

РОССИЙСКИЙ ТРАНСПОРТНЫЙ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ФОНД

# ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПОДГОТОВКУ И ЗАПУСК ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ



**INFRAONE** первая инфраструктурная компания



## Идеи для проектов есть

- В каждом регионе остро стоит вопрос создания инфраструктуры в важнейших отраслях:
  - транспорт и логистика
  - энергетика
  - медицина
  - образование
  - ЖКХ и другие отрасли
- Реализация крупных инфраструктурных проектов постоянно откладывается.

## Почему идеи не трансформируются в реализуемые проекты?

## Деньги на реализацию проектов есть

- В настоящий момент для инвестирования в инфраструктуру доступно более 2 трлн рублей\* внебюджетных средств (банки, НПФ, частные инвесторы и пр.)
- На участие в качественно подготовленном проекте в среднем претендует не менее 3 финансирующих организаций\*.

Проекты не реализуются в связи с высокими рисками инвестирования на нулевой стадии\*\*.



Федеральные и региональные органы исполнительной власти ограничены в ресурсах и не готовы вкладывать бюджетные средства в проекты без определенного инвестора.



Бизнес не готов нести риски инвестирования в подготовку проектов без уверенности, что государство поддержит их реализацию.

\* Источник: анализ InfraONE на основе данных компаний, регуляторов, отраслевых ассоциаций, опросов участников рынка.

\*\* Нулевая стадия – стадия подготовки проектов, на которой имеется только общая идея проекта.

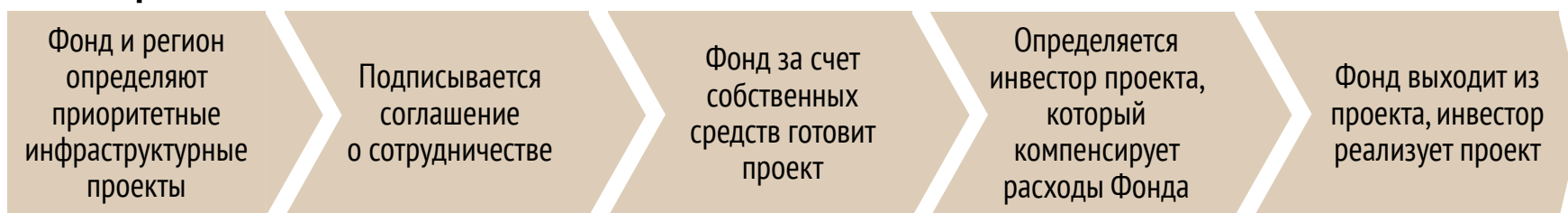
# Решение проблемы нулевой стадии



Сбербанк, ГТЛК и InfraONE\* в 2018 г. создали первый в России фонд внебюджетных инвестиций в проекты на нулевой стадии – РТИФ.

Объем Фонда – 12 млрд рублей.

## Модель работы Фонда



Итогом работы Фонда для региона является готовый к реализации проект, разработанный без привлечения бюджетных средств.



Итогом работы Фонда для инвесторов является качественно структурированный инвестиционно привлекательный проект.

Благодаря внебюджетным инвестициям Фонда идеи проектов успешно проходят нулевую стадию и трансформируются в готовые к реализации инфраструктурные проекты.

# Требования к проектам Фонда

Всего Фонд планирует подготовить не более 120 проектов за 4 года.

1. Проект должен реализовываться на принципах государственно-частного партнерства:

Концессия в рамках конкурса по 115-ФЗ	Частная концессионная инициатива по 115-ФЗ	Соглашение о ГЧП в рамках конкурса по 224-ФЗ	Частная инициатива заключения соглашения о ГЧП по 224-ФЗ	Контракты жизненного цикла по 44-ФЗ	Иные применимые формы ГЧП
---------------------------------------	--	--	--	-------------------------------------	---------------------------

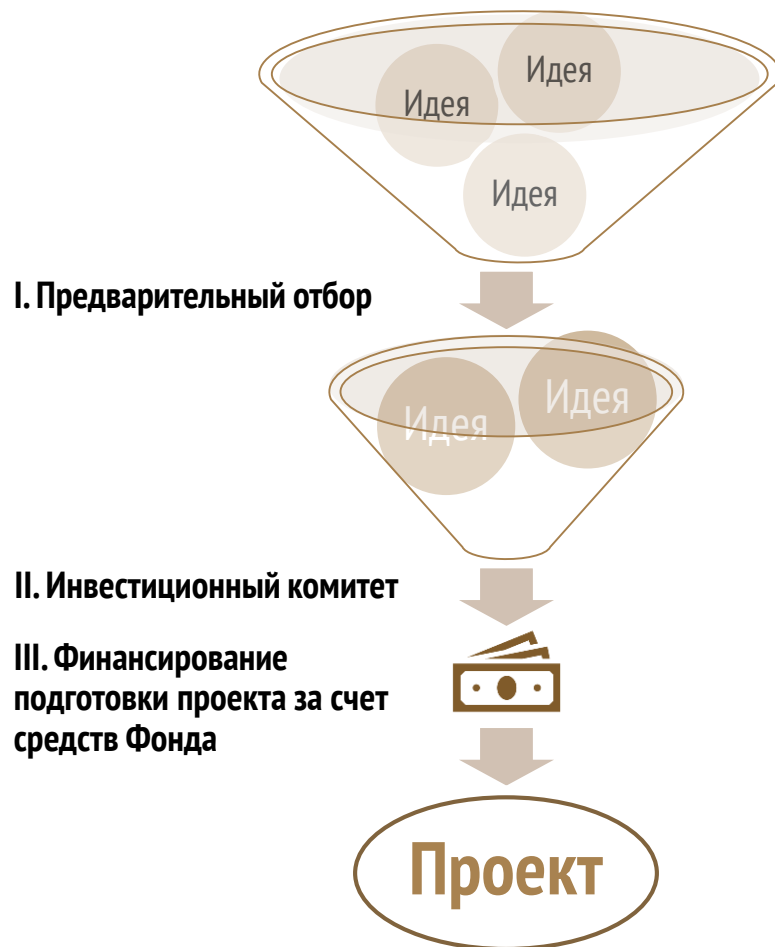
2. Рассматриваемые отрасли:

 транспорт и логистика	 медицина
 энергетика	 сбор и утилизация ТКО
 информационно-коммуникационная	 ЖКХ

3. Стоимость проекта – объем капитальных вложений от 10 до 100 млрд рублей.

4. Объем инвестиций Фонда в один проект – от 50 до 200 млн рублей.

# Наш подход к подготовке проектов



## Какие работы финансирует Фонд?



Фонд обеспечивает подготовку полного комплекта документов, необходимого для запуска инфраструктурного проекта:

- Концепция и ТЭО
- Юридическая документация и финансовая модель
- Иные необходимые документы по проекту

## Кто обеспечивает качество подготовленного проекта?



Подготовка проекта осуществляется аккредитованными Фондом консультантами, являющимися признанными лидерами в своих отраслях (ТОП-30 каждой отрасли):

- Финансовое структурирование
- Юридическое сопровождение
- Технологическое обоснование

Проекты проходят тщательный отбор, так как Фонд коммерчески заинтересован в их реализации. Высокое качество подготовки обеспечивается привлечением лучших консультантов.



ПАО «Сбербанк» – крупнейший универсальный банк России, Центральной и Восточной Европы, один из лидеров рынка кредитования инфраструктурных проектов. Соинвестор Фонда.

Объем кредитного портфеля банка – свыше 20 трлн рублей.



ПАО «ГТЛК» – крупнейшая российская лизинговая компания и инвестор в транспортные инфраструктурные проекты. ГТЛК учреждена Правительством РФ и является инструментом реализации государственной политики управления и развития транспортной отрасли России. Соинвестор Фонда.

Инвестиции ГТЛК в транспортную отрасль составляют более 492 млрд рублей, общий объем портфеля – 692 млрд рублей.



InfraONE (ООО «Первая инфраструктурная») – лидер российского рынка инвестиционного консультирования в сегменте крупных инфраструктурных проектов. InfraONE является учредителем управляющей компании Фонда и его соинвестором.

За 7 лет работы на рынке InfraONE участвовала в 70 инфраструктурных проектах в 25 регионах России в 10 инфраструктурных отраслях.

Для начала сотрудничества с Фондом предлагаем:

- I. Назначить лицо, ответственное за взаимодействие с Фондом;
- II. Дать поручение подготовить перечень приоритетных инфраструктурных проектов региона;
- III. Организовать подписание соглашения о сотрудничестве региона и Фонда.



Управляющий директор  
Альберт Еганян  
+7 (495) 231 32 18  
[eganyan@infraone.ru](mailto:eganyan@infraone.ru)



Управляющий директор  
Сергей Беляков  
+7 (495) 231 32 18  
[belyakov@infraone.ru](mailto:belyakov@infraone.ru)



Исполнительный директор  
Даниил Завьялов  
+7 (968) 894 07 75  
[zavyalov@infraone.ru](mailto:zavyalov@infraone.ru)



Инвестиционный директор  
Юрий Королев  
+7 (916) 329 87 38  
[korolev@infraone.ru](mailto:korolev@infraone.ru)



Инвестиционный директор  
Александр Сафронов  
+7 (905) 707 51 62  
[safronov@infraone.ru](mailto:safronov@infraone.ru)



# Приложения

# Что дает сотрудничество с Фондом?

## Формат работы Фонда

- I. Фонд за свой счет ведет подготовку и обоснование проекта с привлечением лучших финансовых, юридических и технологических консультантов и доводит его до подписания соглашения с инвестором.
- II. Расходы Фонда покрываются после подписания соглашения о реализации проекта за счет инвестора, что предусмотрено 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (статья 10, пункт 2.17).  
В случае отказа публичной стороны\* от реализации проекта она покрывает расходы Фонда.
- III. Публичная сторона получает запущенный инфраструктурный проект без привлечения бюджетных средств на его подготовку и обоснование.

## Выгоды от сотрудничества с РТИФ:

Расширит возможности создания и обновления инфраструктуры, в т.ч. во исполнение майских указов Президента РФ

Отменяет необходимость расходования бюджетных средств на предпроектном этапе

К разработке будут привлечены лучшие консультанты и применены лучшие практики

Документация будет разработана с учетом интересов обеих сторон, что повысит вероятность реализации проектов

*\* Публичная сторона – публично-правовое образование, заинтересованное в реализации проекта, включая, но не ограничиваясь: Российская Федерация (РФ), субъект РФ, орган исполнительной власти РФ или субъекта РФ, корпорация развития или агентство инвестиционного развития субъекта РФ, госкомпания и госкорпорации и иные организации, аффилированные с государством.*

# Какие работы финансирует Фонд?

По итогам работы формируется **полный комплект документов, необходимых для начала реализации проекта.**

## Подготовка проекта

- Перечень приоритетных инфраструктурных проектов
- Ключевые параметры и ТЭО проекта
- Анализ доходной части проекта: маркетинговый план, транспортная модель, допустимый уровень тарифов и пр.

## Обоснование проекта

- Оценка затрат на реализацию проекта
- Финансовая модель, оценка бюджетной и коммерческой эффективности проекта
- Определен механизм реализации проекта (соглашение по 115-ФЗ, 224-ФЗ, 44-ФЗ или др.), существенные условия его реализации
- Разработка проекта соглашения

## Документация для проведения конкурса

- Пакет конкурсной документации со всеми необходимыми приложениями, в соответствии с требованиями соответствующего федерального закона (115-ФЗ, 224-ФЗ, 44-ФЗ и др.)

## Документация для подачи частной инициативы

- Пакет предложения о частной инициативе со всеми необходимыми приложениями, в соответствии с требованиями соответствующего федерального закона (115-ФЗ, 224-ФЗ)
- Создание проектной компании









## Поддержка проекта на этапе отбора инвестора

- Презентация проекта потенциальным инвесторам
- Поддержка конкурсного/внеконкурсного отбора инвестора
- Анализ предложений потенциальных инвесторов

## Работы на этапе подписания соглашения о реализации проекта

- Переговоры с отобранным инвестором относительно условий заключаемого соглашения на стороне публичного партнера
- Подписание соглашения о реализации проекта между публичной стороной и инвестором

# Дорожная карта реализации проектов

	Подписание меморандума о намерениях	Подписывается рамочное соглашение о сотрудничестве для начала совместной работы.	1-2 мес.
	Определение перечня проектов для реализации	Отбираются/формируются приоритетные проекты для реализации с учетом экспертизы Фонда в реализации инфраструктурных проектов.	1-2 мес.
	Отбор проектов в сотрудничестве с Фондом	Определяются ключевые условия проекта, подтверждается его экономическая и бюджетная эффективность.	1-2 мес.
	Подписание договора	Подписывается договор о подготовке проекта в соответствии с согласованной моделью сотрудничества (44-ФЗ, 223-ФЗ, иные)*.	1-3 мес.
	Подготовка проекта	Разрабатывается концепция и ТЭО проекта, юридическая и финансовая модель и иные необходимые документы, проект презентуется инвесторам.	4-9 мес.
	Проведение конкурса /частной инициативы	Осуществляется поддержка проекта на этапе проведения конкурса/содействие в рассмотрении поступившего от инвестора заявления о заключении соглашения в порядке частной инициативы.	3-9 мес.
	Проведение переговоров с инвестором	Проводятся переговоры с инвестором по условиям соглашения о реализации проекта.	1-3 мес.
	Подписание соглашения о реализации проекта	Публичная сторона и отобранный инвестор подписывают соглашение о реализации проекта, инвестор компенсирует расходы Фонда.	Итого: 12-30 мес.

\* В случае отказа публичной стороны от реализации проекта она покрывает расходы Фонда.

Закупка для государственных и муниципальных нужд – 44-ФЗ

Закупка отдельными видами юридических лиц – 223-ФЗ

Корпоративные механизмы (совместное предприятие)

Подача частной инициативы о реализации проекта по 115-ФЗ, 224-ФЗ

Комбинация механизмов

# Госконтракт по 44-ФЗ: этапы (1)

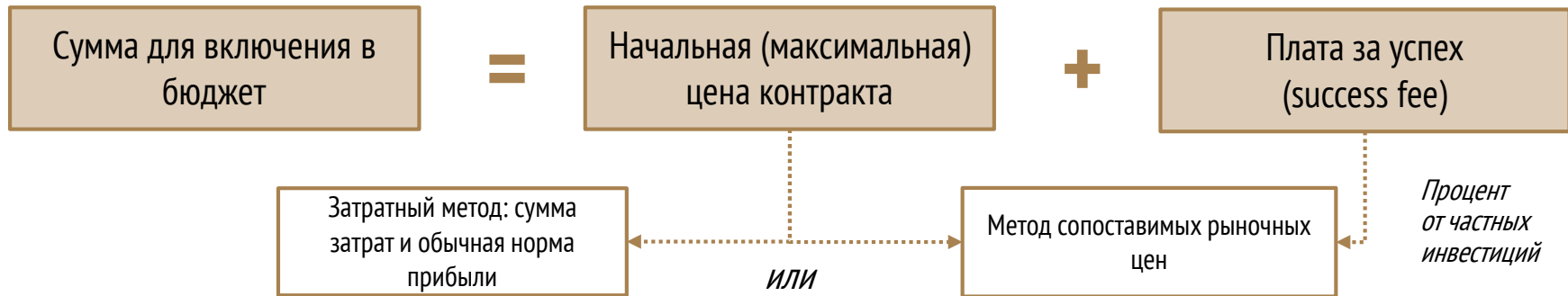


Для нивелирования риска оспаривания торгов требуется обоснование объединения лотов в единую закупочную процедуру:

- Единая цель – отбор инвестора для реализации проекта
- Сопровождение отбора инвестора целесообразно проводить подрядчику, готовившему необходимую документацию (с точки зрения временных и финансовых затрат)
- Круг лиц, выполняющих услуги по сопровождению отбору инвестора и по подготовке необходимой для этого документации, совпадает: единая закупочная процедура не повлечет ограничения конкуренции

# Госконтракт по 44-ФЗ: цена (2)

В базовом варианте вознаграждение Фонду выплачивает победитель конкурса. Но для гарантии соблюдения обязательства по включению в договор с инвестором условия о выплате Фонду вознаграждения необходимо включение этой суммы в бюджет



*Рекомендуемые процедуры  
(на выбор, лучше несколько):*

ценовые запросы  $\geq 5$  поставщикам  
с соответствующим опытом

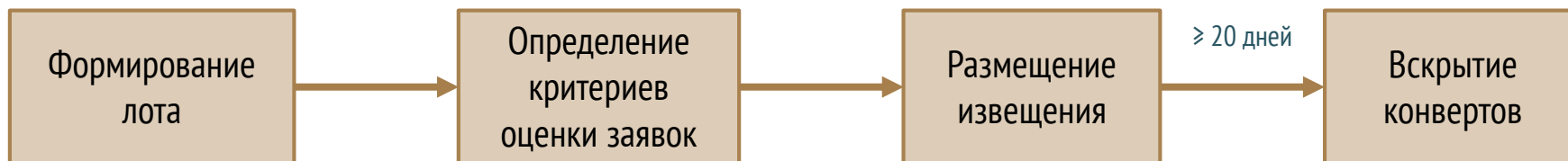
запрос ценовой информации  
в единой информационной системе

поиск информации  
в реестре заключенных контрактов

сбор и анализ  
общедоступной информации

- Применение коэффициентов и индексов к цене
- Суммирование всех работ и услуг
- Учет фактора инфляции

Начальная (максимальная)  
цена контракта и плата за  
успех



## Сравнение условий госконтрактов по 44-ФЗ и 223-ФЗ

Критерий	Контракт по 44-ФЗ	Контракт по 223-ФЗ
Необходимые мероприятия	<ul style="list-style-type: none"> <li>Формирование лота</li> <li>Обоснование начальной цены</li> <li>Внесение в план-график</li> <li>Определение критериев оценки</li> <li>Размещение извещения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Если закупка не через аукцион или конкурс, изменение плана-графика закупок не требуется</li> <li>Обоснование начальной цены не требуется</li> </ul>
Публичная сторона	Органы государственной власти, бюджетные учреждения	Госкорпорации, госкомпании, субъекты естественных монополий, ГУПы, МУПы, общества с долей государства (муниципалитета) ≥ 50 %
Возможность эксклюзивности	Только при закупке у единственного поставщика или на основании распоряжения Правительства РФ	При закупке у единственного поставщика (при обосновании уникальности / сложности) или при установлении высоких критериев отбора
Обеспечение обязательств	Субсидиарная ответственность ГРБС	Только внутренние акты
Срок договора	Не более 3 лет или на условиях ФЦП, адресных программ	Определяется сторонами
Обоснование необходимости контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>Анализ госнужд в проекте</li> <li>Выделение финансирования</li> <li>Распорядительный акт о выборе первоочередных направлений развития инфраструктуры</li> <li>План закупок ГРБС или получателей средств</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Программы развития</li> <li>План закупок (в случае аукциона или конкурса)</li> </ul>

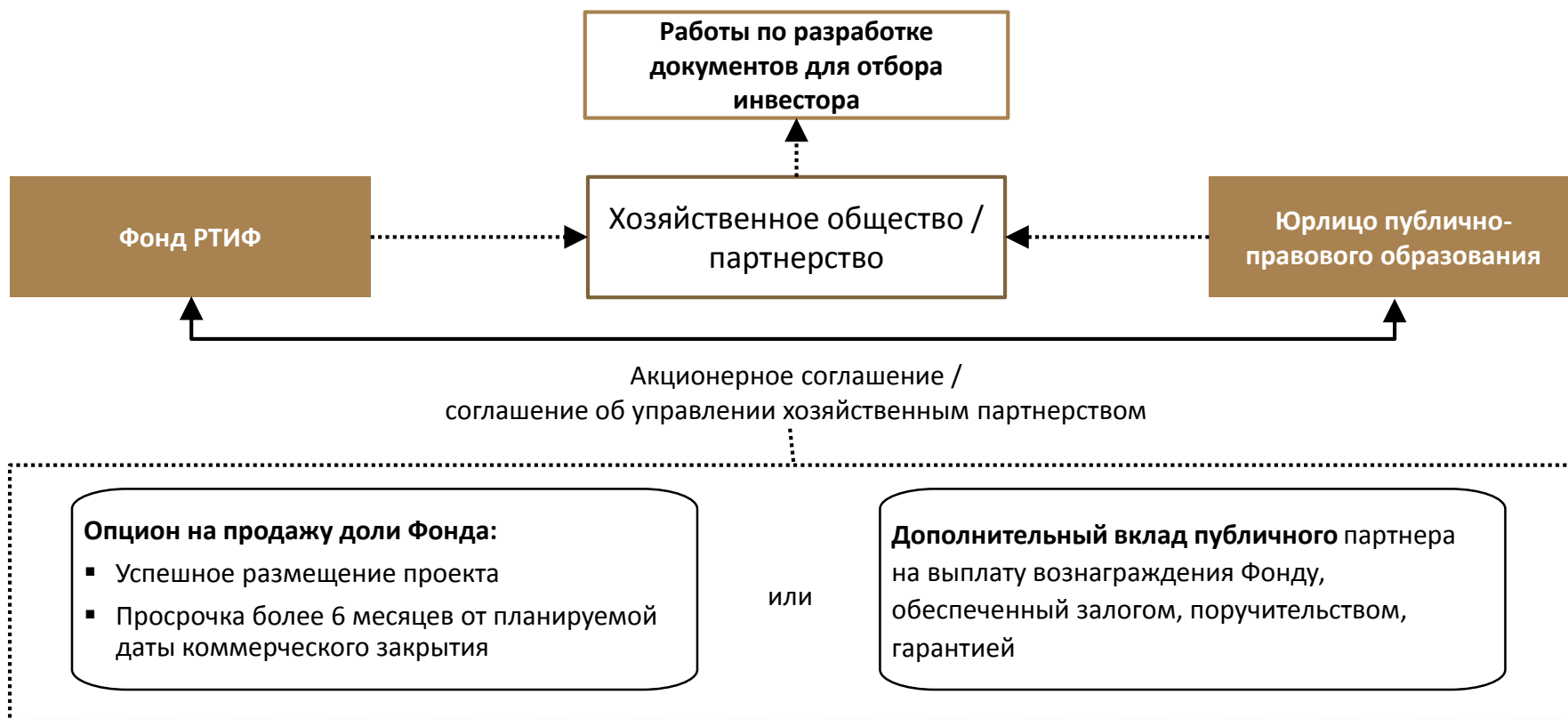


## Предварительная подготовка (этап «Разработка документации для проведения отбора инвестора»)

Обязательства публичной стороны	Обязательства Фонда
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Принять работы по этапу</li><li>▪ Обеспечить согласование заинтересованных министерств и ведомств</li><li>▪ Соблюдать план-график и сроки принятия работ, их согласования и оплаты</li><li>▪ Оплатить работы по согласованному графику</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Разработать документацию для обоснования проекта и проведения конкурса по отбору инвестора</li><li>▪ Соблюдать план-график, сдать работы в установленный срок</li><li>▪ Выполнить работу качественно, нести ответственность за качество и сроки работ субподрядчиков</li><li>▪ Обеспечить соответствие документации условиям конкурсной заявки Фонда</li></ul>

## Конкурсный отбор (этап «Комплексное сопровождение проекта»)

Обязательства публичной стороны	Обязательства Фонда
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Принять услуги по этапу</li><li>▪ Соблюдать план-график и сроки принятия работ, их согласования и оплаты</li><li>▪ Оплатить работы по согласованному графику</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Оказать услуги, предусмотренные в ТЗ</li><li>▪ Соблюдать план-график, сдать работы в установленный срок</li><li>▪ Оказывать услуги качественно, нести ответственность за качество и сроки оказания услуг исполнителями</li></ul>



## Преимущества хозяйственного партнерства:

- Гибкие условия внесения складочного капитала, орг. структуры, распределения прав и обязанностей участников
- Минимальная регуляторная нагрузка

## Недостатки хозяйственного партнерства:

- Запрет эмиссии ценных бумаг, размещения рекламы
- Запрет участия в юр. лицах (кроме союзов и ассоциаций)

## Предварительная подготовка (этап «Разработка документации для проведения отбора инвестора»)

Обязательства публичной стороны	Обязательства Фонда
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ внести вклад в минимальном согласованном размере</li><li>▪ внести дополнительный вклад при условии коммерческого закрытия</li><li>▪ предоставить обеспечение оплаты услуг Фонда</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Внести вклад для оплаты услуг консультантов</li></ul> или <ul style="list-style-type: none"><li>▪ внести вклад в виде прав на документацию, необходимую для проведения конкурса по отбору инвестора</li></ul>

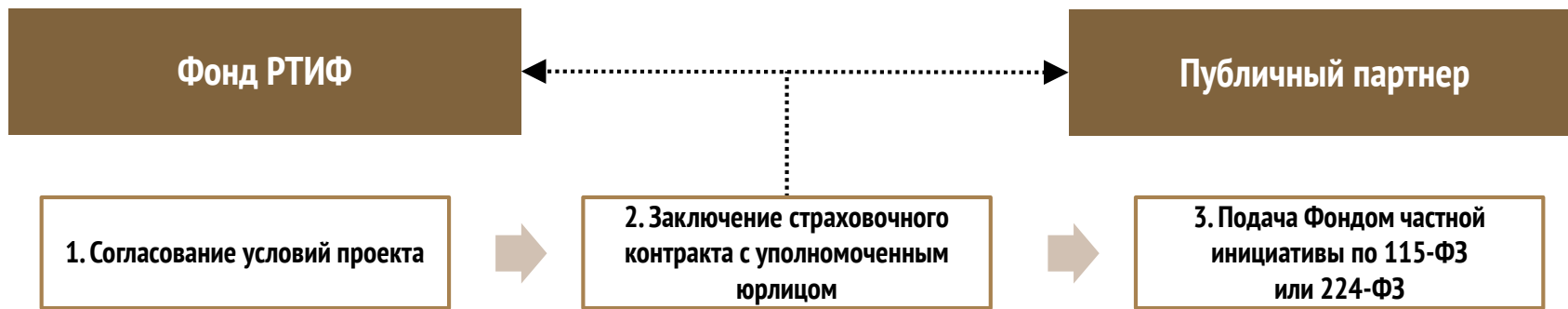
## Конкурсный отбор (этап «Комплексное сопровождение проекта»)

Обязательства публичной стороны	Обязательства Фонда
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Поиск инвесторов и проведение предварительных переговоров</li><li>▪ Оказание услуг по коммерческому закрытию</li></ul>

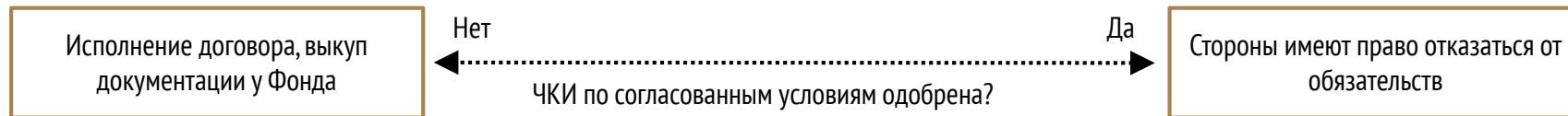
## Необходимая документация

- Решение о создании (протокол собрания учредителей)
- Акционерное соглашение / соглашение об управлении хозяйственным партнерством + опционный договор
- Устав

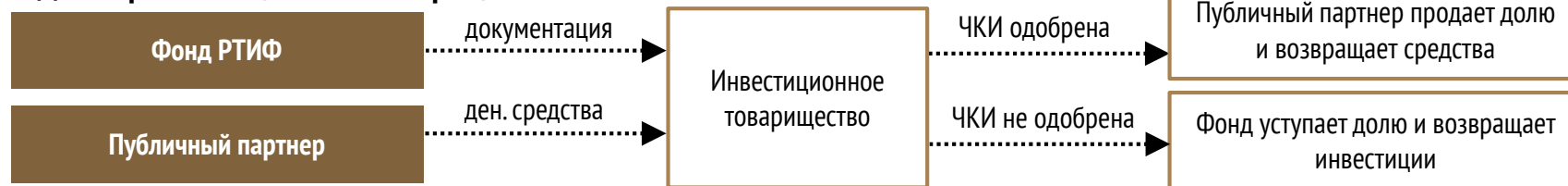
# Подача частной инициативы



## 1. Форвардный договор купли-продажи документации



## 2. Договор инвестиционного товарищества



## 3. Договор хозяйственного партнерства

