

СТРОИТЕЛЬСТВО КАНАТНОЙ ДОРОГИ В ТУТАЕВЕ

ТОМ 2

**Инвестиционная концепция
реализации проекта на основе
механизма государственно-
частного партнерства.
Определение потенциальных
инвесторов**

ПРОЕКТ

предусматривает создание канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев Ярославской области с целью удовлетворения потребностей населения в сообщении между правобережной и левобережной сторонами

Ярославская область

2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

2.РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	4
2.1.РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОБОСНОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	4
2.1.1. Определение состава основных участников Проекта и возможных схем их организационного взаимодействия	4
2.1.2. Укрупненный анализ применимого федерального и регионального законодательства, регулирующего условия и порядок реализации Проекта ...	8
2.1.3. Разработка организационно-правовых схем реализации Проекта на основе государственно-частного партнерства	15
2.1.4. Определение порядка владения, управления и передачи объектов Проекта.....	26
2.1.5. Анализ представленных документов по земельным участкам, на которых предполагается будущее строительство объектов Проекта	29
2.1.6. Разработка матрицы основных правовых рисков в отношении разработанных организационно-правовых схем.....	30
2.1.7. Сравнительный анализ разработанных организационно-правовых схем.....	32
2.1.8. Определение рекомендуемой схемы для реализации Проекта	35
2.1.9. Выработка рекомендаций по внесению изменений в нормативно правовые акты субъекта РФ или муниципального образования для реализации Проекта по рекомендуемой организационно-правовой схеме	40
2.2.РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТА.....	43
2.2.1. Разработка предполагаемой структуры и возможных схем финансирования Проекта	43
2.2.2. Анализ возможности привлечения финансовой и нефинансовой государственной поддержки на различных этапах реализации Проекта, средств негосударственных пенсионных фондов, международных финансовых организаций, механизма экспортного финансирования	46
2.2.3. Разработка электронной финансовой модели Проекта	53
2.2.4. Укрупненное определение источников дохода по Проекту с учетом анализа прогнозируемого спроса и оценки срока окупаемости вложенных инвестиций на реализацию Проекта, разработка рекомендаций по сроку соглашения о государственно-частном партнерстве и прогноз расходов	64
2.2.5. Оценка возможных налоговых схем про реализации Проекта.....	74
2.2.6. Финансовый анализ и оценка инвестиций в отношении наиболее перспективной схемы реализации Проекта на основе финансовой модели.....	77



2.2.7. Анализ чувствительности и количественная оценка рисков Проекта	78
2.2.8. Выводы об экономической целесообразности реализации Проекта .	81
3.ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	83
3.1.Презентационные материалы к инвестиционной концепции Проекта	83
3.2.Выявление потенциальных частных инвесторов, иных сторон, заинтересованных в реализации Проекта	83
3.3.Переговоры с потенциальными частными инвесторами, иными сторонами, заинтересованными в реализации Проекта	90
3.4.Получение предварительных условий участия потенциальных частных инвесторов в Проекте. Обратная связь от потенциальных частных инвесторов, имеющих опыт реализации релевантных проектов	90
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	91



2. РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОНЦЕПЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО ОБОСНОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

2.1.1. Определение состава основных участников Проекта и возможных схем их организационного взаимодействия

За последнее десятилетие финансирование в рамках государственно-частного партнерства (далее, ГЧП) становится все более популярным во всем мире, как способ поддержания и финансирования общественных, в первую очередь, инфраструктурных проектов, в таких секторах, как транспорт (автомобильные и железные дороги, мосты, тоннели, порты, аэропорты, иные объекты транспортной инфраструктуры), социальная инфраструктура (больницы, школы, социальное жилье), коммунальные услуги (водоснабжение, очистка сточных вод, утилизации отходов) и государственные учреждения.

История становления и осуществления ГЧП в России свидетельствует о том, что транспортная отрасль стала драйвером для развития этого механизма в нашей стране. В целом рынок ГЧП в России и необходимое законодательство формировались, в первую очередь, исходя из потребностей транспортной сферы. Первым концессионным проектом стал именно дорожный проект – проект по строительству и последующей эксплуатации «Западного скоростного диаметра» в Санкт-Петербурге. В настоящее время транспортная отрасль занимает 3-е место по количеству проектов ГЧП (3%) после социальной отрасли (11%) и коммунально-энергетической отрасли (84%).

ГЧП – один из способов развития общественной инфраструктуры, основанный на долгосрочном взаимодействии государства и бизнеса, при котором частная сторона участвует не только в проектировании, финансировании, строительстве или реконструкции объекта инфраструктуры, но и в его последующей эксплуатации (предоставление услуг на созданном объекте) и (или) техническом обслуживании.

ГЧП, прежде всего, является механизмом привлечения частных инвестиций в создание объектов общественной инфраструктуры, обеспечения эффективного управления имуществом, находящимся в государственной и муниципальной собственности, а также повышения качества оказываемых на его базе социально-значимых услуг населению.

Целью ГЧП с экономической точки зрения является стимулирование привлечения частных инвестиций в производство услуг, работ и потребительских товаров, которые должны быть обеспечены публично-



правовыми образованиями за счет средств соответствующих бюджетов.

С юридической точки зрения речь идет о взаимоотношениях публично-правовых образований (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования) и частных лиц. Данные отношения строятся на соглашениях о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве или концессионных соглашениях, заключаемых между ними и являющихся по своей правовой природе гражданско-правовыми договорами.

Соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве и концессионные соглашения являются самостоятельными правовыми институтами, рассмотрение, заключение и реализация которых регулируется отдельными федеральными законами. Вместе с тем концессионные соглашения - это одна из форм (моделей) ГЧП.

Выделяются следующие преимущества ГЧП для органов власти, общества и бизнеса:

- увеличение эффективности деятельности сторон для достижения общей цели, улучшение государственного управления;
- четкое разделение ответственности, сбалансированное распределение рисков (риск передается той стороне, которая способна лучше им управлять);
- повышение доступности, улучшение качества работ и услуг;
- обеспечение соответствия между целями проекта, запросами потребителей и выполняемыми работами (услугами);
- развитие частной инициативы;
- применение новейших технологий;
- снижение коррупции;
- создание гибких (компромиссных) моделей реализации проектов.

Таким образом, основной целью применения ГЧП для органов власти является создание эффективной системы производства общественных благ/услуг, а не традиционное финансирование инвестиционных потребностей.

Основными участниками ГЧП являются публичные и частные партнеры, заинтересованные в эффективном взаимодействии, но в тоже время каждая из сторон партнерства ориентирована на собственные цели и задачи. Каждый участник партнерства самостоятельно определяет интересы, с учетом которых производится оценка его результативности. Экономические интересы участников могут не совпадать и более того, иметь противоположную направленность. Поэтому на начальном этапе сотрудничества необходимо существенное внимание уделять выявлению интересов всех заинтересованных лиц и в последующем эффективно ими управлять. Следует отметить, что среди частных партнеров могут быть не только коммерческие, но и некоммерческие организации. Как показывает мировая практика, негосударственные некоммерческие организации являются активными, конкурентоспособными участниками ГЧП, прежде всего, в отраслях социальной сферы, оказывая жизненно важные услуги населению и его отдельным группам.



Сторонами соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве выступают публичные партнеры и частные партнеры.

Частным партнером может быть только российское юридическое лицо (список ограничений представлен в части 2 статьи 5 Закона о ГЧП №224-ФЗ).

Публичным партнером могут быть: на региональном уровне субъект Российской Федерации, от имени которого выступает высший исполнительный орган региона или уполномоченный им региональный орган исполнительной власти, на муниципальном уровне – муниципальное образование, от имени которого выступает глава муниципального образования или уполномоченный им орган местного самоуправления.

По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Реализация проекта по строительству канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев на основе механизма ГЧП предполагает участие:

- органов исполнительной власти, осуществляющих свои полномочия на территории Ярославской области - от федерального и регионального уровней до уровня органов местного самоуправления;

- Муниципального учреждения «Агентство по развитию Тутаевского муниципального района»;

- частной стороны (частного инвестора, представителя бизнеса);

- Акционерного общества «Корпорация развития Ярославской области»;

- иных заинтересованных участников.

Перечень основных участников Проекта представлен в таблице 41.

Таблица 41

Основные участники Проекта

№, п/п	Участники Проекта	Роль в проекте	Контактная информация
1	Муниципальное учреждение «Агентство по развитию Тутаевского муниципального района»	Инициатор проекта	152300, Ярославская область, ГП Тутаев, проспект 50-летия Победы, 13, +7 (48533) 2-50-21, 2-50-14, 2-50-30



№, п/п	Участники Проекта	Роль в проекте	Контактная информация
2	Частная сторона	Победитель конкурса или единственный участник, с которым заключается концессионное соглашение или соглашение о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве	По результатам конкурса
3	Городское поселение Тутаев	Концедент/ публичный партнер	152300, Ярославская область, ГП Тутаев, ул. Романовская, д. 35, +7 (4853) 32-20-91
4	Департамент инвестиций и промышленности Ярославской области	Уполномоченный орган	150014, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Свободы, 62, +7 (4852) 40-19-03
5	Администрация Тутаевского муниципального района	Наблюдательный орган	152300, Ярославская область, ГП Тутаев Романовская ул., 35, +7 (4853) 32-20-91
6	Профильные региональные департаменты:	Наблюдательный орган	-
	- департамент строительства Ярославской области		150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Чайковского, 42, +7 (4852) 72-81-08
	- департамент имущественных и земельных отношений Ярославской области		150000, Ярославская область, г. Ярославль, пл. Челюскинцев, д.10/3, +7 (4852) 40-14-31
	- департамент финансов Ярославской области		150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Андропова, 9/9, +7 (4852) 72-83-68
	- департамент транспорта Ярославской области		150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Чайковского, 42а, +7 (4852) 78-63-84
	- департамент туризма		150003, Ярославская



№, п/п	Участники Проекта	Роль в проекте	Контактная информация
	Ярославской области		область, г. Ярославль, ул. Победы, 18, +7 (4852) 40-08-09
7	Акционерное общество «Корпорация развития Ярославской области»	Разработка технико-экономического и юридического обоснования проекта	150014, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Свободы, 71а, +7 (4852) 230-230
8	ООО «Допшельмайр Раша»	Консультант по технической части проекта	443070, Самарская область, г. Самара, ул. Партизанская, 33, оф. 307, +7 499 322 05 02

Отношения между участниками проекта регулируются контрактами, договорами о сотрудничестве, оказании услуг, и договором подряда, заключенными в соответствии с Гражданским кодексом РФ и другими нормативно-правовыми актами.

2.1.2. Укрупненный анализ применимого федерального и регионального законодательства, регулирующего условия и порядок реализации Проекта

Основные нормативные правовые акты, регулирующие процесс реализации проектов государственно-частного/муниципально-частного партнерства в Российской Федерации, устанавливаются федеральными законами Российской Федерации, Правительством Российской Федерации, региональными и муниципальными нормативными правовыми актами.



ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1. Федеральные законы.

1.1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Главный нормативный правовой акт, определяющий отношения бизнеса и государства в сфере реализации концессий. Регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением концессионных соглашений, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения.

1.2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации».



Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Главный нормативный правовой акт, определяющий отношения бизнеса и государства в сфере реализации соглашений о ГЧП (МЧП). Регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением соглашений о ГЧП (МЧП), устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон соглашений о ГЧП (МЧП).

2. Кодексы Российской Федерации.

2.1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая (Федеральный закон от 20.11.1994 № 51-ФЗ).

Содержит общие положения об обязательствах, единых для всех контрактных типов государственно-частного партнерства. Так как концессионные соглашения относятся к смешанным договорам, то в отношении сторон концессионного соглашения применяются правила гражданского законодательства о договорах, если иное не вытекает из Федерального закона «О концессионных соглашениях» или существенных условий отдельного концессионного соглашения.

2.2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая – Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ и часть вторая – Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ).

Предусматривает особенности исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций и налога на имущество при заключении и исполнении соглашений о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве, концессионных соглашений. Отдельные особенности исчисления и уплаты раскрываются в региональных нормативных правовых актах.

2.3. Бюджетный кодекс Российской Федерации, статьи 78 и 79 раздела 3 (расходы бюджетов) главы 10 (Общие положения о расходах бюджетов).

Регламентируется порядок предоставления субсидий в соответствии с условиями и сроками, предусмотренными соглашениями о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве, концессионными соглашениями, и предоставления субсидий для финансирования капитальных затрат в объекты государственной (муниципальной) собственности в соответствии с условиями соглашений о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве, концессионного соглашения.

3. Постановления Правительства Российской Федерации.

3.1. В отношении некоторых объектов концессионных соглашений постановлением Правительства Российской Федерации от 20.01.2015 № 27 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» утверждены примерные концессионные соглашения.



3.2. Постановление Правительства Российской Федерации от 24.04.2014 № 368 «Об утверждении Правил предоставления антимонопольным органом согласия на изменение условий концессионного соглашения».

Определяет основания, по которым могут быть изменены существенные условия концессионного соглашения, устанавливает порядок и условия получения согласия антимонопольного органа для изменения условий концессионного соглашения, объектом которого являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего и холодного водоснабжения и (или) водоотведения.

3.3. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2015 № 1309 «Об утверждении Правил проведения переговоров, связанных с рассмотрением предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства на предмет оценки эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества».

3.4. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.12.2015 № 1322 «Об утверждении Правил проведения предварительного оборота участников конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве».

3.5. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366 «Об утверждении перечня отдельных прав и обязанностей публичного партнера, которые могут осуществляться уполномоченными им органами и (или) юридическими лицами в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами».

3.6. Постановление Правительства Российской Федерации 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».

3.7. Постановление Правительства Российской Федерации от 19.12.2015 № 1387 «О Порядке направления публичному партнеру заявления о намерении участвовать в конкурсе на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве».

3.8. Постановление Правительства Российской Федерации от 19.12.2015 № 1388 «Об утверждении Правил рассмотрения публичным партнером предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства или проекта муниципально-частного партнерства».

3.9. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1490 «Об осуществлении публичным партнером контроля за исполнением соглашения о государственно-частном партнерстве и соглашения о муниципально-частном партнерстве».



3.10. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

4. Приказы Министерства экономического развития Российской Федерации.

4.1. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 20.11.2015 № 863 «Об утверждении Порядка проведения переговоров, связанных с рассмотрением предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, между публичным партнером и инициатором проекта».

4.2. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 20.11.2015 № 864 «Об утверждении Порядка проведения предварительных переговоров, связанных с разработкой предложения о реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, между публичным партнером и инициатором проекта».

4.3. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 27.11.2015 № 888 «Об утверждении порядка мониторинга реализации соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве» (зарегистрирован в Минюсте России 25 декабря 2015 г.).

4.4. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».



ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ

1. Закон Ярославской области от 19.12.2005 № 83-з «О государственном регулировании инвестиционной деятельности на территории Ярославской области».

2. Закон Ярославской области от 11.11.2013 № 56-з «Об инвестиционном фонде Ярославской области».

3. Постановление Правительства Ярославской области от 31.05.2016 № 629-п «Об утверждении Порядка участия Ярославской области в проектах, реализуемых на основании соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве и концессионных соглашений».



4. Постановление Правительства Ярославской области от 16.03.2015 № 265-п «О Порядке формирования и использования бюджетных ассигнований инвестиционного фонда Ярославской области».

5. Постановление Правительства Ярославской области от 20.06.2014 № 586-п «О Порядке принятия решений о заключении государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения нужд Ярославской области и признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства области».

6. Постановление Правительства Ярославской области от 24.07.2014 № 712-п «Об инвестиционной стратегии Ярославской области до 2025 года».

7. Постановление Правительства области от 06.03.2014 № 188 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ярославской области до 2025 года».

8. Указ Губернатора Ярославской области от 13.10.2011 № 449 «О Координационном совете Ярославской области по государственно-частному партнерству».

9. Указ Губернатора Ярославской области от 26.09.2017 № 309 «Об Основных направлениях бюджетной и налоговой политики Ярославской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов».

10. Распоряжение Губернатора Ярославской области от 13.10.2011 №503-р «Об утверждении состава Координационного совета Ярославской области по государственно-частному партнерству».

В настоящее время в федеральном законодательстве существует ряд моментов, требующих уточнений или корректировок:

Федеральный закон Российской Федерации №115-ФЗ 21.07.2005 «О концессионных соглашениях» отражает недостаточную защищенность прав концессионеров, связную с объективными рисками проведения работ и выполнения финансовых обязательств по соглашению с государством. Вместе с тем реализация концессионных соглашений актуальна для многих отраслей экономики, вследствие чего совершенствование юридических норм концессионных соглашений до сих пор сохраняет актуальность.

Отсутствие у концессионера прав собственности на объекты соглашения остается значительным фактором, сдерживающим развитие в Российской Федерации данной формы государственно-частного/муниципально-частного партнерства. Сохранение этой ситуации снижает уровень инвестиционной привлекательности, так как защищенность прав собственности является благоприятным фактором для прямых иностранных инвестиций, а также привлечения кредитных ресурсов банковской системы в проекты ГЧП.

Также в существующем законодательстве недостаточно определен круг правомочий субъектов Российской Федерации при принятии на региональном уровне законов субъектов Российской Федерации, в том числе и закрепление форм государственно-частного/муниципально-частного партнерства так как



согласно статье 71 Конституции Российской Федерации полномочия в сфере гражданского законодательства находятся в исключительном ведении Российской Федерации.

Кроме того, планируемое введение в ближайшее время в концессионное законодательство положений, предусматривающих процедуру оценки эффективности концессионных соглашений и определения их сравнительного преимущества, является преждевременным и в текущей ситуации создаст дополнительные барьеры для привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры.

Наиболее актуальной проблемой, связанной с реализацией проектов в рамках концессионных соглашений, является разграничение понятий «концессия» и «госзаказ». Применение в проекте финансовых обязательств концедента (плата концедента) может привести к ситуации, при которой планируемые затраты бюджета на реализацию проекта ГЧП будут выше, чем возможные затраты на реализацию аналогичного проекта посредством прямого бюджетного финансирования (заключение государственных контрактов на создание и оснащение объекта инфраструктуры, с последующей его передачей и финансированием эксплуатации посредством доведения средств некой государственной структуре).

Однако при этом важно отметить, что на сравнительное преимущество применения того или иного способа реализации инфраструктурного проекта с позиции государства влияют не только оценка планируемых затрат и поступления в бюджет, но и другие факторы, например, такие как:

- фактическое наличие или возможность (стоимость) привлечения бюджетных средств для реализации проекта;
- распределение рисков между публичной и частной стороной на разных этапах его реализации;
- стоимость привлекаемого частным партнером (исполнителем) финансирования (как долгового, так и долевого) и соотношение рисков, которые принимает на себя частный партнер и доходности, которая ему обеспечивается за счет средств бюджета с учетом стоимости привлеченного финансирования.

Законом о ГЧП определены критерии, отделяющие госзаказ от ГЧП, такие как:

- проект объединяет риски проектирования, строительства и эксплуатации;
- инвестор несет риск не построить объект в рамках сметы и в срок и может потерять часть внесенного капитала в рамках обеспечения долгового финансирования и штрафных санкций;
- инвестор несет риск ненадлежащей эксплуатации, рискуя потерять часть капитала за счет выплаты штрафных санкций;
- расходы на строительство обеспечиваются за счет собственных и привлеченных средств инвестора.



Основным отличием проектов ГЧП, в том числе концессионных, от иных схем реализации проектов, является обязательное финансирование создания объекта частным партнером (концессионером), при этом публичный партнер (концедент) вправе:

- принимать на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта соглашения (предоставлять «капитальный грант»);
- принимать на себя часть расходов на использование (эксплуатацию) объекта соглашения;
- предоставлять частному партнеру (концессионеру) государственные или муниципальные гарантии в соответствии с законодательством.

Среди спорных моментов **Федерального закона № 224-ФЗ от 13.07.2015 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации»**, препятствующих развитию нормативно-правовой базы регулирования ГЧП на федеральном и региональном уровнях можно выделить следующие:

- размытость понятий «государственно-частное партнерство» и «соглашение о государственно-частном партнерстве», в том числе сужение многообразия юридически закрепленных форм и механизмов ГЧП по сравнению с зарубежной практикой;
- ограниченность предмета соглашения между сторонами ГЧП и отсутствие четкого перечня форм данных соглашений;
- недостаточное внимание нормам, закрепляющим механизмы регулирования распределения рисков между сторонами государственно-частного/муниципально-частного партнерства не сформирован полноценный перечень возможных моделей распределения рисков в рамках реализации проектов ГЧП;
- отсутствие закрепления в законе его места в системе федеральных нормативно-правовых актов, регулирующих взаимодействия государства и бизнеса, не попадающих под определение государственно-частного/муниципально-частного партнерства, в частности Федеральных законов №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- закрытый перечень объектов соглашения;
- упрощенный характер правовых механизмов обеспечения государственного контроля и надзора за результативностью и публичной эффективностью проектов государственно-частного/муниципально-частного партнерства;
- отсутствие понятия «недобросовестного партнера» и правового механизма по признанию хозяйствующего субъекта таковым и его последующей замены на другого частного партнера;



- отсутствие четкого алгоритма дальнейшей реализации проекта государственно-частного/муниципально-частного партнерства в случае несостоятельности (банкротства) частного партнера;

- содержательные диспропорции между правовым регулированием участия органов государственной власти и местного самоуправления в качестве публичного партнера, проявляемые в недостаточном внимании к участию органов местного самоуправления в проектах ГЧП с целью эффективного решения вопросов местного значения.

Кроме того, процедура по заключению соглашений о ГЧП слишком регламентирована, долгосрочна и предоставляет государственному партнеру необоснованно широкий набор механизмов для отказа в реализации проекта по формальным признакам, одновременно с этим, возлагая на частного партнера обязанность детально проработать проект без какой-либо гарантии по реализации проекта либо по возмещению затрат на его проработку.

Также Закон о ГЧП не характеризует соотношение соглашений о ГЧП и концессионных соглашений. По общей мировой практике, концессии являются одной из форм ГЧП. Этой же логике подчиняются многие региональные законы о ГЧП в Российской Федерации. Однако нет оснований полагать, что положения Закона о ГЧП будут распространяться на концессионные соглашения. Напротив, изменения в другие законодательные акты, вносимые в связи с принятием Закона о ГЧП, свидетельствуют о том, что соглашения о ГЧП и концессионные соглашения - это отдельные самостоятельные документы, не пересекающиеся между собой.

Таким образом, сложившаяся ситуация указывает на необходимость выработки единой стратегии и последовательной программы действий по внедрению и совершенствованию института оценки проектов ГЧП, в том числе концессионных.

2.1.3. Разработка организационно-правовых схем реализации Проекта на основе государственно-частного партнерства

При выборе наиболее оптимальной схемы реализации проекта по строительству канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев были приняты следующие требования:

- реализация Проекта включает следующие стадии: создание (проектирование, строительство) и эксплуатация Объекта;

- реализация Проекта планируется путем заключения долгосрочного соглашения (превышающего 3-х летний период) с негосударственной (коммерческой) организацией;

- защищенность Сторон от неправовых рисков;
- «прозрачные» конкурсные процедуры;
- механизм возврата частных инвестиций;
- долгосрочность бюджетного финансирования;



- возможность привлечения средств банков-кредиторов в случае «прозрачной» рабочей финансовой модели;
- объединение этапов Проекта (финансирование – проектирование - создание - эксплуатация).

Таким образом, реализация Проекта возможна по двум основным схемам:

1. Реализация проекта на основе заключения концессионного соглашения (155-ФЗ).
2. Реализация проекта на основе соглашения о муниципально-частном партнерстве (224-ФЗ).

Ключевыми отличиями концессионного соглашения от соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве являются:

1. В рамках концессионного соглашения:
 - право собственности на объект всегда сохраняется за публичной стороной (концедентом);
 - осуществление эксплуатации всегда возлагается на концессионера.
2. В рамках соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве :
 - осуществление эксплуатации может быть возложено на публичного партнера (в дальнейшем норма планируется к пересмотру);
 - право собственности на объект соглашения возникает у частного партнера.

Сравнительные характеристики основных параметров концессионного соглашения и соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве приведена в таблице 42.

Таблица 42

Основные параметры концессионного соглашения и соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве

№, п/п	Параметры	Закон о концессионном соглашении	Закон о ГЧП
1	Перечень объектов	В отношении следующих объектов может быть заключено только КС (статья 4 Закона о КС): - объекты тепло- и водоснабжения / водоотведения - федеральные, региональные и местные дороги - метрополитен	В отношении следующих объектов может быть заключено только СГЧП (СМЧП) (статья 7 Закона о ГЧП): - воздушные суда - стационарные и плавучие платформы, искусственные острова - подводные и подземные технические сооружения, переходы



№, п/п	Параметры	Закон о концессионном соглашении	Закон о ГЧП
		- здания, строения и сооружения, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества ВС РФ	- линии и иные линейные объекты связи и коммуникации - мелиоративные системы - объекты промышленности - объекты охотничьей инфраструктуры
2	Сферы преимущественного использования	В отношении объектов, передача которых в частную собственность невозможна / нецелесообразна	В отношении объектов, передача которых в частную собственность возможна / целесообразна
3	Минимальный срок действия соглашения	Нет	3 года
4	Возможность передачи объекта соглашения в залог финансирующей организации	Нет Передача концессионером в залог объекта КС не допускается (ч. 6 ст. 3 Закона о КС). При этом права концессионера по концессионному соглашению могут использоваться в качестве способа обеспечения исполнения обязательств концессионера перед кредиторами (ч. 2 и ч. 4 ст. 5 Закона о КС).	Есть Только при наличии прямого соглашения.
5	Запрет на изменение целевого назначения реконструируемого объекта	Есть Изменение целевого назначения реконструируемого объекта КС не допускается (ч. 5 ст. 3 Закона о КС).	Есть Право собственности частного партнера на объект соглашения возникает при условии его обременения (выполнение частным партнером условий соглашения).
6	Обязательная эксплуатация объекта соглашения	Есть	Нет Существует возможность осуществления частным



№, п/п	Параметры	Закон о концессионном соглашении	Закон о ГЧП
	концессионером / частным партнером		партнером технического обслуживания объекта соглашения (ремонта, содержания), без обязательств по эксплуатации (целевому использованию), то есть, оказания услуг потребителям (соответствующие обязанности остаются за публичным партнером).
7	Возможность частной инициативы	Есть Форма и требования к инициативному предложению утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.03.2015 № 300.	Есть Форма и требования к инициативному предложению утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 19.12.2015 № 1386.
8	Оценка эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества	Нет Минэкономразвития России запланировано утверждение рекомендаций по проведению такой оценки (на первом этапе не будут носить обязательный характер). Вместе с тем согласование проекта будет по-прежнему проходить в рамках регламентных процедур с органами исполнительной власти, ответственными за бюджетную сферу.	Есть Порядок проведения такой оценки утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1514.
9	Соответствующие изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации	Есть Появилась возможность осуществления бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства в объекты	Есть Появилась возможность предоставления субсидий по проектам ГЧП за сроком бюджетного планирования



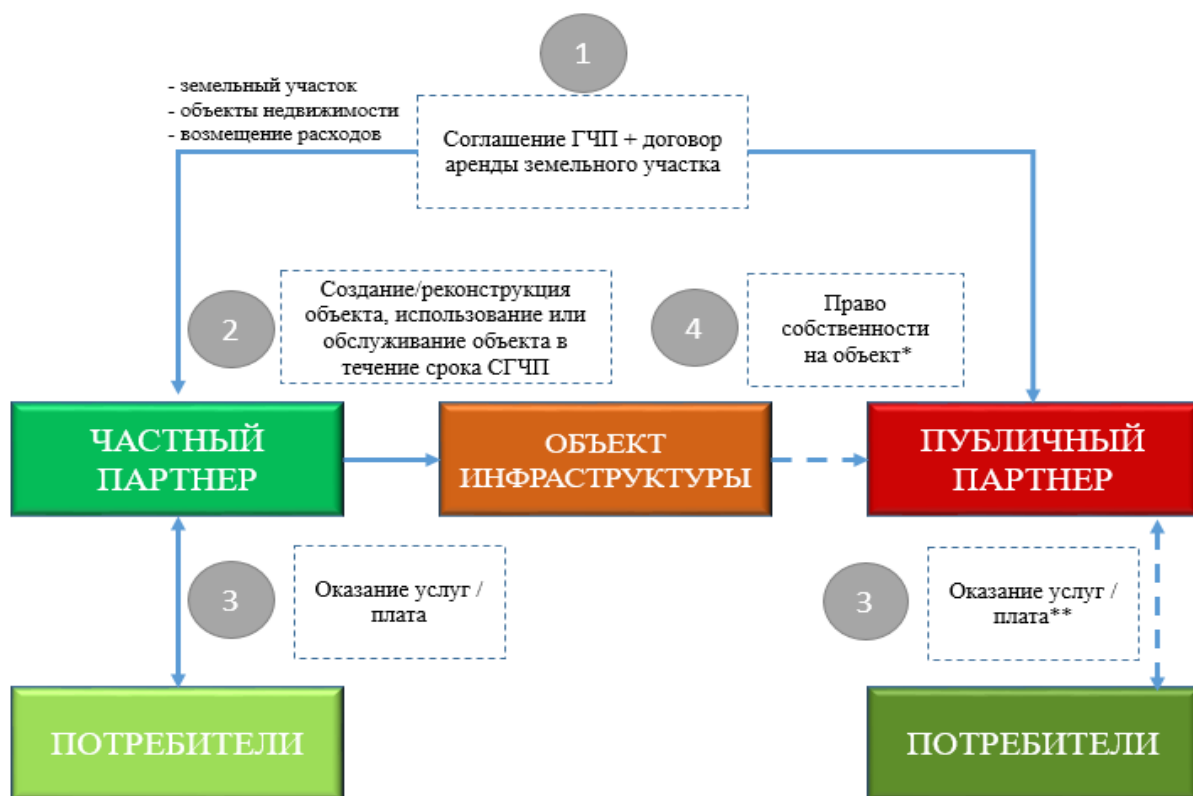
№, п/п	Параметры	Закон о концессионном соглашении	Закон о ГЧП
		государственной (муниципальной собственности) в соответствии с КС, а также возможность предоставления субсидий по проектам ГЧП за сроком бюджетного планирования – более трех лет (пункты 5, 6 статьи 78 БК РФ).	– более трех лет (пункт 6 статьи 78 БК РФ).
10	Заключение соглашения с зарубежным юридическим лицом	Есть	Нет Участие зарубежных инвесторов возможно через создание российских юридических лиц.

Организационно-правовые схемы реализации проектов на основе концессионного соглашения и соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве приведены на рисунках 49 и 50 соответственно.



Рисунок 49. Организационно-правовая схема реализации проекта на основе концессионного соглашения





* В период действия соглашения право собственности на объект может оставаться у частного партнера, однако оно должно быть передано публичному партнеру по завершению действия соглашения, если затраты частного партнера на создание объекта были меньше 50%

** Возможность осуществления частным партнером технического обслуживания объекта соглашения (ремонта, содержания), без обязательств по эксплуатации (целевому использованию), то есть, оказания услуг потребителям

Рисунок 50. Организационно-правовая схема реализации проекта на основе соглашения о ГЧП

Кроме того, при реализации проекта на основе концессионного соглашения в зависимости от источника возмещения затрат концессионера на создание объекта и получения нормы доходности, наиболее распространенными являются следующие формы реализации проекта.

1. Концессионное соглашение с прямым сбором платы («direct toll concession»).

Особенностью концессионного соглашения с прямым сбором платы является возврат привлеченных инвестиций за счет платы пользователей и иных доходов от эксплуатации.

Таким образом, данная модель ГЧП предполагает возложение на концессионера рисков, связанных с коммерческим использованием объекта концессионного соглашения (рисков спроса). В связи с этим, инвестиционная привлекательность может снижаться в отсутствие дополнительных

механизмов поддержки, например, государственной или муниципальной гарантии.

Для случаев превышения уровня спроса по сравнению с запланированным на стадии эксплуатации, концессионным соглашением может быть предусмотрено распределение сверхдохода, получаемого от взимания платы с пользователей, структурируемого как выплата концессионером в пользу концедента концессионной платы в установленной концессионным соглашением пропорции.

Преимущества модели:

- наличие четкого государственного регулирования и практики применения модели, что снижает правовые и антимонопольные риски;
- отсутствие необходимости планирования долгосрочных бюджетных ассигнований для концедента (в отличие от концессионного соглашения с платой концедента).

Основные недостатки модели:

- снижение инвестиционной привлекательности за счет запрета на залог объекта соглашения и переноса коммерческих рисков на инвесторов в полном объеме;
- длительные сроки конкурсных процедур;
- снижение инвестиционной привлекательности из-за высоких коммерческих рисков (рисков спроса).

2. Концессионное соглашение с платой концедента (availability payments concession).

Концессионное соглашение с платой концедента также структурируется на основании Закона о концессионных соглашениях. Порядок распределения прав на объект и порядок заключения концессионного соглашения аналогичны вышеуказанным.

Продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, являются собственностью концессионера, если концессионным соглашением не установлено иное.

Таким образом, плата концедента является источником окупаемости проекта. Плата концедента является субсидией в соответствии с пунктом 6 статьи 78 Бюджетного кодекса Российской Федерации и выплачивается концедентом концессионеру периодическими платежами. В законе отсутствуют ограничения по структуре платы концедента, что позволяет выбрать оптимальный вариант, исходя из соотношения источников финансирования и распределения рисков сторон. Как правило, плата концедента включает следующие составляющие:

- инвестиционную часть (средства, направляемые на возврат заемного (кредитного) финансирования, расходов на обслуживание заемных средств);
- эксплуатационную часть (средства, направляемые на эксплуатацию объекта, текущий и капитальный ремонт).



По сравнению с концессионным соглашением с прямым сбором платы основные преимущества модели концессионного соглашения с платой концедента следующие:

- риск спроса несет концедент, в связи с чем, повышается привлекательность проекта для инвесторов;
- концедент осуществляет наиболее эффективное управление риском качества состояния объекта (посредством уменьшения платы концедента);
- отсутствие залога объекта компенсируется наличием прямых бюджетных обязательств, что также положительно влияет на инвестиционную привлекательность.

Основные недостатки модели:

- необходимость точных расчетов трафика (спроса), с тем чтобы спрогнозировать бюджетные поступления;
- длительные конкурсные процедуры (аналогично модели концессионного соглашения с прямым сбором платы).

3. Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода (смешанный подход).

Концессионное соглашение смешанной формы, сочетающее прямой сбор платы и гарантию минимального дохода также структурируется на основании Закона о концессионных соглашениях. Данная модель ГЧП является разновидностью концессионного соглашения с прямым сбором платы, которое усовершенствовано с целью повышения инвестиционной привлекательности.

Концессионер по концессионному соглашению с прямым сбором платы принимает на себя риски спроса. Однако при реализации настоящей модели ГЧП, риск недостижения окупаемости за счет платы пользователей распределяется посредством предоставления концессионеру гарантии минимального дохода, структурируемой в виде платы концедента (для прямых обязательств публичных образований используется форма субсидий согласно п. 6 ст. 78 Бюджетного кодекса Российской Федерации).

В данном случае плата концедента представляет собой не платежи за доступность, а компенсационные платежи, рассчитываемые как разница между запланированной суммой поступлений и фактически собранными платежами (но в любом случае не больше предельной суммы, установленной соглашением). При этом предельный размер платы концедента (совокупный и (или) за каждый отчетный период) в обязательном порядке должен являться критерием конкурса на право заключения концессионного соглашения.

Иные характеристики данной модели аналогичны концессионному соглашению с прямым сбором платы.

Анализ форм взаимодействия публичного и частного партнера с применением механизмов ГЧП приведен в таблице 43.



Таблица 43

Анализ форм взаимодействия публичного и частного партнера с применением механизмов ГЧП

№	Параметры сравнения	Концессионное соглашение с прямым сбором платы	Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода	Концессионное соглашение с платой концедента (КЖЦ)	Соглашение о ГЧП
1.	Правовое регулирование	Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»	Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»	Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»	Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2.	Объект соглашения	Объекты, определенные в Законе о концессионных соглашениях	Объекты, определенные в Законе о концессионных соглашениях	Объекты, определенные в Законе о концессионных соглашениях	Объекты, определенные в Законе о ГЧП, которые могут находиться в частной собственности
3.	Право собственности на объект	Государственная (муниципальная) собственность концедента	Государственная (муниципальная) собственность концедента	Государственная (муниципальная) собственность концедента	Частная собственность (собственность частного партнера)/ государственная собственность, если преимущественно бюджетное финансирование

№	Параметры сравнения	Концессионное соглашение с прямым сбором платы	Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода	Концессионное соглашение с платой концедента (КЖЦ)	Соглашение о ГЧП
4.	Предоставление земельных участков и объекта	Объект передается на правах владения и пользования концессионеру. Земельные участки передаются по договору аренды (субаренды) (дополнительных торгов не требуется)	Объект передается на правах владения и пользования концессионеру. Земельные участки передаются по договору аренды (субаренды) (дополнительных торгов не требуется)	Объект передается на правах владения и пользования концессионеру. Земельные участки передаются по договору аренды (субаренды) (дополнительных торгов не требуется)	Объект передается на правах владения и пользования, после ввода в эксплуатацию возникает право собственности частного партнера на объект. Земельные участки передаются по договору аренды (субаренды) (дополнительных торгов не требуется)
5.	Источник возврата инвестиций частного партнера	Доход от сбора платы с пользователей	Доход от сбора платы с пользователей и гарантия минимального дохода из бюджета	Плата концедента из бюджета	Доход от эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта выплаты публичного партнера
6.	Бюджетное финансирование частного партнера по соглашению	Капитальный грант	Капитальный грант Гарантия минимального дохода (ГМД)	Капитальный грант Плата концедента, включающая инвестиционную составляющую	Частичное финансирование создания объекта Полное или частичное финансирование эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта



№	Параметры сравнения	Концессионное соглашение с прямым сбором платы	Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода	Концессионное соглашение с платой концедента (КЖЦ)	Соглашение о ГЧП
7.	Источник финансирования платежей по соглашению	Бюджетные инвестиции на капитальный грант	Бюджетные инвестиции на капитальный грант Субсидии на ГМД	Бюджетные инвестиции на капитальный грант Субсидии на плату концедента	Субсидии



В заключении, следует отметить, что универсальной модели для реализации всех проектов ГЧП не существует, так как для каждого из них требуется индивидуальный подход и соответствующая адаптация той или иной выбранной модели под интересы участников инвестиционных проектов, которая позволит оптимально учесть те или иные технические, экономические, финансовые критерии.

Выбор наиболее подходящей формы, модели, механизма проекта обусловлен такими критериями, как: цель партнерства, срок действия, распределение объема прав, обязанностей и рисков по проекту, соотношение источников финансирования объектов инфраструктуры, наличие механизмов возвратности частных инвестиций. Исходя из накопленного опыта стран, можно отметить, что даже внутри одной страны в разных отраслях используются разные модели или их комбинации.

2.1.4. Определение порядка владения, управления и передачи объектов Проекта

Порядок владения, управления и передачи объектов зависит от выбора схемы и формы реализации Проекта.

В настоящее время в общей классификации проектов государственно-частного партнерства выделяют девять наиболее распространенных механизмов ГЧП (таблица 44). Данные механизмы в большей степени характеризуют проекты ГЧП с юридической точки зрения, относительно правомочий собственности.

Таблица 44

Механизмы реализации проектов государственно-частного партнерства

№, п/п	Механизм ГЧП	Значение		Описание	Правовые основы
1	ВТО	Build Transfer Operate	Строительство Передача Эксплуатация/управление	Частная сторона осуществляет строительство / реконструкцию объекта, передает объект в собственность публичного партнера, осуществляет эксплуатацию объекта и получает доход от эксплуатации	115-ФЗ
2	ВОТ	Build	Строительство		224-ФЗ



№, п/п	Механизм ГЧП	Значение		Описание	Правовые основы
		Operate Transfer	Эксплуатация/управление Передача	Частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство / реконструкцию объекта, получает право собственности на объект, осуществляет эксплуатацию объекта и получает доход от эксплуатации, может передавать в собственность публичного партнера по окончании соглашения	
3	DBOT	Design Build Operate Transfer	Проектирование Строительство Эксплуатация/управление Передача		
4	BOO	Build Own Operate	Строительство Владение Эксплуатация/управление	Частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство / реконструкцию объекта, осуществляет эксплуатацию объекта в течение согласованного с публичной стороной срока и получает доход от эксплуатации	224-ФЗ
5	DBOO	Design Build Own Operate	Проектирование Строительство Владение Эксплуатация/управление		
6	BOOT	Build Own Operate Transfer	Строительство Владение Эксплуатация/управление Передача	Частная сторона осуществляет проектирование и/или строительство / реконструкцию объекта, осуществляет эксплуатацию объекта в течение согласованного с публичной	224-ФЗ
7	DBOOT	Design Build Own Operate Transfer	Проектирование Строительство Владение Эксплуатация/управление Передача		



№, п/п	Механизм ГЧП	Значение		Описание	Правовые основы
				стороной срока и получает доход от эксплуатации, а затем передает объект в собственность публичной стороны	
8	BFO	Build Finance Operate	Строительство Финансирование Эксплуатация/управление	Частная сторона осуществляет проектирование	224-ФЗ, 115-ФЗ
9	DBFO	Design Build Finance Operate	Проектирование Строительство Финансирование Эксплуатация/управление	и/или строительство / реконструкцию объекта, который передается в собственность публичной стороны за вознаграждение	

Таким образом, по концессионному соглашению концессионер обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту, а также осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) данного имущества, которое предоставляется ему для этой цели во владение и пользование на определенный соглашением срок.

При реализации проекта в рамках Закона о ГЧП предусмотрена возможность возникновения частной собственности на публичную инфраструктуру. При этом инвестор обязан обеспечивать полное или частичное финансирование создания такой инфраструктуры и эксплуатацию объекта в соответствии с его целевым назначением, которое регистрируется в качестве обременения объекта.

В интересах инвесторов Законом о ГЧП вводится механизм гарантирования неизменности основных параметров, на основании которых принималось решение о реализации проекта. В случае изменения макроэкономических условий или законодательства, напрямую затрагивающих проект (налоги, льготы и т.д.), вносятся обоснованные изменения в соглашение в части объема софинансирования публичной стороной проекта и сроков его реализации.

Кроме того, иное имущество, созданное в рамках реализации соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве или концессионного соглашения и не входящее в состав объекта, может



переходить в частную собственность. Такое имущество должно быть определено в вышеуказанных соглашениях.

2.1.5. Анализ представленных документов по земельным участкам, на которых предполагается будущее строительство объектов Проекта

В рамках Закона о ГЧП предусматривается обязательство публичного партнера по предоставлению частному партнеру предназначенного для реализации соглашения объекта недвижимого имущества, в том числе земельного участка (участков). При этом земельный участок предоставляется частному партнеру в аренду без проведения торгов на срок, не превышающий срок действия соглашения (часть 1 статьи 33 Закона о ГЧП, подпункт 8 пункта 8 статьи 39.8 ЗК РФ).

В рамках Закона о концессии также предусмотрено предоставление концедентом концессионеру в аренду земельного участка, необходимого для создания объекта концессионного соглашения и (или) для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением на срок, не превышающий такое соглашение.

Предоставление земельного участка в аренду осуществляется на основании договора аренды земельного участка по акту приема-передачи такого участка. При этом наличие концессионного соглашения или соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве является основанием для заключения такого договора аренды без проведения торгов (подпункт 23 пункта 2 статьи 39.6 ЗК РФ).

Договор аренды может быть заключен только в отношении образованного земельного участка, то есть земельного участка, поставленного в соответствии с действующим законодательством на кадастровый учет. В случае если земельный участок не образован, в решении о реализации проекта может содержаться поручение уполномоченному органу образовать земельный участок в установленном законодательством порядке для его последующего предоставления частному партнеру или концессионеру.

Кроме того, до заключения договора аренды земельного участка необходимо удостовериться, что категория земельного участка и его вид разрешенного использования допускают его использование в целях реализации Проекта. Если категория участка и (или) его вид разрешенного использования не соответствуют таким целям, такие категория и (или) вид разрешенного использования участка должны быть изменены до заключения договора аренды. В противном случае будут отсутствовать правовые основания для предоставления земельного участка без проведения торгов, так как участок на момент его предоставления должен быть готов к использованию в целях осуществления планируемой деятельности.



В рамках данной работы по проекту «Строительство канатной дороги через р. Волга в ГП Тутаев» был проведен ряд мероприятий по поиску и подбору земельных участков для реализации Проекта.

В настоящее время определены следующие земельные участки (основной маршрут):

- первый вариант: на правой стороне р. Волги, юго-восточнее земельного участка с кадастровым номером 76:21:010120:20; на левой стороне р. Волги, южнее земельного участка с кадастровым номером 76:21:020214:16 (формирование из состава земельных участков с кадастровым номером 76:21:000000:194);

- второй вариант: на правой стороне р. Волги, юго-восточнее земельного участка с кадастровым номером 76:21:010120:20; на левой стороне р. Волги, земельный участок с кадастровым номером 76:21:020219:80.

Земельный участок, расположенный на левом берегу р. Волги, а также земельный участок, расположенный на правом берегу по первому варианту входят в состав земель, государственная собственность на которые не разграничена.

Данные земельные участки расположены на территории городского поселения Тутаев. Распоряжение такими участками осуществляется органами местного самоуправления.

Второй вариант размещения канатной дороги на левой стороне р. Волги подразумевает использование земельного участка с кадастровым номером 76:21:020219:80, находящимся в собственности Российской Федерации с 21.11.2013. Кроме того, на данном земельном участке расположено недостроенное здание гостиницы (частная собственность).

Таким образом, для реализации проекта «Строительство канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев» предпочтительнее использовать первый вариант земельных участков. Второй вариант размещения канатной дороги возможен только при административном решении вопроса по ликвидации недостроя.

2.1.6. Разработка матрицы основных правовых рисков в отношении разработанных организационно-правовых схем

Управление рисками в проектах ГЧП представляет собой достаточно сложный и многоэтапный процесс, каждая из стадий которого – выявление, оценка, распределение, предупреждение, мониторинг – крайне важна, требует внимания и усилий участников проекта ГЧП. Большинство существующих исследований в данной предметной области содержит перечисление и описание основных рисков, которые могут возникнуть в каждом проекте ГЧП, без учета отраслевой специфики. Однако проекты ГЧП реализуются в разных сферах, в силу чего имеют много особенностей. Это имеет отражение в матрице рисков проектов ГЧП и во всем процессе управления ими в целом.



Оценка рисков проекта по строительству канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев может быть проведена по следующим основным направлениям:

- риски проектирования и подготовительного этапа;
- риски создания объекта;
- риски эксплуатации объекта;
- риски получения доходов;
- прочие риски.

На основании проведенного анализа организационно-правового механизма реализации была построена матрица рисков Проекта, представленная в данном разделе. В матрице определена сторона, которая будет нести данный риск (таблица 45).

Таблица 45

Матрица рисков

№, п/п	Риск	Распределение рисков (в долях)	
		Частный партнер	Публичный партнер
1. Риски проектирования и подготовительного этапа			
1.1	Предоставление земельных участков	-	+
1.2	Обеспечение инженерных коммуникаций	-	+
1.3	Подготовка земельных участков	+	+
1.4	Срыв срока проектирования объекта	+	-
1.5	Срыв срока подготовительных мероприятий	+	-
2. Риски создания объекта			
2.1	Ликвидация последствий действий третьих лиц	+	-
2.2	Ликвидация природных катастроф и иных форс-мажоров	-	+
2.3	Ликвидация экологических последствий	-	+
2.4	Срыв сроков создания (строительства/реконструкции) объекта	+	-
2.5	Срыв срока ввода объекта в эксплуатацию	+	-
2.6	Увеличение затрат на создание за счет роста курсов валют	+	-
2.7	Увеличение затрат на создание за счет темпа роста инфляции	+	-
2.8	Увеличение затрат на создание за счет роста процентов по долгу	+	-
3. Риски эксплуатации объекта			
3.1	Увеличение затрат на эксплуатацию имущества, переданного публичному партнеру	-	+
3.2	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста курсов валют	+	-



№, п/п	Риск	Распределение рисков (в долях)	
		Частный партнер	Публичный партнер
3.3	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет темпа роста инфляции	+	-
3.4	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста процентов по долгу	+	-
3.5	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста налогов	+	-
4. Риски недополучения дохода			
4.1	Недополучение платежей, обеспечивающих гарантию минимальной доходности	+	-
4.2	Падение выручки вследствие снижения объема оказания услуг	+	-
4.3	Падение выручки вследствие снижения цен (тарифов) на оказание услуг	+	-
4.4	Падение выручки вследствие неплатежей со стороны потребителей услуг	+	-
5. Прочие риски			
5.1	Финансирование проекта	+	-
5.2	Расторжение соглашения по вине публичного партнера	-	+
5.3	Расторжение соглашения по вине частного партнера	+	-
5.4	Утрата объекта соглашения	+	+
5.5	Форс-мажорные обстоятельства	+	+

2.1.7. Сравнительный анализ разработанных организационно-правовых схем

Согласно анализу реализации проектов по принципу государственно-частного партнерства на территории Российской Федерации, а также мнениям ведущих экономистов и политических деятелей, если концессия устраивает как формат взаимоотношений государства и бизнеса (в том числе возникновение права государственной собственности на объект) и возможна в отношении планируемого к созданию объекта, то в ближайший год стоит выбирать концессию. У этой формы есть недостатки, но имеется одно неоспоримое преимущество: концессия много лет известна рынку, в том числе финансирующим организациям. По концессиям наработана практика, то есть и инвесторы, и государственная власть начали привыкать к этой форме взаимодействия.

Еще одно важное отличие концессии – Федеральным законом закреплен более широкий круг участников на стороне как публичного, так и частного партнера. Например, нет ограничения по участию иностранных юридических лиц (такое ограничение введено в законе о ГЧП).



При этом нельзя сказать, что концессия – идеальный инструмент, он имеет свои недостатки. Например, последние судебные решения ограничивают (но вопреки расхожему мнению, не отменяют полностью) возможность разрешения споров по концессии в международном коммерческом арбитраже.

Концессия является классическим примером развития законодательства: большинство поправок к нему принято по результатам анализа практики реализации ГЧП-проектов, а при их разработке ведется серьезная работа по учету мнения рынка.

Федеральный закон о ГЧП также разрабатывался с учетом международной практики и практики реализации ГЧП-проектов в России (в том числе, концессионных). Однако он еще не отработан на практике. Обращаясь к опыту применения концессии, можно предполагать, что реально действенным инструментом новый закон станет только после его апробации в течение нескольких лет. При этом Федеральный закон о ГЧП не будет подменять концессию: у этих форм ГЧП будут собственные ниши на рынке ГЧП-проектов.

В целом Федеральный закон о ГЧП - перспективный механизм взаимодействия публично-правовых образований и инвесторов. Например, в соответствии с его положениями для принятия решения о реализации проекта должно быть проведено обоснование его сравнительного преимущества в использовании средств бюджета по сравнению с государственным контрактом. В условиях текущей экономической ситуации и проведения общей политики, направленной на рост эффективности расходования бюджетных средств, данный механизм является особенно актуальным: уполномоченные органы государственной власти имеют установленный законодательством алгоритм принятия решения о реализации инвестиционного проекта на основе указанного закона.

Аналогичные механизмы, направленные на обоснование эффективности проекта, могут применяться и в концессии. Например, распоряжением Росавтодора от 08.09.2014 № 1714-р утверждены применимые для концессионных проектов в автодорожной сфере методики, в том числе «Методика по структурированию инвестиционного проекта для возможности применения различных инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства», «Методика оценки эффективности применения инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства», «Методика по выбору оптимальных инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства, реализации инвестиционных проектов». Но указанные методики формально не имеют силу закона и не обязательны к применению, в то время как без обоснования сравнительного преимущества решение о реализации проекта на основе Федерального закона о ГЧП не может быть принято.



Таким образом, в настоящее время процедура обоснования выбора ГЧП, как формы реализации инфраструктурного проекта, предусмотренная Федеральным законом о ГЧП, не имеет широкой правоприменительной практики и характеризуется участниками рынка как неустоявшаяся и требующая доработки. Обязательное проведение сложной и трудоемкой процедуры обоснования сравнительного преимущества для всех проектов ГЧП и МЧП (по 224-ФЗ) независимо от масштаба и отрасли, а также обязательный учет результатов такого анализа в решении о реализации и в заключаемом соглашении, является одним из ключевых барьеров для запуска проектов ГЧП по новому законодательству.

Кроме того, такая модель имеет место быть для проектов, где нет достаточных коммерческих источников для окупаемости проекта, например, строительства бесплатных или долго окупаемых дорог, иных объектов транспортной инфраструктуры, школ и детских садов, больниц, объектов коммунального хозяйства за пределами крупных городов.

Схема реализации проектов государственно-частного партнерства на основе концессионных соглашений понятна и для банков, и для пенсионных фондов. Она приемлема по уровню рисков, возлагаемых на вновь возникающих операторов, которые могут быть проектировщиками, строителями и специалистами по техническому обеспечению объектов.

Справочно: Федеральный закон о ГЧП был принят в 2015 году и вступил в силу с 2016 года, но ни один проект по нему еще не был запущен, прежние проекты были по региональным законам. Всего в Российской Федерации реализуется более 2 000 проектов ГЧП и концессий, в 2016 году их было на четверть больше, чем в 2015 году (по данным Центра развития ГЧП), в том числе законтрактовано частных инвестиционных обязательств на 1,3 трлн руб. – почти в 1,5 раза больше, чем в 2015 году.

В таблице 46 представлены сопоставимые критерии по возможным схемам реализации Проекта, которые следует принять во внимание при выборе организационно-правовой схемы.

Таблица 46

Критерии выбора моделей ГЧП

№, п/п	Критерии выбора модели	Концессионное соглашение с прямым сбором платы	Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода	Концессионное соглашение с платой концедента	Соглашение о ГЧП
1	Отсутствие коммерческой окупаемости проекта			✓	✓



№, п/п	Критерии выбора модели	Концессионное соглашение с прямым сбором платы	Концессионное соглашение с прямым сбором платы и гарантией минимального дохода	Концессионное соглашение с платой концедента	Соглашение о ГЧП
2	Коммерческая окупаемость проекта (за счет эксплуатации)	✓	✓		✓
3	Возможность обеспечить участие публичной стороны в финансировании доходности	✓	✓		✓
4	Возможность привлечь средства бюджета на эксплуатационной стадии		✓	✓	✓
5	Высокая степень готовности публичной стороны разделить риски проекта на инвестиционной и эксплуатационной стадиях		✓	✓	✓
6	Высокая степень контроля публичной стороны над проектом	✓	✓	✓	✓
7	Высокая степень привлекательности для инвесторов		✓	✓	✓
8	Возможность выполнения функций оператора	✓	✓	✓	✓

Таким образом, наиболее эффективным и экономически обоснованным механизмом реализации проекта по строительству канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев является форма концессионного соглашения в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации с установлением платы концедента согласно условиям концессионного соглашения.

2.1.8. Определение рекомендуемой схемы для реализации Проекта

В результате проведенного анализа применимого федерального и регионального законодательства, регулирующего условия и порядок реализации Проекта, организационно-правовых схем реализации проекта, порядка владения, управления и передачи объектов выявлено, что наиболее оптимальной и экономически целесообразной схемой реализации проекта является концессионное соглашение с платой концедента.



В соответствии с Постановлением Правительства Ярославской области от 31.05.2016 № 629-п «Об утверждении Порядка участия Ярославской области в проектах, реализуемых на основании соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве и концессионных соглашениях», основаниями для участия Ярославской области в проекте являются:

- целесообразность участия Ярославской области в проекте;
- реализуемость проекта.

Критериями целесообразности участия Ярославской области в проекте являются:

- соответствие целей и задач проекта не менее чем одной цели и (или) задаче государственных программ Ярославской области;
- соответствие показателей проекта значениям не менее чем двух целевых показателей (индикаторов) государственных программ Ярославской области;

- наличие положительного заключения уполномоченного органа по результатам оценки обоснованности и эффективности использования средств областного бюджета, направляемых на капитальные вложения или приобретение объектов недвижимого имущества, проведенной в порядке, утвержденном постановлением Правительства области от 10.12.2008 № 636-п «Об оценке обоснованности и эффективности использования средств областного бюджета, направляемых на капитальные вложения или приобретение объектов недвижимого имущества» (в отношении концессионных проектов, предусматривающих осуществление капитальных вложений в строительство или реконструкцию объектов капитального строительства, финансовое обеспечение которых полностью или частично осуществляется из областного бюджета).

Критериями реализуемости концессионного проекта являются:

1. Соответствие цели проекта целям Федерального закона от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ:

Целью Федерального закона № 115-ФЗ являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Целью настоящего Проекта является:

- привлечений инвестиций в экономику Российской Федерации, в частности в Ярославскую область;
- обеспечение эффективного использования имущества;
- повышение качества услуг для жителей г. Тутаева.

2. Возможность (допустимость) заключения в отношении объекта проекта соглашения о ГЧП, соглашения о МЧП в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ:



В соответствии со ст. 4 115-ФЗ объектами концессионного соглашения являются:

«12) ... другой транспорт общего пользования»,

«14) ... объекты ... используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социально-культурного назначения».

3. Срок реализации проекта не менее трех лет: Проект соответствует критерию.

4. Наличие у концедента прав собственности на объект, подлежащий реконструкции (если предусматривается), или прав на земельный участок (лесной участок, водный объект, участок недр), необходимый для создания объекта: Проект соответствует критерию.

5. Наличие обязательных элементов концессионного соглашения, предусмотренных Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ: Проект будет соответствовать критериям на этапе создания Соглашения.

6. Соответствие иных (необязательных) элементов концессионного соглашения требованиям Федерального закона от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ (если предусматриваются): Проект будет соответствовать критериям на этапе создания Соглашения.

7. Наличие у ОГВ или у ОМСУ полномочий для реализации проекта, отнесенных к предмету их ведения в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ, Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ и иным федеральным законодательством: Проект соответствует критерию.

Проект «Строительство канатной дороги через р. Волгу в г. Тутаеве» может быть реализован как по частной инициативе инвестора, так и при проведении конкурсных процедур.

В рамках данного проекта требуется разработка проектно-сметной документации и прохождение ее государственной экспертизы.

Обязанности концессионера в рамках реализации проекта:

- разработка проектно-сметной документации Проекта, прохождение государственной экспертизы;

- осуществление за счет собственных и (или) привлеченных средств инвестиций в Объект концессионного соглашения в соответствии с требованиями, предъявляемыми концедентом в рамках Соглашения;

- создание за свой счет Объекта концессионного соглашения в течение срока, оговоренного условиями Соглашения;

- ввод в эксплуатацию и передача Объекта концессионного соглашения в собственность концедента в порядке, предусмотренном Соглашением;

- осуществление эксплуатации Объекта концессионного соглашения самостоятельно либо с привлечением третьих лиц в течение срока, установленного в Соглашении.

Механизм возврата вложенных средств концессионера - плата концедента на стадии эксплуатации, обеспечивающая возвратность



инвестиций концессионера и доходность на вложенные средства. Доходы от реализации проекта (плата за проезд на канатной дороге) являются доходами концедента.

Схема реализации проекта:

1. Проведение конкурса на право заключения концессионного соглашения в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» либо наличие частного инициатора (реализация проекта по частной инициативе). Между концессионером (победителем конкурса/выступившим инициатором по частной инициативе) заключается концессионное соглашение. Концедент предоставляет концессионеру земельный участок и (или) имущество, необходимые для реализации Проекта, на основании договора аренды.

2. Концессионер осуществляет финансирование создания объекта за счет собственных средств или с привлечением заемных средств - подписание прямого кредитного договора, поручительства, уступки.

3. Концессионер осуществляет проектирование и строительство объекта самостоятельно либо с привлечение подрядчиков для проектирования и строительства объекта – подписание договоров подряда.

4. Подрядчики проектируют, строят объект и осуществляют ввод его в эксплуатацию.

5. После ввода объекта в эксплуатацию концессионер передает право собственности на объект концеденту, за концессионером закрепляется право владения и пользования объектом.

6. Концессионер осуществляет техническую эксплуатацию объекта либо передает право этой эксплуатации третьим лицам.

7. В течение срока действия концессионного соглашения концедент осуществляет выплату концессионеру платы концедента, размер которой определяется по результатам конкурса.

8. Доход, полученный в ходе эксплуатации Объекта является доходом концессионера.

Организационно-правовая схема реализации Проекта представлена на рисунке 3.

Таким образом, проект может быть рекомендован для реализации путем организации и проведения конкурса на выбор частного партнера в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».



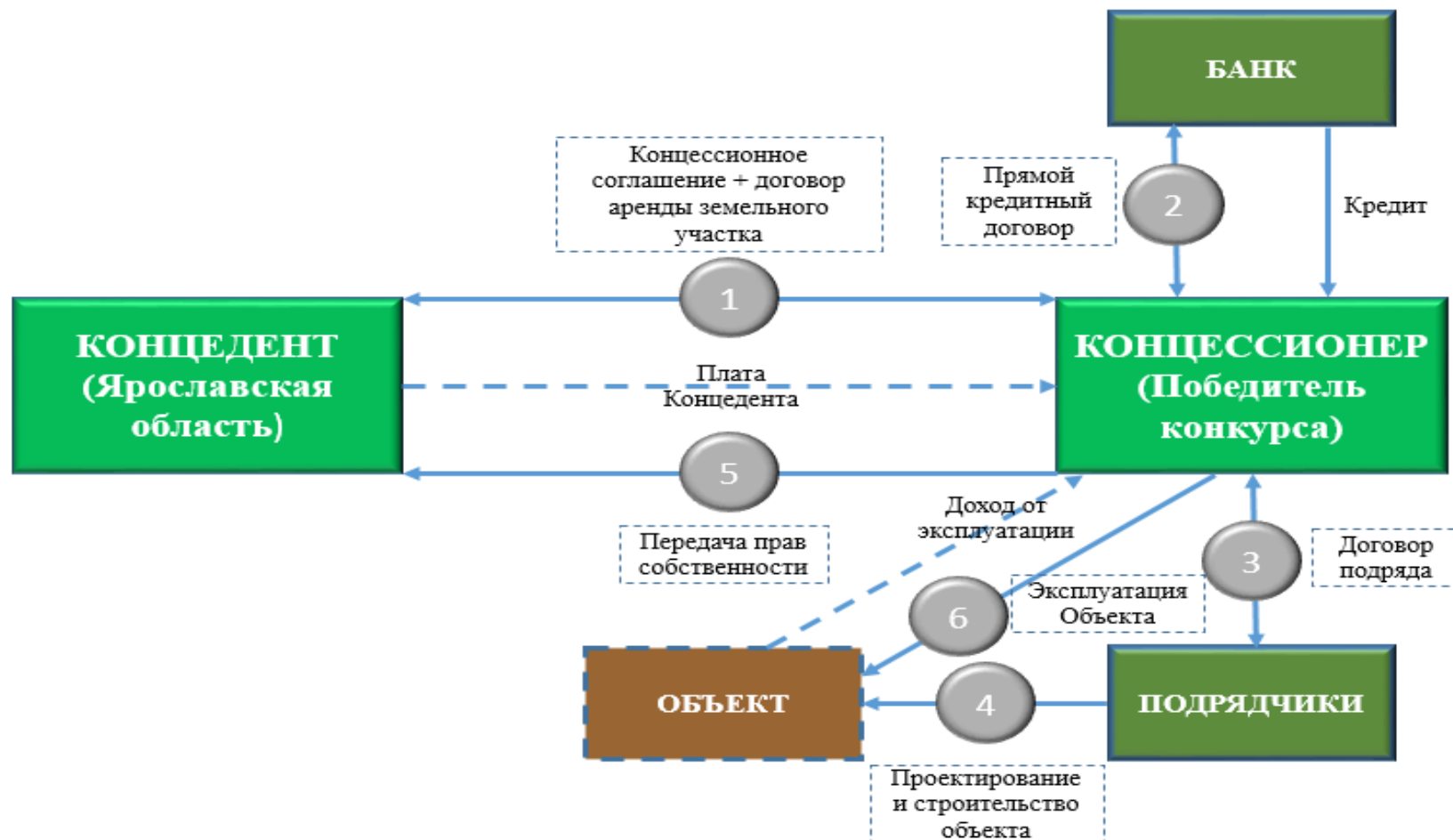


Рисунок 51. Организационно-правовая схема реализации Проекта



2.1.9. Выработка рекомендаций по внесению изменений в нормативно правовые акты субъекта РФ или муниципального образования для реализации Проекта по рекомендуемой организационно-правовой схеме

Реализация проектов ГЧП имеет свои «точки роста», достижения, а также барьеры и препятствия на пути к дальнейшему развитию. Поиск «точек роста» проектов ГЧП может позволить получить благоприятные последствия, среди которых:

- развитие конкуренции на рынке инфраструктурных проектов;
- увеличение рабочих мест, а также в целом производительности труда;
- увеличение инвестиций в ВВП;
- повышение уровня жизни населения.

По результатам реализации проектов 2016-2017 гг. в сфере ГЧП на территории Российской Федерации можно обозначить следующие ключевые направления развития сферы ГЧП:

- системное планирование развития инфраструктуры и стимулирование рынка для применения механизмов ГЧП;
- повышение качества и эффективности реализации проектов ГЧП;
- обеспечение доступности финансирования для реализации проектов ГЧП;
- развитие законодательства в сфере ГЧП и правоприменительной практики реализации проектов ГЧП;
- расширение гарантий инвесторов в проектах ГЧП;
- разработка программ по субсидированию субъектов РФ и муниципальных образований.

Согласно экспертам компании «IPT Group», развитие проектов ГЧП в Российской Федерации сдерживается рядом факторов, среди которых:

- 1) Текущая экономическая ситуация – сказывается негативно на привлечении инвестиций в долгосрочные проекты.
- 2) Привлечение иностранных инвесторов затрудняется макроэкономическими факторами (включая политические), а также в соответствии с законом о ГЧП, МЧП, иностранные инвесторы могут только косвенно принимать участие в реализации проектов ГЧП на территории РФ.
- 3) Отсутствие опыта реализации и внедрения проектов ГЧП в ряде регионов.

Формирование в российских регионах эффективных организационно-правовых механизмов государственно-частного партнерства снижает социально обусловленную нагрузку на бюджетную систему. При этом основными проблемами развития организационных форм и механизма государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации являются:



- недостаточно четкое нормативно-правовое сопровождение концессионных соглашений, вследствие чего процессы передачи государственного имущества во временную частную собственность для многих российских регионов затягиваются;

- низкий уровень доверия представителей бизнес-сообщества к региональным органам государственной власти.

Государственно-частное партнерство Ярославской области – взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров по проектированию, созданию, реконструкции и (или) эксплуатации объектов общественной инфраструктуры и предоставлению услуг с их использованием в рамках соглашения о государственно-частном партнерстве.

Ярославская область участвует в проектах государственно-частного партнерства в соответствии со следующими принципами:

1. Управление проектами государственно-частного партнерства осуществляется государством.

2. Отбор участников проекта производится на конкурсной основе.

3. Отношения между участниками проекта осуществляются на договорной основе с четким разграничением зон ответственности, компетенций и рисков.

4. Частные партнеры обязуются максимально использовать имеющиеся у них ресурсы и компетенции.

5. Добросовестное сотрудничество между партнерами.

6. Государство гарантирует исполнение прав частных партнеров при заключении и исполнении соглашения.

7. Эффективное использование государственного имущества и ресурсов.

8. Приоритетность исполнения обязательств государственным партнером.

Соблюдение данных принципов при подготовке и реализации проектов государственно-частного партнерства позволит снизить возможные риски, а также максимально эффективно использовать имеющиеся государственные и частные ресурсы.

Вступление в силу Федерального закона о ГЧП, МЧП внесло свои коррективы в региональные нормативно-правовые акты регионов Российской Федерации. На данный момент законодательство Ярославской области в сфере ГЧП приведено в соответствие с Федеральным законом 224-ФЗ.

Но существующий Федеральный закон внес следующие ограничения, затрудняющие реализацию проектов ГЧП на основе соглашений ГЧП, МЧП:

- отсутствие возможности заключения многосторонних соглашений; отсутствие возможности выступления на стороне публичного партнера как органов государственной власти – региональных структур, так и органов местного самоуправления – муниципалитетов.



- крупным инвесторам необходима гарантия реализации проекта, заключение соглашения, как минимум на региональном уровне - соответственно, возникает сложность с реализацией проектов МЧП.

Ярославская область - одна из первых приняла региональный закон о государственно-частном партнерстве. По итогам 2016 года Ярославская область заняла 60 место в Российской Федерации по уровню развития ГЧП (по данным исследования рейтинга Центра ГЧП «Государственно-частное партнерство в России 2016-2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов», 2017 год). В первую очередь, это связано с низким уровнем доверия представителей бизнеса к государственному партнерству и непонимания инвесторов о практическом применении региональных преференций. В настоящее время Правительство Ярославской области активно работает по улучшению условий для инвесторов в регионе с целью создания «комфортной среды для бизнеса». Дальнейшая реализация политики по совершенствованию условий для инвесторов будет способствовать резкому подъему региона до ведущих позиций по направлению развития государственно-частного партнерства.

В заключение следует отметить: механизм государственно-частного партнерства является перспективной формой взаимодействия публичного сектора и частных инвесторов в социальной сфере. На сегодняшний день в условиях недоинвестирования данный механизм может стать ключевым инструментом развития социальной инфраструктуры как в масштабах Ярославской области (в том числе и муниципалитетов), так и в Российской Федерации.



2.2. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ПРОЕКТА

2.2.1. Разработка предполагаемой структуры и возможных схем финансирования Проекта

Модель концессии предполагает, что концессионер осуществляет предпринимательскую деятельность с использованием объекта концессионного соглашения и (или) иного имущества, входящего в периметр проекта. Вместе с тем сбор концессионером платы с потребителей товаров (работ, услуг), предоставляемых концессионером при осуществлении предусмотренной соглашением деятельности, может быть направлен как в доход концессионера, так и в доход концедента (в соответствующий бюджет).

Возможна и иная модель распределения полномочий по сбору платы с потребителей: в случае, если концессионер осуществляет так называемую техническую эксплуатацию объекта соглашения, то есть выполняет только обязательства по содержанию имущества, сбор платы с потребителей может осуществляться концедентом, который осуществляет эксплуатацию такого объекта.

Один из ключевых этапов концессионного проекта - финансовое закрытие. Данный этап напрямую не предусмотрен концессионным законодательством, однако после его завершения можно говорить об успешном запуске проекта. В рамках данного этапа концессионер подтверждает доступ к финансированию, необходимому для исполнения им своих обязательств по концессионному соглашению в части инвестиций (в полном объеме или части, достаточной для запуска первого этапа).

Для целей такого подтверждения концессионер предоставляет концеденту копии кредитных или иных договоров, подтверждающих кредитные обязательства финансирующих организаций, копии документов, подтверждающих наличие собственных финансовых средств, копии иных документов, подтверждающих финансовые возможности концессионера исполнить обязательства по соглашению. В рамках финансового закрытия в концессионных проектах обычно заключаются «прямые соглашения», предусмотренные частью 4 статьи 5 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Часто в концессионное соглашение включается условие, в силу которого при недостижении финансового закрытия концедент вправе требовать расторжения концессионного соглашения. Вместе с тем так как этап финансового закрытия напрямую не предусмотрен законодательством и в рамках некоторых проектов, финансовое закрытие не выделяется как самостоятельное обязательство концессионера.

Правовым основанием предоставления платы концедента по концессионному соглашению является пункт 9 части 2 статьи 10 115-ФЗ. Закон устанавливает возможность ее выплаты и необходимость включения в



качестве критерия конкурса (часть 2.1 статьи 24). Вместе с тем закон не регламентирует ее структуру и порядок уплаты. В отсутствие подробной правовой регламентации указанные параметры устанавливаются в концессионном соглашении.

С точки зрения бюджетного законодательства концедент может предоставить концессионеру плату концедента в форме бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства на стадии создания и в форме субсидий на стадии эксплуатации. Иных видов бюджетных ассигнований в отношении концессионных соглашений бюджетное законодательство не предусматривает.

На практике сложились различные подходы к определению платы концедента и ее составу. Плата концедента может включать в себя постоянную составляющую и переменную (например, минимально гарантированный доход). Постоянная составляющая формируется, как правило, с учетом расходов концессионера на инвестиционной стадии проекта (строительство или реконструкция); переменная составляющая рассчитывается формульно и зависит, например, от показателей минимально гарантированного дохода.

Плата концедента может выплачиваться на инвестиционной стадии проекта (так как закон не содержит ограничение по времени выплаты платы концедента) и (или) на эксплуатационной стадии проекта. Хотя плата концедента и не является существенным условием, невыполнение концедентом обязательства по ее предоставлению концессионеру дает ему право требовать расторжения концессионного соглашения в судебном порядке (пункт 3 части 2.1 статьи 15 115-ФЗ).

Согласно 115-ФЗ (пункт 9 части 2 статьи 10) к обязательствам концедента может относиться принятие им на себя части расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения. В практике реализации концессионных проектов указанный способ участия концедента в софинансировании объекта именуется капитальным грантом. Как и плата концедента, капитальный грант должен являться критерием конкурса и может быть изменен только на основании решения уполномоченного органа (часть 3 статьи 13 115-ФЗ).

В связи с тем, что бюджетное законодательство не предусматривает такой вид бюджетного ассигнования, как капитальный грант, средства из бюджета выделяются в форме бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства. Так как капитальный грант предоставляется на стадии строительства (или реконструкции) объекта концессионного соглашения, как правило, он представляет собой фиксированную сумму, которая выплачивается концедентом концессионеру одновременно или периодически в размере и порядке, определенных концессионным соглашением.

Согласно пункту 9 части 2 статьи 10 115-ФЗ к обязательствам концедента могут относиться принятие им на себя части расходов на



эксплуатацию объекта концессионного соглашения и плата концедента. В практике реализации концессионных проектов указанные способы участия концедента в софинансировании объекта отражаются с использованием механизма минимального гарантированного дохода. Стороны определяют на основе показателей (например, пассажиропотока), каким должен быть минимальный доход концессионера после ввода объекта концессионного соглашения в эксплуатацию. В случае, если реальный доход оказывается ниже минимального порога, разницу между реальным доходом и минимальным концедент возмещает концессионеру в виде компенсации.

Механизм возврата недополученного дохода предполагает, как правило, формульный расчет суммы возмещения концессионеру. Размер такой компенсации зачастую является критерием конкурса, как размер платы концедента или ее части. Естественно, чем ниже предложенная потенциальным концессионером компенсация, которую он готов получать, тем выше показатель по данному критерию при оценке конкурсного предложения.

Концессионная плата представляет собой плату, вносимую концессионером концеденту в период использования (эксплуатации) объекта концессионного соглашения (статья 7 115-ФЗ). С 30 июня 2008 года концессионная плата стала существенным условием концессионного соглашения, а с июля 2014 года концессионная плата обязательна для всех концессионных проектов. 115-ФЗ предусматривает возможные формы концессионной платы:

- платежи в твердой сумме;
- доля продукции или доходов концессионера в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением;
- имущество концессионера, передаваемое в собственность концедента.

В связи с тем, что в законе отсутствуют ограничения по порядку выплаты концессионной платы, на практике используется как единовременный, так и периодический платежи. Законом также не регламентирован минимальный и максимальный размер концессионной платы. Поэтому в зависимости от структуры финансовых условий проекта концессионная плата может устанавливаться в номинальном размере или в размере, согласованном сторонами. Установление номинальной концессионной платы является формальным соблюдением требования закона.

В случае когда концессионная плата является частью платежного механизма, ее размер и форма определяются в зависимости от параметров проекта. Например, концессионная плата может представлять собой обязательство концессионера, встречное по отношению к обязательству концедента по выплате платы концедента или компенсации недополученных доходов. В этом случае концессионная плата используется как механизм, поддерживающий баланс интересов сторон концессионного соглашения.



В качестве финансирования исполнения концессионного соглашения возможно привлечение финансирования со стороны будущих бенефициаров проекта (оператор, строитель, поставщик оборудования). Юридически такие взаимоотношения оформляются на основании норм Гражданского кодекса Российской Федерации, в частности выдачей опциона на заключение в будущем договора на сбор платы с пользователей канатной дороги (статья 429.2 ГК РФ), предоставляемого за плату в размере необходимого финансирования.

При расчете частного финансирования проекта (финансировании за вычетом бюджетных вложений) инвесторы исходят из экономически целесообразной и эффективной доли собственных средств, которые они готовы вложить в проект, и оставшейся доли средств, которые потребуются привлекать от банков, иных заемщиков и (или) кредиторов. В связи с требованиями банков и иных финансирующих институтов, которые выступают в проекте только в качестве кредитора и не берут на себя рисков проекта, такое финансирование может быть погашено только после полного или частичного погашения кредитов (займов и пр.), предоставленных кредитором (заемщиком и пр.).

Публичная сторона определяет, по какому сценарию будет реализоваться проект – с платой за пользование инфраструктурой или без таковой. Но даже в случае реализации проекта без платы за пользование частная сторона может найти возможности и каналы для коммерциализации проекта, в том числе за счет оказания дополнительных услуг на базе имущества, вовлеченного в концессионный проект. Такое положение может быть урегулировано в концессионном соглашении и может содержать положения о том, какое имущество доступно концессионеру для оказания коммерческих услуг, какие услуги концессионер сможет оказывать, когда и как такое имущество будет предоставляться концессионеру.

2.2.2. Анализ возможности привлечения финансовой и нефинансовой государственной поддержки на различных этапах реализации Проекта, средств негосударственных пенсионных фондов, международных финансовых организаций, механизма экспортного финансирования

Долгосрочный характер проектов ГЧП вытекает из необходимости возврата вложенных инвестиций. Частные инвесторы не всегда готовы инвестировать деньги в долгосрочные проекты, так как этот фактор накладывает дополнительные риски.

Реализация проектов ГЧП в обязательном порядке предполагает привлечение частного финансирования. При этом 115-ФЗ и 224-ФЗ допускают принятие на себя публичной стороной части расходов на создание, а также всех или части расходов на эксплуатацию (техническое обслуживание)



объекта соглашения. Частное финансирование в проект ГЧП может быть привлечено из различных источников. Привлеченные средства включают в себя долговые обязательства в виде банковских кредитов, облигационных займов, займов от иных организаций и пр. Стоимость обслуживания долговых обязательств может быть как фиксированной, так и плавающей (например, привязанной к уровню инфляции).

Использование определенной схемы финансирования зависит от каждого конкретного проекта.

Участниками проводится оценка финансовой выгоды от участия в проекте. Данная оценка определяется путем соотношения цены и качества («Value for Money») и сравнительного уровня затрат («Public Sector Comparator»). Соотношение цены и качества показывает результативность и эффективность продукта, процесса или услуги. Сравнительный уровень затрат характеризует стоимость затрат в течение всего жизненного цикла с учетом рисков. При реализации инфраструктурных проектов наиболее распространенными источниками выступает государственное, корпоративное и проектное финансирование (рисунки 52-54 соответственно).



Рисунок 52. Государственное финансирование



Рисунок 53. Проектное финансирование



Рисунок 54. Корпоративное финансирование

При государственном финансировании, публичный партнер (государство) привлекает заемные средства по заниженной процентной ставке и предоставляет их через кредитование конечного заемщика (гарантии по долговым обязательствам, субсидии).

Финансирование проектов и предоставление кредитов, субсидий, льгот государством осуществляется с помощью институтов ГЧП. В России это:

- Инвестиционный фонд;
- Внешэкономбанк;
- Особые экономические зоны;
- и другие.

Проектное финансирование предполагает, что кредиты предоставляются напрямую вновь создаваемой компании. Погашение долга будет происходить с помощью денежных потоков инвестиционного проекта.

Корпоративное финансирование предусматривает, что компания финансирует проект за счет заимствований, предоставленных ей с учетом положительной кредитной историей в прошлом.

Таким образом, основными источниками финансирования являются:

- государственное финансирование;
- собственные средства частного инвестора;
- долговое финансирование, в том числе облигационный заем, средства пенсионных фондов;
- кредиты российской и международных финансовых институтов, в том числе проектное финансирование;
- банковские кредиты;
- гранты международных финансовых институтов.

Банковское кредитование является наиболее распространенным источником заемного финансирования. При этом большинство банков предоставляют требования к частичному инвестору о наличии собственных средств на реализацию проектов (например, 20% от общего объема заемного финансирования). Возможны и иные условия, например, если у инвестора отсутствует необходимый собственный капитал, то возможно вести переговоры с кредитной организацией о вхождении ее в акционерный капитал частного инвестора. Условия предоставления заемного финансирования также могут предполагать предоставление на этапе создания объекта соглашения отсрочки по уплате процентов, а также различные процентные ставки по кредиту – более высокие на этапе создания (когда риски проекта существенны) и более низкие – на стадии эксплуатации объекта соглашения (когда строительные риски проекта уже не актуальны). При этом могут быть использованы механизмы привлечения льготного финансирования (отраслевые программы субсидирования процентных ставок по привлекаемым кредитам).

Понимая, что существует возможность претендовать на получение льготного банковского финансирования (субсидирование процентных ставок по кредитам со стороны государства и пр.) после заключения концессионного соглашения, необходимо уже на этапе подготовки соглашения предусмотреть условия распределения выгод от такого льготного финансирования между публичной и частной стороной. В противном случае всю выгоду от указанного



льготного финансирования получает частный инвестор. В связи с этим в целях использования льготного банковского финансирования соглашением может быть предусмотрен механизм снижения объема участия публичной стороны в проекте, в случае его успешного привлечения в проект (например, уменьшение размера субсидии, предоставляемой субъектом Российской Федерации, при наличии такой субсидии).

Финансирующие организации в целях обеспечения своих интересов в случае изменения и прекращения соглашения, в том числе в случае дефолта проекта, используют соглашение между кредиторами, публичной стороной и частным инвестором – прямое соглашение, по которому права последнего могут использоваться в качестве способа обеспечения исполнения обязательств перед кредиторами (например, в соответствии с Законом о ГЧП объект соглашения может быть передан в залог финансирующей организации; также могут предусматриваться иные механизмы обеспечения прав финансирующих организаций, например, право финансирующей организации участвовать в замене концессионера на основании части 4 статьи 5 115-ФЗ). Наличие и содержание прямого соглашения в значительной мере определяет возможность привлечения заемного финансирования для целей реализации проекта и его условия.

В случае если стоимость капитальных затрат по проекту ГЧП составляет 1 млрд рублей и более, может быть осуществлен выпуск облигаций, которые благодаря включению в котировальные списки и плавающей доходности (как правило, ставка купонного дохода по таким облигациям устанавливается как инфляция + премия за риск инвестирования) могут быть интересны институциональным инвесторам (негосударственным пенсионным фондам, страховым компаниям и пр.).

Финансовое участие концедента может состоять в:

- предоставлении бюджетных субсидий для компенсации части капитальных и текущих затрат концессионера, частного партнера;
- гарантировании минимального уровня загрузки (доходности) объекта соглашения;
- компенсации недополученного дохода частного партнера (концессионера);
- предоставлении государственных и муниципальных гарантий.

В соглашении могут быть использованы различные комбинации способов бюджетного финансирования проекта. При этом в соглашении рекомендуется устанавливать предельный объем расходов и финансовых обязательств концедента, публичного партнера. Софинансирование концедентом, публичным партнером расходов на создание объекта соглашения (предоставление капитального гранта) позволяет повысить инвестиционную привлекательность проекта, снизить размер платежей из бюджета (если предполагается) на стадии эксплуатации, а также уровень тарифной нагрузки на пользователей, если доходы от оказания платных услуг



являются источником компенсации инвестиций концессионера, частного партнера. При этом целесообразность и объем софинансирования их бюджетных средств необходимо рассчитывать исходя из особенностей проекта.

Предусмотрен упрощенный порядок включения указанных облигаций в котировальные списки (положение Банка России от 24 февраля 2016 г. № 534-П «О допуске ценных бумаг к организованным торгам»). Облигации эмитента-концессионера входят в перечень разрешенных активов для инвестирования средств страховых резервов и негосударственных пенсионных фондов (статья 26 Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1, пункты 1.4.7 и 1.5.11 Положения Банка России от 25 декабря 2014 г. № 451-П). Причем в отношении средств негосударственных пенсионных фондов предусмотрен льготный порядок инвестирования (без обязательного соответствия рейтинга выпуска облигаций эмитента-концессионера уровню, установленному Советом директоров Банка России).

В условиях дефицита бюджета финансирование крупных инфраструктурных проектов оказывается невозможным без помощи длинных денег пенсионных накоплений граждан. На Западе уже давно огромную роль в ГЧП-проектах в области инфраструктурного строительства играют негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Их отечественные коллеги, хотя и имеют необходимые резервы, пока не торопятся следовать их примеру, опасаясь долгосрочных вложений без гарантий возвратности.

Несмотря внушительные резервы, НПФ практически не участвуют в инфраструктурных проектах, предпочитая размещать свои средства на банковских депозитах (около 40% от всех накоплений).

Причины нежелания НПФ участвовать в инфраструктурных проектах ГЧП лежат на поверхности. В условиях экономической нестабильности большинство действующих игроков не рискуют делать долгосрочные инвестиции, предпочитая им краткосрочное финансирование с гарантированной доходностью. Для любого НПФ наибольший интерес представляют инвестиции с госгарантиями и доходностью, привязанной к инфляции с определенной премией за риск. Но проблема в том, что как таковых инструментов, гарантирующих надежность таких инвестиций, пока нет. Кроме того, огромным препятствием для развития рынка долгосрочного инвестирования в стране можно также считать отсутствие на уровне регионов опыта структурирования инфраструктурных проектов, ориентированных на привлечение средств институциональных инвесторов.

Но есть и другие причины, почему НПФ сторонятся инфраструктурных проектов. Так, облигационный механизм, через который отечественные НПФ инвестируют в инфраструктурные проекты ГЧП, довольно сложен для выполнения с точки зрения соответствия всем предъявляемым к нему требованиям. Еще одна причина – отсутствие притока пенсионных накоплений, связанного со сравнительно низкой доходностью от



инвестирования НПФ, а также с неопределенностью использования накопительной части пенсии.

В России к настоящему времени сложилось довольно жесткое регулирование по размещению пенсионных средств, тогда как во всем мире пенсионные накопления из-за значительного размера и малой волатильности являются реальным источником реализации любого инвестиционного проекта. Сейчас в России активно обсуждается возможность стимулирования на государственном уровне участия НПФ в инфраструктурных проектах.

Таким образом, в настоящее время проектов ГЧП у пенсионных фондов немного, интересов гораздо больше. Во-первых, это связано с качеством подготовки проектов в регионах. Зачастую публичная или частная сторона тратит много средств на подготовку проекта, а потом он оказывается ненадлежащего качества, входить в него не целесообразно, потому что он высокорискованный, в результате до конечной реализации дела не доходит. Во-вторых, это чрезмерное внимание контрольно-надзорных органов. Должна существовать возможность заработка инвестора, как гарантия качества. Проекты ГЧП, в первую очередь концессионные, финансово привлекательны для институциональных инвесторов, в том числе и пенсионных фондов России.

Возможность заключения прямых соглашений в проектах предусмотрена ч. 4 ст. 5 115-ФЗ. Прямое соглашение во многом схоже с природой государственных и муниципальных гарантий, при этом его применение не влечет за собой необходимость включения соответствующих обязательств в расходную часть бюджета и не увеличивает размер внутреннего долга публичной стороны, вместе с тем может содержать существенные так называемые «условные обязательства» публичной стороны в случае их наступления. Наличие прямого соглашения позволяет получить более выгодные условия финансирования проекта благодаря минимизации рисков финансирующей организации. Прямым соглашением могут быть предусмотрены залог прав частной стороны или долей в ее уставном капитале и иные способы обеспечения обязательств частной стороны в рамках проекта, а также обязательства публичной стороны возместить непогашенную перед финансирующей организацией задолженность частной стороны (включая сумму долга и проценты) в случае ее дефолта. Прямое соглашение может также устанавливать случаи замены частной стороны, в том числе без проведения конкурса, уступки частной стороной в пользу кредиторов права получения платежей от публичной стороны и т.д.

Кроме того, средства могут быть привлечены у Международных финансовых организаций. Однако данной возможностью может воспользоваться лишь небольшое число российских компаний в силу ограничений по отраслям реализации проектов. Дополнительные сложности привлечения финансирования из иностранных и международных институтов



возникли в Российской Федерации после обострения ситуации в Украине в 2014 году.

Подводя итог, так как в рамках ГЧП реализуются инфраструктурные проекты, объемы требуемого финансирования, как правило, достигают значительных размеров. Помимо внутренних источников проекта, главным из которых выступает получаемая прибыль, требуются дополнительные источники привлечения капитала – долевого, долгового и иного финансирования.

На различных этапах могут преобладать определенные виды источников. Так на начальном этапе – строительство, необходимо привлечь крупных инвесторов и кредиторов. Основной формой привлечения ресурсов выступает кредитование. В случае привлечения заемного капитала важную роль играют государственные гарантии, являющиеся качественным обеспечением для получения ссуд. Основными кредиторами проектов в Российской Федерации являются коммерческие банки и Внешэкономбанк. К сожалению, не все возможные источники доступны либо полностью используются российскими компаниями в силу их не развитости в стране.

Важное место в процессе финансирования занимает государство: оно и предоставляет средства для осуществления проекта, и осуществляет косвенную поддержку проекта, и предоставляет возможности привлечь большее количество дополнительных источников через систему гарантий.

Для успешного осуществления ГЧП-проектов необходимо тщательно выбирать источники финансирования, проводя подробный финансовый анализ как компании, предоставляющей средства, так и собственных возможностей отвечать по своим обязательствам, а также эффективно сочетать различные виды и направления финансирования на каждом этапе реализации.

2.2.3. Разработка электронной финансовой модели Проекта

Финансовая модель проекта «Строительство канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев» построена на период с июля 2018 по 2029 гг. исходя из следующих условий:

- начало проекта – июль 2018 года;
- окончание концессии – декабрь 2029 года;
- срок концессии – 11,5 лет;
- проектирование – июль 2018 года – март 2019 года (9 месяцев);
- строительство Объекта – апрель 2019 года – декабрь 2019 года (9 месяцев);
- ввод Объекта в эксплуатацию – январь 2020 года.

Графически этапы реализации концессионного соглашения представлены диаграммой Ганта (рисунок 55).



№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
1	Разработка проектно-сметной документации	274	01.07.2018	31.03.2019		65 055 531,00										
2	Строительно-монтажные работы	275	01.04.2019	31.12.2019		585 499 785,00										
3	Эксплуатация	3 653	01.01.2020	31.12.2029												

Рисунок 55. Диаграмма Ганта

Данный проект имеет высокую социальную значимость как для населения ГП Тутаев с целью создания бесперебойного круглогодичного сообщения между правым и левым берегом, так и для всей Ярославской области с точки зрения развития внутреннего туризма.

Проектом предусмотрено оказание платных услуг, как источника формирования доходов, в виде платы за проезд на канатной дороге.

Формирование платы Концедента

Плата Концедента формируется на условиях, регламентированных в концессионном соглашении, и включает в себя 4 блока:

1. компенсация инвестиционных затрат (затраты на строительство канатной дороги, включая разработку проектно-сметной документации, ее экспертизу, прочие проектно-изыскательские работы, а также строительно-монтажные и пуско-наладочные работы);

2. компенсация финансовых затрат (компенсация процентов по кредиту, компенсация доходности стоимости инвестиционных средств);

3. компенсация налогов и арендной платы (налог на имущество, НДС, аренда земельного участка);

4. компенсация операционных затрат на техническое обслуживание объекта.

Размер платы Концедента с учетом социальной значимости Проекта установлен на уровне 98% от суммарных затрат Концессионера.

1. Компенсация инвестиционных затрат

Обоснованием стоимости инвестиционного проекта является предварительный расчет стоимости строительства канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев компанией ООО «Доппельмайр Раша», имеющей опыт в реализации аналогичных проектов по всему миру в части проектирования, строительства и эксплуатации.

Стоимость строительства канатной дороги (два варианта размещения) и ее основные параметры приведены в таблицах 47-48.



Таблица 47

Вариант 1 (основной): Стоимость строительства и основные параметры объекта «Канатная дорога через р. Волгу в ГП Тутаев»

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	Стоимость объекта в ценах 2019 года, руб.	650 555 316
1.1	Канатная дорога, руб.	434 470 830
1.2	Терминал станции одноэтажный (400 м), руб.	72 028 162
1.3	Терминал станции двухэтажный (800 м), руб.	144 056 324
2	Показатели, характеризующие прямые результаты реализации проекта в соответствующих единицах измерения:	-
2.1	Производительность, чел./час	500
2.2	Протяженность дороги, м	1 295,51
2.3	Скорость движения, м/сек.	5
3	Отношение сметной стоимости объекта к показателям прямого результата в соответствующих единицах измерения, руб./м	502 162

Таблица 48

Вариант 2: Стоимость строительства и основные параметры объекта «Канатная дорога через р. Волгу в ГП Тутаев»

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	Стоимость объекта в ценах 2019 года, руб.	678 266 076
1.1	Канатная дорога, руб.	462 181 590
1.2	Терминал станции одноэтажный (400 м), руб.	72 028 162
1.3	Терминал станции двухэтажный (800 м), руб.	144 056 324
2	Показатели, характеризующие прямые результаты реализации проекта в соответствующих единицах измерения:	-
2.1	Производительность, чел./час	500
2.2	Протяженность дороги, м	1 620
2.3	Скорость движения, м/сек.	5
3	Отношение сметной стоимости объекта к показателям прямого результата в соответствующих единицах измерения, руб./м	418 683

Основным вариантом, принятым для расчетов, является вариант 1.

Таким образом, стоимость проекта «Строительство канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев», в ценах 2019 года, составляет 650,555 млн руб.

Системы инженерных коммуникаций будут учтены в проектно-сметной документации, подъездная дорога будет выполнена отдельным проектом.

Компенсация инвестиционных затрат проекта приведена в таблице 49.

В результате разработки проектно-сметной документации проекта и



прохождения государственной экспертизы, стоимость проекта будет уточнена.

2. Компенсация финансовых затрат

Для расчета компенсации финансовых затрат Концедент исходит из следующих предположений по финансированию проекта:

- сроки финансирования - 10 лет;
- стоимость финансирования – 10% годовых (банковский кредит на 10 лет);
- ставка дисконтирования – 10,25%.

Компенсация финансовых затрат (возврат капитализированной доходности) по годам представлена в таблице 50.

3. Компенсация налогов и арендной платы

Налог на имущество, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации, начисляется в каждом отчетном периоде на остаточную стоимость объекта основного средства после его ввода в эксплуатацию. Стоимость основных средств соответствует стоимости строительства Объекта. Срок амортизации составляет 25 лет, амортизация начисляется линейно.

Налог на добавленную стоимость в рамках реализации данного проекта возникает в двух случаях:

1. На стадии создания Объекта: Концессионер уплачивает суммы с НДС поставщикам и подрядчикам, затем, согласно налоговому законодательству Российской Федерации, уплаченный НДС Концессионер вправе возместить из бюджета, поэтому плата Концедента уменьшается на сумму возвращенного НДС.

2. На стадии эксплуатации Объекта: Концедент перечисляет Концессионеру плату Концедента с НДС. Концессионер уплачивает НДС с платы Концедента в бюджет.

Налог на прибыль на протяжении действия Соглашения начислен не будет, так как прибыль до выплаты налогов принимает отрицательные значения.

Компенсация налоговых затрат проекта приведена в таблице 51.



Таблица 49

Инвестиционные затраты проекта, руб.

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Вложения Концессионера в строительство Объекта (с НДС)	43 370 354	607 184 962	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	650 555 316
2	Возврат вложений на строительство Концедентом (98% от стоимости, без учета капитализированной доходности)	-	-	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	637 544 210
	Итого финансовый результат (п. 2-п.1)	-43 370 354	-607 184 962	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	- 13 011 106



Таблица 50

Компенсация финансовых затрат, руб.

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Оплата процентов по кредиту Концессионером	1 138 472	25 046 380	43 404 237	37 711 878	32 019 519	26 327 160	20 634 801	14 942 442	9 250 083	3 557 724	-	-	214 032 699
2	Возврат процентов по кредиту Концедентом	-	-	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	209 752 045
3	Возврат капитализированной доходности Концедентом	-	-	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	419 213 907
	Итого (п.2+п.3-п.1)	- 1 138 472	- 25 046 380	19 492 358	25 184 717	30 877 076	36 569 435	42 261 794	47 954 153	53 646 512	59 338 871	62 896 595	62 896 595	414 933 253



Таблица 51

Налоговые затраты проекта, руб.

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Уплата налогов Концессионером всего, в т.ч.:	6 615 817	92 621 435	38 816 739	38 010 002	37 939 278	37 557 558	37 102 749	36 994 018	37 000 812	37 372 244	38 034 955	38 726 684	476 792 291
1.1	НДС с инвестиционных затрат	6 615 817	92 621 435	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99 237 252
1.2	НДС с платы Концедента	-	-	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	288 001 032
1.3	НДС с эксплуатации	-	-	- 1 809 136	- 2 130 714	- 1 716 278	- 1 612 838	- 1 582 487	- 1 206 058	- 714 104	142 488	1 290 358	2 467 247	- 6 871 522
1.4	налог на имущество	-	-	11 825 772	11 340 613	10 855 453	10 370 293	9 885 133	9 399 973	8 914 813	8 429 653	7 944 493	7 459 333	96 425 529
1.5	налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Налоги Концедента всего, в т.ч.:	-	-	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	37 000 394	370 003 938
2.1	возврат налога на имущество	-	-	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	94 497 019
2.2	НДС к приросту стоимости	-	-	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	275 506 920



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО	
	строительства -в составе платы Концедента														
2.3	возврат налога на прибыль	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3	Возврат НДС из бюджета	-	-	99 237 252	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99 237 252	
	Итого (п.2+п.3-п.1)	- 6 615 817	- 92 621 435	97 420 906	- 1 009 608	- 938 884	- 557 164	- 102 355	6 376	-	419	- 371 851	- 1 034 561	- 1 726 290	- 7 551 101



Ориентировочная стоимость аренды земельных участков под строительство объекта определена на основании средней кадастровой стоимости 1 кв. м близлежащих участков (760 руб./кв.м). Для реализации Проекта потребуется два земельных участка общей площадью 1 800 кв. м.

Аренда земельных участков будет предоставлена Концессионеру на основании Закона Ярославской области от 08.04.2015 № 14-з «Об отдельных вопросах предоставления в аренду земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности». В соответствии с Законом №14-з, устанавливается арендная ставка в размере 0,063% в год от кадастровой стоимости земельного участка (в первые четыре года), далее – 0,63% в год.

Таким образом, аренда земельных участков составит 860 руб. в год в первые четыре года, далее – 8 600 руб. в год. Компенсация затрат на аренду земельного участка приведена в таблице 52.

4. Компенсация операционных затрат на техническое обслуживание объекта

Операционные затраты на техническое обслуживание объекта будет осуществлять Концессионер. Стоимость данных затрат будет компенсирована платой Концедента (таблица 53).



Таблица 52

Компенсация арендной платы, руб.

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Уплата аренды Концессионером	431	862	862	862	4 740	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	68 085
2	Компенсация аренды Концедентом	-	-	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	66 724
	Итого (п. 2-п.1)	- 431	- 862	5 811	5 811	1 932	- 1 946	-1 946	- 1 946	-1 946	- 1 946	- 1 946	- 1 946	- 1 362



Таблица 53

**Компенсация операционных затрат
на техническое обслуживание объекта, руб.**

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Уплата операционных затрат Концессионером	-	-	25 710 758	28 934 899	28 203 292	29 348 372	31 422 510	31 708 624	33 877 171	34 980 673	35 614 981	37 462 302	317 263 582
2	Компенсация операционных затрат Концедентом	-	-	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	310 918 310
	Итого (п. 2-п.1)	-	-	5 381 073	2 156 932	2 888 539	1 743 459	- 330 678	- 616 793	- 2 785 340	- 3 888 842	- 4 523 150	- 6 370 471	- 6 345 272



2.2.4. Укрупненное определение источников дохода по Проекту с учетом анализа прогнозируемого спроса и оценки срока окупаемости вложенных инвестиций на реализацию Проекта, разработка рекомендаций по сроку соглашения о государственно-частном партнерстве и прогноз расходов

Коммерческим доходом по проекту будет являться получение прибыли от оказания услуг по перевозке пассажиров через р. Волгу.

Расчеты доходов по проекту от продажи билета основаны на умеренно-пессимистичном сценарии реализации Проекта. При прогнозировании пассажиропотока на канатной дороге был учтен пассажиропоток жителей ГП Тутаев и туристический пассажиропоток. Обоснование планируемого пассажиропотока приведено в разделе 3.1. «Маркетинговое обоснование проекта».

Прогноз доходов по проекту приведен в таблице 54.

Техническую эксплуатацию Объекта будет осуществлять Концессионер. Прогноз операционных расходов приведен в таблице 55.

Прогноз платежей и поступлений инвестиционного проекта приведен в таблице 56.



Таблица 54

Прогноз доходов по проекту, руб.

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
	Выручка от оказываемых услуг	15 660 000	17 097 600	18 668 416	20 388 160	22 630 914	25 008 300	29 909 927	35 772 273	42 783 639	51 169 232	279 088 461
1.1.	пассажиропоток	313 200	328 800	345 200	362 500	386 900	411 100	472 765	543 680	625 232	719 016	719 016
1.2.	стоимость проезда	50	52	54	56	58	61	63	66	68	71	-
	инфляция	0	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	-
	справочно:											
	максимальная загрузка	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000
	процент заполняемости	0,15	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,22	0,25	0,29	0,33	0,33



Таблица 55

Прогноз расходов на эксплуатацию по проекту, руб.

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Материал для проведения регламентных работ	3 116 380	3 241 035	3 370 677	3 505 504	3 645 724	3 791 553	3 943 215	4 100 943	4 264 981	4 435 580	37 415 592
2	Офисные затраты	769 846	1 251 000	1 301 040	1 353 082	1 407 205	1 463 493	1 522 033	1 582 914	1 646 231	1 712 080	14 008 923
3	Техническая поддержка, обучение, программы	4 326 016	6 244 407	4 605 180	4 806 336	5 898 792	5 163 957	6 270 718	5 550 760	5 755 842	6 886 278	55 508 285
3.1.	Стоимость первой пересчалки каната силами и оборудованием эксплуатирующей организации	-	1 801 306	-	-	-	-	-	-	-	-	1 801 306
3.2.	Годовое Техобслуживание специалистами из России	391 130	391 130	391 130	423 724	1 340 875	423 724	1 340 875	423 724	423 724	1 340 875	6 890 912
3.1.	Возможные затраты на текущий ремонт внутреннего интерьера пассажирских кабин на канатной дороге (при необходимости - капитальный)	139 000	144 560	150 342	156 356	162 610	169 115	175 879	182 915	190 231	197 840	1 668 849
3.3.	Программное обеспечение, Обучение по обслуживанию, по эксплуатации, по управлению, по технике безопасности.	243 250	252 980	263 099	273 623	284 568	295 951	307 789	320 100	332 904	346 221	2 920 486

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
3.4.	Обучение в Ростехнадзоре специалистов канатной дороги по специальностям: начальник дороги, машинист-оператор, электромеханик, обучение по верхолазным работам, обучение по охране труда при эксплуатации канатной дороги и иные виды обучения с получением дипломов и удостоверений с возможностью регистрации канатной дороги в Ростехнадзоре, ежегодная переаттестация с подтверждением обучения в соответствии с российским законодательством	139 000	104 250	108 420	112 757	117 267	121 958	126 836	131 910	137 186	142 673	1 242 256
3.5.	Ежегодное техническое освидетельствование канатной дороги лицензированной организацией от Ростехнадзора	235 231	244 640	254 426	264 603	275 187	286 195	297 642	309 548	321 930	334 807	2 824 210
3.6.	Магнитная дефектоскопия несущего каната лицензированной организацией от Ростехнадзора	224 539	233 520	242 861	252 575	262 678	273 185	284 113	295 477	307 296	319 588	2 695 833
3.7.	Договор с электроизмерительной лабораторией для составления технического отчета	283 468	294 806	306 599	318 862	331 617	344 882	358 677	373 024	387 945	403 463	3 403 342
3.8.	Договор на страхование гражданской ответственности	104 250	108 420	112 757	117 267	121 958	126 836	131 910	137 186	142 673	148 380	1 251 637

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
	третьих лиц при эксплуатации Особо опасного объекта											
3.9.	Договор на аварийно-спасательные работы при чрезвычайных ситуациях на особо опасном объекте (при необходимости)	2 566 149	2 668 794	2 775 546	2 886 568	3 002 031	3 122 112	3 246 997	3 376 876	3 511 951	3 652 429	30 809 454
4	Юридические и бухгалтерские услуги	5 393 999	5 609 759	5 834 150	6 067 516	6 310 216	6 562 625	6 825 130	7 098 135	7 382 060	7 677 343	64 760 933
4.1.	Бухгалтерский учёт, аудиторское сопровождение, банковские издержки, официальные сборы	3 849 231	4 003 200	4 163 328	4 329 861	4 503 056	4 683 178	4 870 505	5 065 326	5 267 939	5 478 656	46 214 281
4.2.	Обслуживание системы контроля и доступа на канатную дорогу с возможностью продажи билетов (пластиковых магнитных карточек), обеспечивающий проход расчетного количества посетителей, карточко-приемником, возможность продажи билетов через терминал, возможность считывания билетов, купленных через Интернет, кассовыми аппаратами	347 500	361 400	375 856	390 890	406 526	422 787	439 698	457 286	475 578	494 601	4 172 122
4.3.	Ежегодное обслуживание работы системы с возможностью дистанционного обслуживания,	757 058	787 340	818 834	851 587	885 651	921 077	957 920	996 237	1 036 086	1 077 530	9 089 319



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
	либо фактическим присутствием специалиста.											
4.4.	Оплата труда кассиров	362 156	376 642	391 708	407 376	423 671	440 618	458 243	476 573	495 636	515 461	4 348 086
4.5.	Ежедневная инкассация	78 054	81 176	84 423	87 800	91 312	94 965	98 763	102 714	106 822	111 095	937 125
5	Внешний сервис	3 125 193	3 250 200	3 380 208	3 515 417	3 656 033	3 802 275	3 954 366	4 112 540	4 277 042	4 448 124	37 521 397
5.1.	Уборочные работы (разовые, постоянные, утро-вечер, закупка уборочного инвентаря и закупка моющих средств)	1 018 564	1 059 307	1 101 679	1 145 746	1 191 576	1 239 239	1 288 809	1 340 361	1 393 975	1 449 734	12 228 991
5.2.	Охрана (круглосуточная охрана с количеством постов, обеспечивающих сохранность имущества и безопасность посетителей на объекте "Канатная дорога"	2 037 128	2 118 614	2 203 358	2 291 492	2 383 152	2 478 478	2 577 617	2 680 722	2 787 951	2 899 469	24 457 982
5.3.	Затраты на электроэнергию	69 500	72 280	75 171	78 178	81 305	84 557	87 940	91 457	95 116	98 920	834 424
6	Кадры и прочее	4 604 604	4 788 789	4 980 340	5 179 554	5 386 736	5 602 205	5 826 294	6 059 345	6 301 719	6 553 788	55 283 374
6.1.	Годовые затраты по кадрам, поиск кадров, контракты по наёму персонала и т.п., представительские расходы, прочее	69 500	72 280	75 171	78 178	81 305	84 557	87 940	91 457	95 116	98 920	834 424

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
6.2.	Спецодежда, экипировка (на персонал канатной дороги, кассиров, уборщиц, сотрудников охраны)	160 384	166 800	173 472	180 411	187 627	195 132	202 938	211 055	219 497	228 277	1 925 593
6.3.	ФОТ	3 360 000	3 494 400	3 634 176	3 779 543	3 930 725	4 087 954	4 251 472	4 421 531	4 598 392	4 782 328	40 340 520
6.5.	Страховые взносы с ФОТ	1 014 720	1 055 309	1 097 521	1 141 422	1 187 079	1 234 562	1 283 945	1 335 302	1 388 714	1 444 263	12 182 837
	ИТОГО	25 710 758	28 934 899	28 203 292	29 348 372	31 422 510	31 708 624	33 877 171	34 261 471	35 614 981	37 939 783	317 021 861



Таблица 56

Прогноз платежей и поступлений инвестиционного проекта, руб.

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
1	Вложения Концессионера	44 509 257	632 232 203	107 932 596	104 657 641	98 166 830	93 241 709	89 168 678	83 653 702	80 136 685	75 919 260	73 658 555	76 197 605	1 559 474 721
1.1.	вложения в строительство (с НДС)	43 370 354	607 184 962											650 555 316
1.2.	проценты по кредиту	1 138 472	25 046 380	43 404 237	37 711 878	32 019 519	26 327 160	20 634 801	14 942 442	9 250 083	3 557 724			214 032 699
1.3.	арендная плата за земельный участок	431	862	862	862	4 740	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	8 618	68 085
1.4.	налог на имущество			11 825 772	11 340 613	10 855 453	10 370 293	9 885 133	9 399 973	8 914 813	8 429 653	7 944 493	7 459 333	96 425 529
1.5.	НДС	0	0	26 990 967	26 669 389	27 083 826	27 187 265	27 217 616	27 594 045	28 085 999	28 942 591	30 090 461	31 267 350	281 129 510
1.5.1.	<i>НДС с платы Концедента</i>			28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	28 800 103	288 001 032
1.5.2.	<i>НДС с операционной деятельности</i>			-1 809 136	-2 130 714	-1 716 278	-1 612 838	-1 582 487	-1 206 058	-714 104	142 488	1 290 358	2 467 247	-6 871 522
1.6.	расходы на эксплуатацию			25 710 758	28 934 899	28 203 292	29 348 372	31 422 510	31 708 624	33 877 171	34 980 673	35 614 981	37 462 302	317 263 582

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
2	Плата Концедента	0	0	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	185 024 663	1 850 246 627
2.1.	возврат вложений на строительство			63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	63 754 421	637 544 210
2.2.	возврат капитализированной доходности			41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	41 921 391	419 213 907
2.3.	возврат налога на имущество			9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	9 449 702	94 497 019
2.4.	возврат арендной платы за земельный участок			6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	6 672	66 724
2.5.	НДС к приросту стоимости строительства			27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	27 550 692	275 506 920
2.6.	возврат НДС из бюджета			-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-9 725 251	-97 252 507
2.7.	возврат процентов по кредиту			20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	20 975 204	209 752 045
2.8.	возврат расходов на эксплуатацию			31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	31 091 831	310 918 310
3.	Возврат НДС из бюджета			99 237 252										99 237 252



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№, п/п	Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год	ИТОГО
4.	Доход Концессионера от оказания услуг	0	0	15 660 000	17 097 600	18 668 416	20 388 160	22 630 914	25 008 300	29 909 927	35 772 273	42 783 639	51 169 232	279 088 461
	ЧДД (п. 2+п.3-п.1+п.4)	-44 509 257	-632 232 203	191 989 318	97 464 621	105 526 249	112 171 114	118 486 898	126 379 261	134 797 905	144 877 676	154 149 747	159 996 290	669 097 618
	Коэффициент дисконтирования	1,00	0,91	0,82	0,75	0,68	0,61	0,56	0,51	0,46	0,42	0,38	0,34	
	Дисконтированный ЧДД	-44 509 257	-691 011 070	157 950 137	72 729 635	71 424 364	68 863 388	65 978 001	63 830 185	61 752 551	60 199 752	58 097 510	54 694 806	0
	Дисконтированный ЧДД накопленным итогом	-44 509 257	-735 520 328	-577 570 191	-504 840 556	-433 416 191	-364 552 804	-298 574 803	-234 744 618	-172 992 067	-112 792 315	-54 694 805	0	0



Вложения Концессионера, плата Концедента и доходы от эксплуатации Объекта графически представлены на рисунке 56.

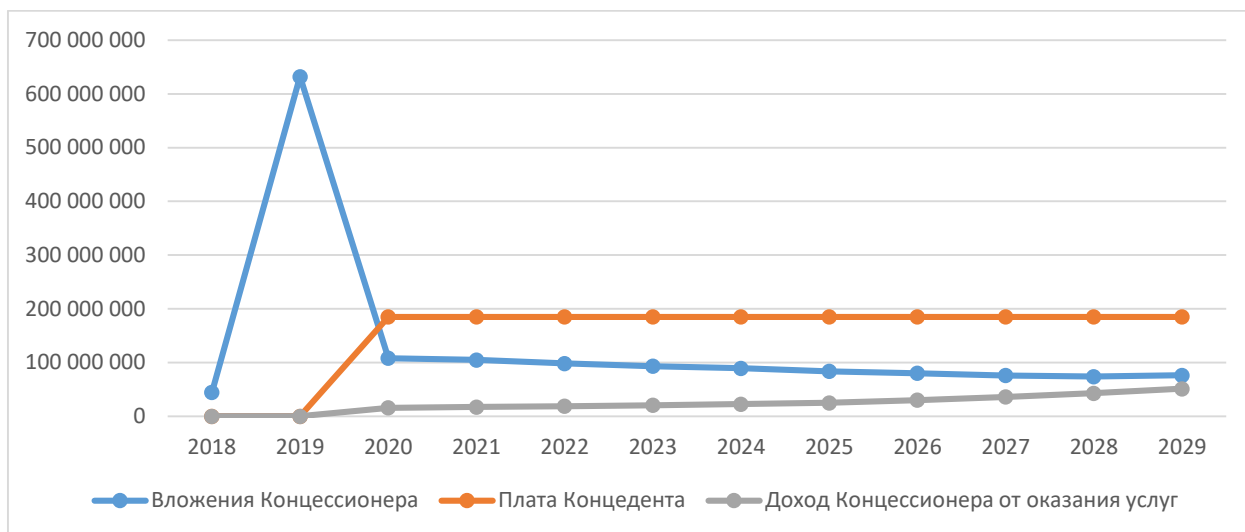


Рисунок 56. Вложения Концессионера, плата Концедента и доходы от эксплуатации Объекта, руб.

Подробный расчет финансового плана приведен в Приложении 12.

В Приложении 13 приведен расчет финансовой модели второго варианта размещения канатной дороги.

Таким образом, для реализации проекта наиболее оптимальным является срок Соглашения 11,5 лет, который соответствует дисконтированному сроку окупаемости проекта (когда чистый дисконтированный доход принимает положительное значение).

2.2.5. Оценка возможных налоговых схем про реализации Проекта

Основными налогами при реализации проектов ГЧП являются:

- налог на добавленную стоимость (НДС) (глава 21 НК РФ);
- налог на прибыль (глава 25 НК РФ);
- налог на имущество (глава 30 НК РФ);
- земельный налог (глава 31 НК РФ).

1. Российское законодательство не предусматривает особого порядка обложения НДС операций, связанных с реализацией концессионного соглашения. Исчисление и уплата в бюджет НДС при осуществлении операций в соответствии с концессионным соглашением на территории Российской Федерации определены ст. 174.1 НК РФ.

Согласно п. 1 указанной статьи при совершении операций в соответствии с концессионным соглашением на концессионера возлагаются обязанности налогоплательщика, установленные гл. 21 НК РФ.



При реализации товаров (работ, услуг), передаче имущественных прав в соответствии с концессионным соглашением концессионер обязан выставить соответствующие счета-фактуры в порядке, установленном Налоговым кодексом (п. 2 ст. 174.1 НК РФ).

Не облагается НДС как передача объекта концессионного соглашения концедентом концессионеру, так и возврат концессионером концеденту данного объекта.

По условиям соглашения концедент может перечислять концессионеру плату, которая представляет собой оплату услуг концессионера. В этом случае полученные платежи подлежат обложению НДС.

После ввода в эксплуатацию объекта концессионер осуществляет деятельность, предусмотренную соглашением. Обязанностью концессионера является определение налогооблагаемой базы по НДС в части деятельности, определенной соглашением, в соответствии с требованиями главы 21 НК РФ. Полученные в рамках соглашения доходы признаются доходами от реализации услуг и подлежат включению в налогооблагаемую базу по НДС на основании п. 1 ст. 146 НК РФ в полном объеме.

Состав налоговых вычетов при капитальном строительстве определен в НК РФ:

- суммы налога, предъявленные налогоплательщику подрядными организациями (заказчиками или техническими заказчиками) при проведении ими капитального строительства (ликвидации основных средств), сборке (разборке), монтаже (демонтаже) основных средств;
- суммы налога, предъявленные налогоплательщику по товарам (работам, услугам), приобретенным им для выполнения строительномонтажных работ;
- суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении им объектов незавершенного капитального строительства.

При строительстве объектов с привлечением подрядчика отношения сторон строятся на основании договора строительного подряда, которым может быть предусмотрено, что результат работ передается заказчику только по завершении строительства объекта в целом или же поэтапно, если договором такие этапы предусмотрены.

Практика показывает, что в ряде случаев при отсутствии в договоре строительного подряда указаний на поэтапную сдачу работ схема взаимоотношений сторон выглядит следующим образом: заказчик рассчитывается с подрядчиком ежемесячно на основании актов о приемке работ формы № КС-2, справок по форме № КС-3 и счетов-фактур, выставляемых подрядчиком. Такая схема взаимоотношений содержит определенные налоговые риски, связанные с вычетами по НДС.

Доходы, которые не учитываются в целях налогообложения, поименованы в НК РФ.



Наличие или отсутствие обязанности по уплате НДС концессионером необходимо определять на основании текста самого концессионного соглашения.

2. Бюджетные субсидии, полученные коммерческими организациями и не попадающие под действие пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ, подлежат обложению налогом на прибыль.

В целях исчисления налога на прибыль доходы в виде субсидий признаются на дату получения.

Расходы, на возмещение которых предоставлены субсидии, в свою очередь, учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

В то же время, НК РФ установлено, что при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются доходы в виде имущества и (или) имущественных прав, полученных по концессионному соглашению в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Доходы от использования объекта будут признаваться доходом Концессионера при исчислении налога на прибыль.

В соответствии со ст. 247 НК РФ прибылью в целях главы 25 НК РФ признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 «Налог на прибыль» НК РФ.

3. На основании ст. 378.1 НК РФ имущество, переданное концессионеру и (или) созданное им в соответствии с соглашением, подлежит налогообложению у концессионера.

НК РФ установлено, что налоговая база по налогу на имущество определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, рассчитанная исходя из его остаточной стоимости, сформированной по правилам бухгалтерского учета.

При формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль концессионер, не являясь собственником имущества, полученного по договору концессии, имеет право относить на расходы концессионную плату за право владения и пользования объектом договора (подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ). Статьей 256 НК РФ также установлено, что амортизируемым имуществом признаются капитальные вложения в предоставленные в аренду объекты основных средств в форме неотделимых улучшений, произведенных арендатором с согласия арендодателя. В этом случае порядок амортизации объектов основных средств определяется положениями ст. 258 Кодекса: капитальные вложения, стоимость которых возмещается арендатору арендодателем, амортизируются последним; капитальные вложения, произведенные с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается, амортизируются арендатором в течение срока действия договора аренды.

Имущество, учитываемое на балансе организации в качестве основных средств, облагается налогом на имущество (подп. 1 ст. 374 НК РФ). Вместе с



тем концессионер учитывает объект концессионного соглашения на отдельном балансе, который ведет в связи с исполнением обязательств по соглашению (п. 16 ст. 3 Закона № 115-ФЗ. – Прим. ред.). Таким образом, он не уплачивает налог на имущество, полученное им по концессионному соглашению.

Льготы по налогу на имущество, установленные ст. 381 НК РФ, применяются во всех субъектах РФ, где введен данный налог. Повторное закрепление в законе субъекта РФ льгот, установленных НК РФ, не требуется. Местным законодательством могут быть установлены дополнительные льготы, которые будут действовать только на территории субъекта РФ, установившего данную льготу. Концессионер будет иметь право на льготу при соблюдении всех условий ее предоставления.

4. Плательщиком земельного налога признается застройщик, в случае, если он зарегистрирован как юридическое лицо и имеет земельные участки на праве собственности или праве постоянного (бессрочного) пользования. Налогообложение земельным налогом производится в общем порядке. Освобождаются от налогообложения организации, занятые в определенных сферах деятельности, при соблюдении ряда условий.

Настоящий проект предусматривает получение земельных участков в долгосрочную аренду.

Налоговые льготы могут предоставляться по федеральным, региональным и местным налогам. Полномочия региональных и местных властей по предоставлению налоговых льгот сильно ограничены.

2.2.6. Финансовый анализ и оценка инвестиций в отношении наиболее перспективной схемы реализации Проекта на основе финансовой модели

Проект «Строительство канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев» - социально значимый проект. Данный проект может быть реализован на основе концессионного соглашения с платой концедента при условии, что доход от эксплуатации будет получать концессионер. Плата концедента устанавливается на уровне 98% от суммарных затрат по Проекту, из-за высокой социальной значимости и решения ряда ключевых задач по повышению качества жизни в ГП Тутаев и увеличения туристической привлекательности Ярославской области.

Другие схемы реализации проекта в рамках ГЧП будут неэффективны. Модель реализации Проекта в рамках концессионного соглашения с платой концедента является наиболее привлекательной для инвестора и приемлемой для концессионера.



Основные показатели эффективности проекта представлены в таблице 57.

Таблица 57

Основные показатели эффективности проекта

№, п/п	Показатель	Единица измерения	Значение на весь период Соглашения
1	Срок действия Соглашения	лет	11,5
1.1	Дата заключения Соглашения	ч.ч.м.м.г.г.	01.07.2018
1.2	Дата окончания Соглашения	ч.ч.м.м.г.г.	31.12.2029
2	Вложения Концессионера (с НДС)	млн руб.	650,555
3	Текущие затраты Концессионера (уплата налога на имущество, аренда земельных участков, НДС, проценты по кредиту, расходы на эксплуатацию)	млн руб.	908,919
4	Плата Концедента по Соглашению	млн руб.	1 850,247
5	Доход от эксплуатации Объекта	млн руб.	279,088
6	Чистый денежный поток к распределению	млн руб.	0
7	Срок окупаемости Проекта	лет	11,5

При реализации Проекта обеспечивается увеличение значений следующих показателей:

- увеличение пассажиропотока ГП Тутаев на 50%;
- увеличение туристического потока в 3 раза;
- уменьшение времени, затраченного одним жителем/туристом на передвижение от места проживания до мест работы, учебы, отдыха, медицинских и прочих учреждений социальной сферы до 5,09 мин.;
- увеличение доли жителей левобережья, получивших необходимые социальные услуги на правом берегу на 30%;
- увеличение количества устроившихся на работу на правобережье на 25%;
- увеличение инвестиций в основной капитал городского поселения Тутаев в 1,5 раза.

Таким образом, в результате реализации инвестиционного проекта потребности населения благодаря круглогодичной организации сообщения между правым и левым берегами ГП Тутаев будут удовлетворены на 100%.

2.2.7. Анализ чувствительности и количественная оценка рисков Проекта

Анализ чувствительности проекта позволяет определить степень влияния на эффективность проекта критических факторов. В процессе анализа чувствительности изменяется значение одного из критических факторов и, при



прочих, не меняющихся в данном случае параметрах, определяется степень зависимости показателя эффективности проекта (чистый приведенный доход) от испытываемых изменений. В исследовании использовались следующие критические факторы: объем инвестиций, объем сбыта, цена сбыта, общие издержки, ставка по кредитам.

По оси X на графике расположена шкала изменения основных параметров проекта в процентном отношении (увеличение – положительное значение, уменьшение – отрицательное), по оси Y расположена шкала изменения чистого приведенного дохода проекта.

Чем ближе пересечение прямой к точке 0, и чем больший наклон имеет прямая, тем более чувствителен проект к изменению параметра. Анализ чувствительности проекта приведен на рисунке 57.

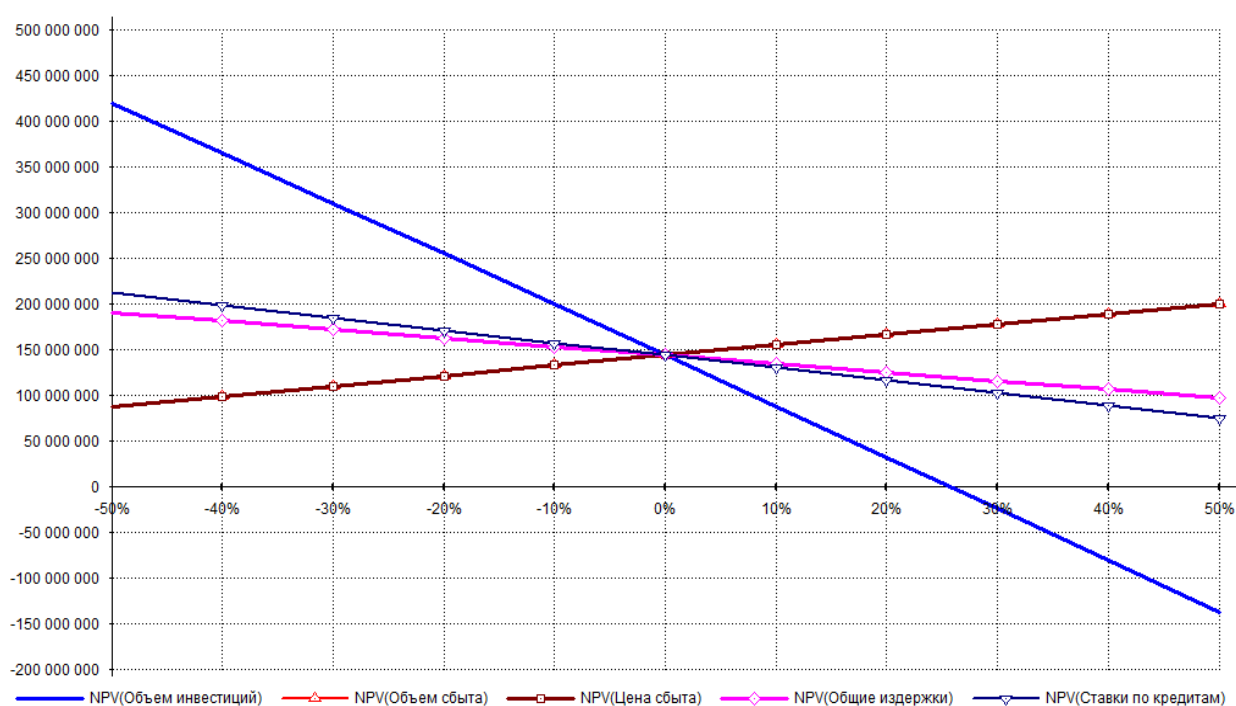


Рисунок 57. Анализ чувствительности проекта

Как видно из рисунка 57, проект обладает невыраженной чувствительностью к данным параметрам в связи с тем, что проект полностью зависим от платы концедента. При отсутствии данного финансирования проект нереализуем.

В матрице рисков (таблица 58) приведена характеристика рисков, вероятности их возникновения и способности оказать влияние на проект.

Матрица рисков

№, п/п	Риск	Распределение рисков (в долях)		Степень воздействия риска на Проект (в баллах*)
		Частный партнер	Публичный партнер	
1. Риски проектирования и подготовительного этапа				
1.1	Предоставление земельных участков	0	1	2
1.2	Обеспечение инженерных коммуникаций	0	1	2
1.3	Подготовка земельных участков	0,6	0,4	2
1.4	Срыв срока проектирования объекта	1	0	2
1.5	Срыв срока подготовительных мероприятий	1	0	2
2. Риски создания объекта				
2.1	Ликвидация последствий действий третьих лиц	1	0	3
2.2	Ликвидация природных катастроф и иных форс-мажоров	0	1	3
2.3	Ликвидация экологических последствий	0	1	3
2.4	Срыв сроков создания (строительства/реконструкции) объекта	1	0	3
2.5	Срыв срока ввода объекта в эксплуатацию	1	0	3
2.6	Увеличение затрат на создание за счет роста курсов валют	1	0	3
2.7	Увеличение затрат на создание за счет темпа роста инфляции	1	0	3
2.8	Увеличение затрат на создание за счет роста процентов по долгу	1	0	3
3. Риски эксплуатации объекта				
3.1	Увеличение затрат на эксплуатацию имущества, переданного публичному партнеру	0	1	2
3.2	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста курсов валют	1	0	2
3.3	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет темпа роста инфляции	1	0	2
3.4	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста процентов по долгу	1	0	2
3.5	Увеличение затрат на эксплуатацию за счет роста налогов	1	0	2
4. Риски недополучения дохода				
4.1	Недополучение платежей, обеспечивающих гарантию минимальной доходности	1	0	1



№, п/п	Риск	Распределение рисков (в долях)		Степень воздействия риска на Проект (в баллах*)
		Частный партнер	Публичный партнер	
4.2	Падение выручки вследствие снижения объема оказания услуг	1	0	1
4.3	Падение выручки вследствие снижения цен (тарифов) на оказание услуг	1	0	1
4.4	Падение выручки вследствие неплатежей со стороны потребителей услуг	1	0	1
5. Прочие риски				
5.1	Финансирование проекта	1	0	2
5.2	Расторжение соглашения по вине публичного партнера	0	1	2
5.3	Расторжение соглашения по вине частного партнера	1	0	2
5.4	Утрата объекта соглашения	0,5	0,5	2
5.5	Форс-мажорные обстоятельства	0,5	0,5	2
6.	Средневзвешенная сумма баллов за риски	41,2	16,8	-
7.	Доли рисков, приходящихся на участников проекта	0,71	0,29	-

*Где 1 – уровень воздействия «низкий», 2 – «средний», 3 – «высокий».

2.2.8. Выводы об экономической целесообразности реализации Проекта

Проект «Строительство канатной дороги через р. Волга в ГП Тутаев» возможен к реализации в рамках государственно-частного партнерства на основе концессионного соглашения и соответствует следующим условиям:

- инициатор проекта – орган местного самоуправления;
- проект осуществляется при участии частного инвестора;
- проект соответствует приоритетам социально-экономического развития Ярославской области;
- проект соответствует задачам, направленным на увеличение качества жителей ГП Тутаев и увеличения туристической привлекательности Ярославской области.

Обязанностью Концессионера в рамках реализации проекта является финансирование 98% капитальных затрат на создание (проектирование и строительство) Объекта концессионного соглашения и эксплуатацию объекта концессионного соглашения самостоятельно или с привлечение третьих лиц. Срок Соглашения – 11,5 лет. Обязанности Концедента - на стадии эксплуатации выплачивать Концессионеру Плату Концедента, обеспечить контроль и мониторинг исполнения Концессионного соглашения.



Механизм финансирования проекта - Плата Концедента на стадии эксплуатации - плата за услугу, состоящую из платежа, обеспечивающего возвратность инвестиций Концессионера и минимальный уровень доходности на вложенные средства.

Финансово-экономическая оценка и анализ рисков показывают достаточно высокую эффективность проекта данной сферы деятельности и привлекательность как для Концедента, так и для Концессионера.

В Приложении 14 представлен расчет финансовой модели реализации проекта в рамках концессионного соглашения с платой концедента, но, при условии, что доход от оказания платных услуг на стадии эксплуатации будет принадлежать концеденту. Данная модель является неэффективной.

Главное достоинство проекта - это, социальный эффект, выраженный в увеличении круглогодичной доступности перемещения жителей ГП Тутаев с правого на левый берег городского поселения. В результате реализации инвестиционного проекта муниципальные потребности будут удовлетворены на 100%.

Проект может быть рекомендован для реализации путем организации и проведения конкурса на выбор частного партнера в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».



3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

3.1. Презентационные материалы к инвестиционной концепции Проекта

Презентационные материалы (презентация проекта, тизер и видеоматериалы) представлены Заказчику на электронном носителе и в Приложениях 15-16.

3.2. Выявление потенциальных частных инвесторов, иных сторон, заинтересованных в реализации Проекта

Определение потенциальных инвесторов предполагает поиск соответствующего круга лиц, которые могли бы заинтересоваться настоящим Проектом.

Потенциально в число инвесторов проекта могут войти:

- государственные инвестиции и фонды;
- венчурные инвестиции и фонды;
- частные российские и иностранные инвесторы;
- фонды прямых инвестиций;
- российские и иностранные банки;
- частные российские и иностранные предприниматели;
- пенсионные фонды и другие.

В части реализации проектов по схеме государственно-частного/муниципально-частного партнерства или концессионных соглашений, инвестор (частный партнер/концессионер) - это одна из сторон соглашения о государственно-частном/муниципально-частном партнерстве, концессионного соглашения.

Частным партнером может выступить российское юридическое лицо, с которым в соответствии с Федеральным законом № 244-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» заключено соглашение.

Концессионером может выступить индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более юридических лица и (или) индивидуальных предпринимателя.

Для реализации настоящего Проекта был составлен пул потенциальных инвесторов, которые могут выступить в роли частного партнера/концессионера и могут быть заинтересованы в реализации Проекта.



Таблица 59

Пул потенциальных инвесторов

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
1. Крупные меценаты и состоятельные люди			
1	Л.В. Балаватник и его структуры	<ul style="list-style-type: none"> - Американский и британский предприниматель. - Член совета директоров управляющей компании «СУАЛ-Холдинг». - Учился в МОУ СОШ№ 33 им. Карла Маркса, г.Ярославль. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Основатель компании «Access Industries», осуществляющей инвестиции в различные виды индустрии. 2. Основатель и партнер Российско-американского совместного инвестиционного предприятия «Ренова». 3. Состояние оценивается в 20 млрд долларов (самый богатый человек Великобритании на 2015 год). 4. Инвестиции в область химии и нефтехимии, нефтеотрасль, медиа и др.
2	Р.К. Варданян и его структуры	<ul style="list-style-type: none"> - Российский предприниматель, управленец и филантроп. - Бывший руководитель и контролирующий акционер инвестиционной компании «Тройка Диалог» (1992-2012). - Один из основателей Московской школы управления «Сколково» и её первый президент (2006-2011). 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Учрежденный им Фонд «Возрождение Татева» объединил усилия более 100 бизнесменов различной национальности из разных стран, и первые собранные 18 млн долларов пошли на строительство Канатной дороги в Армении «Крылья Татева» (самая длинная в мире канатная дорога (5 752 м). 2. Внес огромный вклад в восстановление кафедрального собора – Сурб Геворг в Тбилиси, грузинской епархии ААЦ. 3. Проекты, связанные с созданием индустрии благотворительности в России, образовательными инициативами на территории СНГ и развитием Армении. 4. Состояние оценивается в 950 млн долларов.

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
3	Структуры А.Б. Усманова	<p>- Российский предприниматель и меценат узбекского происхождения.</p> <p>- Основатель «USM Holdings» - «Металлоинвест» - один из крупнейших горно-металлургических холдингов России.</p> <p>- Головное юридическое лицо - ОАО «Холдинговая компания Металлоинвест». В Холдинг входят горнорудные, металлургические и финансовые компании: Лебединский и Михайловский ГОК, Оскольский электрометаллургический комбинат, комбинат «Уральская сталь», завод «Hamriyah Steel» в ОАЭ, «Металлоинвесттранс», «Ферробанк», «Металлинвестлизинг».</p>	Состояние оценивается 15,2 млрд долларов (5 место в России на 2017 г.).
4	Эдуардо Эрнекиян	<p>- Аргентинский предприниматель и филантроп армянского происхождения.</p> <p>- Второй по состоятельности человек, который руководит всем медиа-рынком страны.</p>	<p>1. Концессионер ереванского аэропорта «Звартноц».</p> <p>2. Состояние оценивается 1,8 млрд долл.</p>



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
2. Компании (российские и зарубежные)			
1	ГК «Сетьстрой» (г. Саратов)	Компания занимается строительством жилых комплексов, административно-деловых центров, научно-исследовательских институтов и др.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания выступила потенциальным инвестором для реализации проекта строительство канатной дороги через Волгу между Саратовом и Энгельсом 2. Общая стоимость проекта - 2,5 млрд рублей. 3. Строительство пока не начато.
2	ООО «ЗЭД Девелопмент» (Зубков А.Б.) (инвестор со стороны России)	Основной вид деятельности компании - строительство жилых и нежилых зданий.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания выступила в качестве инвестора с российской стороны по Проекту трансграничной канатной дороги Россия (г.Благовещенск) – Китай (г.Хэйхэ). Эта дорога может стать единственной канатной дорогой с паспортно-визовым контролем. 2. Общая стоимость проекта - 119,8 млн долл. 3. Строительство начнется весной 2018 г.
3	ООО «Ленстрой» (г.Санкт-Петербург)	Строительная компания в г. Санкт-Петербург. Глава компании – А. Бурик.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выступила в качестве инвестора по проекту строительства канатной дороги на Крестовский остров с Приморского и Василеостровского районов г.Санкт-Петербурга. 2. Общая стоимость проекта 7,3 млрд рублей



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
4	Компания «Новая лига» (г. Москва)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ассоциация «Новая лига» — преемница нескольких фирм, которые можно условно объединить в группу компаний. 2. Компания занимается спортивным менеджментом уже 15 лет, специализируется на проведении крупных международных турниров по горным лыжам, сноуборду, фристайлу, биатлону, керлингу и других. 	<p>Проект канатной дороги на Воробьевых горах.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Компания приобрела две небольших постройки на Воробьевых горах. 2. Компания без торгов получила в аренду на 49 лет склон Воробьевых гор площадью 10 га. 3. ИСК «Славобласть» (компания А.Свищева – отца Д.А.Свищева) построила к олимпиаде в Сочи 2014 г. керлинг-арену «Ледовый куб» стоимостью 97 млрд руб.
5	BPS International (г.Химки)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международная российско-германская компания. 2. Занимается разными сферами деятельности - частной медициной, высокими технологиями связи, недвижимостью. 3. Компания была основана в 2008 году, для реализации иноземных инвестиций в различные активы в России, в том числе и недвижимые. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выступает в качестве инвестора в проекте канатной дороги из Москвы в Химки. 2. Все объекты компании, как реализованные, так и строящиеся, находятся в Химках Московской области. 3. Из коммерческой недвижимости – это: <ul style="list-style-type: none"> - деловой бизнес-центр «Кантри Парк», с тремя высотными офисными зданиями А-класса, медицинским центром и внушительной инфраструктурой; - многофункциональный малоэтажный комплекс «Старый Город», предполагающий застройку площади в 5 га

«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
		4. Приоритетное направление деятельности компании - строительство и эксплуатация коммерческой недвижимости.	различными коммерческими и развлекательными объектами. 4. В области жилищного строительства компания построила жилой комплекс «Левобережная дубрава» - на три 17-этажных односекционных корпуса, с наземным паркингом в 5 уровней, домом творчества с детским садом и благоустроенной территорией с собственным пляжем.
7	Давид и Борис Попиашвили ООО «Сафари-тур»	Российская группа компаний, владеющая активами в табачной и пищевой промышленности, аграрной отрасли, упаковочной индустрии, розничной торговле.	Инвестировали в строительство канатной дороги в Ростове-на-Дону.
8	«Альп Туризм Девелопмент»	1. Основной целью создания группы «Альп Туризм Девелопмент» является участие в реализации проектов развития зимнего спорта и туризма на территории Российской Федерации. 2. В группу компаний «Альп Туризм Девелопмент» входят «Maulin.ski», «ABEST Ingenierie», «Studio Arch», «GSD» с общепризнанной квалификацией и опытом реализации проектов международного уровня в области создания и управления туристскими центрами в горной местности.	Выступили инвестором в строительство канатной дороги в Краснодарском крае в качестве «пилотного» проекта.



«Строительство канатной дороги через р. Волгу в городском поселении Тутаев»

№ п/п	Потенциальный инвестор (частный партнер/ концессионер)	Об инвесторе	История успеха
9	АО «Мир северо-кавказского промышленного железнодорожного транспорта»		Канатная дорога в Адыгее в рамках проекта «Ворота Лаго-Наки». Канатная дорога связала два экскурсионных объекта – Даховскую поляну и вершину хребта Уна-Коз. Протяженность дороги с перепадом высот в 450 м составила 1 км 250 м. Общая стоимость проекта -150 млн руб.
3. Компании-проектировщики			
1.	«Doppelmauer Garaventa Group»	Австрийско-швейцарская компания, специализирующаяся на производстве кресельные подъемников, канатных дорог, гондол, поверхностных буксировочных устройств для горных лыж и аттракционов, а также двигателей для городского транспорта и систем транспортировки материалов.	Австрийский производитель «Doppelmauer» является мировым лидером в области строительных систем канатных дорог. На сегодняшний день компания произвела более 14 600 единиц различного оборудования, которое установлено в 89 странах мира. Успешно реализованные проекты: 1. Канатная дорога «Крылья Татевы» (Армения), 2010 год. Мировой рекорд: Самая длинная в мире маятниковая канатная дорога с одной секцией (5,765 км). 2. В России, компания Дюппельмайр установила не менее 35 подъемников на трех курортах в Сочи: Лаура / Псехако, Роза Хутор и Альпика-Сервис. 3. Трехканатная дорога в Китцбюэле. 4. Двухканатная дорога в LaMassana (Андорра). 5. Маятниковая дорога в Katoomba (Австралия). Компания может выступать в качестве потенциального инвестора.



3.3. Переговоры с потенциальными частными инвесторами, иными сторонами, заинтересованными в реализации Проекта

На момент разработки настоящего Проекта коммерческие предложения (письма и презентационный материал) были направлены потенциальным инвесторам, указанным в таблице 59, а также другим инвестиционным компаниям, которые могут быть заинтересованы в реализации проекта:

- ООО «Кушман энд Вейкфилд»;
- Российско-Германская внешнеторговая палата;
- ПАО АКБ «Связь-банк»;
- ООО «Седьмой уклад»;
- АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»;
- ПАО «ФАРМСТАНДАРТ»;
- ПАО Банк «ВВБ»;
- АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»;
- ООО «Коллиерз Интернешнл»;
- ГК «Ренова»;
- ООО «ПНК ГРУПП»;
- ООО «ВЭБ Капитал»;
- КПИМГ в России и СНГ;
- АО «Управляющая компания Российского Фонда Прямых Инвестиций»;
- АО «Альфа-Банк»;
- АО «РВК».

3.4. Получение предварительных условий участия потенциальных частных инвесторов в Проекте. Обратная связь от потенциальных частных инвесторов, имеющих опыт реализации релевантных проектов

Государственно-частное партнерство за последние пару десятилетий, в целом, зарекомендовало себя как эффективный способ развития и поддержания транспортной инфраструктуры по всему миру.

Предварительные переговоры с потенциальными инвесторами показали заинтересованность инвесторов и инвестиционных компаний в участии в данном проекте.

Документальное подтверждение о заинтересованности в участии в проекте «Строительство канатной дороги через р. Волгу в ГП Тутаев», а также возможные формы и варианты участия будут предоставлены после получения обратной связи от потенциальных инвесторов.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительство подвесной канатной дороги в ГП Тутаев позволит решить обостренную транспортную проблему и улучшить реальное состояние транспортной системы поселения, используя новый вид электрического транспорта для комфортного, безопасного и скоростного перемещения пассажиров через естественные препятствия: реку Волга.

Планируемая по Проекту канатная дорога соединит жилую и слабо развитую зону левобережья с административным центром правого берега. Канатная дорога позволит расширить возможность перемещения людей, а также позволит решить проблему их трудоустройства и получения всех необходимых социальных услуг.

Планируемое время в пути по канатной дороге через реку Волга будет составлять 5,09 мин. Жители и туристы города смогут быстро оказаться в районе на правом или левом берегу, не прибегая к личному транспорту и минимизируя время на перемещение более чем в 5 раз (средне время в пути через г. Ярославль – 50 минут).

Канатная дорога в ГП Тутаев через реку Волгу будет осуществлять пассажирские услуги, станет не просто альтернативой традиционному транспорту, а сможет решить острую проблему для жителей Тутаева в ненавигационный период и период отсутствия надежного твердого льда, когда для перемещения с одного берега на другой жителям приходится объезжать около 70 км. Также канатная дорога сможет стать объектом, представляющим туристический интерес для гостей города, благодаря открывающимся во время поездки панорамным видам.

Таким образом, главное достоинство проекта - это, социальный эффект, выраженный в увеличении круглогодичной доступности перемещения жителей ГП Тутаев с правого на левый берег городского поселения. В результате реализации инвестиционного проекта потребности населения ГП Тутаев будут удовлетворены на 100%.

Проект может быть рекомендован для реализации путем организации и проведения конкурса на выбор частного партнера в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Рекомендуемый срок концессионного соглашения – 11,5 лет с платой концедента.

