона о контрактной системе.

Например, Федеральное казначейство реализует с использованием сервисной модели проект по аренде вычислительных и телекоммуникационных ресурсов[19]. В рамках проекта поставщик предоставляет серверы и системы хранения данных и коммутаторов казначейству в пользование. Оборудование размещается в федеральном и резервном ЦОД казначейства, при этом казначейство планирует самостоятельно осуществлять настройку оборудования, его управление и эксплуатацию. Основной целью проекта является замещение используемого казначейством оборудования IBM на российские решения. Прямая покупка всего необходимого «железа» для единовременной замены обошлась бы казначейству в 12,5 млрд рублей, а стоимость сервиса составляет 2,2 млрд рублей в год, что позволяет равномерно распределить финансовую нагрузку и не прибегать к крупным единовременным капитальным затратам. Срок окупаемости проекта составляет примерно

[19] https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok20/view/documents.html?regNumber=0895100000124000384

7 лет, что сопоставимо со сроком жизненного цикла оборудования. По истечении этого периода замена оборудования будет осуществляться в рамках действующего контракта[20].

Преимущества модели

- Для заказчика: отсутствие крупных единовременных капитальных затрат, автоматическое обновление инфраструктуры за счет исполнителя, гибкость в наращивании или сокращении мощностей в зависимости от потребностей, отсутствие необходимости в наличии компетенции в сфере IT.
- Для исполнителя: долгосрочные сервисные контракты с крупными заказчиками (включая государство) обеспечивают предсказуемую выручку на годы вперед; снижается риск простоя и неэффективного использования оборудования; подтвержденный будущий поток может быть более привлекателен для кредитных организаций и потенциально упрощает получение финансирования.

Ограничения модели

- Если заказчиком является публично-правое образование (в лице уполномоченных органов или юридических лиц) – как и для любого госконтракта сохраняется риск, связанный с недоведением бюджетных ассигнований до государственного (муниципального) заказчика или их сокращением в рамках бюджетного процесса.
- Если заказчиком является публично-правое образование (в лице уполномоченных органов или юридических лиц) – в силу отсутствия специального регулирования контракт не предполагает заключения между государственным (муниципальным) заказчиком, исполнителем и финансирующей организацией дополнительных договоров, обеспечивающих привлечение внешнего финансирования (см. напр. прямое соглашение, заключаемое в рамках концессии или государственно-частного партнерства).

4.4. Энергосервисный контракт

Общее описание модели

Энергосервисный контракт – это договор, по которому исполнитель за свой счет реализует мероприятия по энергосбережению и повышению энергоэффективности объекта, а расходы на проведение указанных мероприятий компенсируются заказчиком за счет достигнутой

20 https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82:%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%28%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0_%D0%B2%D1%8B%D1%87%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%B8_%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%29

экономии энергетических ресурсов[21]. Размер экономии, который должен быть достигнут исполнителем, предусматривается в контракте[22].

В случае, если заказчиком является публично-правое образование (в лице уполномоченных органов или юридических лиц), энергосервисный контракт заключается в порядке, предусмотренном Законом о контрактной системе.

С 1 июня 2023 года в требования к условиям энергосервисных контрактов внесены изменения, согласно которым в перечень мероприятий могут включаться мероприятия, направленные на автоматизацию процессов сбора и обработки информации об объеме потребления энергетических ресурсов, о параметрах качества энергетических ресурсов, о показателях технического состояния инженерно-технического оборудования, а также мероприятия, направленные на автоматизацию процессов управления инженерно-техническим оборудованием[23].

Полагаем, данная модель может быть применена в отношении ЦОД, которые характеризуются высоким уровнем энергопотребления.

Преимущества модели

- Размер платежей исполнителю определяется процентом от фактически достигнутой экономии энергетических ресурсов, при этом контрактом может предусматриваться распределение дополнительной экономии между сторонами, что создает экономическую мотивацию к внедрению наиболее эффективных технологических решений.
- Энергосервисные контракты могут заключаться на длительный срок, что обеспечивает прогнозируемый денежный поток на период реализации контракта.

Ограничения модели

- Исполнитель самостоятельно финансирует затраты на выполнение мероприятий по повышению энергоэффективности – бюджетное софинансирование таких мероприятий не предусмотрено.
- Размер платежа исполнителю пропорционален фактически достигнутой экономии, соответственно, отклонение от плановых значений влечет пропорциональное снижение его доходов.

[21] Часть 1 статьи 19 Федерального закона от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
[22] Пункт 1 части 2 статьи 19 Федерального закона от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
[23] Постановление Правительства РФ от 18.08.2010 № 636 «О требованиях к условиям энергосервисного договора (контракта) и об особенностях определения начальной (максимальной) цены энергосервисного договора (контракта) (цены лота)»

4.5. Корпоративная форма

Общее описание модели

Корпоративная модель предполагает, что выполнение проекта 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 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

- 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

- 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 статьи 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.

Подробнее см. «Использование корпоративных инструментов для реализации ГЧП-проектов»

4.6. Соглашение о защите капиталовложений

Общее описание правовой модели

Соглашение о защите и поощрении 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

- 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

- СЗПК не предусматривает прямого бюджетного финансирования проекта.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Чек-лист основных вопросов при подготовке проекта

1. Объект соглашения и распределение прав на него

- Какие задачи должно решать IT-решение? Какой перечень сервисов и функций должен быть реализован?
- Какие объекты информационных технологий и технические средства войдут в объект? Планируется ли включение в объект ЦОД?
- Планируется ли использование существующих результатов интеллектуальной деятельности («**РИД**»), исключительное право на которые принадлежат частной стороне, для создания объекта? Нужно ли сохранить исключительные права частной стороны на такие РИД?
- Планируется ли передача от публичной стороны какого-либо существующего имущества, не входящего в состав объекта?
- С какими действующими государственными (муниципальными) информационными системами должна быть обеспечена синхронизация объекта и информационный обмен?
- Как будут распределяться права на объект:
  - Кому будут принадлежать исключительные права на РИД в составе объекта?
  - Есть ли необходимость предоставления прав использования РИД публичной стороне в период действия соглашения и после завершения проекта?

2. Нормативное окружение

- Каким обязательным требованиям должен соответствовать объект?
- Требуется ли принятие новых или изменение существующих нормативных правовых актов для реализации проекта?

3. Создание и эксплуатация объекта

- Каковы предполагаемые этапы и сроки создания и эксплуатации объекта?
- Объект, его отдельные части будут создаваться «с нуля», модифицироваться (модернизироваться) из существующих, будут ли отдельные элементы включаться «как есть»?

- Как будут распределяться обязанности по эксплуатации: кто осуществляет целевую эксплуатацию, техническое обслуживание объекта?

4. Финансовые параметры

- Планируемый объем инвестиций в проект
- Предварительный график создания и финансирования создания объекта
- Размер операционных расходов, связанных с поддержанием объекта в технической и эксплуатационной готовности
- Требуется ли финансовое участие публичной стороны и на какой стадии проекта?
- Планируется ли привлечение банковского или иного финансирования?
- Какую приносящую доход деятельность может осуществлять частная сторона с использованием объекта? В каком размере планируется получение выручки от такой деятельности? Будет ли распределяться сверхприбыль между сторонами?
- Какие меры государственной поддержки применимы к проекту (налоговые льготы, сниженные ставки кредитования и проч.)?

Приложение 2

Сравнение концессионного соглашения и соглашения о ГЧП по ключевым критериям[24]

Критерий оценки	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
Частная сторона[25]	Индивидуальный предприниматель Российское юридическое лицо (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и бюджетных учреждений) Простое товарищество (объединение юридических лиц)	Российское юридическое лицо (за исключением лиц, находящихся под публичным контролем)
Обязательства на эксплуатационной стадии в периметре соглашения	Концессионера: (a) целевая эксплуатация и (b) техническое обслуживание (опционально) Концедента (опционально): техническое обслуживание	Частного партнера: (a) целевая эксплуатация и (или) (b) техническое обслуживание Публичного партнера (опционально): (a) целевая эксплуатация или (b) техническое обслуживание
Финансирование за счет публичной стороны	Капитальных затрат: в полном объеме или частично Эксплуатационных затрат: в полном объеме или частично При этом предельный общий размер финансирования за счет	Капитальных затрат: частично, при этом предельный размер финансируемых публичным партнером капитальных затрат

[24] Различия, касающиеся распределения прав на объект соглашения, приведены в пункте 2.5 Раздела II выше.

[25] Частной стороной не могут быть иностранные юридические лица или юридические лица, находящиеся под контролем иностранных юридических лиц, физических лиц, иностранных государств, их органов.

Критерий оценки	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
	концедента должен быть меньше общего размера расходов на проект.	должен быть меньше общего размера капитальных затрат[26]. Эксплуатационных затрат: в полном объеме или частично
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: • частная инициатива • на основании решения Правительства РФ	Обязательная предварительная оценка эффективности проекта и определение его сравнительного преимущества при любом способе заключения Возможность внеконкурсного порядка заключения соглашения: • частная инициатива

[26] Указанное ограничение в части предельного размера не применяется к концессионным соглашениям, объектом которых являются объекты информационных технологий или указанные объекты и технические средства, заключенным до вступления в силу акта, устанавливающего порядок определения стоимости создания объектов информационных технологий в соответствии ч. 9 ст. 53.2 Закона о концессиях.

Критерий оценки	Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
		• 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 состав информационной системы, а также передана информация, входящая в ее состав
Гибкость изменения условий соглашения	Требуется согласие антимонопольного органа на изменение существенных условий, если такие изменения приводят к изменению условий финансового участия концедента в части форм, сроков или общего размера денежных обязательств концедента (перечень основания для изменений закрыт)	Согласие антимонопольного органа не требуется

Приложение 3.1.

Карта конкурса для соглашения о ГЧП

Приложение 3.2.

Карта частной инициативы для соглашения о ГЧП

Приложение 4.1.

Карта конкурса для концессионного соглашения

Приложение 4.2.

Карта частной инициативы для концессионного соглашения

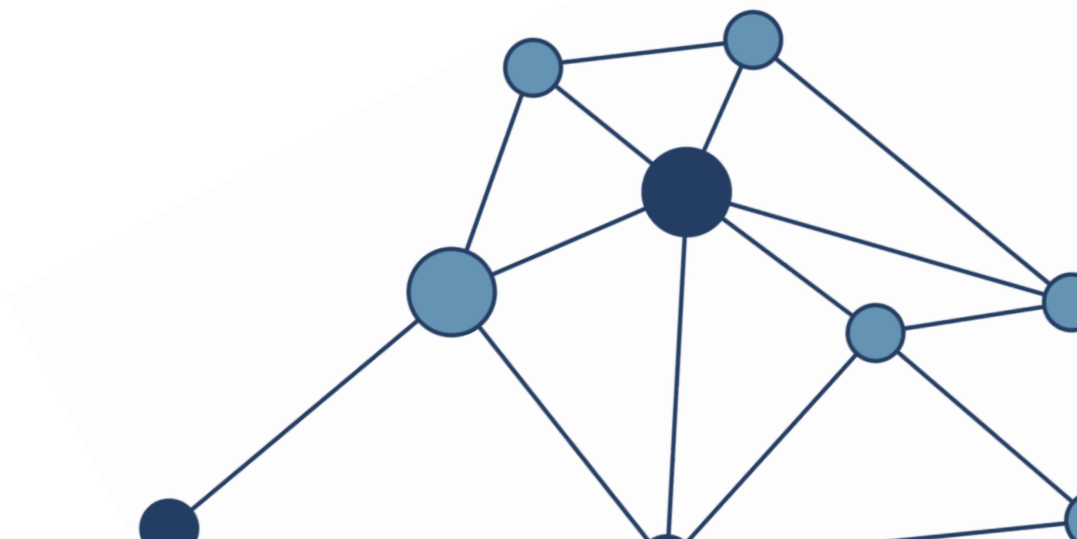
О P&P UNITY

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

НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – проекты в сфере ИТ и «умного города», транспорта, ЖКХ и энергетики, городской среды, социальной инфраструктуры, космоса.

Компания является разработчиком онлайн-платформы ГЧП-СОВЕТНИК.

- Опыт экспертов команды P&P Unity в сфере ГЧП – **более 15 лет**
- Мы приняли участие в сопровождении **более, чем 150 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 и космической сфере



UNITY

ГЧП-СОВЕТНИК

г. Москва, ул. Золоторожский Вал,
д. 11, стр. 22, оф. 267

+7 495 111 07 60

info@ppunity.ru

www.ppunity.ru
www.pppadvisor.ru

https://t.me/pppadvisor