

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

ОФСЕТНЫЕ КОНТРАКТЫ КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



Москва, 2021 г.



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Офсетный контракт: законодательное регулирование, юридические характеристики	5
Определение	5
Регулирование	7
Юридические характеристики	8
Стороны	10
Предмет	10
Объект	11
Преимущества офсетного контракта для частной стороны и публичной стороны	14
Практика применения офсетных контрактов в Российской Федерации	17
Сферы применения офсетного контракта за рубежом	21
Этапы заключения и реализации офсетного контракта	24
Подготовительный этап	24
Инвестиционный этап	26
Информационно-коммуникационные риски в офсетных контрактах. Способы их минимизации	30
Практика применения офсетных контрактов в г. Москве	33
История, сферы и масштабы применения офсетных контрактов	33
Примеры офсетных контрактов	36
Лекарственные средства для лечения онкологических заболеваний, иммуномодуляторы (ЗАО «БИОКАД»)	36
Лекарственные средства для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов, иммунодепрессантов и др. (ООО «Р-ОПРА»)	37



СОДЕРЖАНИЕ

<i>Медицинские изделия для стомированных пациентов (ООО «Гемамед»)</i>	38
<i>Детское питание для молочно-раздаточных пунктов (АО «Вимм-Билль-Данн»)</i>	39
<i>Противоглаукомные, антибактериальные, анальгезирующие препараты, антидепрессанты и нейролептики (ФГУП «Московский эндокринный завод»)</i>	40
<i>Локальное регулирование</i>	41
Сравнение использования механизмов офсетного контракта и иных механизмов ГЧП и квази-ГЧП для аналогичных сфер	43
Специальный инвестиционный контракт	43
Соглашение о защите и поощрении капиталовложений	46
Концессионное соглашение	50
Соглашение о ГЧП/МЧП	53
Контракт жизненного цикла	57
Выводы	63
Термины и определения	66



ВВЕДЕНИЕ

Офсетные контракты – это один из перспективных и выгодных для обеих сторон такого контракта инвестиционный механизм.

Этот механизм позволяет инвестору и публичной стороне выстраивать долгосрочные отношения (на срок до 10 лет), в основе которых лежит создание в регионе новых производств, рабочих мест и повышение налогооблагаемой базы с одной стороны и обеспечение инвестору долгосрочного рынка сбыта производимой продукции с другой стороны. Важным преимуществом офсетных контрактов является возможность реализации планов Правительства Российской Федерации по осуществлению локализации производства технически сложной продукции, а также наращивание масштабов импортозамещения.

Юридически офсетные контракты не относятся к моделям государственно-частного партнерства, хотя имеют с ними некоторые схожие особенности (возможность привлечения инвестиций частной стороны, долгосрочный характер, возможность заключения контракта с превышением лимитов бюджетных ассигнований и т. п.).

При сравнении офсетного контракта с иными близкими по смыслу инвестиционными механизмами, применяемыми в России, выявляются преимущества офсетного контракта, особенно для создания промышленных производств.

Ввиду этого даже регионы-флагманы ГЧП смотрят на офсетные контракты как на эффективную альтернативу механизмам государственно-частного партнерства.

В этом контексте показателен пример города Москвы. Москва, субъект Российской Федерации, занимающий второе место согласно рейтингу субъектов Российской Федерации по уровню развития сферы государственно-частного партнерства Минэкономразвития России за 2019 год, является пилотным регионом и лидером по реализации офсетных контрактов в промышленной сфере.

Для промышленных проектов Москва в приоритете планирует применять офсетные контракты, несмотря на распространение соглашений о ГЧП и концессионных соглашений на территории этого субъекта Российской Федерации.

В настоящем аналитическом исследовании рассмотрены ключевые юридические характеристики офсетных контрактов, обобщен российский и зарубежный опыт реализации таких контрактов, выявлены ключевые преимущества офсетных контрактов и описаны основные этапы заключения и исполнения таких контрактов.

Надеемся, что исследование окажется полезным и интересным!
Приятного чтения!



ОФСЕТНЫЙ КОНТРАКТ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Офсетный контракт регулируется федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ (далее – 44-ФЗ). Возможность заключения офсетных контрактов в Российской Федерации появилась в 2016 году с принятием поправок в 44-ФЗ.

2 июля 2021 года Президент Российской Федерации подписал федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – 360-ФЗ), который меняет регулирование офсетных контрактов. Изменения вступают в силу с 1 июля 2022 года.

В исследовании описаны данные изменения, но поскольку они не вступят в силу еще год, то далее по тексту исследования используется терминология, которая действительна на момент подготовки исследования.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

В российском законодательстве офсетный контракт определен как «государственный контракт на поставку товара, предусматривающий встречные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта Российской Федерации для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации», что закреплено в ст. 111.4 44-ФЗ (далее – офсетный контракт).

360-ФЗ изменит данную формулировку следующим образом (поправки выделены полужирным): «государственный контракт на поставку товара, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства **инвестора** по созданию или модернизации и (или) освоению производства такого товара на территории субъекта Российской Федерации, **или государственного контракта на оказание услуги, предусматривающего встречные инвестиционные обязательства инвестора по созданию или реконструкции имущества на территории субъекта Рос-**

сийской Федерации, используемого для оказания такой услуги для обеспечения государственных нужд субъекта Российской Федерации».

Таким образом, ключевые изменения регулирования офсетных контрактов включают в себя:

- распространение сферы применения офсета на услуги при создании или реконструкции имущества;
- изменение термина, используемого в отношении частной стороны офсетного контракта – «инвестор»¹.

Ключевым элементом офсетного контракта является встречный характер обязательств заключающих его сторон. В ст. 328 ГК РФ под встречным понимается исполнение обязательства, которое обусловлено исполнением другой стороной своих обязательств. Это означает, что обязательства сторон находятся

¹ Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».



в определенной связи, которая позволяет говорить об их взаимной обусловленности.

Более того, согласно п. 2 ст. 328 ГК РФ, в случае неисполнения обязательств одной стороной, другая сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства или отказаться от исполнения этого обязательства и потребовать возмещения убытков. Дополнительно указано, что если обязательство выполнено только в части, то другая сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства или отказаться от исполнения своего обязательства в части, соответствующей непредоставленному исполнению другой стороны.

По смыслу ст. 111.4 44-ФЗ, встречные обязательства сторон будут включать:

- обязательство со стороны поставщика-инвестора – за свой счет создать или модернизировать и (или) освоить на территории субъекта РФ производство определенного товара и поставлять его заказчику;
- обязательство со стороны заказчика – включить поставщика-инвестора в специальный реестр единственных поставщиков и в течение оговоренного в контракте срока закупать производимый товар.

При этом вопрос о возможности закупки идентичной продукции у поставщика-инвестора с иных принадлежащих ему производственных мощностей, которые не связаны с реализацией офсетного контракта, находится в «серой зоне» 44-ФЗ, то есть вопрос о том, может ли инвестор поставлять товар,

который был создан на его старом заводе, а не на новом, созданном в рамках офсетного контракта. Здесь главное, чтобы инвестор выполнил обязательства в рамках инвестиционного этапа офсетного контракта.

В тексте некоторых офсетных контрактов предусматривается запрет на поставку товаров, произведенных не на объекте офсетного контракта. В связи с этим предлагается учитывать данный вопрос при согласовании условий контракта и включать такие положения, которые максимально соответствовали бы данным о проекте и интересам сторон. Представляется, что этот вопрос является более деликатным при заключении офсетного контракта в отношении услуг, в 360-ФЗ прямо указывается, что услуга оказывается с использованием созданного или реконструированного имущества.

Таким образом, если поставщик-инвестор не исполнил инвестиционные обязательства, то заказчик вправе не включать поставщика-инвестора в специальный реестр единственных поставщиков.

Также интересна ситуация, когда поставщик-инвестор не исполняет часть обязательств. В этом случае заказчик, например, может скорректировать свое обязательство в отношении объема закупаемого товара у поставщика-инвестора на основе норм ГК РФ. При этом сложности реализации положений ГК РФ могут возникнуть, если стороны изначально не укажут такой порядок в тексте офсетного контракта, так как изменение существенных условий государственного контракта не допускается, если это не предусмотрено условиями государственного контракта согласно ч. 1 ст. 95 44-ФЗ или 44-ФЗ.



РЕГУЛИРОВАНИЕ

Ключевым нормативным правовым актом, регулирующим офсетный контракт, является 44-ФЗ, в котором содержатся специальные нормы, относящиеся к заключению офсетного контракта – это ст. 111.4 44-ФЗ. Общие нормы 44-ФЗ также применяются при регулировании офсетного контракта, в том числе при проведении конкурса.

Также существенную роль в регулировании офсетных контрактов играют подзаконные нормативные акты, например, постановления Правительства Российской Федерации. Наиболее значимыми из них являются постановления Правительства РФ № 1166 от 12 ноября 2016 года² (далее – постановление № 1166) и № 1441 от 22 декабря 2016 года³ (далее – постановление № 1441).

Постановление № 1166 закрепляет особенности планирования закупок и проведения конкурсов для определения поставщика в рамках ст. 111.4 44-ФЗ.

Постановлением № 1441 закрепляются особые требования к содержанию планов-графиков, особый срок принятия заявок на участие в открытом конкурсе для офсетных контрактов, а также дополнительные права заказчика при подготовке извещения о проведении конкурса (право установить формулу цены и максимальное значение цены контракта, а также предусмотреть выплату

аванса поставщику-инвестору).

В постановлении № 1441 детализируются положения ст. 93 в части определения предельной цены единицы товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается в рамках офсетного контракта.

В частности, закрепляются различные подходы, включающие в себя как ситуации, где цена на создаваемые товары подлежит государственному регулированию, так и иные случаи, в которых определение верхнего ценового порога осуществляется методом сопоставимых рыночных цен.

Кроме того, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации также обладают некоторыми полномочиями в регулировании порядка заключения офсетных контрактов и проведения конкурсных процедур по определению поставщиков. Например, Правительство Москвы издало соответствующее постановление (№ 217-ПП от 25 апреля 2017 года), которым детализируется порядок взаимодействия органов исполнительной власти города Москвы при принятии решения о проведении конкурса на заключение офсетных контрактов.

В свете принятия 360-ФЗ представляется, что данные постановления будут скорректи-

²Постановление Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166 «Об установлении особенностей планирования закупок и проведения конкурсов для определения поставщика, с которым заключается государственный контракт, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта Российской Федерации для обеспечения государственных нужд субъекта Российской Федерации».

³Постановление Правительства РФ от 22.12.2016 № 1441 «Об установлении требований к устанавливаемому органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации для целей осуществления закупок в соответствии с пунктом 48 части 1 статьи 93 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» порядку определения предельной цены единицы товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с государственным контрактом, заключаемым с единственным поставщиком товара – юридическим лицом в соответствии со статьей 111.4 указанного Федерального закона, а также к порядку определения цены такого контракта».



рованы с учетом применения новой терминологии, а также расширения сферы применения офсетных контрактов.

подобных постановлений или изменений в действующие постановления официально не опубликованы.

По состоянию на июль 2021 года проекты

ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА

Остановимся на юридических характеристиках офсетного контракта.

Можно выделить следующие ключевые отличия офсетного контракта от обычного государственного контракта:

- офсетными контрактами предусматриваются инвестиционные обязательства поставщика-инвестора, то есть обязательства по созданию или модернизации и (или) освоению производства;
- офсетный контракт имеет увеличенный срок действия по сравнению с традиционным государственным контрактом. Офсетный контракт может заключаться на срок, не превышающий 10 лет. Данный срок распространяется как на создание или модернизацию и (или) освоение производства, так и на срок, в течение которого заказчик обязуется закупать производимую продукцию;

- при реализации офсетного контракта поставщик-инвестор включается в реестр единственных поставщиков;
- в отношении офсетного контракта установлен минимальный объем инвестиций в создание или модернизацию и (или) освоение производства продукции со стороны частного инвестора в размере 1 миллиарда рублей;
- офсетный контракт может быть реализован только на уровне субъекта Российской Федерации. Федеральные, муниципальные заказчики не обладают полномочиями на заключение офсетных контрактов;
- офсетный контракт может быть заключен только с российским юридическим лицом.

Модель офсетного контракта в отношении поставки товара представлена на рисунке 1 ниже.

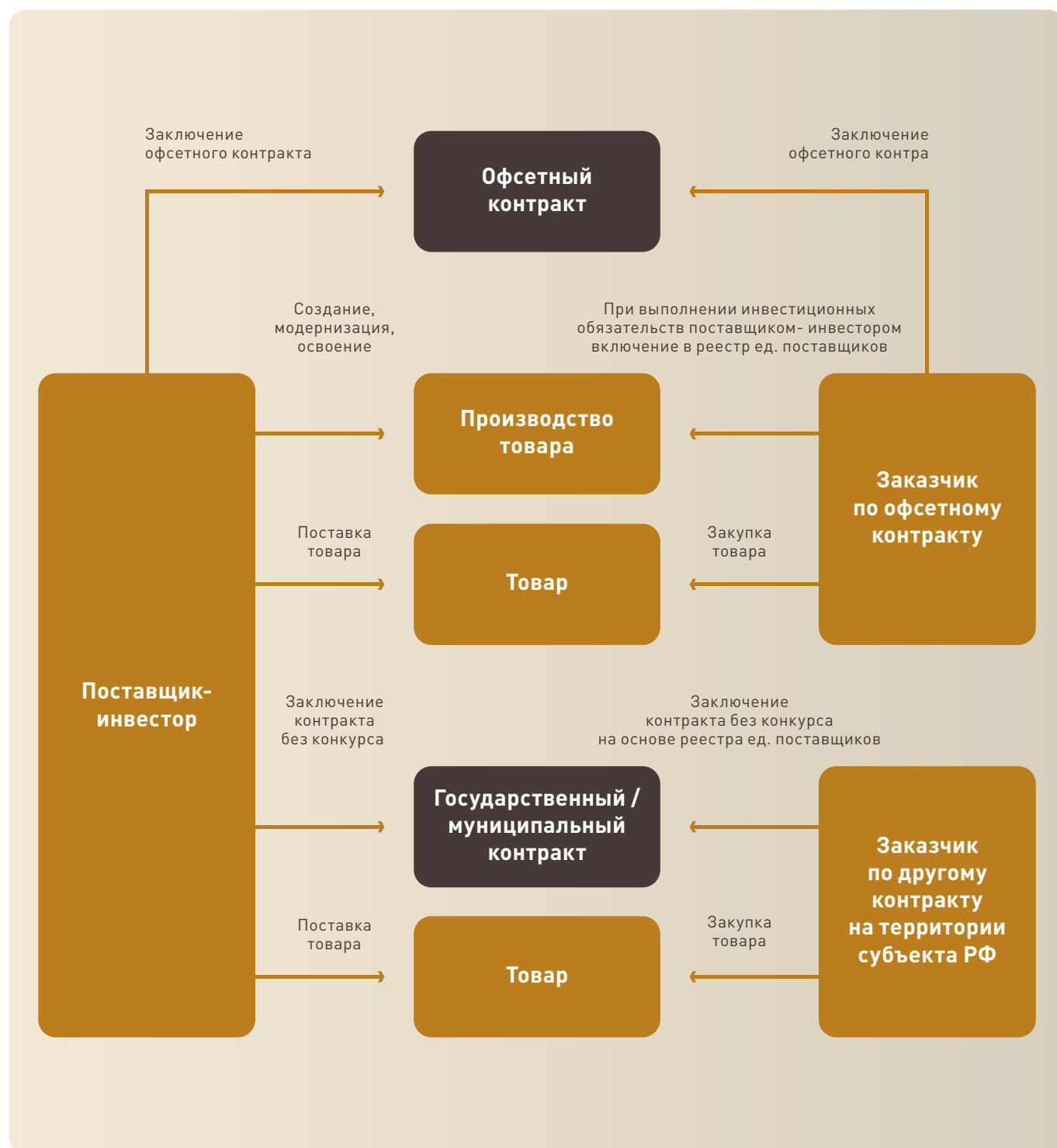


Рисунок 1. Модель офсетного контракта



СТОРОНЫ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА

Сторонами офсетного контракта являются заказчик и поставщик-инвестор. Заказчиком может выступать орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, а поставщиком-инвестором исключительно российское юридическое лицо.

При этом частью 6 ст. 111.4 44-ФЗ предусмотрена возможность заключения нескольких государственных контрактов, предусматривающих встречные инвестиционные обязательства поставщиков-инвесторов по созданию или модернизации и (или) освоению производства.

По нашему мнению, данная норма нацелена на те случаи, когда при заключении первого офсетного контракта по какой-то причине не удалось спрогнозировать рост спроса на про-

изводимый товар, в связи с чем появляется необходимость увеличения объемов поставок за счет реализации нового проекта по организации производства однородных или идентичных товаров. Данная норма позволяет заказчику провести второй конкурс на заключение офсетного контракта по поставке аналогичного товара. В этой связи возникает вопрос, как в данном случае будет осуществляться закупка у единственного поставщика, если в реестре будут два поставщика-инвестора с однородными или идентичными товарами?

В литературе также отмечается, что данное положение можно толковать как возможность заключения нескольких контрактов в рамках одного конкурса⁴.

ПРЕДМЕТ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА

Также на основе проанализированного законодательства и практики можно следующим образом классифицировать обязательства сторон, которые будут составлять предмет офсетного контракта:

- инвестиционные обязательства поставщика-инвестора (заключаются в организации производства какого-либо товара (создание или модернизация и (или) освоение производства товара);
- эксплуатационные обязательства поставщика-инвестора (заключаются в поставке изготавливаемой продукции заказчику и иным заинтересованным заказчикам, уполномоченным на внеконкурсное размещение закупки у данного поставщика (на территории одного субъекта РФ);

- обязательства публичной стороны (представлены в виде обязательства закупать производимую поставщиком-инвестором продукцию с момента успешной организации производства, а также внести такого поставщика в реестр единственных поставщиков).

Важно отметить, что термины «создание», «модернизация», «освоение», «реконструкция» в тексте 44-ФЗ законодателем не определяются. В связи с тем, что судебная практика по офсетным контрактам, в том числе в отношении данных определений, практически отсутствует, выполняемые работы раскрываются и уточняются в конкурсной документации, конкурсном предложении поставщика-инвестора и в тексте самого офсетного контракта.

⁴ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: научно-практический комментарий к Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (постатейный) / А. Е. Кирпичев, В. А. Кондратьев, Б. Е. Кошелюк и др.; под ред. Б. Е. Кошелюка. Москва: Проспект, 2019.



ОБЪЕКТ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА

Сфера применения офсетных контрактов законодателем не ограничена, так как 44-ФЗ не содержит конкретных требований к объекту офсетного контракта. То есть, в отличие от контрактов жизненного цикла, концессионных соглашений или соглашений о ГЧП, нет каких-либо перечней объектов, в отношении которых возможно заключить офсетный контракт.

При этом в нормах 44-ФЗ содержатся некоторые ограничения в части применения офсет-

ной модели. Ст. 111.4 44-ФЗ указывает, что офсетный контракт – это поставка товара со встречными инвестиционными обязательствами.

На официальном сайте мера Москвы была опубликована информация о том, что прорабатывается возможность заключения офсетных контрактов в таких сферах как⁵:



**Поставка
медицинских
изделий, лекарств**



**Поставка
оборудования
и техники для ЖКХ**



**Информационные
технологии**



Транспорт

Несмотря на то, что данный перечень сфер включает в себя преимущественно производство технически сложной продукции, закон не содержит прямого указания на применение офсетных контрактов в инновационном или ином высокотехнологичном производстве.

На наш взгляд перспективными нишами для заключения офсетных контрактов также являются:



Машиностроение



Энергетика



Высокие технологии

⁵ Статья доступна по ссылке: <https://www.mos.ru/news/item/54455073/>.



Таблица 1. Основные условия офсетных контрактов

№	Условие	Описание	Источник
Обязательные условия, требования к которым установлены законодательством			
1.	Предмет	- инвестиционные обязательства поставщика-инвестора; - поставка товара поставщиком-инвестором; - закупка товара; - включение поставщика-инвестора в реестр единственных поставщиков	П. 2 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ
2.	Минимальный объем инвестиций	Не менее 1 млрд рублей	П. 5 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ
3.	Цена государственного контракта	Не требуется указывать твердую цену в офсетном контракте. Достаточно установить формулу цены и максимальное значение цены	Пп. а п. 3 постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
4.	НМЦК	Определяется по правилам, установленным высшим исполнительным органом субъекта РФ	Пп. в п. 1 постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
5.	Порядок определения цены	Отражение в контракте: - общих требований к порядку определения предельной цены единицы производимого товара; - порядка определения цены единицы производимого товара (тарифное регулирование; метод сопоставимых рыночных цен); - порядка определения цены офсетного контракта	П. 6, 7 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ Ч. 2, 3, 4 постановления Правительства РФ от 22.12.2016 № 1441
6.	Максимальный срок	10 лет, в который включается также этап создания, модернизации и (или) освоения производства товара	П. 3, 4 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ



7. Лицо, выступающее в качестве поставщика-инвестора	Только российское юридическое лицо	Ч. 2 ст. 111.4 44-ФЗ
8. Место происхождения производимого товара	Только Российская Федерация	П. 5 ч. 5 111.4 44-ФЗ
9. Размер обеспечения исполнения обязательств	Устанавливается в размере от 2 до 5% от объема инвестиций	П. 6 ч. 2 постановления правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
10. Срок действия предоставляемого обеспечения обязательств	Должен превышать не менее чем на 1 месяц срок, в течение которого инвестором осуществляется создание или модернизация и (или) освоение производства товара	П. 6 ч. 2 постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
Дополнительные условия, которые могут быть включены в офсетный контракт		
11. Выплата аванса поставщику-инвестору	Условием выплаты аванса должно быть предварительное предоставление поставщиком-инвестором обеспечения исполнения обязательств в размере выплачиваемого аванса. Также присутствует возможность отказаться от включения в офсетный контракт условия о предоставлении каких-либо иных видов обеспечения, кроме упомянутого в данной таблице	П. 6 ч. 3 постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166

Также важно, что для офсетных контрактов в целях поставок лекарственных препаратов предусмотрены исключения.

Например, в случае осуществления закупки лекарственных средств с международными непатентованными или отсутствующими химическими группировочными наименованиям по офсетному контракту не будет применяться ограничение о недопустимости закупки нескольких подобных лекарственных средств, чья начальная максимальная цена превышает предельное значение, установленное Правительством Российской Федерации (п. 6 ч. 1 ст. 33 44-ФЗ).

Помимо этого, не применяются в отношении офсетных контрактов и основания расторжения государственного контракта по ч. 10.1 ст. 31 44-ФЗ, устанавливающие в качестве таких оснований отсутствие регистрации предельной отпускной цены лекарств и случаи, когда цена закупаемых лекарственных средств превышает предельную отпускную цену, указанную в государственном реестре предельных отпускных цен (пункт применяется для лекарств, которые включены в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов).



ОФСЕТНЫЙ КОНТРАКТ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЧАСТНОЙ СТОРОНЫ



Гарантированный долгосрочный спрос на производимую продукцию

В связи с тем, что 44-ФЗ закрепляет увеличенный срок, на который заключается офсетный контракт, инвестор получает долгосрочный рынок сбыта продукции.



Статус единственного поставщика в случае успешной реализации инвестиционного этапа офсетного контракта (создание, модернизация, освоение производства)

Данный статус позволяет иным потенциальным заказчикам, расположенным на территории того же субъекта Российской Федерации, что и реализуемый проект, заключать государственные контракты на поставку производимого товара, минуя конкурсные процедуры определения поставщика.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПУБЛИЧНОЙ СТОРОНЫ



Локализация производства и импортозамещение

Также важным преимуществом офсетных контрактов является возможность реализации планов Правительства Российской Федерации по осуществлению локализации производства технически сложной продукции, а также наращивания масштабов импортозамещения.

Это подтверждается и на практике. Реализуемые в настоящий момент офсетные контракты заключены с несколькими крупными международными производителями, такими как BIOCAD и «Вимм-Билль-Данн», которые в соответствии с условиями контрактов реализуют локализацию своего производства на территории Российской Федерации.

В сфере фармацевтики поставщиками в отношении некоторых лекарственных средств налаживается полный производственный цикл, включающий в себя и производство биологической субстанции, которая в настоящий момент зачастую закупается за пределами Российской Федерации.



Увеличение налогооблагаемой базы

Решение о реализации проекта по модели ст. 111.4 44-ФЗ может также быть использовано субъектами Российской Федерации с целью увеличения налогооблагаемой базы. Это связано с тем, что минимальный ценовой порог для заключения офсетных контрактов установлен в размере одного миллиарда рублей. Таким образом, помимо налогообложения реализуемой продукции, также значительная часть отчислений в бюджет будет образована за счет объема инвестируемых в экономику субъекта Российской Федерации средств поставщика-инвестора. Помимо этого, необходимо учитывать и дополнительный поток денежных средств, привлекаемый в бюджет различных уровней благодаря отчислениям в связи с появлением существенного количества новых рабочих мест.



Снижение цен на производимую продукцию

Конкурсный элемент офсетных контрактов в ряде случаев позволяет заказчикам снизить конечную цену на производимую продукцию, что может дополнительно усилить положительный эффект, достигаемый за счет увеличения налогооблагаемой базы.

Конечно, необходимо учитывать и тот факт, что поставщики-инвесторы в первую очередь заинтересованы в возврате вложенных инвестиций, что значительно ограничивает их готовность идти на значительное снижение начальной цены контракта.

Согласно информации, приведенной руководителем департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы, в рамках конкурсных процедур по определению поставщика-инвестора в соответствии со ст. 111.4 44-ФЗ в среднем удалось достичь снижения начальной цены в размере 20%.



Создание новых рабочих мест

Еще одним существенным преимуществом офсетных контрактов для государства является создание новых рабочих мест. С одной стороны, это временные рабочие места на этапе строительства и налаживания производства, а с другой стороны, это постоянные рабочие места, появляющиеся на этапе эксплуатации объекта.

Основываясь на информации с официального сайта Правительства Москвы, пять реализуемых в настоящий момент на территории города Москвы офсетных контракта создадут более 1,2 тыс. постоянных рабочих мест.



Таким образом, представляется, что механизм офсетных контрактов является выгодным для обеих сторон. Поставщик-инвестор получает стабильный спрос и определенные привилегии на этапе реализации производимой продукции, а государство получает дополнительные доходы.

Также реализация крупных офсетных контрактов в социально значимых сферах, например, в фармацевтике, реализует социальную функцию государства.



ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ОФСЕТНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Остановимся теперь на практике применения офсетных контрактов в Российской Федерации.

На начало мая 2021 года в России заключено 6 офсетных контрактов двумя регионами. Общая стоимость гарантированных закупок производителей по объему инвестиций составила около 14 млрд рублей. Наибольшее распространение такой механизм получил в Москве, где действуют 5 контрактов. Еще один контракт заключила Московская область.

Первой отраслью, где был применен офсетный контракт, стала фармацевтическая промышленность. Успешный опыт позволил продолжить использование данного механизма, в результате чего количество контрактов на поставку лекарственных средств выросло до 4 на общую сумму 35,4 млрд рублей (Москва и Московская область). Помимо этого, заключено по одному контракту на поставку медицинского оборудования и пищевых продуктов.

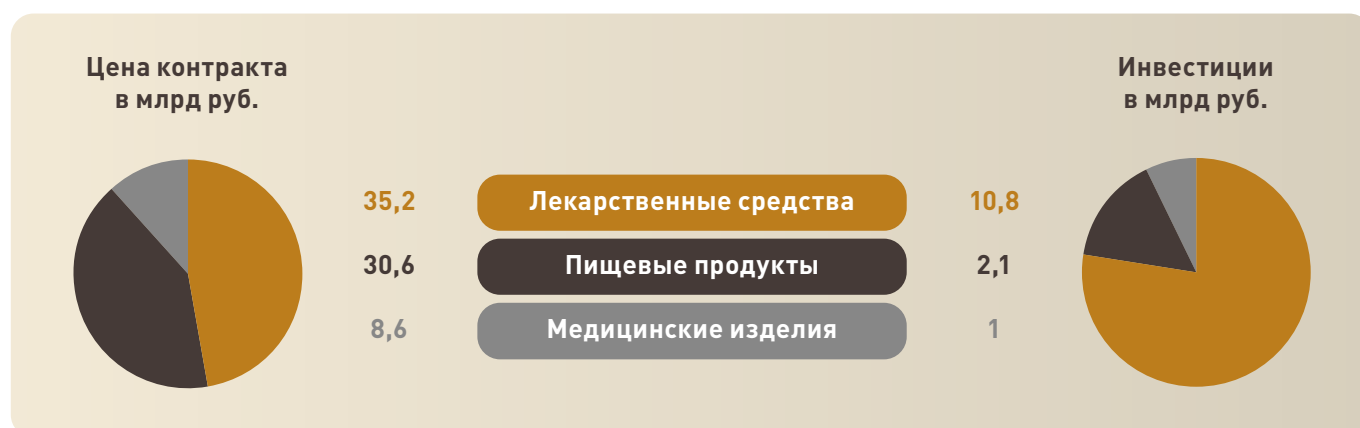


Рисунок 2. Действующие офсетные контракты

Единственный контракт, действующий за пределами Москвы, заключен Московской областью. В 2019 году был проведен открытый конкурс на право заключения госконтракта на поставку лекарств, предусматривающего встречные инвестиционные обязательства. Победителем стала компания «ПСК Фарма» — резидент подмосковной ОЭЗ «Дубна». Стоимость офсетного контракта составляет 1,7 млрд рублей. Инвестор должен за два года вложить не менее 1 млрд рублей в модернизацию или организацию производства лекарств в Подмосковье. Ему

предстоит поставлять 26 наименований лекарств для лечения бронхо- и онкозаболеваний в течение семи лет.

Заинтересованность в применении офсетных контрактов выражают и другие регионы России. Так, Республика Башкортостан объявила конкурс на закупку 45 троллейбусов с использованием данного механизма. Регион также рассматривает возможность заключения еще двух офсетных контрактов. О планах по применению такого контракта заявляли и в Свердловской области.



ЗАКЛЮЧЕННЫЕ И ПЛАНИРУЮЩИЕСЯ ОФСЕТНЫЕ КОНТРАКТЫ ПО РЕГИОНАМ И СФЕРАМ ЗАКУПКИ

Москва			Республика Башкортостан		
					
Лекарственные средства	Пищевые продукты	Медицинские изделия	Транспортные средства	ТКО	Оборудование
Московская область		Свердловская область		Санкт-Петербург	
					
Лекарственные средства		Пищевые продукты		Лекарственные средства	
 Заключенные			 Планирующиеся		

Попытка заключения офсетного контракта на закупку трамваев предпринималась и Санкт-Петербургом, однако городу не удалось достигнуть взаимопонимания ни с одним из нескольких потенциальных поставщиков, по-

этому конкурс так и не был объявлен⁶. Тем не менее власти города считают этот механизм перспективным и сейчас рассматривают возможность заключения офсетного контракта на поставку лекарственных средств.

Таблица 2. Перечень действующих и планирующихся офсетных контрактов

Содержание контракта	Регион	Стоимость закупки, млрд руб.	Объем инвестиций, млрд руб.	Сфера	Статус
Поставка лекарственных препаратов	Город Москва	1,1	1	Лекарственные средства	Заклучен
Поставка медицинских изделий	Город Москва	8,6	1	Медицинские изделия	Заклучен
Поставка лекарственных препаратов	Город Москва	18,4	5,8	Лекарственные средства	Заклучен
Поставка лекарственных препаратов	Город Москва	14	3	Лекарственные средства	Заклучен

⁶ См. <https://www.kommersant.ru/doc/4127794>, <https://www.kommersant.ru/doc/4780831>



Поставка пищевых продуктов для обеспечения отдельных льготных категорий населения	Город Москва	30,6	2,1	Пищевые продукты	Заклучен
Поставка лекарственных препаратов	Московская область	1,7	1	Лекарственные средства	Заклучен
Приобретение троллейбусов	Республика Башкортостан	1	1	Транспортные средства	Подача заявок
Приобретение оборудования для пищеблоков образовательных учреждений	Республика Башкортостан	1	1	Оборудование	В разработке
Приобретения контейнеров для ТКО	Республика Башкортостан	1	1	ТКО	В разработке
Обеспечение детским питанием учреждений здравоохранения	Свердловская область	н/д	1	Пищевые продукты	В разработке
Приобретение лекарственных средств	Санкт-Петербург	н/д	н/д	Лекарственные средства	В разработке

Важнейшим сдерживающим фактором для распространения офсетных контрактов в России является тот факт, что очень сложно окупить за счет государственного заказа от единственного региона строительство завода стоимостью не менее 1 миллиарда рублей. А именно такой объем инвестиций обозначен в качестве минимума в законе о закупках (44-ФЗ). Если же производитель, в основном, рассчитывает на сторонних потребителей, то мотивирующая функция офсетного контракта в значительной степени теряется.

Поэтому не удивительно, что почти все офсетные контракты в России заключены в Москве, которая является крупнейшим рынком и обладает максимальным региональным бюджетом в России. При этом стоит отметить, что по заключенным и планируемым контрактам в других регионах максимальный объем закупки составляет всего лишь 1,7 млрд руб., на который подписалась Московская область – второй по числу жителей субъект Российской Федерации. При этом в Республике Башкортостан все планируемые контракты по объему закупок вообще нахо-



дятся в пределах 1,1 млрд руб., хотя регион тоже входит в число крупнейших в нашей стране (7-е место по населению).

Поэтому существуют предложения понизить установленный минимальный порог инвестиций до уровня 500 или даже 300 млн рублей.

Другой вариант – увеличить гарантированный объем сбыта за счет расширения сферы применения контракта за пределы одного региона. То есть дать возможность объединиться в рамках одного контракта сразу нескольким регионам либо заключать договор на федеральном уровне. Но в случае межрегионального контракта не вполне очевидной является выгода для тех регионов-участников, где не будет расположен

строящийся (модернизирующийся) завод. Кроме того, согласование и исполнение такого многостороннего соглашения были бы весьма сложными. А для федерального уровня уже существует довольно близкий по смыслу «специальный инвестиционный контракт» (СПИК).

Третий вариант – удлинение максимального срока контакта за пределы нынешнего ограничения в 10 лет. Теоретически такой подход мог бы увеличить объем гарантированных закупок от региона. Но в большинстве случаев логика офсетного контракта предполагает выпуск высокотехнологической продукции, поэтому ее контрактование за пределами ближайшего десятилетия представляется неразумным.



СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА ЗА РУБЕЖОМ

Теперь остановимся на рассмотрении сфер применения офсетного контракта за рубежом.

В отличие от России за рубежом офсетные контракты почти исключительно нацелены на заключение соглашений с иностранными поставщиками. В обмен на крупные государственные закупки такой поставщик обязуется осуществить те или иные инвестиции в экономику покупающей страны.

При этом договоры могут отличаться терминологически. Наиболее распространенные варианты названий:

- офсетные контракты;
- государственные контракты со встречными обязательствами / публичные закупки со встречными обязательствами;
- торговые соглашения об инвестициях с гарантированным государственным заказом;
- контракты по промышленному сотрудничеству и взаимозачетам / контракты со смещением;
- контракты встречной торговли и промышленного участия / контракты с местным содержанием.

Подавляющая часть таких договоренностей касается оборонной сферы.

Такие сделки начали активно применяться в конце 80-х годов XX века.

Родоначальником офсетных контрактов в торговле оружием можно считать Францию.

В конкурентной борьбе с США Франция в одном пакете с вооружениями часто предоставляла государству-покупателю неформальные гарантии безопасности. Французы ввели в мировой оборот новинку, которая оказалась привлекательной для отдельных покупателей. Это касалось обязательств по осуществлению инвестиций в экономику страны-импортера. Одним из первых крупных офсетных контрактов стала сделка 1989 года с Саудовской Аравией на поставку трех фрегатов общей стоимостью 18 млрд франков, где Франция гарантировала реинвестиции в размере 35% от суммы договора.

В дальнейшем эту практику стали применять многие развитые и развивающиеся страны.

Обычно выделяют 2 категории офсетов:

- прямой офсет – это соглашение, которое непосредственно связано с основным продуктом. Их также называют «военными офсетами». Например, в стране-покупателе за счет инвестиций продавца может быть локализовано производство отдельных компонент или финальная сборка соответствующего вооружения;
- косвенный офсет – это соглашение, которое не имеет прямого отношения к покупаемому товару/услуге. Часто их называют «гражданскими офсетами», хотя существует множество косвенных офсетов, которые не являются гражданскими. Косвенные офсеты могут принимать форму услуг, инвестиций продавца в производство какой-то иной продукции в покупающей стране, встречной торговли (бартера) и/или совместного производства.



Информация в этой сфере является довольно ограниченной, поэтому системные исследования проводятся весьма редко и требуют участия со стороны соответствующих государств. Поэтому довольно интересным является исследование по оборонным офсетам в

странах Европейского Союза, проведенное по заказу Европейского оборонного агентства и опубликованное в 2007 г. Хотя оно касается 2006 года, описанное распределение по видам офсетов является показательным (рисунок № 3).



Рисунок 3. Распределение офсетов по типам в ЕС (2006 г.)

В развитых странах большое внимание уделяется прозрачности заключения и выполнения офсетных контрактов, чтобы минимизировать возможные злоупотребления. При этом обязательным условием является организация конкурсных процедур, что соответствует и российским законодательным нормам.

Практика заключения офсетных контрактов вне оборонной сферы является довольно ограниченной, но некоторые примеры подобных отношений имеются в ряде развивающихся стран. Чаще всего они касаются пищевой, легкой и фармацевтической промышленности, автомобилестроения и железнодорожного транспорта. Обычно они подразумевают некоторый уровень локализации, не всегда составляющий 100%.

В этом смысле некоторым первым аналогом современных гражданских офсетов можно назвать послевоенную политику Японии, когда крупные гарантированные государственные закупки у местных компаний были

одним из инструментов стимулирования промышленности, включая даже такие отрасли, как электроника.

Определенная аналогия с офсетными контрактами содержится в действующей индийской программе Make in India (Make II), где заложен механизм государственных закупок с требованиями о локализации на уровне не менее 20-50%. Причем такие соглашения могут заключаться не только с иностранными, но и с локальными корпорациями.

Имеет смысл привести также кейс Пакистана, где местный производитель Adam Motors в 2005 году запустил амбициозный проект Revo (от слова Revolution). По замыслу создателей автомобиль, разработанный пакистанскими специалистами и собираемый на мощностях близ Карачи, должен был совершить революцию в национальном автопроме, прежде всего за счет низкой стоимости продукции. Значительная роль в окупаемо-



сти проекта отводилась крупному правительственному заказу. Но данное обещание не было достаточно четко зафиксировано, государство не стало закупать Adam Revo, и через 3 года после закладки первого камня компания обанкротилась.

Тематика гражданских офсетных сделок рассматривается и в Казахстане. Еще в конце 2012 года был разработан проект закона «Об офсетных соглашениях». Таким способом правительство Казахстана планировало добиться локализации производств, создать совместные предприятия, организовать выпуск большого количества комплектующих изделий, а также решить вопросы передачи технологий, ремонта и сервиса предоставляемого оборудования⁷.

Следующая попытка доработки и принятия закона была предпринята в 2015 году⁸. Скорректированная концепция предполагала, что офсетные обязательства будут распространяться только в отношении иностранных поставщиков, чья продукция приобретается на сумму свыше 500 тыс. МРП (аналог российского МРОТ), а срок действия соглашения не будет превышать 5 лет⁹.

К теме офсетных соглашений в правительстве Казахстана возвращались и позже, в 2018-2019 годах, однако пока реального развития этот механизм в стране не получил.

Таким образом, российская версия офсетных контрактов хотя и имеет некоторые аналоги в мировом опыте, но является довольно оригинальной конструкцией. И дальнейший опыт практического применения позволит оценить ее эффективность.

⁷ См. <https://kapital.kz/economic/13891/v-kazakhstane-budut-primenyat-sya-ofsetnyye-sdelki.html>

⁸ См. <https://atameken.kz/ru/news/20343-kak-dolzhny-zaklyuchat-sya-ofsetnye-sdelki>

⁹ См. «Об офсетных соглашениях» от 04/04/2016 <https://legalacts.egov.kz/npa/view?id=5216>



ЭТАПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА

В связи с тем, что офсетный контракт представляет собой разновидность государственного контракта на закупку товаров, работ, основные этапы проведения закупки в данном случае описываются положениями 44-ФЗ.

Также необходимо учитывать и некоторые особенности проведения закупки по офсетному контракту, установленные иными нормативно-правовыми актами. Например, актами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, принятыми во исполнение требований Правительства Российской Федерации.

Наиболее существенными нормативно-правовыми актами в данной сфере являются постановления № 1166 и № 1441.

Исходя из содержания 44-ФЗ можно выделить четыре стадии проведения закупки:

1. планирование закупки;
2. определение поставщика;
3. заключение контракта;
4. исполнение контракта.

Данные стадии можно условно разделить на подготовительный и инвестиционный этапы проведения закупки.

1 ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

ШАГ 1. ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПКИ

Согласно общим положениям 44-ФЗ, планирование закупок осуществляется посредством составления и ведения двух документов: плана закупок и плана-графика.

Данные документы содержат основную информацию о планируемых закупках: цели, объекты, объемы и сроки. Также они подлежат официальной публикации на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок.

Применительно к офсетным контрактам законодателем были установлены некоторые особенности в рамках планирования.

Во-первых, в описании объекта закупки в плане-графике необходимо указать минимальный объем инвестиций, который необходимо будет осуществить определенному в рамках конкурсных процедур поставщику-инвестору.

Указанный объем инвестиций должен быть не менее 1 млрд рублей (п. 5 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ, пп. а п. 1 постановления № 1166).

Во-вторых, в плане-графике заказчик обязан указать размер обеспечения исполнения обязательств по контракту, отражаемый в плане-графике в процентном исчислении.



Размер обеспечения может быть установлен в пределах от 2 до 5 процентов.

В последствии данный показатель рассчитывается от объема инвестиций определенного проектом офсетного контракта в соответствии с заявкой участника закупки, с которым заключается такой контракт (пп. 6 п. 1 постановления № 1166).

В-третьих, в плане-графике необходимо определить начальную (максимальную) цену контракта в порядке, установленном высшим исполнительным органом субъекта РФ, в котором планируется осуществление закупки по офсетному контракту (пп. в п. 1 постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166).

ШАГ 2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСТАВЩИКА

В отношении осуществления закупки по офсетному контракту постановлением № 1166 устанавливается требование о применении конкурентного способа определения поставщика в виде открытого конкурса.

Постановлением № 1166 закрепляется специальный срок принятия заявок на участие в таком открытом конкурсе.

Если по общему правилу таким сроком является период в 20 дней до вскрытия конвертов с заявками или открытия доступа к заявкам, поданным в электронной форме, то в отношении закупок по офсетным контрактам такой срок должен составлять не менее чем 60 дней.

Вторым существенным критерием, установленным постановлением № 1166, является срок действия банковской гарантии, предоставленной в обеспечение исполнения обязательств по инвестиционной части офсетного контракта. Данный срок должен превышать не менее чем на месяц срок, отведенный на реализацию обязательств поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства закупаемого товара.

При этом важно отметить, что офсетным контрактом необходимо предусматривать два вида обеспечения исполнения обязательств.

Первый вид – это ранее упомянутая банковская гарантия в отношении инвестиционных обязательств поставщика-инвестора, а второй вид – это обеспечение исполнения обязательств в отношении обязательств по государственному контракту по общим требованиям 44-ФЗ.

Положениями постановления № 1166 также предусмотрено право заказчика предусмотреть выплату поставщику-инвестору аванса.

Ключевым условием его выплаты является предоставление поставщиком-инвестором обеспечения исполнения обязательств по заключаемому контракту в размере выплачиваемого аванса. Также на этом этапе в некоторых случаях может появиться необходимость провести общественные обсуждения.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 11.12.2019 № 1635¹⁰ обязательный порядок проведения общественных обсуждений распространяется на случаи

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 11.12.2019 № 1635 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».



проведения закупок путем проведения конкурсов и аукционов при начальной (максимальной) стоимости контракта равной или превышающей 1 млрд рублей.

Ст. 20 44-ФЗ устанавливает, что такое обсуждение должно начинаться с даты размещения в единой информационной системе планов-графиков, содержащих информацию о закупках, подлежащих обязательно-

му общественному обсуждению, и заканчиваться не позднее пяти дней до окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе или аукционе.

Таким образом, в случае, если цена офсетного контракта окажется выше 1 млрд рублей, то необходимо провести общественные обсуждения.

ШАГ 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА

После определения поставщика-инвестора при помощи конкурсных процедур заказчик заключает офсетный контракт с победителем, отвечающим всем условиям конкурсной документации, а также предложившим наиболее выгодные условия реализации проекта.

Информация о заключенном контракте вносится в специальный реестр государственных контрактов.

Данная процедура регулируется приказом Министерства финансов Российской Феде-

рации от 19 июля 2019 года № 113н (далее – приказ № 113н) и постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 года № 1084 (далее – постановление № 1084).

Перечень информации и документов, которые должны включаться в реестр контрактов, содержится в ч. 2 постановления № 1084.

При подготовке данной информации и документов необходимо учитывать положения приказа № 113н, в которых детализируются требования постановления Правительства.

② ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП

ШАГ 1. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА

Исполнение офсетного контракта осуществляется с учетом как общегражданских норм законодательства, так и особых требований 44-ФЗ.

Очевидной особенностью офсетных контрактов является наличие двух существенных стадий их реализации:

- создание или модернизация и (или) освоение производства товаров;
- поставка производимых товаров.



В рамках отношений поставщика-инвестора с заказчиком присутствует только одна существенная особенность.

Она представлена в виде требования в указанный срок реализовать инвестиционную часть контракта, то есть часть, связанную с созданием или модернизацией и (или) освоением производства.

Успешное выполнение данного обязательства в установленный срок переведет реализацию офсетного контракта в стадию поставки производимого товара.

На данном этапе также осуществляется внесение сведений о поставщике-инвесторе в реестр единственных поставщиков.

ШАГ 2. ВНЕСЕНИЕ СВЕДЕНИЙ О ПОСТАВЩИКЕ-ИНВЕСТОРЕ В РЕЕСТР ЕДИНСТВЕННЫХ ПОСТАВЩИКОВ

Статус единственного поставщика позволяет другим заказчикам субъекта РФ, в котором реализуется офсетный контракт, закупать производимые поставщиком-инвестором товары без необходимости проводить конкурсные процедуры.

Процедура регистрации в реестре единственных поставщиков регулируется положениями постановления Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2017 года № 231 «О ведении реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российской Федерации, и об определении федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на ведение реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российской Федерации» (далее – постановление № 231) и ранее упомянутым приказом Министерства финансов № 113н.

Представляется, что данное постановление будет либо скорректировано с учетом вносимых в регулирование офсетных контрактов изменений, либо будет заменено новым постановлением.

На июль 2021 года информация о подобных изменениях или проектах постановлений Правительства Российской Федерации от-

сутствует в публичном доступе.

Перечень формируемой заказчиком информации содержится в ч. 6 постановления № 231.

Органом исполнительной власти, уполномоченным на внесение информации в данный реестр, является Федеральное казначейство.

Процедура направления сформированной по закупке информации осуществляется в порядке, закрепленном в приказе № 113н.

Формирование информации и ее размещение в реестре реализуется с использованием государственной информационной системы «Электронный бюджет», доступ к которой осуществляется через единый портал бюджетной системы Российской Федерации.

Сформированные с ее помощью документы подписываются электронной подписью уполномоченного лица заказчика.

По итогам проверки направленных заказчиком информации и документов Федеральное казначейство направляет заказчику извещение о включении (обновлении) реестровой записи в реестр контрактов с указанием присвоенного уникального номера реестровой записи в реестре контрактов или про-



токол, содержащий перечень выявленных несоответствий и (или) основания, по которым информация и документы не включены в реестр контрактов.

На исправление каких-либо несоответствий, а также формирование недостающих документов и информации заказчику дается 1 рабочий день со дня получения вышеупомянутого протокола о выявленных несоответствиях.

ШАГ 3. ПОСТАВКА ТОВАРА

Поставка товара осуществляется поставщиком-инвестором с учетом положений 44-ФЗ, а также особых требований, отраженных в тексте офсетного контракта.

Как показывает практика, стороны предусматривают достаточно широкий перечень требований к поставщику-инвестору как в части поставки производимых товаров, так и в части создания или модернизации и (или) освоения производства.

Нарушение данных требований зачастую становится основанием для одностороннего расторжения контракта со стороны заказчика.

На основании анализа текста реализуемых в настоящий момент офсетных контрактов был подготовлен перечень наиболее часто встречающихся оснований досрочного расторжения офсетных контрактов (таблица № 3).

Наличие подобных положений в офсетном контракте должно обязательно учитываться всеми сторонами контракта.

Таблица 3. Основания для расторжения офсетного контракта

№	Основание расторжения
1.	Осуществление поставки товара ненадлежащего качества, если недостатки не могут быть устранены в течение определенного контрактом срока
2.	Осуществление поставок некомплектного товара, если поставщик-инвестор в установленный срок не выполнил требование о доукомплектовании таких товаров или не заменил их комплектными товарами
3.	Повторная поставка товара, не произведенного на объекте (за исключением случаев, когда такая поставка допускается в соответствии с офсетным контрактом)
4.	Если поставщик-инвестор отказывается от согласования новых условий контракта при наступлении особых, перечисленных в офсетном контракте обстоятельств
5.	Наличие не устраненных в разумный срок существенных или неустранимых недостатков
6.	Если в ходе исполнения контракта установлено, что поставщик-инвестор не соответствует установленным документацией о закупке требованиям, что позволило ему стать победителем
7.	В случае установления недостоверности сведений, содержащихся в документах, представленных поставщиком-инвестором на этапе размещения закупки
8.	В случае нарушения отдельных сроков создания объекта с уточнением максимального срока такой просрочки



9. В случае несоответствия разработанной поставщиком-инвестором проектной документации требованиям офсетного контракта или законодательства Российской Федерации
10. Поставщик-инвестор не осуществляет создание объекта или осуществляет его с таким отклонением от сроков создания объекта, установленных контрактом, что очевидна невозможность завершения создания объекта в установленные сроки
11. В случае осуществления инвестиций или поставки производимых товаров в объеме менее установленного в офсетном контракте порога

Если офсетный контракт расторгнут в течение периода, когда поставщик-инвестор уже наладил производство товара и включен в реестр единственных поставщиков, то необходимо направить информацию о расторжении офсетного контракта другим заказчикам, которые заключили контракты с этим поставщиком на основании п. 48 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ. После получения такого уведомления заказчики по контрактам с един-

ственным поставщиком обязаны принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта в течение трех рабочих дней (п. 3 ч. 15 ст. 95 44-ФЗ).

На схеме (рисунок № 4) представлено графическое изображение всех перечисленных в данной части отчета этапов заключения и реализации офсетного контракта.



Рисунок 4. Этапы заключения и реализации офсетного контракта



ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ РИСКИ В ОФСЕТНЫХ КОНТРАКТАХ. СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

В последние несколько лет участились случаи срабатывания общественных, экологических и информационных рисков в инвестиционных проектах, которые в данном отчете мы объединяем в понятие «информационно-коммуникационные риски» (далее – ИКР).

ИКР – это риски, возникающие в связи с распространением или наоборот утаиванием, искажением информации об инвестиционном проекте или некачественной коммуникацией между участниками проекта и общественностью¹¹.

ИКР присущи всем видам инвестиционных проектов, но вероятность их наступления существенно увеличивается в проектах с участием государства.

Это связано с тем, что в информационном пространстве имеется существенный объем разноплановой информации, которая затрагивает интересы большого количества граждан и напрямую влияет на условия их жизнеобеспечения.

Часть СМИ, выбрав оппозиционную сторону по отношению к действующей власти, априори негативно воспринимает все инвестиционные проекты с участием органов власти, что влияет на возникновение ИКР.

Более того, выбор поставщика производится в рамках конкурса, поэтому нередко потенциальные участники конкурса прибегают к недобросовестной конкуренции, намеренно очерняя своих оппонентов в информационном пространстве.

Можно отметить следующие последствия срабатывания ИКР для частной стороны:

- возможное расторжение контракта;
- возникновение дополнительных расходов;
- получение негативных отзывов от конечных пользователей, влияющих на публичную репутацию организации;
- невозможность завершить инвестиционную стадию проекта;
- снижение спроса на товар.

Для публичной стороны можно отметить следующие последствия:

- возможное расторжение контракта;
- потеря налоговых поступлений от реализации проекта;
- необходимость проведения нового конкурса;
- снижение инвестиционной привлекательности территории и потеря потенциальных инвесторов;
- неоправданные ожидания со стороны населения.

При этом ИКР могут сработать на этапе планирования, проведения конкурса, после заключения офсетного контракта.

¹¹ Аналитическое исследование «Информационно-коммуникационные риски – слепая зона инфраструктурных проектов», подготовленное стратегической группой «Гиперион» и компанией You & Partners. Доступно по [ссылке](#).



Важно отметить, что ст. 7 44-ФЗ закрепляет принцип, согласно которому информация, предусмотренная 44-ФЗ и размещенная в единой информационной системе, должна быть полной и достоверной. Таким образом, в отношении государственных контрактов, в том числе офсетных контрактов, действуют строгие требования о достоверности и полноте информации о проекте.

Согласно ч. 3 ст. 111.4 44-ФЗ, информация об офсетном контракте размещается в единой информационной системе извещений о проведении таких конкурсов.

Для офсетных контрактов можно выделить важные нюансы в отношении планирования, которые могут отличаться от планирования обычных государственных закупок.

Общие требования по планированию закупок содержатся в ст. 16 44-ФЗ. Для офсетных контрактов установлено специальное регулирование в отношении планирования постановлением Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166 «Об установлении особенностей планирования закупок и проведения конкурсов для определения поставщика, с которым заключается государственный контракт, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта Российской Федерации для обеспечения государственных нужд субъекта Российской Федерации».

Согласно п. 2 правил проведения обязательного общественного обсуждения¹², общественное обсуждение проводится в случае осуществления закупок путем проведения конкурсов и аукционов при начальной (максимальной) цене контракта, составляющей или превышающей 1 млрд рублей, за исключением закупок, осуществляемых:

- с применением закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- в рамках государственного оборонного заказа;
- при выполнении работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства в случае, предусмотренном ч. 2 ст. 63 44-ФЗ;
- путем проведения повторного конкурса, электронного аукциона, в случае его проведения в соответствии с ч. 4 ст. 71 44-ФЗ.

Исходя из действующих положений законодательства об офсетном контракте, представляется, что практически во всех случаях потребуется проведение общественного обсуждения.

Участниками обсуждения могут быть государственные органы, органы местного самоуправления, любые юридические и физические лица (в том числе ИП), которые зарегистрировались в ЕИС.

После рассмотрения поступивших замечаний (предложений) в рамках общественного обсуждения заказчик вправе, согласно п. 9 правил проведения обязательного общественного обсуждения:

- внести изменения в план-график;
- внести изменения в извещение о проведении закупки;
- внести изменения в конкурсную (аукционную) документацию;
- отменить проведение конкурса (аукциона).

¹² Здесь и далее – правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, установленных постановлением Правительства РФ от 11.12.2019 № 1635 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»



По результатам общественного обсуждения не предусмотрено каких-то строгих последствий или решений на основе поступивших замечаний (предложений), но в любом случае с ними необходимо будет работать заказчику, поскольку отсутствие учета рекомендаций по итогам общественного обсуждения приведет к срабатыванию ИКР в отношении будущего проекта.

Более того, согласно ст. 102 44-ФЗ, граждане и общественные объединения и объединения юридических лиц вправе осуществлять общественный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок.

Общественные объединения и объединения юридических лиц, осуществляющие общественный контроль, вправе в том числе:

- направлять заказчикам запросы о предоставлении информации об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов;
- осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку эффективности закупок;
- обращаться от своего имени в государственные органы и муниципальные органы с заявлением о проведении мероприятий по контролю;
- обращаться от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления в действиях (бездействии) заказчика признаков состава преступления;
- обращаться в суд в защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов группы лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Для быстрого и эффективного взаимодействия в рамках общественного контроля заказчик может включить соответствующие специальные положения в текст заключаемого офсетного контракта.

Для минимизации ИКР можно использовать следующие механизмы в офсетных контрактах:

- включение заверений об участии сторон в совместной работе по предупреждению и минимизации ИКР в раздел «Гарантии и заверения» в целях предупреждения, управления и смягчения последствий ИКР (ст. 431.2 ГК РФ). Фиксация таких гарантий и заверений в тексте соглашения дает основания полагать, что при заключении соглашения стороны намерены проводить совместную работу по данному направлению;
- фиксация исходных обязательств сторон по управлению и минимизации ИКР в разделе с правами и обязанностями сторон офсетного контракта;
- разработка отдельного приложения, раздела офсетного контракта по управлению ИКР. Рассматриваемое приложение (или ряд регламентов/положений) относится к специальным разделам соглашения об ИКР;
- включение отдельных ИКР в перечень форс-мажорных обстоятельств по соглашению (например, забастовки);
- включение в текст офсетного контракта положений по организации информирования сторон и третьих лиц (есть сейчас в заключенных офсетных контрактах).

В текущих заключенных офсетных контрактах подобные механизмы для минимизации ИКР не используются¹³.

¹³ См.: [РОСИНФРА](https://rosinfra.ru).



ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ОФСЕТНЫХ КОНТРАКТОВ В Г. МОСКВЕ ИСТОРИЯ, СФЕРЫ И МАСШТАБЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОФСЕТНЫХ КОНТРАКТОВ

Теперь остановимся на опыте заключения офсетных контрактов в г. Москве, которая является лидером по применению данного механизма в проектах.

В качестве целей заключения офсетных контрактов Правительство Москвы видит создание за счет частных инвестиций новых высокотехнологичных производств с соответствующими дополнительными рабочими местами и налоговыми поступлениями, а также сокращение зависимости от иностранных производителей и поставщиков, то есть импортозамещение.

В этой связи руководством Москвы были инициированы изменения федерального законодательства, и 3 июля 2016 г. был принят федеральный закон № 365-ФЗ, предусматривающий в том числе возможность

заключения офсетных контрактов, по условиям которых производимый (поставляемый) товар должен быть исключительно российского происхождения, а поставщиком-инвестором может быть только российское юридическое лицо.

Первый офсетный контракт был заключен Правительством Москвы 6 октября 2017 г. с ЗАО «БИОКАД» на поставку лекарственных средств для лечения онкологических заболеваний и иммуномодуляторов.

Всего в 2021 г. Правительством Москвы заключено пять офсетных контрактов, из которых три – на поставку лекарственных средств, один – медицинских изделий и один – детского питания для молочно-раздаточных пунктов. Срок каждого контракта – 10 лет.



Рисунок 5. История офсетных контрактов в г. Москве

Источники: интернет-сайты www.mos.ru, <https://zakupki.gov.ru/>, <https://www.sobyanin.ru/>, <https://endopharm.ru/>



Согласно условиям этих контрактов, поставщики-инвесторы обязуются создать на территории г. Москвы производство продукции, после чего осуществить ее поставку с построенного предприятия в соответствии с предусмотренным графиком.

Общая сумма заключенных офсетных контрактов составила 72,8 млрд руб., общая сумма встречных инвестиционных обязательств поставщиков-инвесторов – **12,9 млрд руб.**

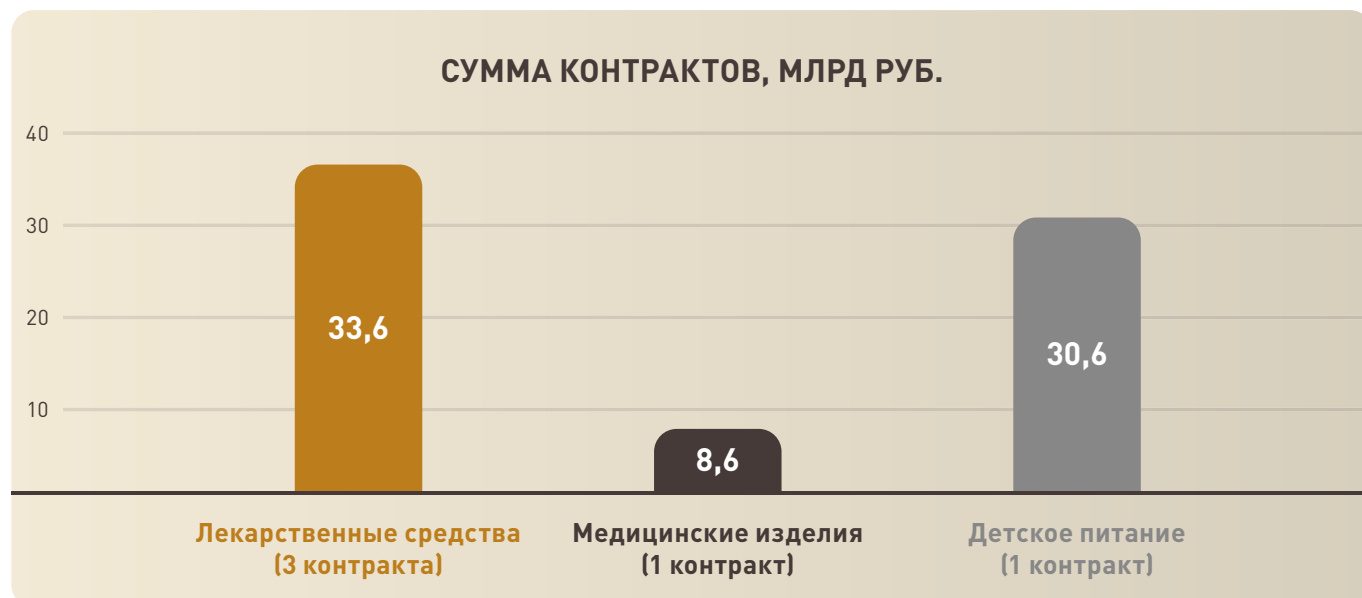


Рисунок 6. Распределение суммы офсетных контрактов в г. Москве по отраслям

Источники: интернет-сайты <https://zakupki.gov.ru/>, <https://www.sobyanin.ru/>, <https://endopharm.ru/>



Рисунок 7. Распределение общей суммы встречных инвестиционных обязательств поставщиков-инвесторов в рамках офсетных контрактов в г. Москве по отраслям

Источники: интернет-сайты <https://zakupki.gov.ru/>, <https://www.sobyanin.ru/>, <https://endopharm.ru/>



Краткая информация об основных условиях контрактов представлена в таблице ниже (таблица № 4), подробная информация в разделе «Примеры офсетных контрактов».

Таблица 4. Краткая информация об основных условиях офсетных контрактов, заключенных Правительством Москвы

Источники: интернет-сайты <https://zakupki.gov.ru/>, <https://www.sobyanin.ru/>, <https://endopharm.ru/>

№	Дата заключения контракта	Наименование поставщика-инвестора	Предмет контракта	Цена контракта, млрд руб.	Срок контракта, лет	Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора, млрд руб.
1.	6 октября 2017 г.	ЗАО «БИОКАД»	Поставка лекарственных средств для лечения онкологических заболеваний, иммуномодуляторов	14,1	10	3,0
2.	30 октября 2018 г.	ООО «Р-ОПРА»	Поставка лекарственных средств для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов, иммунодепрессантов и др.	18,4	10	5,8
3.	23 декабря 2019 г.	ООО «Гемамед»	Поставка медицинских изделий для стомированных пациентов	8,6	10	1,0
4.	29 мая 2020 г.	АО «Вимм-Билль-Данн»	Поставка детского питания для молочно-раздаточных пунктов	30,6	10	2,1
5.	Февраль 2021 г.	ФГУП «Московский эндокринный завод»	Поставка противоглаукомных, антибактериальных, анальгезирующих препаратов, антидепрессантов и нейрорепарантов	1,1	10, но не позднее 1 января 2031 г.	1,0
Итого:				72,8		12,9



В Правительстве Москвы изучаются такие направления для заключения офсетных контрактов, как транспорт, техника и материалы для жилищно-коммунального хозяйства, ИТ-оборудование и другие.¹⁴

Остановимся более подробно на анализе заключенных офсетных контрактов в г. Москве.

ПРИМЕРЫ ОФСЕТНЫХ КОНТРАКТОВ



① ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ, ИММУНОМОДУЛЯТОРЫ (ЗАО «БИОКАД»)

Контракт был заключен 6 октября 2017 г., заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы.

Поставщик-инвестор ЗАО «БИОКАД» – одна из крупнейших инновационных биотехнологических компаний в России, созданная в 2001 году, объединившая научно-исследовательские центры мирового уровня, современное фармацевтическое и биотехнологическое производство, доклинические и клинические исследования, соответствующие международным стандартам.

Компания специализируется на препаратах для терапии онкологических, аутоиммунных и инфекционных заболеваний, а также ведет разработки в области терапии других социально значимых заболеваний.

9 октября 2017 г. стороны подписали дополнительное соглашение к контракту, согласно которому цена контракта уменьшилась с 20,5 млрд руб. до 14,1 млрд руб. без изменения иных условий, предусмотренных контрактом.

Таким образом, учитывая, что начальная (максимальная) цена контракта составила 28,8 млрд руб., ее снижение по итогам конкурсных процедур составило 14,7 млрд руб. или на 51%.

В соответствии с условиями контракта поставщик-инвестор (ЗАО «БИОКАД») взял на себя обязательство не позднее четырех лет с даты заключения контракта создать и освоить на территории г. Москвы производство 22 лекарственных средств для лечения

¹⁴ См. www.mos.ru/news/item/80034073/.



онкологических заболеваний и иммуномодуляторов (размер инвестиций в создание и освоение производства должен составить 3 млрд руб.), после чего обеспечивать в период до ноября 2027 г. поставку указанных лекарственных средств.

В сентябре 2020 г. строительство завода было завершено, начало поставок продук-

ции в лечебные учреждения г. Москвы ожидается в ближайшее время.

Необходимо отметить, что завод построен на площадке «Алабушево» (Зеленоград) особой экономической зоны «Технополис «Москва», что, помимо прочего, предусматривает получение налоговых и иных льгот инвестором как резидентом ОЭЗ.



2 ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ОРГАНОВ ДЫХАНИЯ, ПРОТИВООПУХОЛЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ, ИММУНОДЕПРЕССАНТОВ И ДР. (ООО «Р-ОПРА»)

Контракт был заключен 30 октября 2018 г., заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы.

Поставщик-инвестор – ООО «Р-ОПРА» входит в группу компаний

«Р-Фарм», которая с 2001 года специализируется на разработках, производстве и поставках лекарственных средств для стационарной и специализированной медицинской помощи, работает на территории Российской Федерации, в странах СНГ, США, Германии, Японии и Индии.

В структуру холдинга входят фармацевтические комплексы, расположенные в Ярославле, Костромской области, Новосибирске и Германии.

Цена контракта - 18,4 млрд руб. (снижена по итогам конкурсных процедур на 4,1 млрд руб. или на 18,2%).

В соответствии с условиями контракта поставщик-инвестор (ООО «Р-ОПРА») взял на себя обязательство не позднее четырех лет с даты заключения контракта создать и освоить на территории г. Москвы производство 31 наименования лекарственных средств для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов, иммунодепрессантов и др. (размер инвестиций в создание и освоение производства по условиям конкурса должен был составить не менее 3,0 млрд руб., а по предложению претендента увеличен до 5,8 млрд руб.), после чего обеспечивать в период до ноября 2028 г. поставку указанных лекарственных средств.



Необходимо отметить, что более 50% препаратов, закупаемых в рамках контракта, в настоящее время на территории Российской Федерации не производятся, производство лекарств трех наименований будет локализовано по полному циклу.

В настоящее время производство находится в стадии строительного-монтажных работ (место строительства – площадка «Алабушево» (Зеленоград) особой экономической зоны «Технополис «Москва»).



③ МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ СТОМИРОВАННЫХ ПАЦИЕНТОВ (ООО «ГЕМАМЕД»)

Контракт был заключен 23 декабря 2019 г., заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы. Цена контракта – 8,6 млрд руб.

Поставщик-инвестор – ООО «Гемамед» создано в 2007 году, специализируется на обеспечении стомированных больных высококачественными средствами реабилитации, средствами ухода при нарушении выделительных процессов, а также средствами ухода за ранами и кожей.

Компания является дистрибьютором изделий медицинского назначения производства «Колопласт А/С» (Дания) – одного из мировых производителей медицинских изделий для стомированных пациентов, успешно работает на фармацевтическом рынке уже более 10 лет, присутствует почти во всех регионах России, а также в странах СНГ.

Учредители ООО «Гемамед» владеют одним из крупнейших в России дистрибьюторов лекарственных средств и медицинских изделий – ООО «Медипал-Онко».

Согласно условиям контракта поставщик-инвестор (ООО «Гемамед») взял на себя обязательство не позднее трех лет с даты заключения контракта создать и освоить на территории г. Москвы производство 44 наименований медицинских изделий для стомированных больных (размер инвестиций в создание и освоение производства должен составить 1,0 млрд руб.), после чего обеспечивать в период до 31 декабря 2029 г. поставку указанных изделий.

Все произведенные медицинские изделия будут протестированы заказчиком (Департаментом здравоохранения г. Москвы).



Предполагается, что новое производство позволит полностью заместить импортные медицинские изделия для стомированных больных (в настоящее время, по оценкам заместителя мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Ефимова В. В., более 90% медицинских изделий для реабилитации инвалидов и онкобольных в постоперационный период приобретаются у загранич-

ных поставщиков¹⁵) и обеспечить систему здравоохранения г. Москвы соответствующей продукцией.

В 2021 г. осуществляется монтаж оборудования, предполагаемый срок окончания строительства – декабрь 2021 г. (место строительства – особая экономическая зона «Технополис Москва»).



4 ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ ДЛЯ МОЛОЧНО-РАЗДАТОЧНЫХ ПУНКТОВ (АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»)

Контракт был заключен 29 мая 2020 г., заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы. Цена контракта – 30,6 млрд руб.

Поставщик-инвестор – АО «Вимм-Билль-Данн» создано в 1993 году, является крупнейшим производителем соков и молочных продуктов в России.

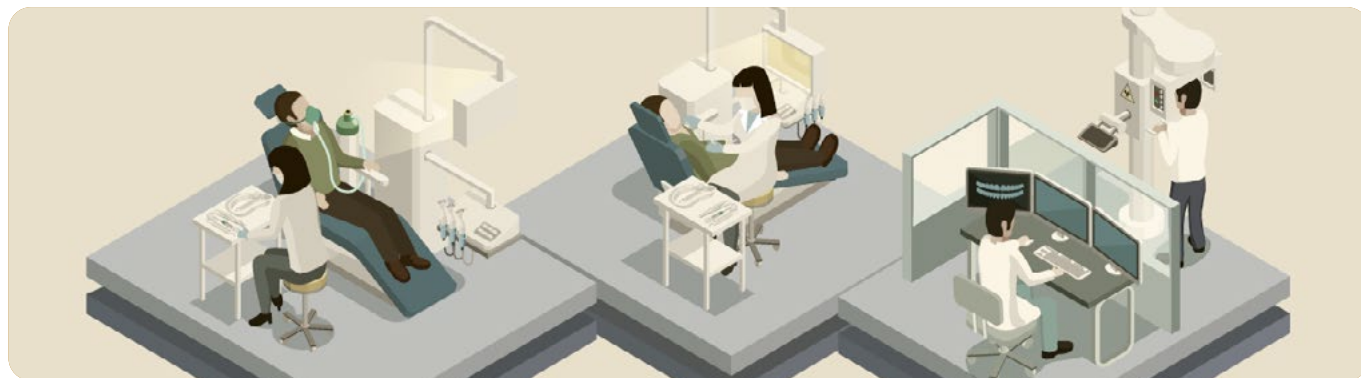
Компания производит сотни наименований продуктов питания, в том числе таких известных брендов, как «Домик в деревне», «Агуша», J7, «Чудо-Ягода» и др.

Согласно условиям контракта поставщик-инвестор (АО «Вимм-Билль-Данн») взял на себя обязательство не позднее че-

тырех лет с даты заключения контракта создать и освоить на территории г. Москвы производство продуктов детского питания для обеспечения через молочно-раздаточные пункты Департамента здравоохранения г. Москвы отдельных льготных категорий жителей г. Москвы (размер инвестиций в создание и освоение производства должен составить не менее 2,1 млрд руб.), после чего обеспечивать в период до 31 декабря 2029 г. поставку указанной продукции.

В 2021 г. осуществляется монтаж оборудования новых производственных линий (производство будет организовано на базе Лианозовского молочного комбината).

¹⁵ См. www.mos.ru/news/item/75435073/.



5 ПРОТИВОГЛАУКОМНЫЕ, АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫЕ, АНАЛЬГЕЗИРУЮЩИЕ ПРЕПАРАТЫ, АНТИДЕПРЕССАНТЫ И НЕЙРОЛЕПТИКИ (ФГУП «МОСКОВСКИЙ ЭНДОКРИННЫЙ ЗАВОД»)

Контракт заключен в феврале 2021 г., заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы. Цена контракта – 1,1 млрд руб.

Поставщик-инвестор – ФГУП «Московский эндокринный завод» создано в 1943 году, является лидером в России по производству анальгетиков центрального действия. Выпускаемая заводом линейка лекарственных препаратов позволяет обеспечить 100%-е обезболивание нуждающихся взрослых пациентов в соответствии с рекомендациями Министерства здравоохранения Российской Федерации.

Предприятие одним из первых в России приступило к внедрению международных стандартов производства и контроля качества GMP. В соответствии с международными требованиями обеспечивается контроль качества готовой продукции.

Завод производит 81 наименование лекарственных препаратов, 60 из которых относятся к номенклатуре утвержденного Правительством Российской Федерации перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП).

Согласно условиям контракта поставщик-инвестор (ФГУП «Московский эндокринный завод») взял на себя обязательство не позднее двух лет с даты заключения контракта создать и освоить на территории г. Москвы производство 20 наименований противоглаукомных, антибактериальных, анальгезирующих препаратов, антидепрессантов и нейролептиков (размер инвестиций в создание и освоение производства должен составить не менее 1,0 млрд руб.), после чего обеспечивать в период до 31 декабря 2030 г. поставку указанных лекарственных средств.

В 2021 г. производство находится в стадии проектирования.



ЛОКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В связи с тем, что Москва является лидером по заключенным офсетным контрактам, рассмотрим локальное регулирование в г. Москве для данной сферы.

Постановлением № 217-ПП¹⁶ в Москве установлен собственный порядок взаимодействия органов исполнительной власти при принятии решения о проведении конкурса на заключение офсетного контракта на территории г. Москвы.

Рассмотрим кратко указанный порядок.

Пункт 2.1 постановления № 217-ПП устанавливает, что инициатором заключения государственного контракта могут выступать Департамент инвестиционной политики города Москвы, отраслевой или функциональный орган исполнительной власти города Москвы, планирующий осуществить закупку товара, производство которого будет создано или модернизировано и (или) освоено на территории города Москвы в соответствии с государственным контрактом.

При этом в случае, если инициатор – Департамент инвестиционной политики города Москвы, то разработанное предложение он направляет на рассмотрение в орган исполнительной власти города Москвы, осуществляющий полномочия в сфере, в которой планируется осуществить закупку товар. Если инициатор – отраслевой или функциональный орган исполнительной власти города Москвы, то предложение он направляет в Департамент инвестиционной политики города Москвы.

Также положения постановления № 217-ПП закрепляют требования о том, что предложение о заключении офсетного контракта

должно содержать:

- наименование производимого товара;
- срок действия офсетного контракта;
- максимальный срок мероприятий по созданию и (или) модернизации производства;
- минимальный объем инвестиций поставщика-инвестора;
- предложение по определению предельной цены единицы производимого товара и цены офсетного контракта.

В соответствии с постановлением № 217-ПП, этап согласования предложения и проекта может длиться не более 45 дней с момента получения Департаментом инвестиционной политики обращения заинтересованного в его заключении органа исполнительной власти.

В случае, если инициатором выступает Департамент инвестиционной политики, предложение и проект контракта направляются в орган исполнительной власти города Москвы, осуществляющий полномочия в сфере, в которой планируется осуществление закупки.

При положительном результате рассмотрения предложения, а именно – принятии решения о целесообразности заключения офсетного контракта, инициатор в течение 30 дней с момента получения согласия осуществляет подготовку проекта правового акта Правительства Москвы о проведении конкурса на заключение офсетного контракта.

В дополнение к требованиям ст. 111.4 44-ФЗ инициатор должен также включить в проект ус-

¹⁶ Здесь и далее имеется в виду постановление Правительства Москвы от 25 апреля 2017 г. № 217-ПП «О Порядке взаимодействия органов исполнительной власти города Москвы при принятии решения о проведении конкурса на заключение государственного контракта на поставку товара, предусматривающего встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории города Москвы».



ловия обеспечения исполнения обязательств по офсетному контракту, а также разработать и согласовать с Департаментом инвестиционной политики конкурсную документацию.

Инициатор утверждает конкурсную документацию в течение 15 дней с момента подписания соответствующего акта Правительства города Москвы, после чего осуществляет мероприятия по проведению конкурса, определению поставщика-инвестора и заключению с ним офсетного контракта.

Также именно на основании акта высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации

проводится конкурс на заключение офсетного контракта согласно ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ.

Стоит учитывать, что большая часть локального регулирования была принята до публикации федерального закона, вносящего изменения в регулирование офсетных контрактов. В связи с этим, ожидается, что данные акты претерпят изменения и будут приведены в соответствие с вносимыми изменениями.

Схема заключения офсетного контракта на территории г. Москвы согласно требованиям постановления Правительства Москвы № 217-ПП изображена на рисунке № 8 ниже.



Рисунок 8. Схема заключения офсетного контракта в г. Москве



СРАВНЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ОФСЕТНОГО КОНТРАКТА И ИНЫХ МЕХАНИЗМОВ ГЧП И КВАЗИ-ГЧП ДЛЯ АНАЛОГИЧНЫХ СФЕР

Офсетные контракты являются механизмом взаимодействия бизнеса и государства, но юридически к механизмам ГЧП не относятся. Тем не менее для того, чтобы подсветить особенности данного механизма его целесообразно сопоставить с:

- специальным инвестиционным контрактом (СПИК);
- соглашением о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК);
- концессионным соглашением (КС);
- соглашением о государственно-частном партнерстве/муниципально-частном партнерстве (соглашение о ГПЧ/СМЧП);
- контрактом жизненного цикла (КЖЦ).

Офсетный контракт будет сравниваться с данными механизмами по следующим параметрам:

- определение;
- юридические характеристики механизма: стороны, предмет, объект.

На основе проведенного анализа будет сформирована таблица, а также сравнительные преимущества и недостатки каждого из механизмов.

Следует отметить, что в России к ГЧП относят концессионные соглашения и соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве. Такое мнение закрепилось в доктрине. В то же время, юридически к ГЧП относятся только те формы взаимодействия сторон, которые предусмотрены 224-ФЗ, а к концессии – те, которые предусмотрены 115-ФЗ. Обратимся к анализу данных механизмов.

СПИК (СПИК 2.0)

АКТУАЛЬНОСТЬ

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – это инструмент промышленной политики, направленный на стимулирование инвестиций в промышленное производство в России.

Это механизм, который тесно связан с внедрением новых технологий и освоением

производства в России, предоставляющий для инвесторов соответствующие налоговые льготы, преференции.

Его непосредственное применение для промышленной сферы объединяет его с механизмом в форме офсетного контракта.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ

СПИК регулируется федеральным законом от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (далее – 488-ФЗ). Также к СПИК могут применяться положения федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», подзаконных нормативных правовых актов (например, приказ Минпромторга России от 23.12.2020 № 4605 «Об утверждении примерной формы специального инвестиционного контракта»).

В настоящем исследовании будут рассмотрены характеристики только в отношении СПИК 2.0. – это регулирование механизма СПИК в результате поправок в законодательство, внесенных федеральным законом от 02.08.2019 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов».

Согласно ст. 16 488-ФЗ СПИК – это договор, по которому инвестор в предусмотренный этим контрактом срок своими силами или с привлечением иных лиц обязуется создать либо модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а другая сторона – Российская Федерация или субъект Российской Федерации в течение такого срока обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством Российской Федерации или законодательством субъекта Российской Федерации в момент заключения специального инвестиционного контракта.

СПИК 2.0 – это механизм, который применяется для промышленной сферы.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА

Согласно ч. 3 ст. 18.3 488-ФЗ СПИК может быть заключен при условии, что на дату его заключения в нормативном правовом акте субъекта Российской Федерации, являющегося стороной СПИК, определены меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, применяемые к инвестору, заключившему СПИК, и порядок их применения.

СПИК заключается:

- на срок не более 15 лет, если объем инвестиций не превышает 50 млрд руб.;
- на срок не более 20 лет, если объем инвестиций более 50 млрд руб.

Приказом Минпромторга России от 23.12.2020

№ 4605 «Об утверждении примерной формы специального инвестиционного контракта» установлена примерная форма специального инвестиционного контракта. При этом для концессионных соглашений подобные типовые формы утверждены для каждой сферы, а не одна общая.

Форма включает разделы, содержащие, в том числе, следующую информацию:

- предмет специального инвестиционного контракта;
- срок действия специального инвестиционного контракта;
- обязательства инвестора, Российской



- Федерации, субъекта РФ, муниципального образования;
- контроль за выполнением инвестором обязательств по специальному инвестиционному контракту;

- изменение и расторжение специального инвестиционного контракта, ответственность сторон;
- дополнительные условия.

СТОРОНЫ СПИК

Сторонами СПИК являются инвестор и публичная сторона (совместно Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование).

СПИК требует обязательного вовлечения в контракт в качестве сторон региона и муниципалитета, где будет реализован проект.

ПРЕДМЕТ

Обязательства инвестора:

- вложить в проект инвестиции в предусмотренном соглашении объеме;
- разработать и внедрить/или внедрить современную технологию из перечня, утверждаемого Правительством РФ;
- обеспечить на установленную СПИК дату наличие исключительных прав или права

использования РИД по технологии, включенной в перечень.

Обязательства публичной стороны:

- обеспечивать стабильность условий ведения хозяйственной деятельности;
- применять меры стимулирования в сфере промышленности, предусмотренные соглашением.

ОБЪЕКТ

Согласно ч. 2 ст. 18.1 488-ФЗ с помощью СПИК осуществляются внедрение или разработка и внедрение технологии, применение которой позволяет осуществлять производство промышленной продукции, которая конкурентоспособна на мировом уровне, в случае включения такой технологии в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень современных технологий.

СПИК заключается в отношении современных технологий, которые утверждены распоряжением Правительства РФ от 28.11.2020 № 3143-р «Об утверждении перечня видов технологий, признаваемых современными технологиями в целях заключения специальных инвестици-

онных контрактов». При этом инвестор также может подать заявление на включение новых видов технологий в данный перечень.

Перечень современных технологий формируется и актуализируется Правительством Российской Федерации в установленном им порядке на основании предложений уполномоченного органа, сформированных с привлечением федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, субъектов деятельности в сфере промышленности постановлением Правительства РФ от 21.03.2020 № 319 «Об утверждении Правил формирования и актуализации перечня ви-



дов технологий, признаваемых современными технологиями в целях заключения специальных инвестиционных контрактов».

Согласно ч. 6 ст. 18.2 488-ФЗ СПИК должен содержать перечень мер стимулирования деятельности в сфере промышленности, применяемых в отношении инвестора в течение срока действия специального инвестиционного контракта при условии выполнения инвестором обязательств по специальному инвестиционному контракту.

Меры поддержки в рамках СПИК:

- неухудшение налоговых условий;
- возможность снижения до 0% ставки налога на прибыль;
- возможность снижения ставок региональных и муниципальных налогов;
- выдача свидетельств, подтверждающих возможность применения ускоренной амортизации¹⁷;
- ускоренная и упрощенная процедура получения статуса продукции, произведенной в России¹⁸;
- возможность получения статуса единственного поставщика по государствен-

ным закупкам.

Требования для получения статуса ед. поставщика:

- объем инвестиций более 3 млрд руб.;
- страной происхождения товара является Российская Федерация;
- производство товара осуществляется юридическим лицом.

Инвестор по СПИК не может, согласно ч. 1 ст. 25.16 НК РФ:

- применять специальные налоговые режимы;
- являться участником консолидированной группы налогоплательщиков;
- являться участником (правопреемником участника) иного реализуемого регионального инвестиционного проекта;
- являться резидентом особой экономической зоны любого типа или территории опережающего социально-экономического развития;
- являться участником свободной экономической зоны и (или) резидентом свободного порта Владивосток.

СЗПК

АКТУАЛЬНОСТЬ

Соглашение о защите и поощрении капиталовложений (далее – СЗПК) можно рассматривать в качестве дополнительного механизма для проектов. СЗПК, в первую

очередь, обеспечивает стабильность правового режима для инвесторов.

При этом механизмы СЗПК и офсетного

¹⁷ Постановление Правительства РФ от 22.04.2017 № 484 «Об утверждении правил отнесения амортизируемых основных средств к произведенным в соответствии с условиями специального инвестиционного контракта».

¹⁸ Постановление Правительства РФ от 17.07.2015 № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации» / Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в СНГ от 30.10.2015.



контракта можно сочетать при выполнении установленных требований к данным механизмам. Это позволит улучшить условия ре-

ализации проекта в форме офсетного контракта в пользу инвестора.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» (далее – 69-ФЗ) регулирует отношения, возникающие в связи с осуществлением инвестиций на основании СЗПК. Также СЗПК регулируется подзаконными нормативными правовыми актами. Например, постановлением Правительства РФ от 03.10.2020 № 1599¹⁹.

Соглашение о защите и поощрении капиталовложений – это соглашение между бизнесом (инвестором) и государством, в соответствии с которым бизнес со своей стороны обязуется осуществить инвестиции в рамках проекта и реализовать новый инвестиционный проект в одной из сфер российской

экономики, а государство обязуется обеспечить стабильность правового режима для реализации такого проекта.

Ключевое назначение СЗПК – это предоставление инвесторам гарантии стабильности правового режима, на основе которого рассчитываются целевые показатели проекта (стабилизационная оговорка согласно ст. 9 69-ФЗ).

69-ФЗ регламентируется порядок заключения, исполнения, изменения и прекращения СЗПК, устанавливается ответственность за нарушение условий соглашения, конкретизируются условия и объемы предоставляемой государственной поддержки инвестиционных проектов.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА

СЗПК заключается по результатам осуществления установленных процедур в рамках частной проектной инициативы или публичной проектной инициативы согласно ст. 7 и 8 69-ФЗ.

В целях информационного обеспечения процессов в рамках поддержки развития инвестиционной и хозяйственной деятельности, защиты и поощрения капиталовложений предусмотрено создание государственной информационной системы «Капиталовложения» согласно ст. 5 69-ФЗ.

Согласно ч. 4 ст. 6 69-ФЗ Федеральное казна-

тейство ведет реестр соглашений, реестр мер государственной (муниципальной) поддержки.

69-ФЗ ограничено количество оснований для изменения СЗПК, а также для расторжения СЗПК по инициативе публично-правового образования.

В СЗПК могут быть включены условия связанного договора. Связанным договором может быть заключенный договор: о предоставлении субсидии, о предоставлении бюджетных инвестиций; о предоставлении кредитных средств по льготной ставке, если

¹⁹Постановление Правительства РФ от 03.10.2020 № 1599 «О порядке предоставления из федерального бюджета субсидий юридическим лицам (за исключением государственных (муниципальных) учреждений, государственных (муниципальных) предприятий) на возмещение затрат на создание (строительство), модернизацию и (или) реконструкцию обеспечивающей и (или) сопутствующей инфраструктур, необходимых для реализации инвестиционного проекта, в отношении которого заключено соглашение о защите и поощрении капиталовложений, а также затрат на уплату процентов по кредитам и займам, купонных платежей по облигационным займам, привлеченным на указанные цели, и определения объема возмещения указанных затрат».



кредитором является сторона соглашения; о возмещении за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации доходов, недополученных вследствие предоставления кредитных средств по льготной ставке и др. Например, если публично-правовое образование нарушит сроки или объемы

предоставления субсидий, то оно будет обязано возместить реальный ущерб.

Минимальный объем инвестиций – 200 млн руб. Минимальный объем инвестиций зависит от направлений экономики. Максимальный объем инвестиций не ограничен.

СТОРОНЫ

Сторонами СЗПК являются публично-правовое образование и инвестор согласно ст. 2 69-ФЗ.

не могут самостоятельно заключать СЗПК, но могут к ним присоединяться в качестве стороны СЗПК.

Публично-правовое образование:

- Российская Федерация;
- субъект Российской Федерации;
- муниципальное образование.

Российская Федерация и субъект Российской Федерации могут быть самостоятельными сторонами СЗПК или совместно подписать договор. Муниципальные образования

Инвестором могут быть:

- российское физическое лицо;
- российское юридическое лицо либо два лица или более, действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности);
- иностранный инвестор.

ПРЕДМЕТ

Публично-правовое образование обязуется обеспечить в отношении организации, реализующей проект, применение стабилизационной оговорки²⁰.

Инвестор обязуется:

- создать (строительство), модернизировать объекты недвижимого имущества и осуществлять их последующую эксплуатацию, или

- создать и использовать результаты интеллектуальной деятельности и (или) средства индивидуализации.

Важно отметить, что публично-правовое образование, заключившее соглашение о защите и поощрении капиталовложений, не принимает на себя обязанностей по реализации инвестиционного проекта или каких-либо иных обязанностей, связанных с ведением инвестиционной деятельности.

²⁰ Также называют «дедушкиной оговоркой».



ОБЪЕКТ

СЗПК могут заключаться в отношении очень широкого круга инвестиционных проектов.

В то же время, есть ряд областей, сфер, в отношении которых не может быть заключено СЗПК. Это прежде всего игорный бизнес, производство табачных изделий, алкогольной продукции, жидкого топлива, оптовая и розничная торговля и ряд иных отраслей. Полный перечень исключений из СЗПК указан в ч. 1 ст. 6 69-ФЗ.

Согласно ч. 8 ст. 10 69-ФЗ СЗПК должно содержать следующие условия:

- описание инвестиционного проекта;
- указание на этапы реализации инвестиционного проекта;
- сведения о предельно допустимых отклонениях от параметров реализации инвестиционного проекта (в пределах 25 процентов);
- срок применения стабилизационной оговорки с учетом требований 69-ФЗ;
- указание на обязанность публично-правового образования (публично-правовых образований) осуществлять выплаты за счет средств соответствующего бюджета в пользу организации, реализующей проект и иные условия.

Согласно ч. 10 ст. 10 69-ФЗ срок применения стабилизационной оговорки не может превышать:

- 6 лет – в отношении инвестиционных проектов, объем капиталовложений в которые не превышает 5 миллиардов рублей;
- 15 лет – в отношении инвестиционных про-

ектов, объем капиталовложений в которые составляет более 5 миллиардов рублей, но менее 10 миллиардов рублей;

- 20 лет – в отношении инвестиционных проектов, объем капиталовложений в которые составляет 10 миллиардов рублей и более.

В случае, если инвестор по СЗПК осуществил инвестиции в размере не менее 300 миллиардов рублей, в соглашение включается обязанность Российской Федерации и субъекта (субъектов) Российской Федерации при реализации другого инвестиционного проекта не допускать ухудшение финансовых показателей инвестиционного проекта, в отношении которого заключено СЗПК с учетом требований 69-ФЗ (ст. 10 69-ФЗ).

Согласно ст. 15 69-ФЗ организации, реализующей проект, могут быть возмещены за счет средств федерального бюджета и (или) за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации затраты на:

- создание (строительство), модернизацию и (или) реконструкцию объектов обеспечивающей и (или) сопутствующей инфраструктур, необходимых для реализации инвестиционного проекта, в том числе на реконструкцию объектов инфраструктуры, находящихся в государственной (муниципальной) собственности;
- уплату процентов по кредитам и займам, купонного дохода по облигационным займам, привлеченным для создания (строительства), модернизации и (или) реконструкции объектов.

Объемы, сроки предоставления данной меры государственной поддержки регулируются ст. 15 69-ФЗ.



КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ

АКТУАЛЬНОСТЬ

Согласно п. 16 ч. 1 ст. 4 федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – 115-ФЗ), концессионные соглашения можно заключать в отношении объектов производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, определенные согласно критериям, установленным Правительством Российской Федерации.

Соответственно, в отличие от офсетных контрактов, сфера применения концессионных

соглашений для промышленных объектов ограничена. В то же время, концессионные соглашения с успехом применяются для развития прилегающей инфраструктуры, необходимой для крупных промышленных объектов, также спектр сфер применения концессионных соглашений постоянно расширяется. Поэтому данная форма сотрудничества государства и бизнеса также должна приниматься во внимание при анализе доступных форм взаимодействия при структурировании комплексного проекта.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Концессионные соглашения регулируются 115-ФЗ. Также к концессионным соглашениям применяются нормы гражданского законодательства, подзаконных нормативных правовых актов. Например, постановление Правительства РФ от 28.01.2021 № 74 «О совершенствовании порядка мониторинга заключения и реализации заключенных концессионных соглашений и об обеспечении оценки условных и безусловных обязательств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, возникающих при реализации концессионных соглашений», постановление Правительства РФ от 31.03.2015 № 300 «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного согла-

шения», постановления Правительства Российской Федерации, которыми утверждены типовые формы концессионных соглашений для различных объектов (например, для объектов образования²¹, для метрополитена и транспорта общего пользования²² и др.).

Согласно ч. 1 ст. 3 115-ФЗ по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, за исключением случаев, если концессионное соглашение

²¹ Постановление Правительства РФ от 11.11.2006 № 671 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов образования».

²² Постановление Правительства РФ от 22.12.2006 № 791 «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении метрополитена и другого транспорта общего пользования».



заключается в отношении объекта информационных технологий, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного

соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА

Концессионное соглашение является смешанным договором, в котором сочетаются положения договора аренды, подряда, инвестиционного соглашения и иных договоров, предусмотренных ГК РФ.

В ст. 10 115-ФЗ перечислены существенные условия концессионного соглашения, среди которых можно выделить: срок, описание объекта с технико-экономическими показателями, порядок предоставления земельных участков концессионеру и иные условия.

СТОРОНЫ

Сторонами концессионного соглашения, согласно ст. 5 115-ФЗ, являются концедент и концессионер.

Концедентом может быть:

- Российская Федерация;
- субъект Российской Федерации;
- муниципальное образование.

Также 115-ФЗ предусматривает возможность проведения совместного конкурса для случаев, когда при заключении концессионного соглашения планируются создание и (или) реконструкция объекта, части которого находятся или будут находиться в собственности разных публично-правовых образований.

Концессионером может быть:

- индивидуальный предприниматель;
- российское или иностранное юридическое лицо;
- действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более юридических лица.

Концессионное соглашение может быть заключено по инициативе как частной, так и публичной сторон. Глава 3 115-ФЗ регулирует порядок заключения концессионных соглашений, который изображен на схеме ниже (рисунок № 9).



Рисунок 9. Порядок заключения концессионного соглашения

ПРЕДМЕТ

По соглашению концессионер обязуется:

- создать и (или) реконструировать определенное недвижимое имущество, или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой, или объект информационных технологий;
- осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения.

Концедент обязуется:

- предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения.

ОБЪЕКТ

Статьей 4 115-ФЗ ограничен перечень объектов, в отношении которых можно заключить концессионное соглашение. Перечень объектов является закрытым. В случае, если объект нельзя отнести к какой-либо группе объектов, то невозможно заключить концес-

сионное соглашение в отношении него.

Правительством Российской Федерации для некоторых объектов концессионного соглашения разработаны типовые формы соглашений.



СОГЛАШЕНИЕ О ГЧП/МЧП

АКТУАЛЬНОСТЬ

Согласно п. 16, 18 ч. 1 ст. 7 федерального закона 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 – 224-ФЗ), соглашение о ГЧП/МЧП можно заключать в отношении объектов производства, промышленной переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, а также в отношении имущественных комплексов, предназначенных для производства промышленной продукции и (или) осуществления иной деятельности в сфере промышленности.

Более того, расширение сферы применения офсетного контракта на сферу услуг сделает офсеты конкурентом соглашений о ГЧП, так как при вложении инвестиций в инфраструктуру, инвестор получает возможность стать единственным поставщиком в отношении оказания услуг в офсетных контрактах, а в соглашениях о ГЧП/МЧП – возможность привлечь бюджетное финансирование (в том числе, в форме минимального гарантированного дохода).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Соглашение о ГЧП/МЧП регулируется 224-ФЗ. Также к соглашениям о ГЧП/МЧП применяются нормы гражданского законодательства, а также подзаконные нормативные правовые акты. Например, постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества», приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

Государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП/МЧП, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

При этом концессионные соглашения и соглашения о ГЧП/МЧП являются похожими механизмами. Ниже в таблице представлены их ключевые сходства и отличия (таблица № 5).



Таблица 5. Сравнение концессионного соглашения и соглашения о ГЧП/МЧП

№	Критерий	Концессионное соглашение	СГЧП
1.	Частная сторона	Могут быть компании с гос. участием, простое товарищество	Не могут быть компании с гос. участием
2.	Гибкость распределения прав и обязанностей сторон	Нет	Да
3.	Право собственности на объект / исключительное право на объекты ИТ	Принадлежит концеденту	Принадлежит частному партнеру. Соглашением может быть предусмотрено отчуждение исключительных прав в пользу публичного партнера
4.	Случаи отчуждения прав	Нет	Если объем финансирования публичного партнера создания объекта либо рыночная стоимость передаваемых от публичного партнера прав на объект превышают объем финансирования создания объекта частного партнера
5.	Возможность передачи в залог финансирующей организации объекта соглашения	Нет, только права концессионера могут быть использованы в качестве обеспечения	Есть, при наличии прямого соглашения
6.	Необходимость оценки эффективности и сравнительного преимущества²³	Нет	Есть (прохождение процедуры может занимать до 90 дней)
7.	Обязательность целевой эксплуатации объекта соглашения	Есть	Целевая эксплуатация может осуществляться публичным партнером
8.	Правоприменительная практика	Развитая	Только формируется
9.	Сферы применения	ЖКХ, метрополитен. Проекты, в которых необходимо сохранить права у публичной стороны, если инвестор – компания с гос. участием	ИТ, воздушные суда, специализированные порты. Проекты, в которых необходимо и можно сохранить права у частной стороны, если в проекте планируется осуществлять только техническое содержание

²³ В рамках оценки эффективности оценивается: 1) финансовая эффективность проекта в форме соглашения о ГЧП/МЧП; 2) социально-экономический эффект от реализации проекта в форме соглашения о ГЧП/МЧП, рассчитанный с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования. В рамках оценки сравнительного преимущества оценивается преимущество в использовании средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации проекта на основе соглашения о ГЧП/МЧП, перед использованием средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации государственного контракта, муниципального контракта.



ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА

СТОРОНЫ

Сторонами соглашения о государственном-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве являются публичный партнер и частный партнер согласно ст. 5 224-ФЗ.

Публичным партнером могут быть:

- Российская Федерация;
- субъект Российской Федерации;
- муниципальное образование.

Частным партнером могут быть все организационно-правовые формы юридических лиц, предусмотренные российским законодательством, кроме:

- ГУП/МУП;
- государственных и муниципальных учреждений;
- публично-правовых компаний и иных юридических лиц, созданных в РФ на основе специальных федеральных законов;

- хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, находящихся под контролем публично-правовых образований;
- дочерних хозяйственных обществ, находящихся под контролем указанных выше организаций;
- некоммерческих организаций в форме фондов, созданных публично-правовыми образованиями.

Важно отметить, что данные лица могут осуществлять отдельные права и обязанности публичного партнера, выступая в качестве публичной стороны. Данный перечень прав и обязанностей установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366²⁴.

224-ФЗ, как и 115-ФЗ, также предусмотрена возможность проведения совместного конкурса.

ПРЕДМЕТ

В отличие от концессионного законодательства, законодательство о ГЧП не содержит императивного регулирования в части предмета соглашения о ГЧП. Соглашение

о ГЧП – это конструктор. Стороны сами могут определить предмет своего соглашения, включив в него обязательные и факультативные элементы (см. таблицу № 6).

²⁴ Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366 «Об утверждении перечня отдельных прав и обязанностей публичного партнера, которые могут осуществляться уполномоченными им органами и (или) юридическими лицами в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами».



Таблица 6. Обязательные и факультативные элементы СГЧП

Обязательные элементы соглашения о ГЧП/МЧП	Факультативные элементы соглашения о ГЧП/МЧП
Строительство и (или) реконструкция объекта частным партнером	Проектирование объекта соглашения частным партнером
Полное или частичное финансирование создания объекта частным партнером	Полное или частичное финансирование эксплуатации и (или) технического обслуживания частным партнером объекта
Эксплуатация и (или) техническое обслуживание объекта частным партнером	Обеспечение публичным партнером частичного финансирования создания объекта соглашения
Возникновение права собственности на объект соглашения у частного партнера при условии обременения объекта	Передача объекта соглашения в собственность публичного партнера по истечении срока соглашения

ОБЪЕКТ

Статьей 7 224-ФЗ ограничен перечень объектов, в отношении которых можно заключить соглашение о ГЧП. В случае, если объект отсутствует в указанном перечне, то в его отношении невозможно заключить соглашение о ГЧП.

Также 224-ФЗ, в отличие от 115-ФЗ, предусматривает оценку эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества.

Порядок оценки эффективности утвержден постановлением Правительства РФ от 30.12.2015 № 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

Методика оценки утверждена приказом Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

В рамках оценки эффективности оценивается:

- финансовая эффективность проекта в форме соглашения о ГЧП/МЧП;
- социально-экономический эффект от реализации проекта в форме соглашения о ГЧП/МЧП, рассчитанный с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования.

В рамках оценки сравнительного преимущества оценивается преимущество в использовании средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации проекта на основе соглашения о ГЧП/МЧП, перед использованием средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации государственного контракта, муниципального контракта. В этом случае рассчитывается для каждой модели: 1) чистый дисконтированный расход средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации; 2) объем принимаемых обязательств.



КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

АКТУАЛЬНОСТЬ

Контракт жизненного цикла (далее – КЖЦ) возможно использовать в схожих сферах, как и офсетный контракт. Например, для закупки общественного транспорта, некоторых медицинских изделий, которые опреде-

лены в постановлении Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087²⁵, поэтому важно выявить преимущества и недостатки формы КЖЦ в сравнении с офсетными контрактами для выбора наиболее оптимального варианта.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

КЖЦ регулируется 44-ФЗ. Также к КЖЦ применяются подзаконные нормативные акты. Например, постановление Правительства Российской Федерации от 12.05.2017 № 563 «О порядке и об основаниях заключения контрактов, предметом которых является одновременно выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации», постановление Правительства Российской Федерации от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».

При этом в Российской Федерации данный механизм может также регулироваться 223-ФЗ, 115-ФЗ и ГК РФ.

КЖЦ – это контракт, предусматривающий по-

ставку товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, конструирование товара, который должен быть создан в результате выполнения работы), последующее обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капитального строительства или товара (п. 8.2 ч. 1 ст. 3 44-ФЗ).

Порядок выбора поставщика и заключения контракта жизненного цикла, за исключением некоторых особенностей, не отличается от порядка, предусмотренного для обычных контрактов по 44-ФЗ.

В настоящем исследовании рассматривается только КЖЦ как вид государственного контракта по 44-ФЗ.

²⁵ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».



ЮРИДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕХАНИЗМА

Для заключения КЖЦ, которые помимо обслуживания и эксплуатации, одновременно содержат работы по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объекта

капстроительства, постановлением Правительства РФ от 12.05.2017 № 563 установлен особый порядок, который необходимо учитывать при заключении подобных контрактов²⁶.

СТОРОНЫ

В отношении сторон КЖЦ действуют общие нормы 44-ФЗ в отношении сторон. Сторонами КЖЦ являются: заказчик и поставщик (подрядчик).

Заказчиком может быть:

- государственный орган (в том числе орган государственной власти);
- государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»;
- государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»;
- публично-правовая компания «Единый заказчик в сфере строительства»;
- орган управления государственным внебюджетным фондом либо государственное казенное учреждение;
- муниципальный орган;
- муниципальное казенное учреждение.

ПРЕДМЕТ

В КЖЦ по 44-ФЗ можно выделить обязательные элементы и необязательные (факультативные) элементы согласно таблице ниже (таблица № 7).

²⁶ Постановление Правительства РФ от 12.05.2017 № 563 «О порядке и об основаниях заключения контрактов, предметом которых является одновременно выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».



Таблица 7. Сравнение объектов для концессионных соглашения и соглашений о ГЧП/МЧП

Обязательные элементы КЖЦ	
Выполнение работы и обслуживание	Поставка товара и обслуживание
Необязательные элементы КЖЦ	
Проектирование объекта капитального строительства	
Конструирование товара, который должен быть создан в результате выполнения работы	
Эксплуатация	
Ремонт	
Утилизация	

КЖЦ позволяет заключить контракт в отношении товара или работ с последующим обеспечением поставщиком (подрядчиком) функционирования объекта.

При этом, если срок КЖЦ будет выходит за пределы финансового года, необходимо соблюдать ограничения, установленные бюджетным кодексом РФ для долгосрочных контрактов (ч. 2 ст. 72 БК РФ).

ОБЪЕКТ

Заключать контракты жизненного цикла можно только в определенных 44-ФЗ случаях, а именно:

- в случаях, определенных в постановлении Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087²⁷;
- если предметом КЖЦ являются новые машины и оборудование (ч. 16 ст. 34 44-ФЗ);
- если предметом КЖЦ одновременно является выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства. Порядок и основания заключения таких контрактов устанавливаются постановлением Правительства РФ от 12.05.2017 № 563.

При этом в постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 регулярно вносятся изменения – в перечень случаев.

Исходя из проведенного анализа регулирования указанных выше инвестиционных механизмов, можно сформировать следующую сравнительную таблицу (таблица № 8).

²⁷ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».



Таблица 8. Сравнение инвестиционных механизмов

№	Критерий для сравнения	Офсетный контракт (44-ФЗ)	Концессионное соглашение (115-ФЗ)	Соглашение о ГЧП/МЧП (224-ФЗ)	СПИК (488-ФЗ)	СЗПК (69-ФЗ)	КЖЦ (44-ФЗ)
1.	Ключевая суть механизма	Создание устойчивого масштабного спроса (включение в реестр ед. поставщиков)	Создание (реконструкция) инфраструктуры и ее последующая эксплуатация в рамках соглашения (возможно привлечение бюджетного финансирования)	Создание (реконструкция) инфраструктуры и ее последующая эксплуатация в рамках соглашения (возможно привлечение бюджетного финансирования)	Осуществление мер стимулирования деятельности в сфере промышленности, стабильность налоговых льгот	Гарантии стабильности инвесторам правового режима, возможно применение иных мер поддержки, возможно бюджетное финансирование затрат или процентов по кредитам на создание, модернизацию, реконструкцию инфраструктуры для проекта	Строительство (реконструкция) и эксплуатация инфраструктуры публичного образования
2.	Возможность использования механизма для развития промышленности	+	+ - (только для с/х промышленности и создания инфраструктуры)	+(только для с/х промышленности, имущественных комплексов в промышленности и создания инфраструктуры)	+	+	-
3.	Возможность использования механизма для создания инфраструктуры	+	+	+	-	+	+
4.	Объекты (отрасли применения)	Не ограничены 44-ФЗ	Ограничены 115-ФЗ	Ограничены 224-ФЗ	Только производственные отрасли на основе современной технологии	Практически все отрасли	Ограничены 44-ФЗ
5.	Уровень реализации	Субъект РФ	РФ / Субъект РФ / Муниципалитет	РФ / Субъект РФ / Муниципалитет	Совместно РФ + Субъект РФ + Муниципалитет	РФ / Субъект РФ + РФ / Субъект РФ + РФ / Субъект РФ + Муниципалитет	РФ / Субъект РФ / Муниципалитет
6.	Срок	До 10 лет	Не установлен	Минимум 3 года	До 20 лет (зависит от объема инвестиций)	До 20 лет (зависит от объема инвестиций)	Не установлен



№	Критерий для сравнения	Офсетный контракт (44-ФЗ)	Концессионное соглашение (115-ФЗ)	Соглашение о ГЧП/МЧП (224-ФЗ)	СПИК (488-ФЗ)	СЗПК (69-ФЗ)	КЖЦ (44-ФЗ)
7.	Порядок заключения	По инициативе публичной стороны (конкурс)	По инициативе инвестора (конкурс / без конкурса) или публичной стороны (конкурс / без конкурса)	По инициативе инвестора (конкурс / без конкурса) или публичной стороны (конкурс / без конкурса)	По инициативе инвестора (конкурс) или публичной стороны (конкурс/ без конкурса)	По инициативе инвестора (без конкурса) или публичной стороны (конкурс)	По инициативе публичной стороны (конкурс / без конкурса)
8.	Объем Инвестиций (требования, ограничения)	Минимум 1 млрд рублей	Не установлен	Не установлен	Не установлен	Минимум 200 млн рублей	Не установлен
9.	Возможность привлечения бюджетного финансирования на инвестиционном этапе	—	+	+	—	+ —	+
			возможно полное бюджетное финансирование	возможно только частичное финансирование			полное бюджетное финансирование
10.	Возможность привлечения бюджетного финансирования на эксплуатационном этапе	—	+	+	—	—	+
			возможно полное бюджетное финансирование	возможно полное бюджетное финансирование			полное бюджетное финансирование
11.	Возможность применения налоговых льгот (в широком понимании термина «льгота»)	—	+	+	+	+	—
12.	Возможность получения статуса единственного поставщика по государственным закупкам	+	+ —	+ —	+	—	—
			согласно 115-ФЗ предусмотрена возможность выплаты платы концессионера в форме доли продукции (товаров, работ, услуг)	согласно 224-ФЗ предусмотрена возможность выплаты платы частного партнера в форме доли продукции (товаров, работ, услуг)			
13.	Возможность применения стабилизационной оговорки	—	+	+	+	+	—



№	Критерий для сравнения	Офсетный контракт [44-ФЗ]	Концессионное соглашение [115-ФЗ]	Соглашение о ГЧП/МЧП [224-ФЗ]	СПИК [488-ФЗ]	СЗПК [69-ФЗ]	КЖЦ [44-ФЗ]
14.	Возможность масштабирования проекта (реализации аналогичного проекта в другом регионе) (в отношении других заказчиков)	+	+ - -	+ -	+	+	+ - -
15.	Возможность применения механизма для проекта «под ключ» на всем жизненном цикле реализации проекта	-	+	+	-	-	+
16.	Высокий уровень защиты прав инвестора	-	+	+	+	-	-
17.	Возможность осуществления коммерческой деятельности с использованием объекта	+	+	+	+	+	-
18.	Наличие обширной правоприменительной практики	-	+	+ -	+ -	-	+ -



ВЫВОДЫ

Таким образом, сравнивая проанализированные инвестиционные механизмы с офсетным контрактом, можно сделать следующие выводы:

- 1** Офсетный контракт – уникальная применимая в России инвестиционная модель, показывающая на практике свою эффективность.
- 2** Зарубежная практика офсетных контрактов сконцентрирована в основном в оборонной сфере, где накладываются инвестиционные обязательства на иностранных поставщиков. В России этот тип соглашений направлен на стимулирование отечественных компаний к созданию предприятий по выпуску гражданской продукции.
- 3** Офсетные контракты на сегодняшний день не получили широкого распространения, хотя безусловно этот инструмент представляется привлекательным. Вероятно, картина может поменяться в случае снижения стоимости «входного билета» для заключения офсетного контракта (сейчас необходимый объем инвестиций – 1 млрд рублей).
- 4** Москва является абсолютным лидером по применению офсетных контрактов в России. Здесь заключено 5 из 6 действующих контрактов этого типа. По ним город гарантировал закупки продукции на сумму около 73 млрд рублей в обмен на обязательства по инвестированию почти 13 млрд рублей.
- 5** Лидерство Москвы объясняется как огромным объемом рынка, так особым вниманием городских властей к тематике офсетных контрактов, включая разработку нормативной базы, уточняющей отдельные положения федерального законодательства.
- 6** Город Москва является единственным регионом Российской Федерации, высшим органом исполнительной власти которого был детализирован и в дальнейшем полностью применен порядок взаимодействия органов власти при принятии решения о проведении конкурса на заключение офсетных контрактов, что демонстрирует заинтересованность города в развитии данного инвестиционного инструмента и также подтверждается детальным освещением заключаемых и реализуемых проектов в СМИ и на специализированных порталах г. Москвы. В частности, было конкретизировано, какой департамент Правительства Москвы является уполномоченным лицом по рассмотрению предложения о заключении офсетного контракта, направляемого уполномоченным органом исполнительной власти г. Москвы, а также то, что Департамент Инвестиционной и Промышленной Политики г. Москвы был наделен полномочиями на осуществление подготовки документов при принятии положительного решения и заключение контракта.
- 7** При этом, стоит отметить высокую информативность инвестиционного портала Правительства Москвы, на котором содержится информация как о механизме в целом, так и о заключенных проектах с их основными условиями.



- 8 Подобный подход работы с информацией об офсетах, проектах позволяет не только привлекать инвесторов, но и также минимизирует информационно-коммуникационные риски проекта.
- 9 С учетом положительного опыта реализации офсетных контрактов в городе Москве, модель и более детальное правовое регулирование (в частности, в части конкретизации применимых процедур) можно масштабировать на другие регионы России.
- 10 Офсетный контракт – разумная альтернатива механизмам ГЧП в сфере реализации промышленных проектов.
- 11 Офсетный контракт позволяет реализовать производство технически сложной продукции, локализовать его на территории Российской Федерации. Например, в фармацевтике, машиностроении.
- 12 Офсетный контракт позволяет получить дополнительные доходы публичной стороне (увеличение налогооблагаемой базы). При этом публичная сторона не несет расходы на инвестиционном этапе.
- 13 Офсетный контракт стимулирует частную сторону использовать частные средства для создания, модернизации, освоения собственного производства. В отличие от КЖЦ, СГЧП, концессионного соглашения, по офсетному контракту публичная сторона не предоставляет бюджетное финансирование/софинансирование.
- 14 Офсетный контракт направлен на усиление региональной инвестиционной политики, так как реализуется только на уровне субъектов Российской Федерации.
- 15 Офсетные контракты не регулируют весь жизненный цикл проекта – только этап поставки товара или оказания услуги (с момента вступления в силу соответствующих поправок).
- 16 В отношении офсетных контрактов законодательно не предусмотрено применение «дедушкиной оговорки» (стабилизационной оговорки), как для большинства остальных рассмотренных в настоящем исследовании механизмов. Также в отношении офсетных контрактов нет специальных гарантий в случае расторжения офсетного контракта публичной стороной, что есть, например, в концессионных соглашениях, соглашениях о ГЧП. В связи с этим, в офсетных контрактах более низкий уровень защиты прав инвестора, что частично компенсируется менее сложными процедурами заключения офсетных контрактов и возможностью заключения прямых государственных контрактов без проведения дополнительных тендерных процедур.
- 17 Сфера применения офсетного контракта ограничена текущим действующим законодательством поставкой товаров, производимых на созданном или модернизированном и (или) освоенном производстве без привязки к конкретной разновидности производимых товаров. Однако в связи с принятием федерального закона № 360-ФЗ офсетные контракты можно будет также заключать и в отношении оказания услуг.



- 18 Также расширить сферу применения офсетных контрактов возможно при создании условий в законодательстве для заключения офсетных контрактов одновременно в отношении оказания услуг и поставки товара, то есть поставщик производит медицинское оборудование и не только поставляет его заказчику, но также оказывает сервисные услуги в отношении данного оборудования по пуско-наладке и его обслуживанию.
- 19 Наиболее популярной отраслью, в отношении которой применяются офсетные контракты, является фармацевтика. На нее приходится 4 из 6 российских контрактов на общую сумму более 35 млрд рублей. При этом единственный контракт на поставку пищевой продукции является лидером по объему закупок – 30,6 млрд рублей.
- 20 Перспективными направлениями для реализации офсетных контрактов являются машиностроение, транспорт, производство сложного технического оборудования, энергетика, утилизация бытовых отходов.
- 21 При подготовке офсетного контракта необходимо обращать внимание на условия процедуры досрочного расторжения контракта, на права и обязанности сторон в том числе в отношении информационно-коммуникационного взаимодействия сторон.
- 22 В случае, если поставка товара будет связана с каким-то технологически сложным товаром, то рекомендуем рассмотреть механизм особых обстоятельств в контракте, который будет направлен на защиту рисков обеих сторон, не связанных с правами и обязанностями сторон, а связанных с объективным внешним состоянием мира (изменение технических требований, изменение валютного курса и т.д.). Данный механизм, предусмотренный для концессионных соглашений и для соглашений о ГЧП, уже используется в контрактах жизненного цикла и может минимизировать споры сторон в случае существенного изменения обстоятельств в офсетных контрактах.



ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

№	Термин	Определение
1.	115-ФЗ	Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»
2.	223-ФЗ	Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»
3.	224-ФЗ	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»
4.	44-ФЗ	Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
5.	488-ФЗ	Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»
6.	69-ФЗ	Федеральный закон от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации»
7.	360-ФЗ	Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
8.	ГК РФ	Часть первая от 30.11.1994, часть вторая от 26.01.1996, часть третья от 26.01.2001 и часть четвертая от 18.12.2006 Гражданского кодекса Российской Федерации
9.	Государственный/ муниципальный контракт	В значении, придаваемом статьей 3 44-ФЗ
10.	ГЧП	Государственно-частное партнерство
11.	Департамент инвестиционной политики	Департамент инвестиционной политики Департамент инвестиционной и промышленной политики города Москвы
12.	ЕИС	Единая информационная система в сфере закупок
13.	ИКР	Информационно-коммуникационные риски



14. КЖЦ, контракт жизненного цикла	Контракт, заключаемый на основе ч. 16 ст. 34 44-ФЗ
15. Концессионное соглашение, КС	Соглашение, заключаемое на основе 115-ФЗ
16. НМЦК	Начальная (максимальная) цена государственного контракта
17. Офсетный контракт	Государственный контракт, заключаемый на основе ст. 111.4 44-ФЗ
18. Постановление № 1084	Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1084 «О порядке ведения реестра контрактов, заключенных заказчиками, и реестра контрактов, содержащего сведения, составляющие государственную тайну»
19. Постановление № 1166	Постановление Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166 «Об установлении особенностей планирования закупок и проведения конкурсов для определения поставщика, с которым заключается государственный контракт, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта Российской Федерации для обеспечения государственных нужд субъекта Российской Федерации»
20. Постановление № 1441	Постановление Правительства РФ от 22.12.2016 № 1441 «Об установлении требований к устанавливаемому органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации для целей осуществления закупок в соответствии с пунктом 48 части 1 статьи 93 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» порядку определения предельной цены единицы товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с государственным контрактом, заключаемым с единственным поставщиком товара – юридическим лицом в соответствии со статьей 111.4 указанного Федерального закона, а также к порядку определения цены такого контракта»
21. Постановление № 231	Постановление Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2017 года № 231 «О ведении реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российской Федерации, и об определении федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на ведение реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российской Федерации»



22. Приказ № 113н	Приказ Минфина России от 19.07.2019 N 113н «О Порядке формирования информации, а также обмена информацией и документами между заказчиком и Федеральным казначейством в целях ведения реестра контрактов, заключенных заказчиками»
23. СЗПК	Соглашение о защите и поощрении капиталовложений
24. Соглашение о государственном-частном партнерстве/муниципально-частном партнерстве, СГЧП/СМЧП, соглашение о ГЧП СПИК	Соглашение, заключаемое на основе 224-ФЗ
25. СПИК	Специальный инвестиционный контракт

ДАННОЕ АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДГОТОВЛЕНО ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИЕЙ YOU & PARTNERS.

Юридическая компания You & Partners – команда юристов, имеющих подтвержденные компетенции в сфере государственно-частного партнерства и проектного финансирования, гражданского, земельного, градостроительного права, цифровой экономики, объединившихся под началом Евгении Зусман – менеджера-управленца с опытом юридического консалтинга более 13 лет.



Компания You & Partners отмечена международным рейтингом IFLR1000 в номинации «проектное финансирование» в 2019-2021 годах. IFLR1000 является наиболее уважаемым и престижным международным справочником юридических фирм, которые оказывают услуги в области банковского, финансового и инвестиционного бизнеса.



Компания You & Partners включена в рейтинг «Право-300» в номинации «ГЧП/инфраструктурные проекты» в 2019 и 2020 годах, в номинациях «Земельное право/Коммерческая недвижимость/Строительство» и «Цифровая экономика» в 2020 г. «Право-300» – один из ключевых российских рейтингов юридических компаний.



Компания You & Partners включена в престижный национальный рейтинг «Коммерсантъ» в номинациях ГЧП/Инфраструктурные проекты, Цифровая экономика /Fintech в 2021 г.



Специалисты компании You & Partners отмечены международным рейтингом Best Lawyers в номинациях инвестиции и проектное финансирование в 2021 г.



Компания You & Partners ведет авторский телеграм-канал о ГЧП, инвестиционных проектах, юридическом консалтинге, где предоставляет актуальную и краткую информацию о ключевых событиях и изменениях законодательства в мире ГЧП. Канал доступен по ссылке – <https://t.me/ppprime>



В рамках проекта «Аналитика» компания You & Partners публикует авторские аналитические материалы и исследования по наиболее актуальным юридическим тематикам, которые доступны по ссылке – <https://youandpartners.ru/analytics/>

** Данное аналитическое исследование подготовлено в информационных целях и не должно рассматриваться как юридическая консультация и прямое руководство к действию. Компания You & Partners не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам, если их действия/бездействие стали результатом прочтения данного аналитического исследования. По всем вопросам рекомендуем Вам обращаться к специалистам компании You & Partners.*

КОНТАКТЫ

Москва, Трехпрудный переулок д. 9 стр. 2

+7 (499) 673-07-03

info@youandpartners.ru

