

Опыт внедрения механизмов ГЧП для создания объектов социальной инфраструктуры в регионах РФ

2013 г.

«Страна у нас большая, но не очень богатая пока, по всем объектам принять федеральные программы невозможно, поэтому нужно такое государственно-частное партнерство», - отметил Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.

Группа компаний МЕТТЭМ
Мы — лидеры инновационного рынка России

МЕТТЕМ 
легкие стальные
конструкции


МЕТТЭМ
строительные технологии

Предпосылки и предыстория вопроса

1) Острая нехватка детских дошкольных учреждений в различных регионах...

- Пример относительно благополучной Москвы: потребность в новой дошкольной инфраструктуре составляет (согласно Госпрограмме 2012-2016г.г. – 30 тыс. новых мест в детских садах , 15 000 новых мест в вариативных формах ДУ)...т.е. **до 600** детских садов и ДУ

2) Правовое регулирование

- Федеральный закон «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21.07.2005 (далее 115-ФЗ)
- ГК РФ (в части регулирования отношений договора, содержащего в себе различные элементы договоров)
- НК РФ (в части исчисления амортизации, налога на имущество, налога на прибыль и др.)
- Федеральный закон РФ от 29 ноября 2001 года N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»
- Федеральный закон РФ от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»
- Постановление Правительства РФ от 25 июля 2002 года N 564 «О Типовых правилах доверительного управления закрытым паевым инвестиционным фондом» и др...

3) Опыт продвижения ГЧП для строительства на основе разл. правовых форм

- УК: в Санкт-Петербурге - «Балтинвест», «Регион», «Свиньин и партнеры», «Арсагера» (ЗПИФн)
- Юр.и консалт. компании: GLN, Hannes Snellmann, «МКД» (КЖЦ, концессия ВОО(Т) и др.)

3) Поиск, адаптация и проработка технологий для быстрого строительства , в т.ч. ДДУ

- Технологии модульного каркасного и бескаркасного домостроения: QuickHouse (Лен.обл.), Пола-Плюс (Челяб.обл.), СКДМ/ВолДом (Вологодская обл.), «Полярные технологии» (СПб)
- Ведущие проектные институты (лауреаты премий), решения в области проектирования ДДУ

ГК Меттэм комплексно подходит к решению задачи создания ДДУ

1) Общая статистика Меттэм

- Год основания **1992**
- В группу входит порядка **40 компаний, из них свыше 20** - производственные
- Количество сотрудников **1500 человек**
- Ежегодный оборот составляет свыше **4 млрд. рублей**
- Количество патентов **200/14/9**
- 2 мировых бренда: **фильтры Барьер, тахографы Continental...**

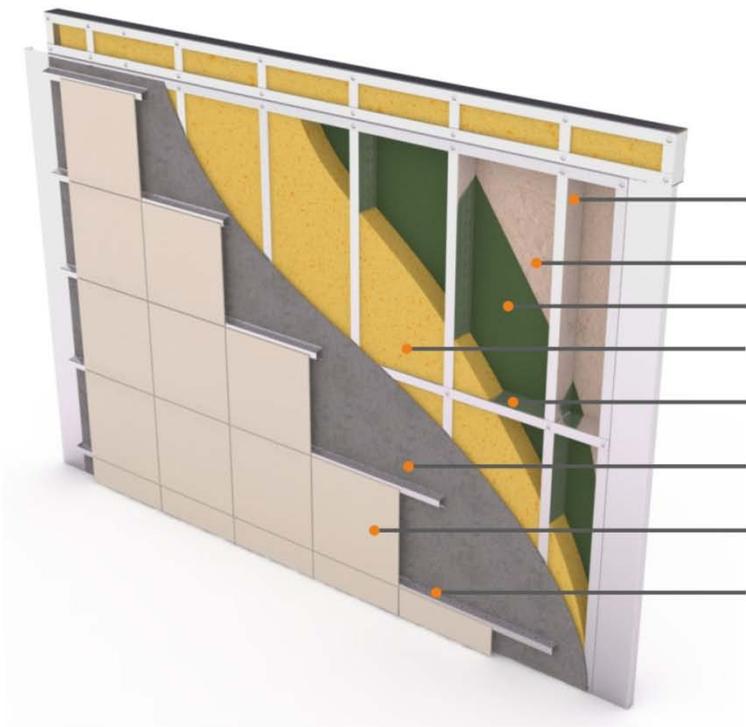


3) Важные направления Меттэм...

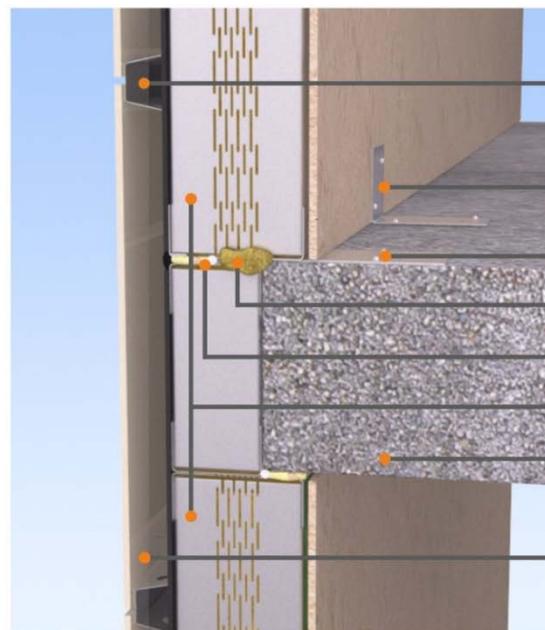
- Технология очистки воды и воздуха (н-р, Балашиха), технологии учета (Чистополь)
- Энергосберегающие технологии в области освещения (Липецк, Брно (Чехия))..
- Технология пожарного, вибрационного и геотехнического мониторинга
- Системы интеллектуального видеонаблюдения
- Технология быстрого и эффективного строительства (на базе ЛСТК – завод Сланцы и ...)
- Технология «умный детский сад»
- Компания **ЗАО «МЕТТЭМ-Строительные технологии»** в составе строительного блока ГК Меттэм выступает в роли **объединяющего звена между направлениями группы** и предлагает комплексное решение по строительству и внедрению всех технологий и систем в рамках одного объекта.
- Самым сложным объектом с т.зр. стройтребований к проектированию и строительству является **ДДУ (детский сад)**

***1-й Фактор: Инновационное
решение в области
производства строительных
материалов/конструкций***

Строительная панель Меттэм (запатентованы как сама на панель, так и способ ее монтажа/крепления)



- Стоечный термопрофиль (каркас панели)
- Внутренняя обшивка панели (ГСП)
- Пароизоляционная пленка
- Утеплитель Isogrock / Rockwool
- Направляющий термопрофиль (каркас панели)
- Наружная обшивка панели (фибро-цементная плита)
- Вариант облицовки фасада (керамогранит)
- Шляпный профиль



- Шляпный профиль
- Монтажный уголок
- Монтажная пластина
- Теплоизоляция Isover SK-C
- Уплотнитель Вилатерм
- Стеновые панели МЕТТЭМ
- Ж/б плита перекрытия
- Облицовка фасада (керамогранит)

Особенности стройтехнологий Меттэм

- Использование элементов заводского исполнения
 - Быстрый цикл строительно-монтажных работ (6-8 мес/ДДУ)
 - Высокая степень пожарной безопасности сооружений. Стеновые панели соответствуют пределу огнестойкости – REI 120
 - Высокая энергоэффективность сооружения. Приведенное сопротивление теплопередаче стены – $3,8 \text{ м}^2 \times \text{К} / \text{Вт}$
 - Высокий индекс шумоизоляции, свыше 60 дБ
 - Все применяемые материалы экологически безопасны

Приведенные цифры основаны на результатах натурных испытаний и закреплены *сертификатами соответствия* обязательной сертификации на территории РФ.





10



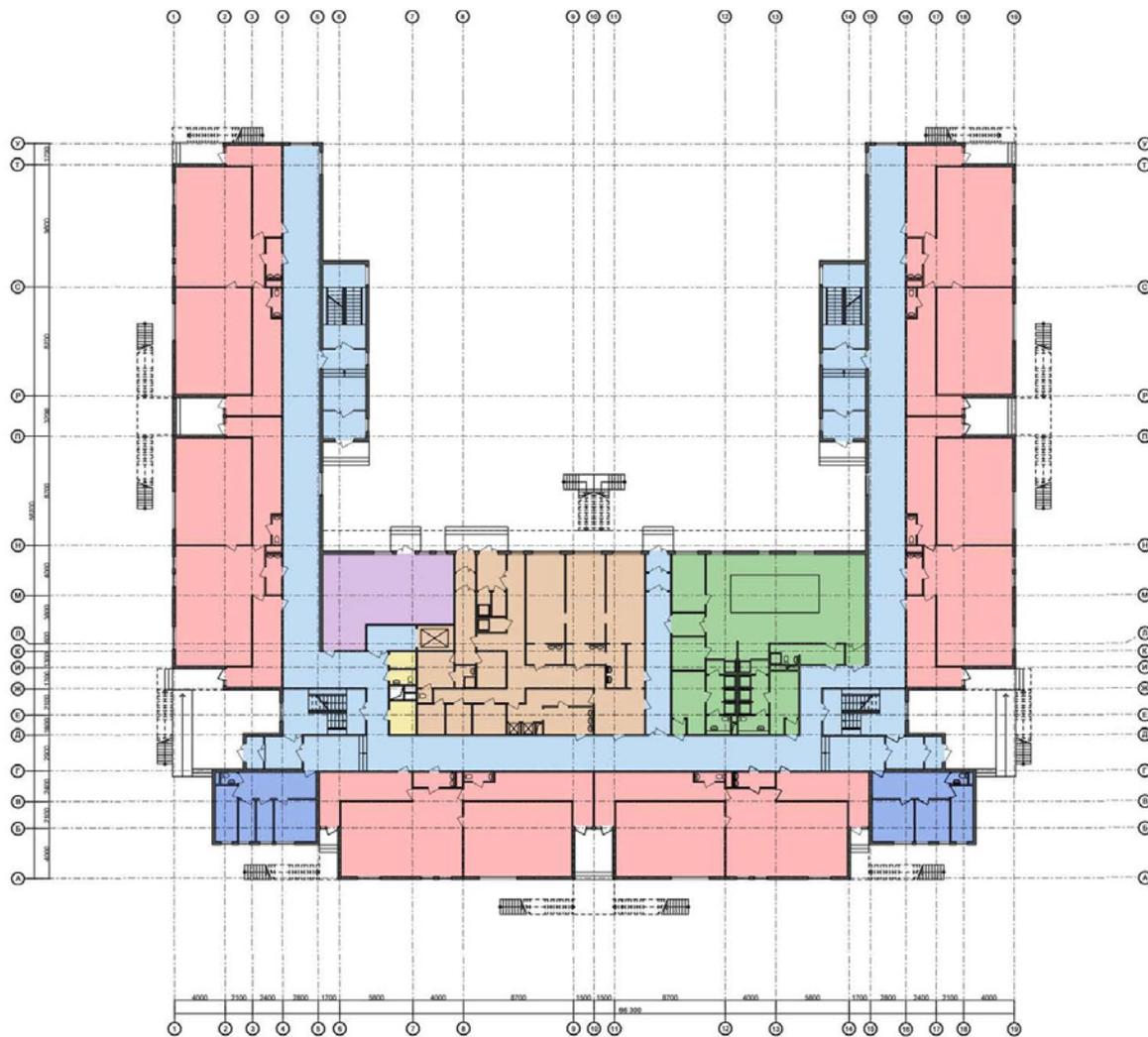
Освещение 27 ДОУ в Санкт-Петербурге

2-й Фактор: Инновационное проектное решение



Проект дошкольного образовательного учреждения на 300 мест
Видовая точка № 1

План 1-ого этажа

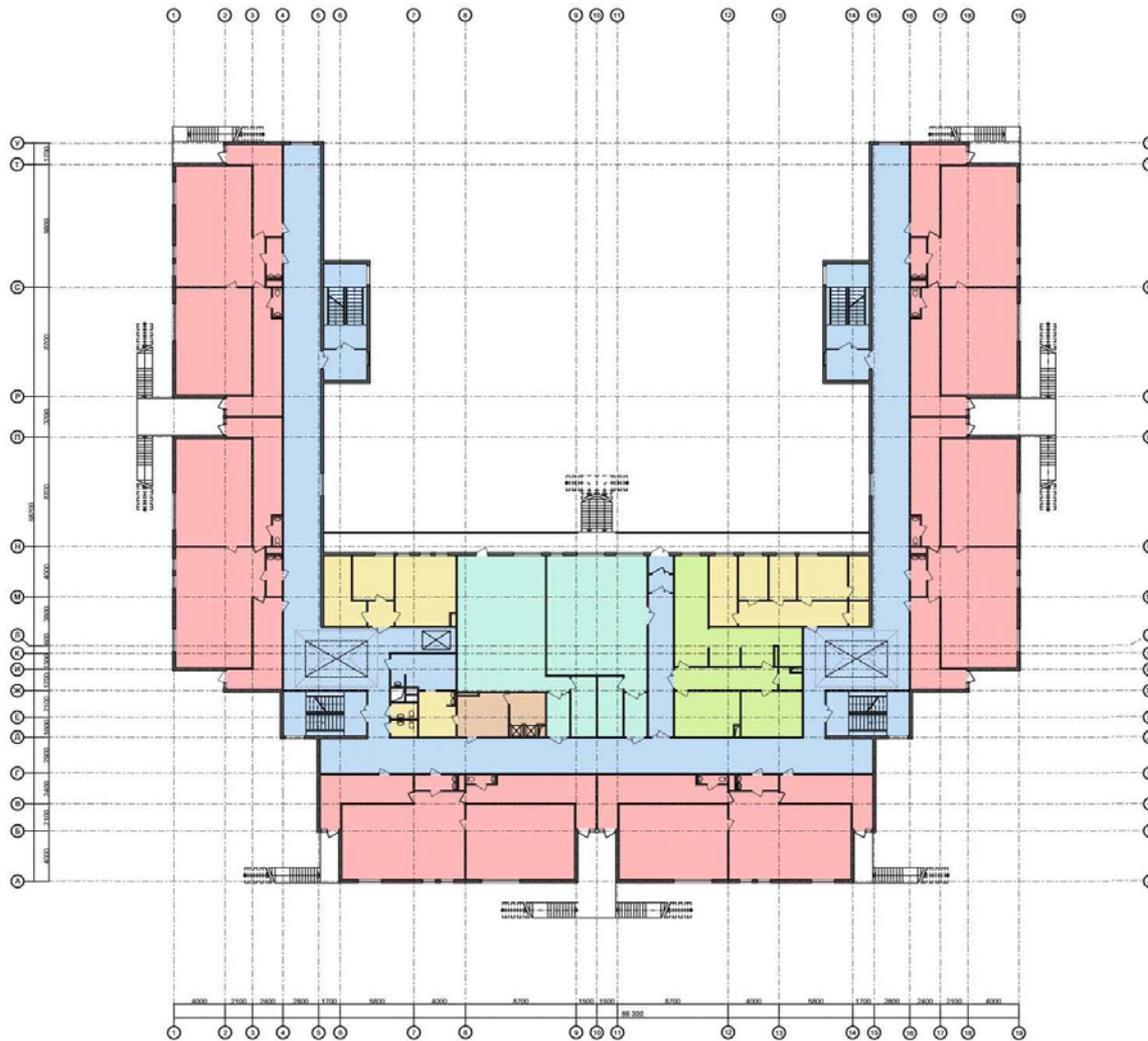


Условные обозначения

- Групповые помещения
- Коридоры и холлы
- Технические помещения
- Пищеблок
- Помещения бассейна
- Рекреации
- Служебные помещения

Наименование	Площадь, м2
Групповые помещения	979,8
Коридоры и холлы	624,15
Технические помещения	65,53
Пищеблок	227,65
Помещения бассейна	182,37
Рекреации	84,69
Служебные помещения	10,97
Общая площадь	2175,16

План 2-ого этажа



Условные обозначения

- Групповые помещения
- Коридоры и холлы
- Постирочная
- Пищеблок
- Дополнительные залы
- Служебные помещения

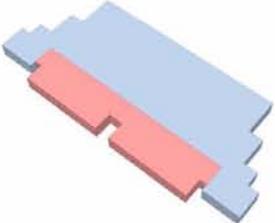
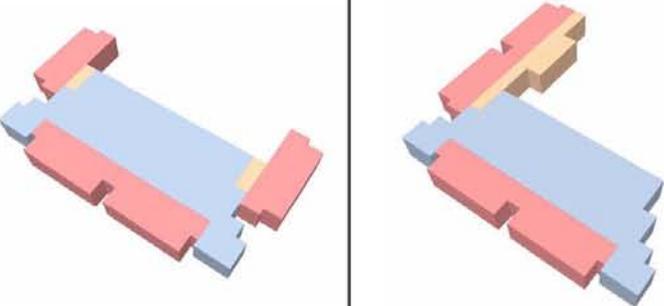
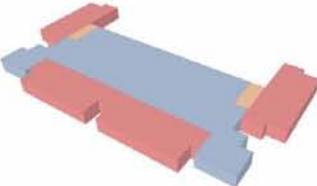
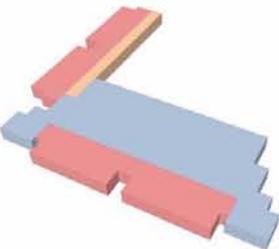
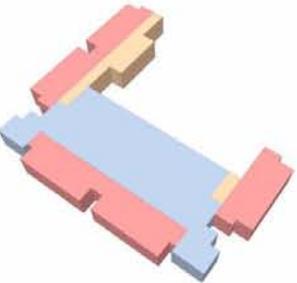
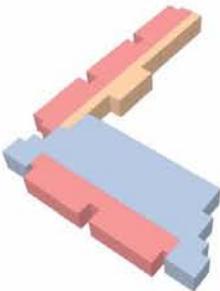
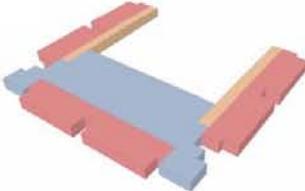
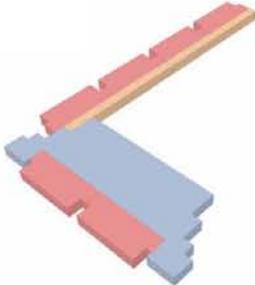
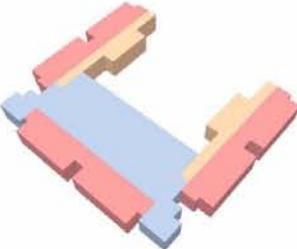
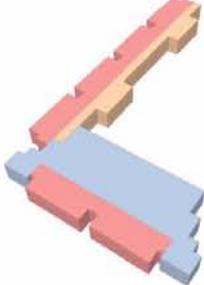
Наименование	Площадь, м2
Групповые помещения	979,8
Коридоры и холлы	605,57
Постирочная	98,17
Пищеблок	22,48
Дополнительные залы	187,05
Служебные помещения	140,12
Общая площадь	2033,19

Преимущества разработанной модульной системы

Варианты компоновочных схем, которые могут быть выполнены из предлагаемых модулей, позволяют следующее:

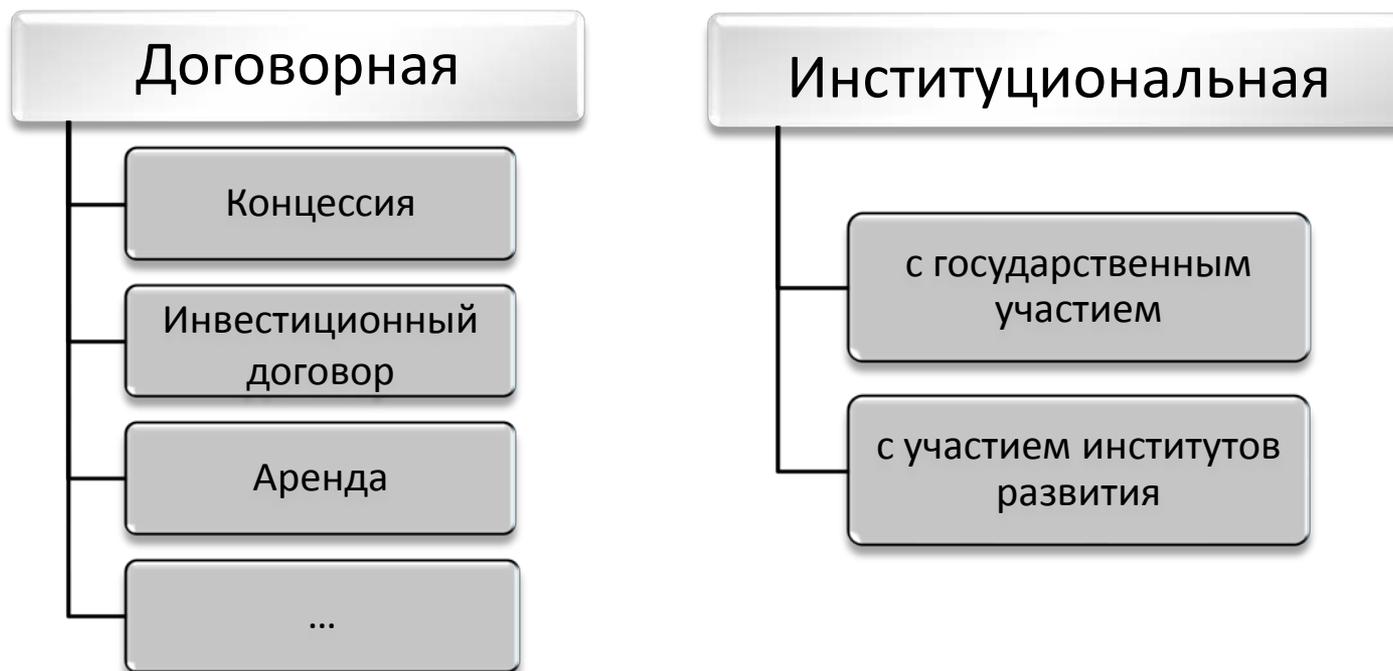
1. Предоставить возможность постановки проектируемого объекта таким образом, что нормативы по инсоляции помещений ДОУ смогут быть обеспечены при постановке здания с возможностью разворота по сторонам света в пределах сектора 270 градусов (для климатических условий Москвы).
 2. Обеспечить обширные возможности по размещению объекта на участке с точки зрения геометрических параметров участка и необходимости "вписать" в него объект с соблюдением соответствующих нормативов
 3. Сократить себестоимость и сроки проектирования, так как весь комплекс состоит всего лишь из двух типов предварительно разработанных модулей (групповая ячейка и обслуживающий блок) и индивидуально проектируются только технические и коммуникационные зоны при привязке объекта к тому или иному участку.
 4. В рамках данной схемы предоставляется возможность спроектировать ДОУ любой допустимой нормативами вместительности - от 50 детей (2-3 группы) до 350 детей (14-18 групп)
 5. Композиционная схема позволяет обеспечить проектирование ДОУ с максимально-допустимой вместительностью (350 детей) в пределах двух этажей. Кроме того, данная композиционная схема предусматривает использование третьего этажа при отсутствии возможности размещения ДОУ на отведенной территории (разрешено нормативами в качестве исключений для затесненных участков).
-

Вариации компановочных схем в зависимости от количества мест

кол-во	Принципиальные схемы		кол-во	Принципиальные схемы	
50			200		
100			250		
150			300		

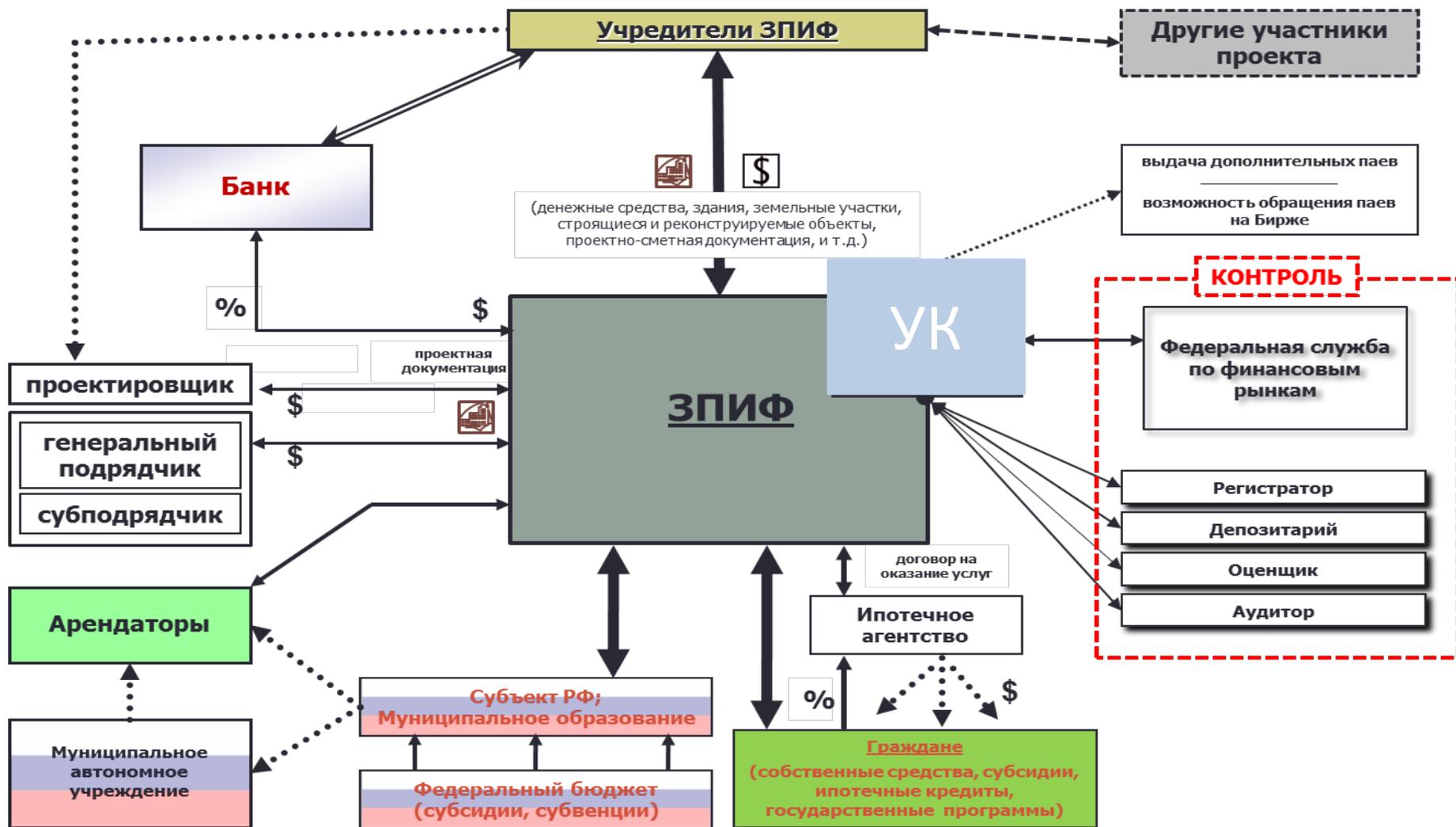
***3-й Фактор: Выбор механизма
организации/финансирования
(выбор формы ГЧП)***

Формы организации ГЧП в целях возведения соц.объектов



- Основное различие между **договорной** и **институциональной** формой в том, что в первом случае все аспекты взаимодействия (управление, риски, инвестиции, распределение дохода) описываются договором, во втором участники принимают правила, описанные законодательством для корпоративных отношений.

Вариант ГЧП на базе Закрытого Паевого Фонда...



Преимущества концессионных соглашений

Строительство за счет средств бюджета

- Объект находится в собственности и под контролем государства
- Нагрузка на госбюджет, увеличение бюджетного дефицита
- Риск неэффективного управления объектом



Строительство за счет средств частного инвестора

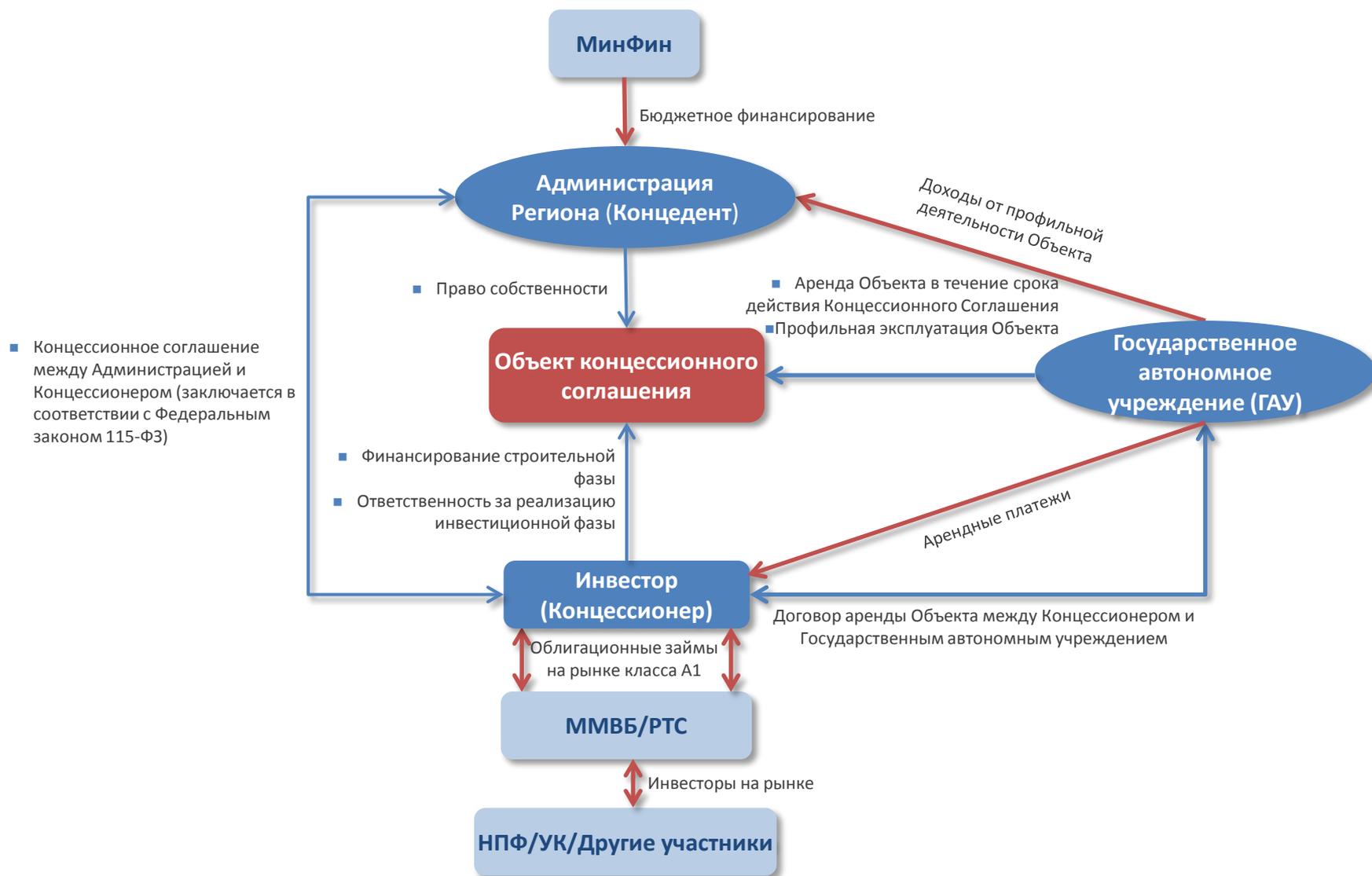
- Экономия бюджетных средств
- Повышение инвестиционной и социальной привлекательности региона
- Эффективная реализация задач государства
- Социально значимый объект находится в собственности частного оператора (риск банкротства и закрытия)
- Риск неконтролируемого роста тарифов

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО НА ОСНОВЕ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ



- Экономия бюджетных средств
- Объект находится в собственности и под контролем государства
- Прозрачная тарифная политика
- Повышение инвестиционной и социальной привлекательности региона
- Повышение эффективности затрат

Взаимоотношения участников проекта при «социальной» концессии



Основные параметры взаимоотношений между участниками

Финансирование

- Пенсионные средства привлекаются Концессионером посредством размещения облигационного займа класса А1 на бирже ММВБ/РТС
- Гарантией возврата пенсионных средств является подписываемое с Регионом концессионное соглашение, в котором фиксируется объем взаимных обязательств Концедента и Концессионера
Источник возврата – доходы Концессионера в виде арендной платы
- Финансирование Региона осуществляется через государственные средства и программы (Минфин, МЭР), а также доходами от деятельности Объекта

Форма частно-государственного партнерства

- Реализация проекта происходит в формате концессионного соглашения, определяющего роли участников в проекте и условия их взаимодействия
- В концессионном соглашении фиксируются механизм и сроки выхода Концессионера из проекта

Разделение рисков

- Регион получает стороннее финансирование и возможность безотлагательно приступить к строительству Объекта
- Гарантией возврата пенсионных средств и осуществления платежей по облигационному займу является подписываемое с Регионом концессионное соглашение, в котором фиксируется объем взаимных обязательств Концедента и Концессионера
- Концессионер привносит в проект свой опыт и экспертизу в реализации концессионных проектов

Управление реализацией проекта

- Концессионер выступает единым заказчиком и контролером по проекту и несет ответственность за его реализацию на инвестиционной фазе
- В рамках эксплуатационной фазы Концессионер, в рамках договора аренды Объекта, получает от Государственного Автономного Учреждения (ГАУ) вознаграждение в виде арендных платежей за пользование объектом

Предлагаемый вариант концессии (соглашения/схемы работы)

- Предмет концессии – строительство детских садов.
Концессионер – крупная российская Инвестиционная компания.
Концедент – субъект РФ.
Объем концессии – не менее 1 млрд. рублей на регион.
Срок концессии – желательно 5-10 лет.
Цена денег – ИПЦ (но не менее 5%) + 4% (доходность долгового инвестора).
Источник возврата средств – арендные платежи за детские сады, закладываемые в бюджет региона.
Переход права собственности – после сдачи объекта в эксплуатацию.
Управление – в данном случае детскими садами управляет сам регион.

Участники проекта:

Субъект РФ – выступает концедентом, определяет существующую потребность в детских садах, подбирает площадки, вносит в бюджеты будущих периодов.

Инвестиционная компания – концессионер, организует и финансирует концессию. Именно она выходит на тендер по ГЧП.

ЗАО «МЕТТЭМ-Строительные технологии» – выступает как генеральный подрядчик, осуществляет строительство и оборудование детских садов под ключ, является обладателем инновационных технологий в области строительства детских садов и собственного завода по производству стеновых панелей. При необходимости МЕТТЭМ также привлекает местных субподрядчиков для фундаментных и общестроительных работ.

Дорожная карта:

1. Заинтересованный субъект РФ (далее регион) знакомится с Концессионером и МЕТТЭМ, подбирает площадки, решает вопрос о необходимом количестве детских садов и о сроках финансирования.
2. После проведения, совместно с аналитиками Инвестиционной компанией, соответствующих расчетов по бюджетной эффективности строительства, регион на очередном или внеочередном заседании регионального законодательного собрания вносит планируемые арендные платежи за детские сады в последующие бюджеты региона.
3. Готовится и проводится тендер на ГЧП.
4. Заключается договор на ГЧП.

Основные условия реализации проекта

- Концедент – субъект региона
- Объем инвестиций – от 1 млрд. руб.
- Срок концессии – 10 лет (ориентировочно; подлежит обсуждению при заключении Соглашения)
- Финансирование инвестиций – за счет выпуска облигационного займа. Привлечение займа – единовременно в начале проекта
- Погашение облигационного займа - по завершении строительства Объекта, равным долями в течение всего срока концессии. (По желанию Администрации Региона возможно частичное либо полное досрочное погашение займа, с соответствующим уменьшением размера и стоимости обслуживания оставшейся задолженности по займу)
- Покрытие текущих расходов и обеспечение прибыли Концессионера, а также всех выплат по облигационному займу – за счет арендных платежей, уплачиваемых Концессионеру государственным автономным учреждением (ГАУ) за использование объекта
- Величина арендных платежей, подлежащих уплате Концессионеру, ежегодно уменьшается по мере погашения Концессионером облигационного займа и уменьшения расходов на его обслуживание

Эффективная стоимость финансирования: определяющие факторы

Эффективная стоимость финансирования концессии для Администрации региона определяется следующими факторами:

- Процентной ставкой по привлекаемому Концессионером для целей строительства облигационному займу. Ставка определяется ежегодно по формуле:

$$\text{Индекс инфляции} * + \text{Премия } 4\% **$$

* Согласно данным официальных прогнозов МЭР

** Подлежит точному определению в момент подачи документов на конкурс; зависит от требований негосударственных пенсионных фондов по доходности приобретаемых ими облигаций

- Расходами на организацию Концессионером финансирования (однократно - при привлечении займа)
- Постоянными расходами на содержание компании-Концессионера и страхование созданных объектов концессионного соглашения, а также её прибылью
- Фактом предоставления Концессионеру налоговых льгот (в части налога на имущество и региональной части налога на прибыль)

Эффективная стоимость финансирования: формула расчета

Эффективная среднегодовая стоимость финансирования схемы для Администрации региона рассчитывалась для всех рассматриваемых ниже вариантов налогообложения (№ 1 – 4) по формуле:

$$(П - К) / К / N$$

где

П – платеж региона за весь срок концессии

К – капитальные вложения

N – лет концессии

Ключевые варианты налогообложения предлагаемой концессии

- Вариант 1. Выручка концессионера подлежит обложению НДС, льготы по налогам на прибыль и на имущество не предоставлены
- Вариант 2. Выручка концессионера не подлежит обложению НДС, льготы по налогам на прибыль и на имущество не предоставлены
- Вариант 3. Выручка концессионера подлежит обложению НДС, льготная ставка по налогу на прибыль составляет 15,5%, по налогу на имущество – 0%
- Вариант 4. Выручка концессионера не подлежит обложению НДС, льготная ставка по налогу на прибыль составляет 15,5%, по налогу на имущество – 0%

Расходы на организацию финансирования, содержание компании-Концессионера и ее прибыль (по базовому варианту № 1)

- Расходы на организацию финансирования частично постоянны, а частично – определяются величиной привлекаемого займа (а следовательно, величиной капитальных вложений)
- Расходы на содержание компании-Концессионера постоянны (за исключением расходов на страхование объектов концессии), и определяются только сроком концессии и налогообложением в части НДС
 - расходы на страхование объектов составляют приблизительно 1 % от величины капитальных вложений
- Среднегодовая рентабельность Концессионера по чистой прибыли – 9,5 % годовых

На примере 10-летнего срока концессии, **без учета НДС:**

Единицы измерения - тыс. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	ИТОГО
1. Организация финансирования (привлечение обл. займа), <u>искл. НДС</u>	21 360												21 360
2. Расходы на содержание SPV без учета расходов на организацию финансирования, <u>искл. НДС</u>	7 480	8 423	18 005	17 323	16 646	15 973	15 266	14 580	13 952	13 338	12 740	12 158	165 884
Расходы на персонал, включая страховые взносы, всего, в т.ч.:	4 680	4 909	5 170	5 443	5 721	6 001	6 260	6 504	6 757	7 021	7 295	7 579	73 340
ФОТ	3 600	3 776	3 977	4 187	4 401	4 617	4 815	5 003	5 198	5 401	5 611	5 830	56 415
Страховые отчисления	1 080	1 133	1 193	1 256	1 320	1 385	1 445	1 501	1 559	1 620	1 683	1 749	16 925
Аренда офиса	650	682	718	756	795	834	869	903	939	975	1 013	1 053	10 186
Оборудование офиса	100	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	677
Расходы на содержание офиса	100	105	110	116	122	128	134	139	144	150	156	162	1 567
Командировочные расходы	600	1 259	421	444	466	489	510	530	551	572	594	618	7 053
Хозяйственные услуги	250	262	276	291	306	321	334	347	361	375	390	405	3 918
Транспортные расходы	600	629	663	698	733	769	803	834	866	900	935	972	9 403
Услуги проектные (аудит, поддержание в листинге и пр.)	150	157	166	174	183	192	201	208	217	225	234	243	2 351
Биржевые издержки (рейтинг, раскрытие информации и т.д.)	300	315	331	349	367	385	401	417	433	450	468	486	4 701
Прочие и непредвиденные расходы	50	52	55	58	61	64	67	69	72	75	78	81	784
Страхование объектов Концессии (≈ 1%)	-	-	10 042	8 940	7 839	6 737	5 635	4 576	3 559	2 542	1 525	508	51 906
Чистая прибыль	-	-	34 715	34 413	24 206	14 036	14 528	14 986	15 278	15 608	15 948	16 283	200 000

Ориентировочный размер арендных платежей: вариант 1 (базовый)

Сценарные условия

- Условный объем инвестиций – **1 млрд. руб.**
- Расчеты по НДС осуществляются в обычном режиме - деятельность Концессионера (выручка) подлежит обложению НДС:
 - *выручка концессионера облагается НДС по ставке 18%*
 - *затраты концессионера облагаются НДС по ставке 18%*
- Льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество не предоставлены:
 - *ставка налога на прибыль – 20%, из которых 2% - доля федерального бюджета и 18% - доля бюджета Региона*
 - *ставка налога на имущество – 2,2%*
- Общая сумма налогов, подлежащих уплате Концессионером в бюджеты всех уровней – 676 млн. руб., из которых в бюджет Региона поступает 270 млн. руб. (114 млн. руб. - налог на имущество и $173 \times [18\%/20\%] = 156$ млн. руб. – региональная доля налога на прибыль)
- Эффективная среднегодовая стоимость финансирования схемы для Администрации («цена привлеченных денег»):
 - ***без учета возвращающихся в бюджет налогов - 14,4 %: $(2439 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 14,4 \%$***
 - ***с учетом возвращающихся в бюджет налогов - 11,7 %: $(2439 - 270 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 11,7 \%$***

Единицы измерения - млн. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Арендный платеж Региона (выручка Концессионера), вкл. НДС, млн. руб., всего, в том числе:	-	-	317	303	286	271	253	227	215	202	189	177	2 439
Налогов в бюджет, <u>из них:</u>	1,1	1,1	72	67	74	80	75	69	65	61	57	53	676
- налог на имущество (областной)	-	-	22	20	17	15	12	10	8	6	3	1	114
- налог на прибыль (област/федеральн.)	-	-	-	-	12	23	23	23	23	23	23	23	173
- НДС выручки (федеральный)	-	-	48	46	44	41	39	35	33	31	29	27	372
- страх. отчисления с з/п (федеральн.)	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	17
Справочные данные:													
Проценты уплаченные, млн. руб. (учтены в арендном платеже)	-	-	216	84	74	63	53	41	32	24	16	8	609
Расходы на организацию финансирования и содержание компании-Концессионера, <u>искл. НДС</u> , млн. руб (учтены в арендном платеже)	29	8	18	17	17	16	15	15	14	13	13	12	166
Чистая прибыль Концессионера, млн.руб.	-	-	35	34	24	14	15	15	15	16	16	16	200
Остаток задолженности по займу, млн.руб.	1 000	1 000	900	800	700	600	500	400	300	200	100	-	0

Размер арендных платежей потребует уточнения по результатам разработки полноценного бизнес-плана

Ориентировочный размер арендных платежей: вариант 2

Сценарные условия

- Условный объем инвестиций – 1 млрд. руб.
- Деятельность Концессионера (выручка) освобождена от обложения НДС: НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам, увеличивает первоначальную стоимость Объекта на этапе создания и текущие расходы - на этапе эксплуатации. (Внесение соответствующих изменений в 115-ФЗ планируется в течение 2-3 лет)
 - выручка концессионера освобождена от обложения НДС - 0%
 - затраты концессионера облагаются НДС по ставке 18%
- Льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество не предоставлены:
 - ставка налога на прибыль – 20%, из которых 2% - доля федерального бюджета и 18% - доля бюджета Региона
 - ставка налога на имущество – 2,2%
- Общая сумма налогов, подлежащих уплате Концессионером в бюджеты всех уровней – 346 млн. руб., из которых в бюджет Региона поступает 309 млн. руб. (132 млн. руб. - налог на имущество и $197 \times [18\%/20\%] = 177$ млн. руб. – региональная доля налога на прибыль)
- Эффективная среднегодовая стоимость финансирования схемы для Администрации («цена привлеченных денег») :
 - без учета возвращающихся в бюджет налогов - 13,2 %: $(2320 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 13,2 \%$
 - с учетом возвращающихся в бюджет налогов - 10,1 %: $(2320 - 309 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 10,1 \%$

Единицы измерения - млн. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Арендный платеж Региона (выручка Концессионера), вкл. НДС, млн. руб., всего, в том числе:	-	-	299	291	271	254	238	216	205	193	182	171	2 320
Налогов в бюджет, из них:	1,1	1,1	27	24	38	44	41	39	36	34	32	29	346
- налог на имущество (областной)	-	-	25	23	20	17	14	12	9	6	4	1	132
- налог на прибыль (област/федеральн.)	-	-	-	-	17	25	25	26	26	26	26	26	197
- НДС выручки (федеральный)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- страх. отчисления с з/п (федеральн.)	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	17
Справочные данные:													
Проценты уплаченные, млн. руб. (учтены в арендном платеже)	-	-	216	84	74	63	53	41	32	24	16	8	609
Расходы на организацию финансирования и содержание компании-Концессионера, <u>искл. НДС</u> , млн. руб (учтены в арендном платеже)	29	8	20	19	18	17	16	15	15	14	13	12	174
Чистая прибыль Концессионера, млн.руб.	-	-	38	37	21	12	13	14	15	16	16	17	200
Остаток задолженности по займу, млн.руб.	1 000	1 000	900	800	700	600	500	400	300	200	100	-	0

Размер арендных платежей потребует уточнения по результатам разработки полноценного бизнес-плана

Ориентировочный размер арендных платежей: вариант 3

Сценарные условия

- Условный объем инвестиций – **1 млрд. руб.**
- Расчеты по НДС осуществляются в обычном режиме - деятельность Концессионера (выручка) подлежит обложению НДС:
 - выручка концессионера облагается НДС по ставке 18%
 - затраты концессионера облагаются НДС по ставке 18%
- Проекту предоставлены льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль:
 - ставка налога на прибыль – 15,5%, из которых 2% - доля федерального бюджета и 13,5% - законодательный минимум доли бюджета Региона
 - ставка налога на имущество – 0%
- Общая сумма налогов, подлежащих уплате Концессионером в бюджеты всех уровней – 488 млн. руб., из которых в бюджет Региона поступает 111 млн. руб. ($127 \times [13,5\%/15,5\%] = 111$ млн. руб. – минимум региональной доли в налоге на прибыль)
- Эффективная среднегодовая стоимость финансирования схемы для Администрации («цена привлеченных денег»):
 - **без учета возвращающихся в бюджет налогов - 12,5 %: $(2252 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 12,5 \%$**
 - **с учетом возвращающихся в бюджет налогов - 11,4 %: $(2252 - 111 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 11,4 \%$**

Единицы измерения - млн. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Арендный платеж Региона (выручка Концессионера), вкл. НДС, млн. руб., всего, в том числе:	-	-	286	274	261	248	233	210	200	190	180	170	2 252
Налогов в бюджет, из них:	1,1	1,1	45	43	48	56	54	51	49	48	46	45	488
- налог на имущество (областной)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- налог на прибыль (област/федеральн.)	-	-	-	-	7	17	17	17	17	17	17	17	127
- НДС выручки (федеральный)	-	-	44	42	40	38	36	32	31	29	27	26	344
- страх. отчисления с з/п (федеральн.)	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	17
Справочные данные:													
Проценты уплаченные, млн. руб. (учтены в арендном платеже)	-	-	216	84	74	63	53	41	32	24	16	8	609
Расходы на организацию финансирования и содержание компании-Концессионера, <u>искл. НДС</u> , млн. руб (учтены в арендном платеже)	29	8	18	17	17	16	15	15	14	13	13	12	166
Чистая прибыль Концессионера, млн.руб.	-	-	30	30	24	15	16	16	17	17	17	18	200
Остаток задолженности по займу, млн.руб.	1 000	1 000	900	800	700	600	500	400	300	200	100	-	0

Размер арендных платежей потребует уточнения по результатам разработки полноценного бизнес-плана

Ориентировочный размер арендных платежей: вариант 4

Сценарные условия

- Условный объем инвестиций – **1 млрд. руб.**
- Деятельность Концессионера (выручка) освобождена от обложения НДС: НДС, уплачиваемый поставщикам и подрядчикам, увеличивает первоначальную стоимость Объекта на этапе создания и текущие расходы - на этапе эксплуатации. (Внесение соответствующих изменений в 115-ФЗ планируется в течение 2-3 лет)
 - *выручка концессионера освобождена от обложения НДС - 0%*
 - *затраты концессионера облагаются НДС по ставке 18%*
- Проекту предоставлены льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль:
 - *ставка налога на прибыль – 15,5%, из которых 2% - доля фед. бюджета и 13,5% - законодательный минимум доли бюджета Региона*
 - *ставка налога на имущество – 0%*
- Общая сумма налогов, подлежащих уплате Концессионером в бюджеты всех уровней – 162 млн. руб., из которых в бюджет Региона поступает 126 млн. руб. ($145 \times [13,5\%/15,5\%] = 126$ млн. руб. – минимум региональной доли в налоге на прибыль)
- Эффективная среднегодовая стоимость финансирования схемы для Администрации («цена привлеченных денег»):
 - *без учета возвращающихся в бюджет налогов - 11,4 %: $(2139 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 11,4 \%$*
 - *с учетом возвращающихся в бюджет налогов - 10,1 %: $(2139 - 126 - 1000) / 1000 / 10 \text{ лет} \approx 10,1 \%$*

Единицы измерения - млн. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Арендный платеж Региона (выручка Концессионера), вкл. НДС, млн. руб., всего, в том числе:	-	-	269	264	247	232	219	199	190	182	173	165	2 139
Налогов в бюджет, из них:	1,1	1,1	1	1	12	20	20	20	21	21	21	21	162
- налог на имущество (областной)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- налог на прибыль (област/федеральн.)	-	-	-	-	11	19	19	19	19	19	19	20	145
- НДС выручки (федеральный)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- страх. отчисления с з/п (федеральн.)	1,1	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	17
Справочные данные:													
Проценты уплаченные, млн. руб. (учтены в арендном платеже)	-	-	216	84	74	63	53	41	32	24	16	8	609
Расходы на организацию финансирования и содержание компании-Концессионера, <u>искл. НДС</u> , млн. руб (учтены в арендном платеже)	29	8	20	19	18	17	16	15	15	14	13	12	174
Чистая прибыль Концессионера, млн.руб.	-	-	33	32	22	14	14	15	16	17	18	19	200
Остаток задолженности по займу, млн.руб.	1 000	1 000	900	800	700	600	500	400	300	200	100	-	0

Размер арендных платежей потребует уточнения по результатам разработки полноценного бизнес-плана

Ориентировочный план-график типового проекта

