



# Инвестиции в социальное питание: ГЧП-соглашения и концессии

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ГОСУДАРСТВА, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ПОСЛЕДНИЕ ТЕНДЕНЦИИ, КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ ПРОЕКТ, КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА, СТАДИИ ПОДГОТОВКИ ПРОЕКТА

СЕНТЯБРЬ 2016

**VEGAS LEX**

## СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ . . . . .	2
РАЗДЕЛ I. АКТУАЛЬНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ . . . . .	4
Последние тенденции в сфере социального обслуживания . . . . .	4
Развитие регулирования в регионах. . . . .	4
Основные проблемы регионов . . . . .	5
О каких объемах идет речь. . . . .	6
Текущий рынок поставщиков . . . . .	8
Инициативы и деньги . . . . .	9
РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА И ГЧП. . . . .	12
ГЧП – будущее для проектов социального обслуживания в России . . . . .	12
Почему государство переходит на ГЧП?. . . . .	12
Почему инвестору выгодно перейти на ГЧП? . . . . .	13
Итого: образ целевого результата . . . . .	14
РАЗДЕЛ III. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ГЧП-ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ КОМБИНАТА СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ. . . . .	15
Существо проекта . . . . .	15
Детали проекта по организации социального питания . . . . .	16
Какое соглашение выбрать: концессия или ГЧП? . . . . .	18
Ключевые стадии подготовки концессионного проекта . . . . .	23
Ключевые стадии подготовки проекта ГЧП (Закон № 224-ФЗ) . . . . .	24

## РЕЗЮМЕ

Несмотря на текущую экономическую ситуацию и увеличение бюджетного дефицита государство не может отказаться от одной из его главных функций, задекларированной в Конституции РФ, – социальное обеспечение населения. Однако в последние годы к оказанию услуг в сфере социального обслуживания, в особенности в сфере социального питания, постепенно привлекаются частные организации. Совокупное количество закупок у частных организаций за период с августа 2013 года по август 2016 года составляет более 15 тысяч.

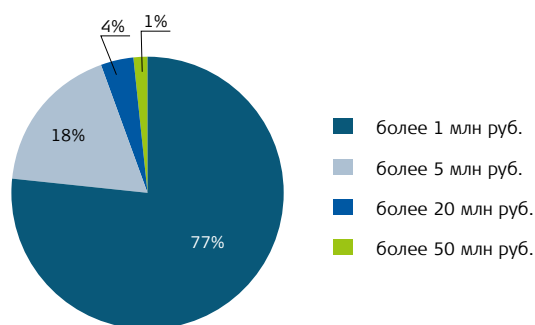


Рис. 1. Стоимость закупок в 2013–2016 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX

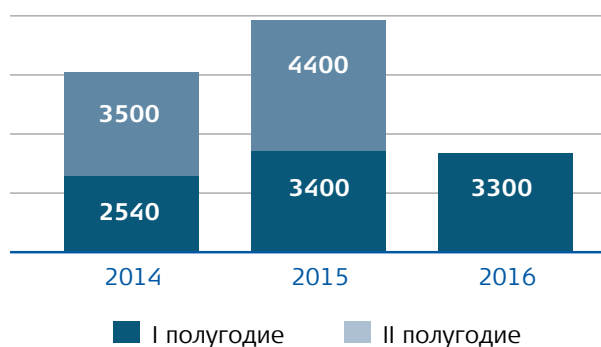


Рис. 2. Количество закупок в 2014–I квартале 2016 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX

С 2013 года объемы средств, выделяемых из бюджета на закупку у поставщиков услуг социального питания, значительно выросли.

Так, если в 2013 году (июль–сентябрь) максимальная сумма закупок по поставке социального питания не доходила до 10 млн рублей, то в пиковый период 2015 года (октябрь–декабрь) максимальная сумма закупок составила почти 95 млн рублей. При этом начиная с 2014 года менее чем на 27 млн рублей закупки в сфере социального питания не осуществлялись.

Одновременно с тенденцией увеличения объемов "аутсорсинга" частным организациям задач по обслуживанию населения наметилась тенденция перехода государства от осуществления закупок по организации питания к заключению концессионных и ГЧП-соглашений. Минфин России выступил с инициативой принятия специального закона, регулирующего оказание от имени публично-правового образования государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере, в том числе на основе ГЧП-соглашений и концессионных соглашений. После принятия законопроекта заключить государственный контракт на оказание услуг в социальной сфере и договор на компенсацию затрат, связанных с оказанием таких услуг, можно будет, только если принято решение о невозможности или неэффективности заключения ГЧП-соглашения или концессионного соглашения. 4 августа 2016 года законопроект был опубликован для общественного обсуждения. Предполагаемая дата вступления закона в силу – 1 января 2018 года.

С 1 января 2017 года вступают в силу поправки в Закон о концессионных соглашениях<sup>1</sup>, выделяющие объекты социального обслуживания населения в отдельную категорию объектов концессионного соглашения. Таким образом, снимается ранее существовавшая дискуссия в отношении объектов социального обслуживания и объектов социально-культурного назначения. Закон о государственно-частном

<sup>1</sup> Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ "О концессионных соглашениях" (далее также 115-ФЗ).

партнерстве<sup>2</sup>, вступивший в силу 1 января 2016 года, уже позволяет реализовывать проекты социального обслуживания по модели ГЧП-соглашения.

Бюджет на реализацию инвестиционных проектов ежегодно сокращается, что особенно сказывается на сферах, где частные инвестиции отсутствуют или их доля незначительна, например, это сфера социального обслуживания населения. И если для здравоохранения "запасным" и востребованным у частных инвесторов вариантом является платная медицина, то в сфере социального обслуживания, в частности социального питания, рынок для частных инвесторов еще только формируется.

Так как задача развивать инфраструктуру не снимается, федеральные и региональные власти (вместе с муниципалами) все больше видят пользу в применении модели государственно-частного партнерства для решения своих задач. И если раньше доступ к использованию государственной инфраструктуры частными инвесторами сопровождался сложностями в оформлении взаимоотношений с государством, отказом государства от исполнения своих обязательств или сложностями в "продвижении" проекта, то сейчас в условиях бюджетного дефицита и наличия эффективного механизма – ГЧП – такая задача для частного инвестора значительно упрощается.

Заключение и исполнение концессионного или ГЧП-соглашения на организацию социального обслуживания населения позволит:

- инвестору – с минимальной степенью риска получить инвестиционный доход от строительства и эксплуатации государственного имущества, предоставления социальных услуг, в том числе по согласованию с государством использовать такое имущество для коммерческих целей (без ущерба для социальной части), установить долгосрочный индивидуальный тариф.
- государству – получить с минимальной долей бюджетных затрат функционирующий объект для выполнения государственной функции по социальному обслуживанию населения, привлечение частных инвестиций, прямые и косвенные налоговые эффекты.

Описание структурирования ГЧП-проекта для участников рынка, которые уже рассматривают реализацию проектов по социальному обслуживанию населения на основе ГЧП, приведено в разделе III настоящего обзора.

Для участников рынка, еще не определившихся с моделью реализации проекта, рекомендуется предварительно ознакомиться с разделом II настоящего обзора.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее также 224-ФЗ).

## РАЗДЕЛ I. АКТУАЛЬНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ

### Последние тенденции в сфере социального обслуживания

Социальное обслуживание населения всегда было одной из основных функций государства, реализуемой им через профильные министерства и ведомства. Однако в последние годы к оказанию услуг в сфере социального обслуживания постепенно привлекаются частные организации. Особенности оказания услуг и неразвитость взаимоотношений частных и профильных органов определили "закрытый" характер рынка оказания услуг в сфере социального обслуживания. Список основных поставщиков таких услуг можно уместить на одной странице (см. раздел "Текущий рынок поставщиков").

Наметившаяся в последние годы тенденция привлечения частных в "монополю" государственные сферы не обошла и сферу социального обслуживания. Государство подтвердило свою заинтересованность привлекать новых поставщиков и выбирать из них тех, кто обладает наибольшими конкурентными преимуществами перед другими.

### Развитие регулирования в регионах

Шагом к развитию стал вступивший в силу с 1 января 2015 года в Российской Федерации специальный Закон об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации<sup>3</sup>. Новый закон стал консолидированным сводом правовых норм, который пришел на смену разрозненному и фрагментарному правовому регулированию в сфере социального обслуживания. Действующий Закон об основах социального обслуживания граждан

в Российской Федерации не только детально регламентирует порядок социального обслуживания граждан, состав услуг, но и подчеркивает роль органов государственной власти в системе социального обслуживания.

Анализ законодательства субъектов Российской Федерации показывает, что более чем в 10 субъектах уже есть отдельный специальный закон о социальном обслуживании граждан, принятый в развитие федерального закона. Региональное законодательство за последние годы качественно эволюционировало, что выражается не только количеством внесенных в него изменений, но и расширением спектра достигаемых целей и решаемых задач. Только за 2014–2016 годы 7 субъектов реформировали свое законодательство о социальном обслуживании.

Субъекты Российской Федерации принимают активное участие в развитии отдельных, наиболее востребованных направлений, например, это организация социального питания для учащихся. В настоящее время действует Приоритетный национальный проект "Образование", в рамках которого в регионах с 2005 года проводится модернизация системы школьного питания. В реализации указанного проекта участвуют такие субъекты Российской Федерации, как Москва, Чувашская Республика, Кемеровская область и другие регионы.

Помимо прочего в некоторых регионах в качестве дополнительного инструмента организации социального питания созданы специализированные управления социального питания (например, в Санкт-Петербурге, в Новосибирской области). Тем не менее создание таких управлений не является обязательным условием, так как организация сферы социального питания и так

<sup>3</sup> Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации".

относится к полномочиям соответствующих профильных министерств и департаментов.

### Основные проблемы регионов

Анализ государственных программ субъектов Российской Федерации в совокупности показывает, что в сфере социального питания существует ряд общих для всех регионов проблем, ключевыми из которых являются:

- отсутствие централизованной и индустриализованной высокотехнологичной модели организации питания;
- недостаточно высокий уровень качества и безопасности при организации социального питания;
- трудности, связанные с обеспечением специализации и высокого уровня профессионализма работников, задействованных в организации социального питания;

- использование устаревшего оборудования, не позволяющего качественно осуществить полный цикл приготовления пищи.

На местах указанное означает, что в большинстве случаев в детских садах, школах, больницах питание организуется самими учреждениями. Учреждениям, в свою очередь, не хватает кадровых, продовольственных и иных ресурсов для обеспечения граждан питанием надлежащего качества и организации высокого уровня обслуживания.

Отсутствие организованного питания, поставленного на поток и сокращающего общие издержки на производство, приводит к постоянному росту затрат регионов. Ряд регионов борется с этой проблемой путем привлечения сторонних организаций – комбинатов социального питания. Услуги, которые оказывают комбинаты социального питания, – своего рода "социальный кейтеринг", так как специализацией таких организаций является обслуживание именно в сфере социального питания.

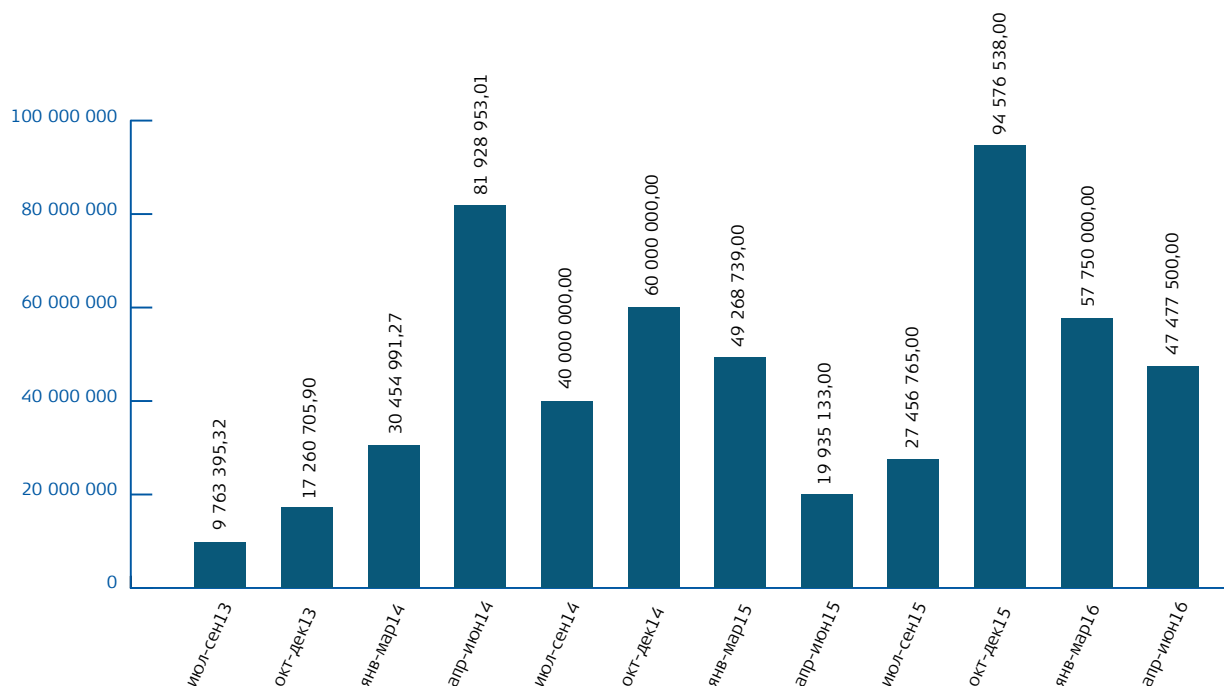


Рис. 3. Крупнейшие закупки в области социального питания по кварталам в период 2013–2016 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX



С 2013 года объемы средств, выделяемых из бюджета на закупку у поставщиков услуг социального питания, значительно выросли. Так, если в 2013 году (июль–сентябрь) максимальная сумма закупок по поставке социального питания не доходила до 10 млн рублей, то в пиковый период 2015 года (октябрь–декабрь) максимальная сумма закупок составила почти 95 млн рублей. При этом начиная с 2014 года менее чем на 27 млн рублей закупки в сфере социального питания не осуществлялись.

Статистика подтверждает, что для обеспечения государственных нужд государство заинтересовано привлекать поставщиков необходимых услуг и выделять для этих целей необходимые лимиты бюджетного финансирования.

#### О каких объемах идет речь

Ниже на карте представлена статистика государственных закупок на примере услуг социального питания за последние три года.



Рис. 4. Объемы закупок организации социального питания за 2013–2016 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX, данные сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)

Количественные показатели, обозначенные на карте выше, демонстрируют высокую степень востребованности услуг в сфере социального питания в Российской Федерации. По количеству закупок лидирует Приволжский федеральный округ.

При этом совокупное количество закупок за период с августа 2013 года по август 2016 года составляет более 15 тысяч. Из них более 2 600 закупок составляют закупки стоимостью более 1 миллиона рублей, более 605 – составляют закупки стоимо-

стью более 5 миллионов рублей, более 133 – составляют закупки стоимостью более 20 миллионов рублей, более 50 – составляют закупки стоимостью более 50 миллионов рублей, более 30 – составляют закупки стоимостью более 70 миллионов рублей, более 20 – составляют закупки стоимостью более 120 миллионов рублей<sup>4</sup>.

Если говорить о динамике увеличения количества закупок, то начиная с июля 2013 года наблюдается рост количества закупок в сфере социального питания по всей

<sup>4</sup> Данные сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)

стране (подробнее – на схеме ниже). При этом пик по количеству закупок приходится на октябрь–декабрь 2015 года. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года количество закупок возросло более чем в 7 раз. Количественные показатели периода

январь–март 2013 и 2016 годов различаются почти в 4 раза.

Подробнее динамика колебания количества закупок по годам в аналогичные периоды<sup>5</sup> представлена на схеме ниже.

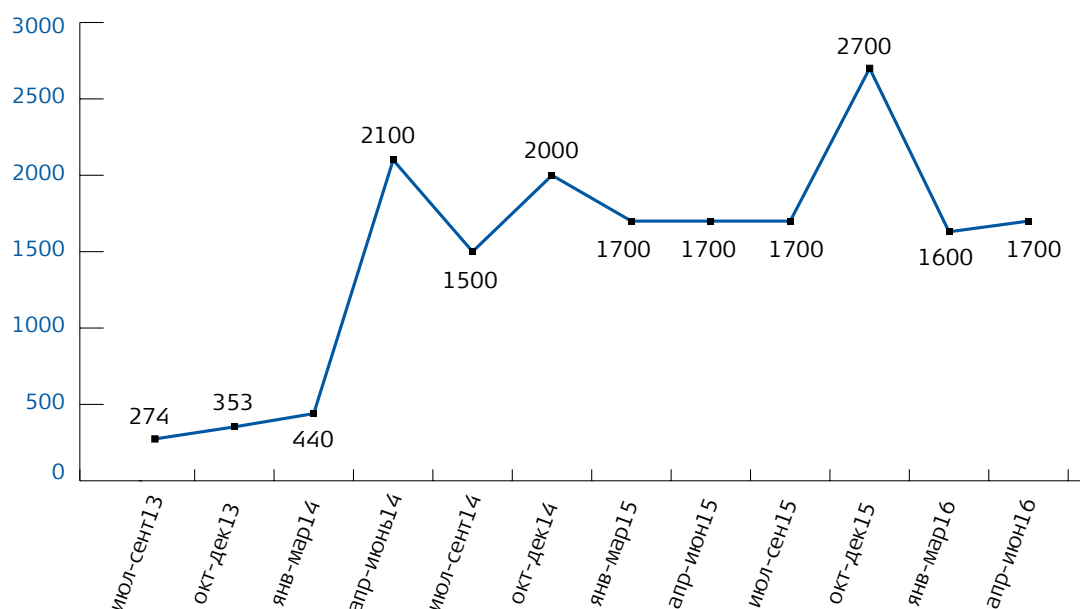


Рис. 5. Количество закупок по кварталам в период июль 2013–июнь 2016 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX, данные сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)

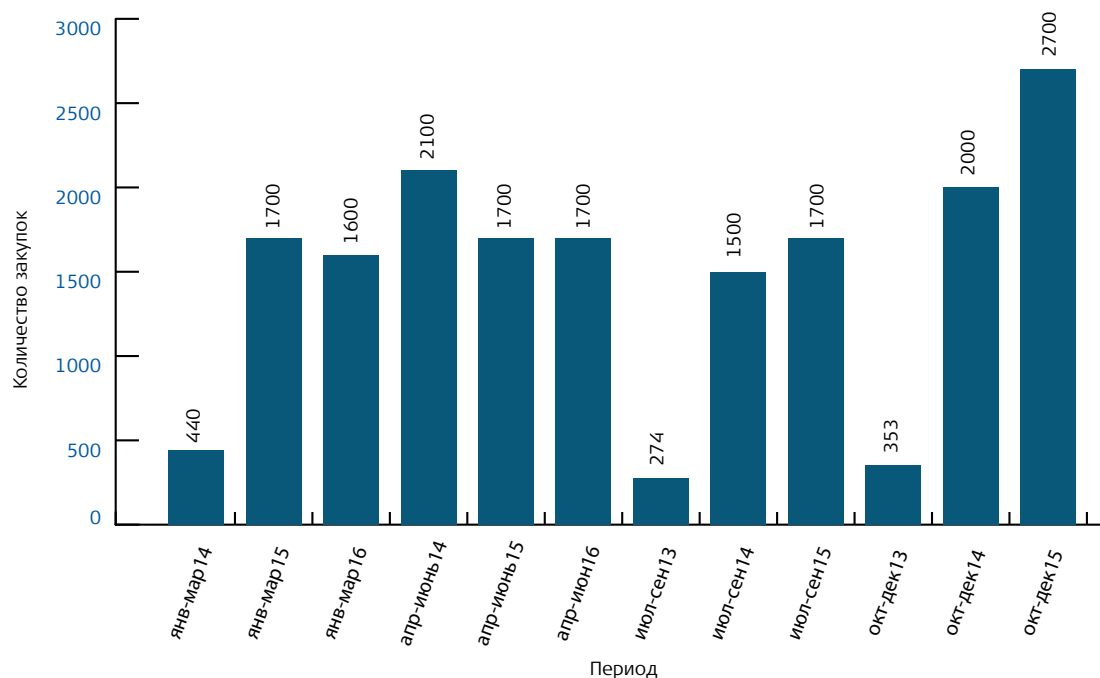


Рис. 6. Количество закупок по кварталам в период 2014–2015 гг.

Источник: анализ VEGAS LEX, данные сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)

<sup>5</sup> Данные сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)



Резюмируя анализ статистических данных, отметим бесспорное увеличение количества закупок в сфере услуг социального питания за последние годы. Так как законодательство Российской Федерации проведение закупок связывает с государственными нуждами, увеличение количества закупок отражает потребности государства. Потребности государства обуславливают его интерес к поставщикам необходимых услуг. Таким образом, поставщики имеют возможность оказывать услуги, в которых нуждается государство, на долгосрочной основе.

### Текущий рынок поставщиков

На сегодняшний день рынок поставщиков в сфере социального обслуживания, в частности социального питания, стремительно увеличивается. Тем не менее "старые" игроки рынка с уже налаженным производством и сформированным предложением заметно выделяются.

В таблице 1 ниже представлен перечень крупнейших комбинатов социального питания в 10 крупнейших по численности населения субъектах Российской Федерации<sup>6</sup>.

Табл. 1. Перечень крупнейших комбинатов социального питания

№ п/п	Субъект РФ	Крупнейшие комбинаты социального питания
1	г. Москва и Московская обл.	ОАО Социальное питание "Центр"
		ОАО "Комбинат питания "Школьник"
		ООО "Комбинат питания "Конкорд"
2	Краснодарский край	Комбинат социального питания "Копик"
3	г. Санкт-Петербург	ОАО "Комбинат социального питания "Охта"
		ОАО "Комбинат социального питания "Волна"
4	Свердловская область	Комбинат питания "Школьно-базовый"
		ООО "Кейтеринбург"
		ООО "Рацион питания"
5	Ростовская область	ООО "Комбинат питания "Будь Здоров!"
		ООО "Шахматное", комбинат социального питания
6	Республика Башкортостан	ООО "Уфимский центр питания "АРТ-ЛАЙФ"
		ООО "Реал-Продукт"
7	Республика Татарстан	ООО "Агро-Восток"
8	Челябинская область	ОАО "Комбинат школьного питания Ленинского района"
		АО "Комбинат социального питания г. Челябинска"
9	Нижегородская область	ООО "ПродТерминал"
10	Самарская область	ООО Торговый Дом "Самара-М"
		ООО "Комбинат школьного питания"

Источник: анализ VEGAS LEX

Представленные данные демонстрируют наличие конкуренции среди поставщиков социальных услуг. Однако указанное не означает, что рынок переполнен. Наоборот,

статистические данные по государственным закупкам показывают востребованность услуг социального питания со стороны государства.

<sup>6</sup> Статистика сформирована экспертно на основе данных сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) за период с августа 2014 года по наиболее крупным закупкам в 10 крупнейших субъектах РФ.

Интерес новых участников рынка во взаимодействии с государством также прослеживается. Сферой социального питания заинтересовались даже игроки ресторанного бизнеса. Ресторанный холдинг Ginza Project и подмосковные власти намерены запустить совместный проект по открытию в регионе социальных столовых, как заявлено в рамках IV Торговой сессии Подмосковья (декабрь 2015 года) министром потребительского рынка и услуг Владимиром Посаженниковым. Предполагается, что пенсионеры в определенное

время смогут по скидкам получить питание. Возможно, даже будет запущен онлайн-ресурс, на котором рестораторы смогут находить поставщиков для своих кафе среди подмосковных фермеров<sup>7</sup>.

### Инициативы и деньги

На федеральном уровне развитие сферы социальных услуг, в частности социального питания, осуществляется в соответствии со следующими документами.

Табл. 2. Документы долгосрочного планирования на территории РФ в сфере социального питания

Документ	Цели и планируемые результаты
<i>Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120</i>	Основные направления в сфере социального питания: обеспечение приоритетной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения, не имеющих достаточных средств для организации здорового питания, а также организация здорового питания беременных и кормящих женщин, детей раннего, дошкольного и школьного возраста, здорового питания в учреждениях социальной сферы.
<i>Основы государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденные Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873-р</i>	Основные направления в сфере социального питания: принятие субъектами Российской Федерации программ, направленных на улучшение структуры питания населения региона, а также организация в 4 федеральных округах и 26 субъектах Российской Федерации центров оздоровительного питания.
<i>Стратегия демографической политики РФ на период до 2025 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 г. № 1351</i>	Основные направления в сфере социального питания: организация качественного горячего питания обучающихся в общеобразовательных организациях и профессиональных образовательных организациях, в том числе бесплатного питания для детей из малообеспеченных семей.

<sup>7</sup> Данные Агентства городских новостей "Москва": <http://www.mskagency.ru/materials/2511301>.

Документ	Цели и планируемые результаты
<i>Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559-р</i>	Основные направления в сфере социального питания: выявление проблем и формирование стратегии их решения, в частности относительно неразвитой инфраструктуры хранения, транспортировки и логистики товародвижения пищевой продукции, обеспечивающей в том числе учреждения социальной сферы.
<i>Государственная программа "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы", утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717</i>	<p>Подпрограммой 10 "Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания" запланировано строительство оптово-распределительных и производственно-логистических центров для сбыта сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Ожидаемые результаты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ввод новых мощностей единовременного хранения оптово-распределительных центров с 2015 по 2020 год в объеме 4716 тыс. тонн;</li> <li>■ производство полуфабрикатов различной степени готовности для обеспечения системы социального питания на вновь вводимых мощностях – 700 тыс. тонн;</li> <li>■ прирост мощностей по хранению сахара с 2015 по 2020 год на 1380 тыс. тонн единовременного хранения;</li> <li>■ 20% – доля в обороте продукции оптово-распределительных центров и производственных логистических центров, реализуемой через государственный и муниципальный заказ;</li> <li>■ создание новых рабочих мест в количестве 4000 единиц.</li> </ul>

Источник: анализ VEGAS LEX

Для примера: на реализацию подпрограммы 10 "Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания" запланировано предоставление средств из федерального бюджета в размере 79 млрд рублей<sup>8</sup>, в том числе:

<sup>8</sup> Паспорт подпрограммы 10 "Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания" государственной программы "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы"

Табл. 3. Объемы средств федерального бюджета на реализацию подпрограммы 10 "Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания"

2015 год	2 433 900 тыс. рублей
2016 год	10 310 050 тыс. рублей
2017 год	14 202 509,5 тыс. рублей
2018 год	15 816 000 тыс. рублей
2019 год	17 034 300 тыс. рублей
2020 год	17 034 300 тыс. рублей

Источник: анализ VEGAS LEX

Представленные данные демонстрируют, что с каждым годом объемы финансирования затрат на реализацию подпрограммы увеличиваются. Указанное означает, что ожидается рост выявленных потребностей в сфере социального обслуживания, и государство готово оказывать финансовую поддержку для развития данной сферы.

Расходы бюджета на реализацию государственных программ отражаются в законе о бюджете и могут отличаться от запланированных в рамках государственных программ. Так, в 2016 году согласно Закону о бюджете на 2016 год на реализацию подпрограммы 10 "Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры

системы социального питания" выделено 4,7 млрд рублей. Главным распорядителем бюджетных средств является Министерство сельского хозяйства РФ. Средства федерального бюджета распределяются по двум основным мероприятиям: "Государственная поддержка кредитования развития оптово-распределительных центров, производства и товаропроводящей инфраструктуры системы социального питания" и "Государственная поддержка строительства объектов оптово-распределительных центров, производства и товаропроводящей инфраструктуры системы социального питания". Средства федерального бюджета на 2016 год выделяются в виде межбюджетных трансфертов в форме субсидий бюджетам субъектов РФ.

## РАЗДЕЛ II. СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА и ГЧП

### ГЧП – будущее для проектов социального обслуживания в России

Модель государственно-частного партнерства (ГЧП) уже на протяжении десяти лет используется в нашей стране (и на протяжении сорока лет во всем мире) для создания и модернизации государственной инфраструктуры и передачи ее в управление частным инвесторам. Такая модель, с одной стороны, позволяет инвесторам заработать на использовании государственной инфраструктуры, а с другой, обеспечивает контроль государства над его активами и их целевое использование для оказания услуг населению.

Зарождаясь в транспортной сфере, модель ГЧП уже давно активно распространилась и на социальную сферу. По данным Центра государственно-частного партнерства, сегодня принято решение о реализации 141 проекта ГЧП в социальной сфере, из которых 92 реализуются на основе концессии, 49 – на основе соглашения о ГЧП.

Большинство проектов реализуется в сфере здравоохранения, однако последние изменения в законодательство свидетельствуют о планах активного применения модели ГЧП в реализации проектов социального обслуживания населения.

Недавно Минфин России выступил с инициативой принятия специального закона, регулирующего оказание от имени публично-правового образования государственных (муниципальных) услуг в социальной сфере, в том числе на основе ГЧП-соглашений и концессионных соглашений. После принятия законопроекта заключение государственного контракта на оказание услуг в социальной сфере и договора на компенсацию затрат, связанных с оказа-

нием таких услуг, будет возможным, только если принято решение о невозможности или неэффективности заключения ГЧП-соглашения или концессионного соглашения. 4 августа 2016 года законопроект был опубликован для общественного обсуждения. Предполагаемая дата вступления закона в силу – 1 января 2018 года.

С 1 января 2017 года вступают в силу поправки в Закон о концессионных соглашениях, выделяющие объекты социального обслуживания населения в отдельную категорию объектов концессионного соглашения. Таким образом, снимается ранее существовавшая дискуссия в отношении объектов социального обслуживания и объектов социально-культурного назначения.

Закон о государственно-частном партнерстве, вступивший в силу 1 января 2016 года, уже позволяет реализовывать проекты социального обслуживания по модели ГЧП-соглашения.

### Почему государство переходит на ГЧП?

Несмотря на текущую экономическую ситуацию и увеличение бюджетного дефицита государство не может отказаться от одной из его главных функций, задекларированной в Конституции РФ, – социальное обеспечение населения<sup>9</sup>. Приведенная ранее статистика свидетельствует о ежегодном увеличении государственных расходов на социальное обеспечение населения.

Наряду с выполнением государственных функций перед государством также стоит задача повышения эффективности государственных расходов. Там, где возможно, – использование внебюджетных источников финансирования.

<sup>9</sup> Пункт "ж" части 1 статьи 72 Конституции Российской Федерации.

Государственно-частное партнерство уже много лет определено Президентом и Правительством РФ в качестве приоритетного механизма привлечения частных инвестиций в государственную инфраструктуру. Помимо развития государственной инфраструктуры и решения наиболее острых задач ГЧП увеличит приток инвестиций в российскую экономику, благоприятно повлияет на экономический рост и снижение уровня инфляции. Что также является приоритетом государства на ближайшие годы.

Бюджет на реализацию инвестиционных проектов ежегодно сокращается, что особенно сказывается на сферах, где частные инвестиции отсутствуют или их доля незначительна, например, это сфера социального обслуживания населения. И если для здравоохранения "запасным" и востребованным у частных инвесторов вариантом является платная медицина, то в сфере социального обслуживания, в частности социального питания, рынок для частных инвесторов еще только формируется.

Так как задача развивать инфраструктуру не снимается, федеральные и региональные власти (вместе с муниципалами) все больше видят пользу в использовании модели государственно-частного партнерства для решения своих задач. И если раньше доступ к использованию государственной инфраструктуры частными инвесторами сопровождался сложностями в оформлении взаимоотношений с государством, отказом государства от исполнения своих обязательств или сложностями в "продвижении" проекта, то сейчас в условиях бюджетного дефицита и наличия эффективного механизма – ГЧП – такая задача для частного инвестора значительно упрощается.

### Почему инвестору выгодно перейти на ГЧП?

Есть минимум десять причин, почему инвестору выгодно перейти на реализацию своих проектов в формате ГЧП:

- (1) получение гарантированного долгосрочного заказа от государства без требований Закона № 44-ФЗ (нет необходимости ежегодно получать контракт на оказание услуг);
- (2) получение фиксированного индивидуального долгосрочного тарифа исходя из объема инвестиций по соглашению и сроков их осуществления в создание или реконструкцию объекта;
- (3) получение прибыли не только от оказания услуг по социальному обслуживанию, но и от строительства и эксплуатации государственного имущества;
- (4) получение источника инвестирования с минимальной степенью риска за счет:
  - (a) разделения рисков с государством;
  - (b) возмещения государством в случае прекращения соглашения всех понесенных инвестором затрат, в том числе затрат на осуществление инвестиций в государственное имущество (как затраты на заемное финансирование, так и требуемая доходность инвестора по его собственным вложениям);
- (5) получение необходимых мощностей для оказания услуг с правом их амортизации, но без обременения своего баланса (в концессии имущество находится в государственной собственности);
- (6) жесткая фиксация бюджетных обязательств, не привязанная к зафиксированным в государственных программах объемам и срокам;



- (7) невозможность секвестировать средства на реализацию ГЧП-проекта после заключения соглашения. Изменение объемов и сроков финансирования возможно только при наличии согласия обеих сторон соглашения. В случае неисполнения бюджетных обязательств – выплата компенсации инвестору;
- (8) стоимость привлекаемого инвестором финансирования для концессии и ГЧП-соглашения ниже, т. к.:
- (a) в соответствии с Инструкцией Банка России 254-П банки будут иметь возможность осуществлять резервирование не по II или III "рисковым" категориям заемщиков (резервирование – 50–75 копеек на рубль), а по I "безрисковой" (в среднем 1 копейка на рубль);
- (b) минимизируются риски банков в рамках прямого соглашения<sup>10</sup> в случае дефолта инвестора принятием государством на себя обязательства осуществить выплату кредиторам инвестора непогашенной суммы долга с причитающимися процентами;
- (9) за счет принятия концессионером обязанности уступить получение причитающихся ему выплат от концедента при прекращении соглашения в пользу кредиторов и обязанности концедента перечислить средства по данным выплатам кредиторам (в рамках прямого соглашения) – у инвестора не возникает обязательство по выплате кредиторам суммы долга с процентами в случае его дефолта. В таком случае нет необходимости отдавать для получения кредита в залог имущество инвестора.
- (10) при изменении установленного тарифа в меньшую сторону – компенсация государством разницы в тарифе.
- Итого: образ целевого результата**
- Для инвестора – с минимальной степенью риска получить инвестиционный доход от строительства и эксплуатации государственного имущества, предоставления социальных услуг, в том числе по согласованию с государством использовать такое имущество для коммерческих целей (без ущерба для социальной части), установить долгосрочный индивидуальный тариф.
- Для государства – получить с минимальной долей бюджетных затрат функционирующий объект для выполнения государственной функции по социальному обслуживанию населения, привлечение частных инвестиций, прямые и косвенные налоговые эффекты.
- Достижение целевого результата обеспечивается заключением и исполнением концессионного или ГЧП-соглашения. Оптимальный вариант заключения соглашения – подача частной инициативы.

<sup>10</sup> Примечание: заключается на стадии финансового закрытия сторонами концессионного соглашения / ГЧП-соглашения и кредиторами инвестора.

### РАЗДЕЛ III. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ГЧП-ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ КОМБИНАТА СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ

#### Существо проекта

Инвестор финансирует, создает или реконструирует государственное имущество, оснащает его необходимым оборудованием, осуществляет его техническую эксплуатацию и оказание профильных услуг с его использованием, в том числе для коммерческих целей. Государство обеспечивает предоставление инвестору необходимого земельного участка (в том числе его выкуп, выделение, регистрацию и т. д.), при необходимости частичное финансирование проекта (например, капитальный грант на этапе создания и (или) плата концедента при эксплуатации), принимает на себя ряда рисков по соглашению (более подробно в пункте 14 табл. 4).

Рассмотрим для примера существо проекта по организации социального питания.

*Например, Инвестор уже имеет свое сформированное производство в субъекте N, но хочет его расширить и организовывать предоставление социального питания также в субъекте K. Организовывать новое производство для Инвестора затратно, а в субъекте K есть подходящее здание или земельный участок для строительства. Субъекту K необходимо обеспечение организованным социальным питанием всех государственных образо-*

*вательных учреждений на территории региона (в том числе муниципальных).*

*Инвестор и субъект K заключают концессионное соглашение, в соответствии с которым:*

*Инвестор: за счет собственных/привлеченных средств проектирует и строит здание для размещения комбината социального питания; оснащает его необходимым оборудованием; вводит в эксплуатацию; регистрирует его в собственность субъекта K (одновременно получает права владения и пользования зданием); после осуществляет его техническую эксплуатацию и организацию социального питания. А также в рамках соглашения оговаривает возможность использования комбината для организации коммерческого питания.*

*Субъект K: предоставляет инвестору земельный участок (без юридических и физических обременений); помогает (при необходимости) с подключением внешней инженерной инфраструктуры; устанавливает совместно с инвестором индивидуальный долгосрочный тариф; принимает необходимые нормативные правовые акты для закрепления тарифа, а также порядка оформления долгосрочного заказа для инвестора на организацию питания; принимает (при необходимости) на себя часть расходов на создание и (или) эксплуатацию здания; принимает на себя обязательства по выплате компенсации при досрочном расторжении и т. д.*

## Детали проекта по организации социального питания

Табл. 4. Параметры проекта по созданию комбината социального питания

№	Входящий параметр	Исходящий параметр
1	Существо Проекта	Инвестор финансирует, создает и эксплуатирует объект для организации социального питания.
2	Формат Проекта	Вариант 1 – концессия (Закон № 115-ФЗ); Вариант 2 – ГЧП-соглашение (Закон № 224-ФЗ).
3	Участники Проекта	Субъект РФ, инвестор.
4	Объект соглашения	Комбинат социального питания (совокупность недвижимого и движимого имущества). В терминах Закона № 115-ФЗ – до 1 января 2017 года объект социально-культурного назначения или с 1 января 2017 года объект социального обслуживания граждан <sup>11</sup> . В терминах Закона № 224-ФЗ – объект социального обслуживания населения.
5	Правовой статус объекта социального питания	Вариант 1 – собственность субъекта РФ, инвестор (концессионер) на период действия соглашения получает права владения и пользования объектом (Закон № 115-ФЗ); Вариант 2 – собственность инвестора (частного партнера) с обременением (Закон № 224-ФЗ).
6	Структура затрат Проекта	Затраты инвестора на: (1) проектирование; (2) строительство; (3) эксплуатацию (техническая эксплуатация + организация питания).
7	Источник покрытия затрат	(1) Региональный бюджет: а) покрытие части затрат на стадии строительства; б) покрытие операционных затрат после ввода объекта соглашения в эксплуатацию; с) финансирование оказания услуг по организации социального питания (объем услуг фиксируется в соглашении); (2) собственные и заемные средства инвесторов; (3) плата с получателей социального питания (в объеме, не компенсируемом субъектом РФ); (4) плата с иных получателей питания (по договоренности с субъектом РФ может быть предусмотрена организация с использованием объекта соглашения питания, в т. ч. не в рамках социального обслуживания населения).

<sup>11</sup> В соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 3 июля 2016 г. № 275-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О концессионных соглашениях".

№	Входящий параметр	Исходящий параметр
8	Источники возврата инвестиций концессионера (частного партнера)	<p><b>(1)</b> Плата концедента. Делится на две составляющие: постоянную и переменную.  Постоянная составляющая включает затраты на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> строительство (за вычетом затрат бюджета на стадии строительства);</li> <li><b>b)</b> техническую эксплуатацию, в том числе на плановый текущий и капитальный ремонты;</li> <li><b>c)</b> обслуживание тела долга, выплату процентов;</li> <li><b>d)</b> норму прибыли концессионера.</li> </ul> <p>Переменная составляющая включает затраты на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>a)</b> оказание услуг по организации социального питания. Размер, порядок формирования и выплаты платы концедента устанавливаются в концессионном соглашении.</li> </ul> <p><b>(2)</b> Плата с получателей социального питания (законом допускается частично или полностью).</p> <p><b>(3)</b> Плата с иных получателей питания (при достижении соответствующей договоренности с субъектом РФ в рамках соглашения).</p>
9	Стоимость услуг по организации социального питания (тариф)	<p><b>(1)</b> Тариф устанавливается индивидуально для концессионера (частного партнера) исходя из объема инвестиций по соглашению и сроков их осуществления в создание объекта.</p> <p><b>(2)</b> Тариф является долгосрочным.</p> <p><b>(3)</b> При изменении тарифа, установленного для концессионера (частного партнера), в меньшую сторону концедент (публичный партнер) обязан принять меры по обеспечению получения концессионером дохода в объеме не менее установленного соглашением.</p> <p><b>(4)</b> Решением о заключении соглашения и соглашением может быть установлено обязательство по принятию субъектом РФ нормативных правовых актов, регулирующих порядок установления тарифа для концессионных/ГЧП-соглашений.</p>
10	Основные обязательства участников Проекта	<p>Инвестор:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>(1)</b> привлечение финансирования;</li> <li><b>(2)</b> проектирование;</li> <li><b>(3)</b> строительство;</li> <li><b>(4)</b> техническая эксплуатация (содержание, текущий, капитальный ремонт);</li> <li><b>(5)</b> организация социального питания.</li> </ul> <p>Субъект РФ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>(1)</b> покрытие части затрат на стадии строительства;</li> <li><b>(2)</b> покрытие операционных затрат после ввода объекта соглашения в эксплуатацию;</li> <li><b>(3)</b> финансирование оказания услуг по предоставлению социального питания;</li> <li><b>(4)</b> предоставление земельных участков в аренду концессионеру;</li> <li><b>(5)</b> подготовка земельных участков: формирование, изъятие, выкуп, снос существующих объектов, устранение обременений, создание инженерных сетей и коммуникаций за пределами земельных участков.</li> </ul>

№	Входящий параметр	Исходящий параметр
11	Земельный участок	Предоставляется субъектом РФ на бесконкурсной основе – заключается договор аренды. Срок договора равен сроку действия концессии/ГЧП-соглашения.
12	Срок действия соглашения	Определяется финансовыми показателями Проекта (в том числе сроком окупаемости инвестиций) и периодом между капитальным ремонтом.
13	Плата концессионера (частного партнера)	Выплачивается концессионером (частным партнером) в пользу концедента (государственного партнера) на стадии эксплуатации. Возможно установить минимальный размер в целях исключения необходимости увеличения бюджетных инвестиций в Проект.
14	Риски Проекта	Разделяются между субъектом РФ и инвестором с точки зрения наилучшей модели управления ими. Риски спроса, изменения законодательства, инфляции, колебания ключевых потребительских индексов цен делятся между субъектом РФ и инвестором. Риски проектирования, строительства, эксплуатации, удорожания Проекта, увеличения сроков, десинхронизации мероприятий в рамках Проекта несет инвестор. Субъект РФ принимает на себя экологические риски, земельные риски (подготовка з/у, выкуп, изъятие, формирование, кадастрирование, регистрация и т. д.), политические, административные (при отсутствии вины концессионера), бюджетные, риски спроса на организацию социального питания.
15	Механизм заключения соглашения	Частная инициатива
16	Наличие конкурса после подачи ЧКИ	Конкурс может быть, если Проектом заинтересуются иные лица.
17	Прямое соглашение	Заключается между субъектом РФ, инвестором и банком. Снижает стоимость кредита, так как гарантирует банкам возврат субъектом РФ тела долга с процентами в случае дефолта инвестора.

Источник: анализ VEGAS LEX

### Какое соглашение выбрать: концессия или ГЧП?

Принятие ГЧП-закона, с одной стороны, предоставило бизнесу большую вариативность для реализации его инициатив, а с другой стороны, создало известную проблему выбора: даже если выбор очевиден, все равно нужно доказать, почему

второй вариант менее эффективен. А доказывать придется совершенно разному кругу участников: акционерам, партнерам, региону, банкам, применяя различные аргументы.

Собрав воедино аргументы по всем группам, можно получить примерно следующую картину.

Табл. 5. Сравнительный анализ концессии и ГЧП-соглашения

Параметр	Концессия	ГЧП-соглашение
Наличие практики применения модели	✓	х
Отсутствие ограничения по субъектному составу на стороне частного партнера	✓	х
Право государственной собственности на объект соглашения с момента создания	✓	х
Право частной собственности на объект соглашения с момента создания	х	✓
Предоставление бюджетного финансирования в рамках платежа за техническое обслуживание для обеспечения возврата инвестиций	✓	х
Заключение прямого соглашения	✓	✓
Предоставление бюджетных инвестиций на создание объекта соглашения	✓	х
Отсутствие необходимости проведения оценки эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества (перед государственным контрактом)	✓	х
Внесение платы в пользу концедента (публичного партнера)	✓	х
Долгосрочный тариф	✓	✓
Получение прав аренды на земельный участок (без дополнительного конкурса)	✓	✓

Источник: анализ VEGAS LEX

Дополнительным аргументом для публичного и частного партнеров (концедента и концессионера) являются различия в процедуре заключения концессионного соглашения и ГЧП-соглашения.

Оба соглашения могут заключаться как по инициативе публичного партнера

(конкурс), так и по инициативе частного партнера (частная инициатива). В целом процедуры по обоим соглашениям схожи, однако есть ряд особенностей, которые в отдельных случаях являются преимуществами, а в отдельных – недостатками.



Табл. 6. Сравнительный анализ конкурсной процедуры

	Конкурс на заключение концессионного соглашения	Конкурс на заключение ГЧП-соглашения
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критерии конкурса четко определены;</li> <li>2. Концессионная плата относится к критерию конкурса;</li> <li>3. Отдельные требования к составу и описанию объекта соглашения, в том числе к его технико-экономическим показателям;</li> <li>4. Отсутствуют требования по учету значения критериев эффективности проекта и значения показателей его сравнительного преимущества при установлении критериев конкурса;</li> <li>5. Отсутствуют требования о представлении документов, подтверждающих обеспечение исполнения обязательств концессионера по соглашению в составе конкурсной документации; необходимо только указать на способы обеспечения концессионером исполнения обязательств по концессионному соглашению.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкурс может быть одноэтапным (без предварительного отбора);</li> <li>2. Наличие возможности в качестве критерия конкурса предусмотреть риски, принимаемые на себя публичным и частным партнерами; перечень рисков не определен.</li> </ol>
Недостатки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкурс включает 2 этапа: предварительный и конкурсный отборы;</li> <li>2. Отсутствует возможность в качестве критерия конкурса предусмотреть любые риски, принимаемые на себя публичным и частным партнерами.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критерии конкурса определены нечетко, при этом перечень ограничен;</li> <li>2. Плата частного партнера прямо не отнесена к критерию конкурса;</li> <li>3. Отсутствуют отдельные требования к составу и описанию объекта соглашения, в том числе к его технико-экономическим показателям;</li> <li>4. При установлении критериев конкурса должны быть учтены значения критериев эффективности проекта и значения показателей его сравнительного преимущества;</li> <li>5. Наличие требования о представлении документов, подтверждающих обеспечение исполнения обязательств частного партнера по соглашению в составе конкурсной документации.</li> </ol>

Источник: анализ VEGAS LEX

Как видно из представленной выше таблицы, конкурсная процедура по Закону № 115-ФЗ имеет ряд отличий от конкурсной процедуры по Закону № 224-ФЗ. Так, например, Закон № 115-ФЗ не допускает проведения одноэтапного конкурса (без предварительного отбора), при определении критериев конкурса по Закону № 224-ФЗ

необходимо учитывать критерии эффективности проекта и значения показателей его сравнительного преимущества.

Ниже представлен сравнительный анализ процедуры частной инициативы по Закону № 115-ФЗ и по Закону № 224-ФЗ.

Табл. 7. Сравнительный анализ процедуры частной инициативы

	Частная инициатива на заключение концессионного соглашения	Частная инициатива на заключение ГЧП-соглашения
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствуют требования по наличию бюджетных средств в действующих нормативных правовых актах;</li> <li>2. Меньший объем документов, входящих в состав предложения (по сравнению с требованиями Закона № 224-ФЗ);</li> <li>3. Отсутствие процедуры оценки эффективности и определения сравнительного преимущества проекта;</li> <li>4. Более короткий срок принятия решения о заключении соглашения.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регулирование срока проведения коммерческого закрытия (публичный партнер самостоятельно определяет срок);</li> <li>2. Обеспечительный механизм в случае отказа от заключения соглашения – банковская гарантия от инициатора и третьих лиц.</li> <li>3. Закрытый перечень оснований для отказа в реализации проекта;</li> <li>4. Сокращение расходов за счет фиксированного максимального срока рассмотрения и согласования предложения (в концессии срок ограничен только сроком рассмотрения предложения).</li> </ol>
Недостатки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Открытый перечень оснований для отказа в реализации проекта;</li> <li>2. Диспозитивность в отношении оснований для отказа в реализации проекта;</li> <li>3. Не зафиксированный нормативно срок проведения переговоров.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Требование по наличию бюджетных средств в действующих нормативных правовых актах;</li> <li>2. Обязательность проведения процедуры оценки эффективности и определения сравнительного преимущества проекта;</li> <li>3. Более длительный срок принятия решения о заключении соглашения.</li> </ol>

Источник: анализ VEGAS LEX

Помимо вышеизложенных отличий, процедура частной инициативы по Закону № 224-ФЗ и процедура частной концессионной инициативы отличаются по срокам их проведения. При этом сроки различаются в зависимости от стадии. Стадия рассмо-

трения предложения инициатора по Закону № 115-ФЗ занимает около 100 дней, тогда как стадия рассмотрения предложения инициатора по Закону № 224-ФЗ занимает около 90 дней (подробнее – на рисунке ниже).

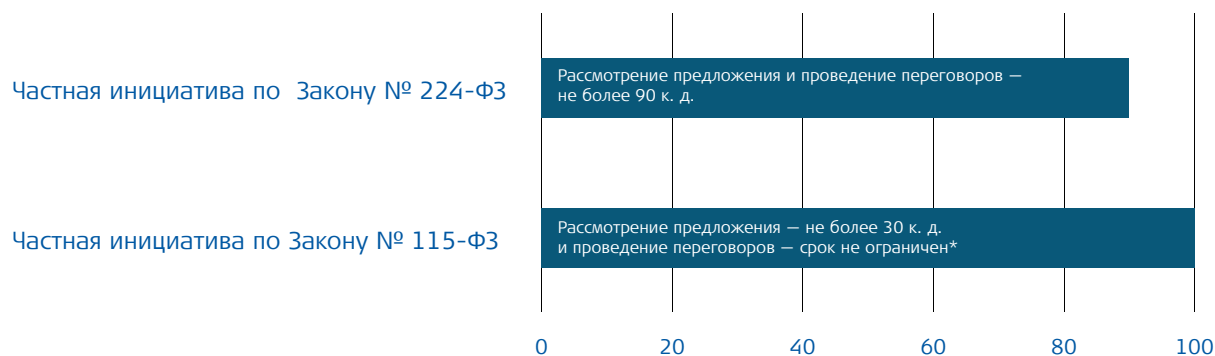


Рис. 7. Сравнительный анализ сроков процедуры частной инициативы на стадии рассмотрения предложения. Источник: анализ VEGAS LEX.

При этом сроки проведения процедуры частной инициативы после стадии проведения переговоров по Закону № 115-ФЗ и Закону № 224-ФЗ различаются в следующем соотношении: процедура частной инициативы по Закону № 115-ФЗ занимает около 122 дней, тогда как процедура частной инициативы по Закону № 224-ФЗ занимает около 220 дней (подробнее – на рисунке ниже).

циативы по Закону № 115-ФЗ занимает около 122 дней, тогда как процедура частной инициативы по Закону № 224-ФЗ занимает около 220 дней (подробнее – на рисунке ниже).

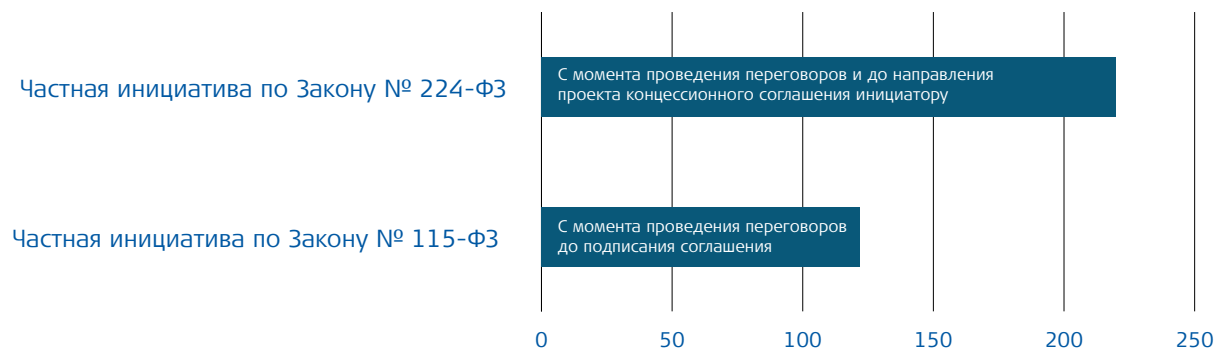


Рис. 8. Сравнительный анализ сроков процедуры частной инициативы после стадии проведения переговоров. Источник: анализ VEGAS LEX.

Как видно из представленного выше анализа, на стадии рассмотрения предложения инициатора преимуществом в части сроков обладает частная инициатива по Закону № 224-ФЗ; на этапе проведения процедуры частной инициативы – частная инициатива по Закону № 115-ФЗ. При этом общий срок распределяется следующим образом:

в отношении частной инициативы по Закону № 115-ФЗ – около 222 дней; в отношении частной инициативы по Закону № 224-ФЗ – около 310.

Ключевое отличие, в результате которого процедура частной концессионной инициативы проводится быстрее частной

инициативы по Закону № 224-ФЗ, заключается в необходимости обязательного прохождения оценки эффективности проекта и определения сравнительного преимущества проекта ГЧП. Проведение указанной процедуры может занимать до 90 дней, что значительно увеличивает общий срок для частной инициативы по Закону № 224-ФЗ.

### Ключевые стадии подготовки концессионного проекта

Ключевые стадии подготовки концессионного проекта представлены в таблице ниже. Минимальный срок, который необходим для проведения подготовительных процедур, составляет около 13 месяцев, максимальный – около 16 месяцев. При подго-

товке проект проходит 7 ключевых стадий, включая стадию проведения переговоров в случае, если концедентом принимается решение о возможности заключения концессионного соглашения на условиях, отличных от тех, которые предложены инициатором.

При подготовке проекта к реализации инициатор концессионного проекта на этапе формирования предложения обосновывает цели и задачи проекта, готовит финансовую модель, проект концессионного соглашения, использует иные обосновывающие механизмы, аналогичные предусмотренным при обязательной оценке эффективности ГЧП-проекта и определении его сравнительного преимущества.

Табл. 8. Ключевые стадии подготовки концессионного проекта

№	Стадия	Срок*
1	Подготовка частной концессионной инициативы (далее – Заявка), включая проект соглашения, прямого соглашения, финансовую модель, и направление в субъект К	2–3 мес.
2	Рассмотрение Заявки субъектом К и профильными РОИВ	1 мес.
3	Проведение переговоров (в случае принятия решения о заключении на иных условиях)	2 мес.
4	Публикация предложения и прием заявок от третьих лиц	13 дней (подготовка к публикации) + 45 дней (прием заявок)
5	Принятие субъектом К решения о заключении концессионного соглашения	1 мес.
6	Подписание концессионного соглашения (коммерческое закрытие)	1 мес.
7	Подписание кредитного соглашения и прямого соглашения (финансовое закрытие сделки)	4–6 мес.

Источник: анализ VEGAS LEX

\* Приведены как ориентировочные сроки, установленные экспертно, так и сроки, предусмотренные законом

### Ключевые стадии подготовки проекта ГЧП (Закон № 224-ФЗ)

Как и концессионный проект, проект ГЧП включает 7 ключевых подготовительных стадий. Срок их проведения варьируется ориентировочно от 17 до 20 месяцев, что превышает срок проведения подготови-

тельных процедур концессионного проекта на 4 месяца.

При этом при подготовке проект ГЧП должен пройти процедуру оценки эффективности и определения его сравнительного преимущества. Ее проведение обязательно, строго регламентировано и проводится в срок, не превышающий трех месяцев.

Табл. 9. Ключевые стадии подготовки проекта ГЧП

№	Стадия	Срок*
1	Подготовка предложения о реализации Проекта, включая проект соглашения, прямого соглашения, финансовую модель, сведения об эффективности Проекта, и направление в субъект К	2–3 мес.
2	Рассмотрение заявки субъектом К и профильными РОИВ, проведение переговоров с инициатором	3 мес.
3	Оценка уполномоченным органом эффективности Проекта и определение его сравнительного преимущества	не более 3 мес. + 5 дней для направления заключения инициатору и публичному партнеру и опубликования.
4	Принятие субъектом К решения о реализации Проекта	не более 2 мес.
5	Публикация предложения и прием заявок от третьих лиц	10 дней (подготовка к публикации) + 45 дней (прием заявок)
6	Подписание соглашения (коммерческое закрытие)	1 мес. (срок устанавливается публичным партнером)
7	Подписание кредитного соглашения и прямого соглашения (финансовое закрытие сделки)	4–6 мес.

Источник: анализ VEGAS LEX

\* Приведены как ориентировочные сроки, установленные экспертно, так и сроки, предусмотренные законом

## Авторы



ДЕНИС ШТИРБУ

Руководитель Практики  
ГЧП и инфраструктуры

[shtirbu@vegaslex.ru](mailto:shtirbu@vegaslex.ru)



ИРИНА ДОЛГИХ

Юрист Практики ГЧП  
и инфраструктуры

[dolgikh@vegaslex.ru](mailto:dolgikh@vegaslex.ru)



ОЛЕСЯ ХИТЯНИК

Младший юрист Практики  
ГЧП и инфраструктуры

[khityanik@vegaslex.ru](mailto:khityanik@vegaslex.ru)

Подробную информацию об услугах VEGAS LEX Вы можете узнать на сайте [www.vegaslex.ru](http://www.vegaslex.ru)

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является письменной консультацией по правовым вопросам. VEGAS LEX не несет никакой ответственности за применение всех или отдельных рекомендаций, изложенных в настоящей редакции. В случае необходимости VEGAS LEX рекомендует обратиться за профессиональной консультацией.