



**ТЕО ПРОЕКТУ КОНЦЕСІЇ  
«БУДІВНИЦТВО ПІДЗЕМНОГО  
МАЙДАНЧИКА ДЛЯ ПАРКУВАННЯ НА  
ПЛ. Є. ПЕТРУШЕВИЧА У М. ЛЬВІВ»**

02.12.2022



Львівська  
міська  
рада

# Проектна команда

Ініціатор – Львівська міська рада



Львівська  
міська  
рада

Головний виконавець – управління  
інвестицій та проектів



Головний партнер – Державна організація  
Агенція з питань підтримки ДПП



АГЕНЦІЯ  
З ПИТАНЬ ПІДТРИМКИ  
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО  
ПАРТНЕРСТВА

Юридичний радник – АО «Бачинський та  
партнери»



АДВОКАТСЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ

Бачинський  
та партнери

Технічний радник – ТОВ «Інститут  
проектування «Комфортбуд»



ІНСТИТУТ  
ПРОЕКТУВАННЯ  
КОМФОРТБУД



# **Архітектурна концепція нового підземного паркінгу**



# Територія проектування



## Адреса:

площа Є. Петрушевича, Личаківський район міста Львова

**Кадастрові номери земельних ділянок:** 4610137200:02:001:0069, 4610137200:02:001:0063

**Площі земельних ділянок –** 0,1317 га, 0,7015 га

## Правокористувач:

ЛКП «Львіватодор»


Передбачається передання земельних ділянок у користування концесіонеру (за договором оренди)

# Варіанти реалізації проекту на підставі інженерно-геологічних вишукувань

При розробці проектних рішень були враховані результати оновлених інженерно-геологічних вишукувань земельної ділянки.

**КЛЮЧОВІ ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ** від управління архітектури:

- влаштування підземного паркінгу без занурення у пласти напірних підземних вод
- влаштування підземного паркінгу без виходу на поверхню і не змінюючи при цьому існуючий рельєф ландшафт ділянки.

Варіант 1	Варіант 2 (а)
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ забудова всієї площі ділянки</li><li>▪ 385 паркомісць</li><li>▪ 2 підземні рівні</li><li>✗ <b>вихід споруди на поверхню землі на 2,6 м біля вул. Ш. Руставелі</b></li><li>✗ <b>входження в напірні води до 2 м</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 291 паркомісць</li><li>▪ 2 підземні рівні:<ul style="list-style-type: none"><li>– 1 підземний рівень на половину площі ділянки</li><li>– 2 підземний повна площа</li></ul></li><li>✓ <input type="checkbox"/> <b>немає виходу споруди на поверхню землі</b></li><li>✗ <b>входження в напірні води до 2 м</b></li></ul>
Варіант 2 (б)	Варіант 3
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Концепція ідентична варіанту 2, але змінені заїзди/виїзди з паркінгу</li><li>▪ 294 паркомісці</li><li>▪ 2 підземні рівні:<ul style="list-style-type: none"><li>– 1 підземний рівень на половину площі ділянки</li><li>– 2 підземний повна площа</li></ul></li><li>✓ <input type="checkbox"/> <b>немає виходу споруди на поверхню землі</b></li><li>✗ <b>входження в напірні води до 2 м</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 1 підземний рівень</li><li>▪ половина площі ділянки</li><li>▪ 100 паркомісць</li><li>✓ <input type="checkbox"/> <b>немає виходу споруди на поверхню землі</b></li><li>✓ <input type="checkbox"/> <b>немає входження в напірні води</b></li></ul> 



# Концепція проектного рішення



3017,39 м<sup>2</sup>

площа забудови



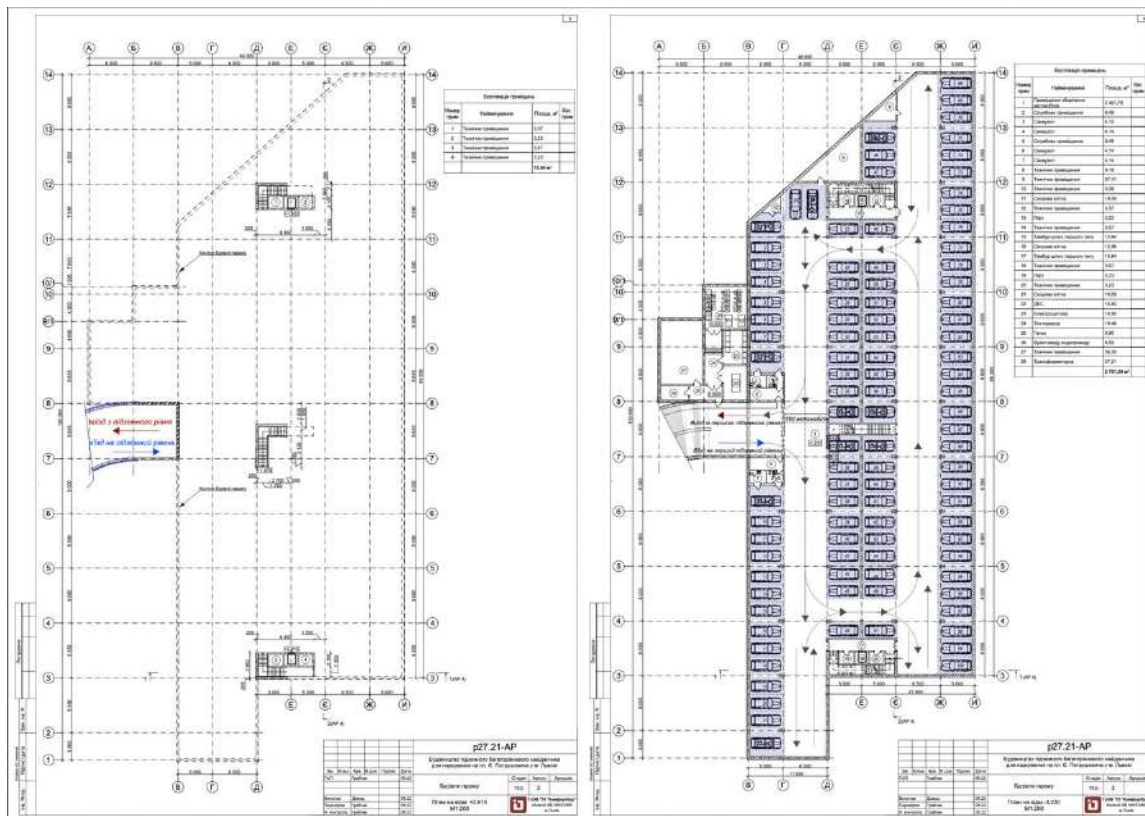
100

паркомісць для  
автомобілів



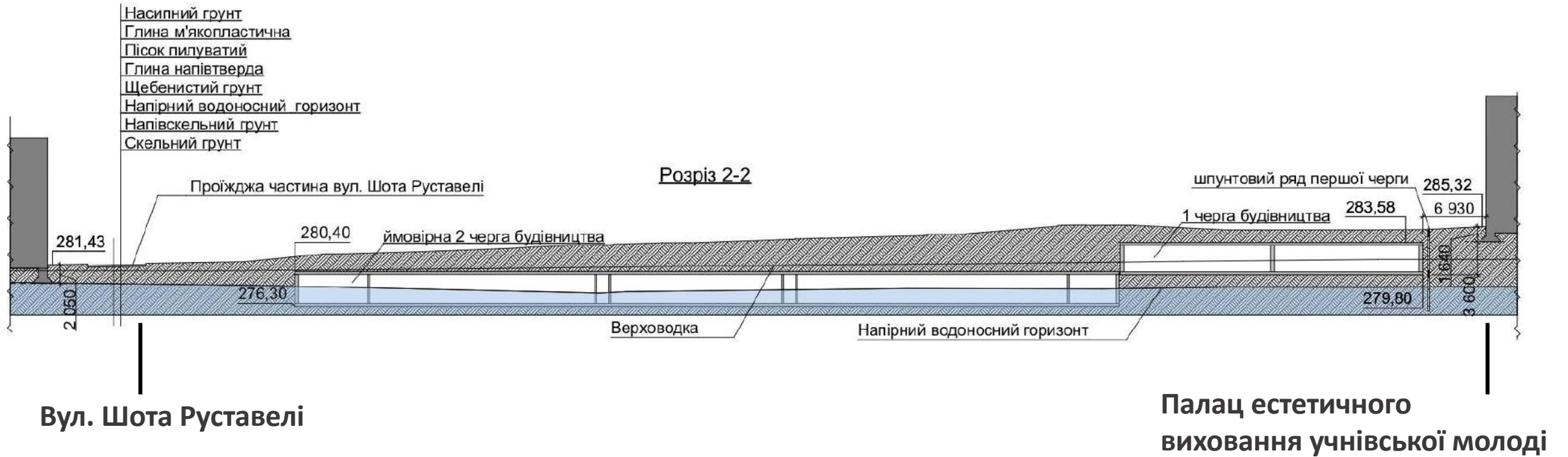
>20

паркомісць обладнаних  
зарядним пристроєм для  
електроавтомобілів



**100 паркомісць** – максимально можлива кількість місць для будівництва паркінгу, не змінюючи при цьому існуючий рельєф та без занурення у пласти напірних підземних вод.

# Будівля паркінгу. Розріз





# Візуалізація реконструкції площі



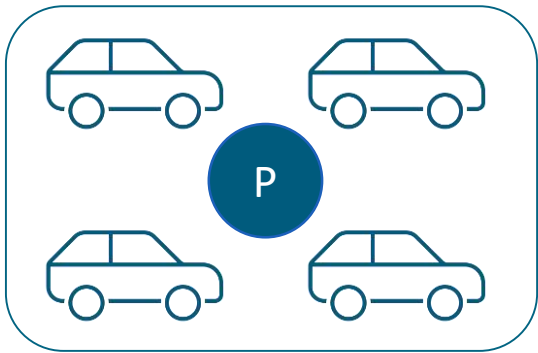


# Візуалізація реконструкції площі





# Модель концесії



**Концесіонер**  
(може бути SPV – консорціум будівельних компаній/ постачальників обладнання, підрядників з технічного обслуговування, підрядників з операційного управління)

здійснює проектування, фінансування, будівництво, обслуговування об'єкту концесії (підземного паркінгу),  
керує та контролює діяльність всіх послуг та персоналу  
здійснює проектування, фінансування, реконструкцію площі Є. Петрушевича (включно з благоустроєм та озелененням скверу)  
отримує платежі за послуги паркування й зарядки електроавтомобілів від кінцевих користувачів (споживачів)

- послуги операційної діяльності (паркування й зарядки електроавтомобілів) за концесійним договором – на певних рівнях обслуговування або відповідно до певних експлуатаційних вимог та показників результативності протягом терміну дії договору

- обслуговування споруди,
- технічне обслуговування,
- управління комунальними послугами

## Термін концесії

1 рік

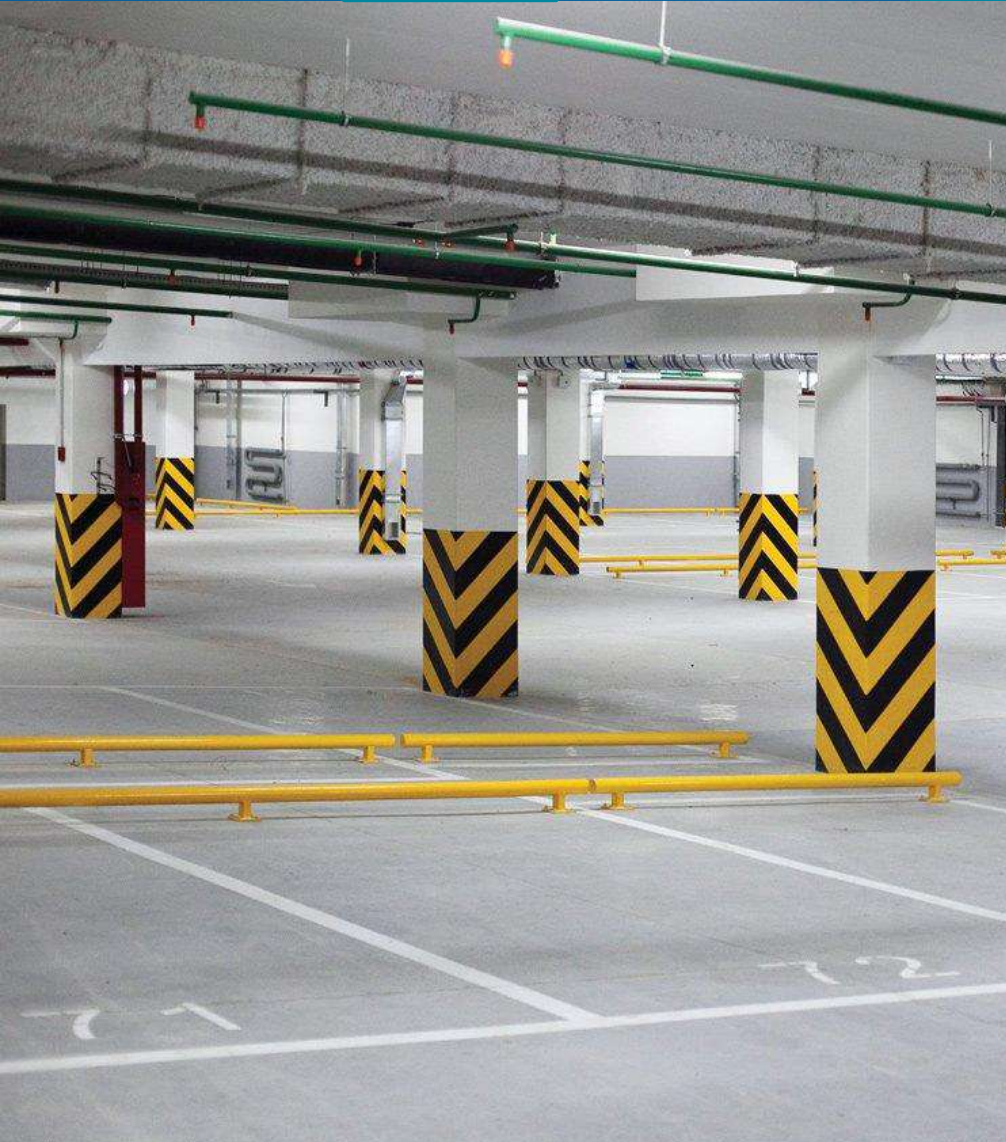
інвестиційний період (етап «будівництва»)

30 років

експлуатаційний період (етап «експлуатації»)



# Вимоги до підземного паркінгу



- 1 поверхова будівля з підземним розташуванням приміщень зберігання автомобілів, службово-побутових та технічних. Розміри будівлі в осях 46,0 x 100,0 м
- Можливе використання паркінгу за подвійним призначенням, а саме як захисної споруди цивільного захисту (укриття з тимчасовим перебуванням людей)
- 100 місць для паркування
- 20 паркомісць обладнані зарядками потужністю 50 кВт·год з портами CHAdeMO та/або CCS Combo
- Термін будівництва – 1 рік

# Вимоги до реконструкції площі Є. Петрушевича

- відновлення існуючого скверу із влаштуванням малих архітектурних форм (лавок, смітників, локальних ліхтарів і т. д.),
- збільшення зеленої зони за рахунок влаштування її на місці існуючої автостоянки,
- розробку та встановлення сучасного архітектурного рішення для увіковічення пам'яті Є. Петрушевича,
- розширення по осі пішохідної алеї скверу із влаштуванням площі для зібрання громадян,
- благоустрій території (у відповідності до умов інклюзивності),
- влаштування місць під індивідуальний загальнодоступний велосипедний паркінг
- розміщення комплексних ігрових та спортивно-ігрових майданчиків загального користування,
- влаштування проїзду з вулиці Є. Петрушевича на територію кварталу житлово-громадської забудови.



# Капітальні інвестиції в Проект без зарядних станцій

Капітальні вкладення/інвестиції (без зарядних станцій) (CAPEX) ~129 млн. грн



# Капітальні інвестиції в Проект + 20 зарядних станцій

## Капітальні вкладення/інвестиції (CAPEX) ~150 млн. грн







# **Прогноз попиту на послуги паркування транспортних засобів у центральній частині міста Львів**

ПЕСИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ	БАЗОВИЙ СЦЕНАРІЙ	ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ
Плата за паркомісце:	Плата за паркомісце:	Плата за паркомісце:
<b>30</b> грн/год	<b>40</b> грн/год	<b>40</b> грн/год
<i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>	<i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>	<i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>
Прогнозна завантаженість	Прогнозна завантаженість	Прогнозна завантаженість
Послуга паркування:	Послуга паркування:	Послуга паркування:
Денний час (8:00-22:00)	Денний час (8:00-22:00)	Денний час (8:00-22:00)
78,25%	<b>86,08%</b>	<b>93,90%</b>
Нічний час (22:00-8:00)	Нічний час (22:00-8:00)	Нічний час (22:00-8:00)
20,00%	<b>25,00%</b>	<b>30,00%</b>
Щорічне зростання	Щорічне зростання	Щорічне зростання
0,96%	0,96%	0,96%

**В цілому, вбачається, що ризиками попиту краще зможе управляти приватний оператор паркінгу.**

**Водночас, політика Львівської міської ради стосовно вартості паркування у Львові, правил паркування у центральній частині міста має стимулювати попит на послуги паркування на спеціально обладнаних майданчиках (без порушень правил дорожнього руху).**

ПЕСИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ	БАЗОВИЙ СЦЕНАРІЙ	ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ
Конкурентна ринкова вартість:	Конкурентна ринкова вартість:	Конкурентна ринкова вартість:
<b>10,00</b> грн/кВт <i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>	<b>10,50</b> грн/кВт <i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>	<b>10,50</b> грн/кВт <i>(в 1 рік експлуатації з подальшим коригуванням на ІСЦ)</i>
Прогнозна завантаженість	Прогнозна завантаженість	Прогнозна завантаженість
Послуга зарядки електромобілів:	Послуга зарядки електромобілів:	Послуга зарядки електромобілів:
Денний час (8:00-22:00) <b>18%</b>	Денний час ( <b>8:00-22:00</b> ) <b>30%</b>	Денний час ( <b>8:00-22:00</b> ) <b>35%</b>
Нічний час (22:00-8:00) <b>8%</b>	Нічний час ( <b>22:00-8:00</b> ) <b>20%</b>	Нічний час ( <b>22:00-8:00</b> ) <b>20%</b>
Щорічне зростання	Щорічне зростання	Щорічне зростання
<b>18,04%</b>	<b>18,04%</b>	<b>18,04%</b>

Прогноз побудований для послуг зарядки електромобілів на швидкісних зарядних станціях з портами CHAdeMO (Nissan, KIA, Mitsubishi, Tesla US) та/або CCS Combo 2 (всі європейські електромобілі, Hyundai, Tesla EU, Chevrolet) з потужністю кожної швидкісної зарядної станції – 50 кВт·год

Ризики попиту й інфляції розподілені на приватного оператора паркінгу. При цьому ризики концесіонера включатимуть у т.ч. і ризики коливання вартості електроенергії (тарифу на електроенергію)





# **Оцінка економічної доцільності Проекту**

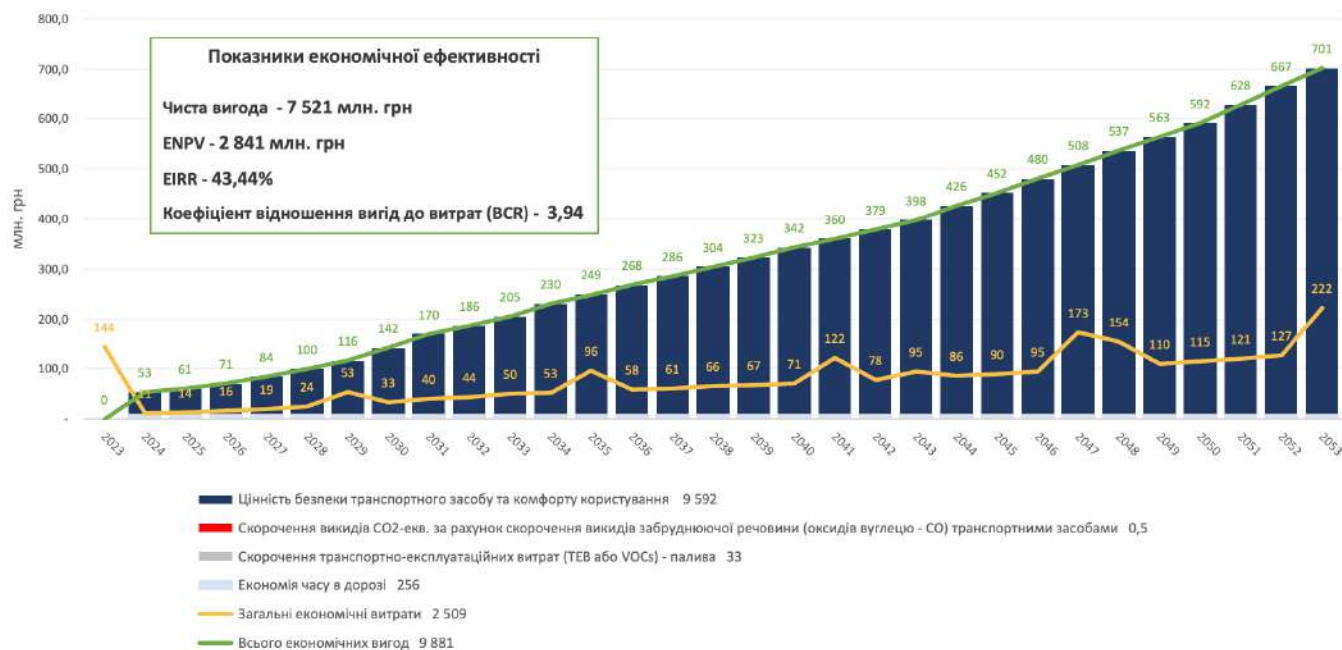
# Результати аналізу вигід та витрат (Cost-Benefit Analysis; CBA)

З метою оцінки економічної доцільності Проекту здійснений аналіз вигід та витрат (Cost-Benefit Analysis; CBA), тобто проаналізовані всі відповідні витрати та вигоди, здійснена оцінка соціальної цінності Проекту та аналіз, що краще буде для суспільства в цілому: з Проектом чи без нього.

Коригування фінансових даних (фінансових грошових потоків) до економічних грошових потоків та адаптація були здійснені як для витрат по Проекту, так і для вигід по Проекту

## Економічні вигоди Проекту:

- Цінність безпеки транспортного засобу та комфорту користування
  - (i) Цінність безпеки транспортного засобу для користувачів
  - (ii) Цінність зарядки електромобіля для користувачів
  - (iii) Вигоди з точки зору альтернативних витрат користувачів за неправильне паркування
  - (iv) Цінність, яку страхові компанії надають зниженому ризику крадіжки
- Економія часу в дорозі
- Скорочення транспортно-експлуатаційних витрат (ТЕВ або VOCs) – палива
- Скорочення викидів CO<sub>2</sub>-екв.







# **Оцінка фінансової життєздатності й комерційної здійсненності Проекту**

# Механізм отримання доходу та джерела фінансування

Базовим припущенням є, що механізм отримання доходу для покриття витрат на створення, оновлення/відтворення, експлуатацію об'єкта концесії, надання послуг в рамках Проекту базується на

**100% плати від користувачів (споживачів) послуг**

## Джерела фінансування:

джерела фінансування проектування й будівництва нових та реконструкції або перенесення існуючих об'єктів

залучене фінансування приватного партнера/концесіонера (не тільки за рахунок власного капіталу, але й шляхом залучення необхідного обсягу запозичень) для реалізації Проекту

джерела відшкодування інвестицій концесіонера, а також джерела фінансування експлуатаційних витрат на управління, утримання та технічне обслуговування

доходи від реалізації Проекту, отримані виключно за рахунок плати користувачів (споживачів) послуг

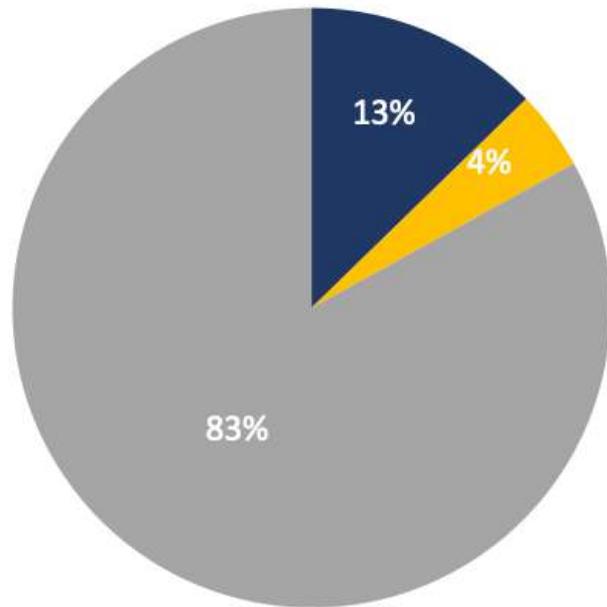


протягом експлуатаційного періоду може бути спеціально створений резервний фонд для інвестицій в оновлення/відтворення, який буде наповнюватись з доходів від реалізації Проекту. При розробці фінансової моделі здійснення ДПП джерелом наповнення такого резервного фонду був грошовий потік від операційної діяльності (CFO)

Такий механізм отримання доходу буде означати передачу переважної частини операційного ризику, який охоплює ризик попиту, приватному партнеру, що є ключовим критерієм для визначення форми здійснення ДПП як «концесійний договір»



# Структура доходів (виручки)



- Виручка від плати за паркування транспортних засобів
- Виручка від плати за паркування на місцях, обладнаних зарядними станціями
- Виручка від плати за послуги зарядки електроавтомобілів

## ПРОГНОЗ ДОХОДІВ ВІД ПЛАТИ ЗА ПАРКУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

включає

вартість паркування транспортного засобу (базовий сценарій) 40 грн/год  
добовий попит на послугу в денний та нічний час  
кількість календарних днів в році

## ПРОГНОЗ ДОХОДІВ ВІД ПЛАТИ ЗА ПАРКУВАННЯ НА МІСЦЯХ, ОБЛАДНАНИХ ЗАРЯДНИМИ СТАНЦІЯМИ

включає

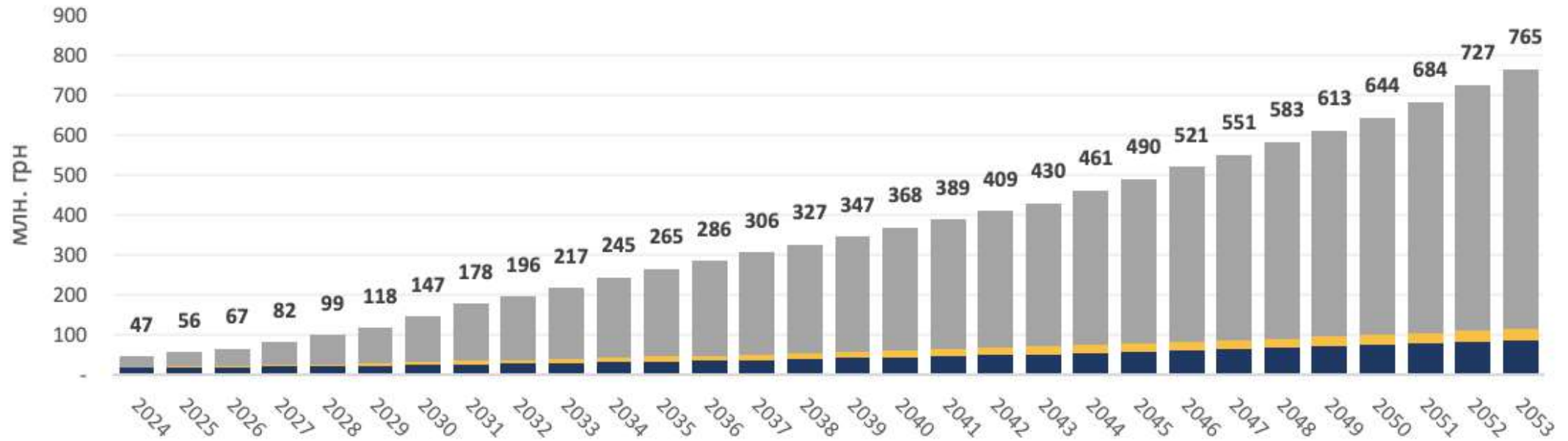
вартість паркування транспортного засобу (базовий сценарій) 40 грн/год  
добовий попит на послугу в денний та нічний час  
кількість календарних днів в році

## ПРОГНОЗ ДОХОДІВ ВІД ПОСЛУГ ЗАРЯДКИ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ

включає

вартість послуг зарядки (базовий сценарій) 10,50 грн/кВт  
потужність швидкісної зарядної станції 50 кВт·год  
добовий попит на послугу в денний та нічний час

# Прогноз виручки Проекту



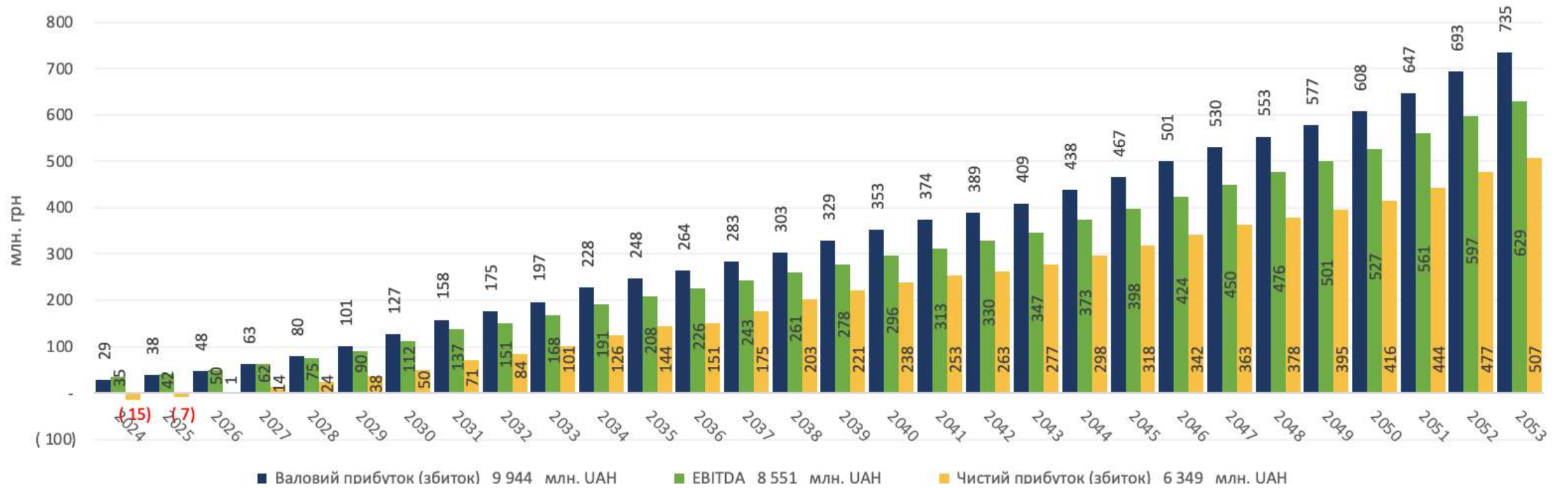
■ Виручка від плати за послуги зарядки електроавтомобілів 8 814

■ Виручка від плати за паркування на місцях, обладнаних зарядними станціями 453

■ Виручка від плати за паркування транспортних засобів 1 353

**Всього виручки 10 619**

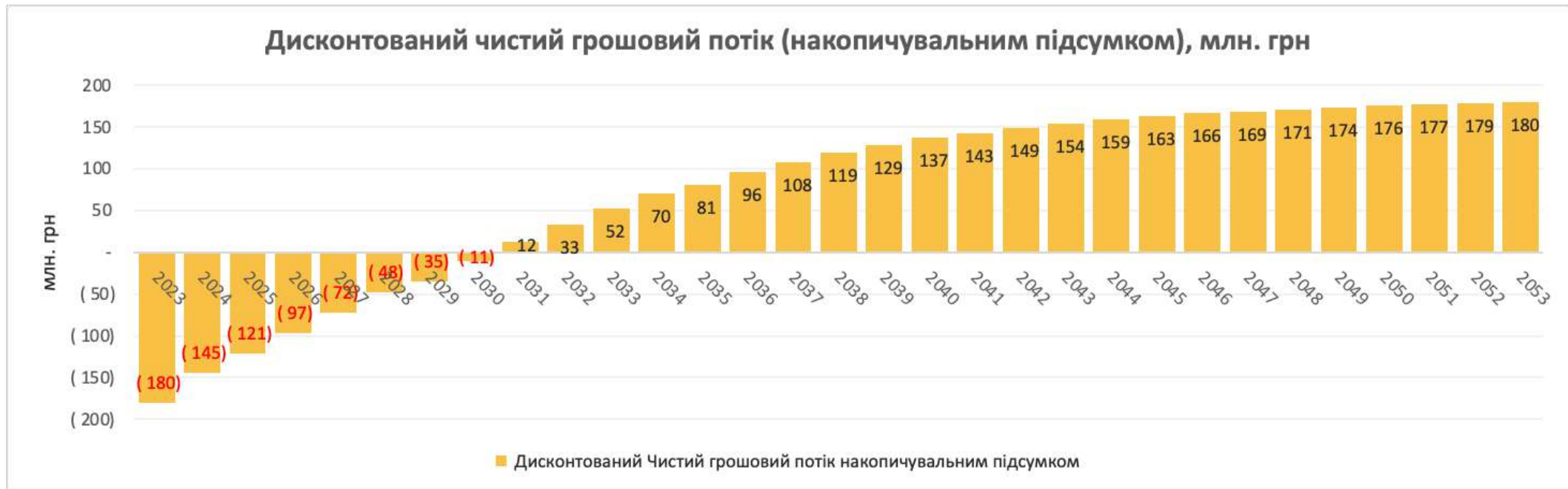
# Показники прибутковості Проекту





# Фінансове структурування з точки зору концесієдавця

Фінансова модель здійснення ДПП містить розрахунки, що свідчать про комерційну здійсненність та привабливість Проекту (за базовим та оптимістичним сценаріями) в разі, якщо відшкодування інвестицій концесіонера здійснюватиметься виключно за рахунок плати користувачів (споживачів) послуг, зокрема базуючись на попередній оцінці очікуваного попиту на послуги протягом строку дії концесійного договору.



Обґрунтоване фінансове структурування з точки зору концесієдавця без необхідності державної підтримки концесії, тобто без платежів концесієдавця на користь концесіонера та без співфінансування витрат з боку концесієдавця, а також оцінена потенційна можливість включення у фінансову структуру зобов'язання концесіонера сплачувати концесійні платежі.

# Фінансове структурування з точки зору концесіонера

Обґрунтування можливості залучення фінансування приватного партнера/концесіонера (не тільки за рахунок власного капіталу, але й шляхом залучення необхідного обсягу запозичень) для реалізації Проекту базується на доступності і вартості фінансування для приватного партнера/концесіонера, що залежатимуть від комерційної здійсненності з точки зору кредитних установ і потенційних інвесторів Проекту.

ПЕСИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ	БАЗОВИЙ СЦЕНАРІЙ	ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ
Всього (власні кошти) (Equity)	Всього (власні кошти) (Equity)	Всього (власні кошти) (Equity)
<b>50%</b> у т.ч.	<b>50%</b> у т.ч.	<b>30%</b> у т.ч.
Статутний капітал 20%	Статутний капітал 20%	Статутний капітал <b>10%</b>
Акціонерна позика (субординований борг) 30%	Акціонерна позика (субординований борг) 30%	Акціонерна позика (субординований борг) <b>20%</b>
Старший борг (Debt)	Старший борг (Debt)	Старший борг (Debt)
<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>70%</b>

Сценарні припущення щодо можливої структури фінансування сформовані за результатами аналізу інвестиційно-фінансового ринку й за результатами консультацій з потенційними приватними партнерами, зацікавленими в реалізації Проекту

# Грошовий потік, доступний для обслуговування старшого боргу

Результати прогнозних розрахунків грошового потоку, доступного для обслуговування старшого боргу (CFADS) та оцінка здатності приватного партнера здійснювати платежі для обслуговування боргу щороку (DSCR) свідчать про достатній потенціал комерційної привабливості Проекту для кредиторів



Проект за базовим (та оптимістичним) сценарієм демонструє виконання умови досягнення мінімального необхідного значення коефіцієнту покриття боргу (DSCR) (1,2)



# Чистий грошовий потік на користь акціонерів

Результати прогнозних розрахунків чистого грошового потоку на користь акціонерів свідчать про достатній потенціал комерційної привабливості Проекту для інвесторів - учасників власного капіталу (акціонерів) та/або їх афілійованих осіб



# Показники фінансової ефективності Проекту

За результатами фінансового моделювання була здійснена оцінка фінансової життєздатності Проекту, тобто комерційної здійсненності з точки зору кредитних установ і потенційних інвесторів, та обґрунтована фінансова структура Проекту з точки зору концесієдавця – без необхідності надання державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства та відповідно без майбутніх витрат місцевого бюджету

## Показники фінансової ефективності Проекту

**IRR Проекту**

**33,84%**

**NPV Проекту**

**~179** млн. грн

**Дисконтований  
термін  
окупності**

**8,1** років

## Показники фінансової ефективності для учасників власного капіталу (акціонерів)

**IRR власного капіталу**

**38,72%**

**NPV власного капіталу**

**~144** млн. грн

**Дисконтований  
термін окупності для  
акціонерів**

**8,1** років

Показники свідчать про наявний запас міцності Проекту: Проект генерує достатньо грошових потоків, щоб забезпечити окупність інвестицій концесіонера

# Результати тестування Проекту на чутливість

Результати тесту на чутливість включають

- (i) оцінку несприятливих або сприятливих коливань основних витрат (CAPEX), що пов'язані з проектно-вишукувальними роботами, експертизою та будівництвом паркінгу, перенесенням інженерних мереж, оснащенням паркінгу технічними засобами, устаткуванням і обладнанням (без зарядних станцій)),
- (ii) оцінку несприятливих або сприятливих коливань річної ставки залучення запозичень в форматі старшого боргу (банківського кредиту)

IRR на власний капітал		Капітальні вкладення в цінах відповідних років без ПДВ (CAPEX) - Паркінг						
	<b>38,72%</b>	(30,00%)	(20,00%)	(10,00%)	-	10,00%	20,00%	30,00%
Ставка по Старшому боргу	(3,00%)	46,75%	43,83%	41,48%	39,50%	37,87%	36,43%	35,19%
	(2,00%)	46,41%	43,49%	41,19%	39,22%	37,62%	36,17%	34,96%
	(1,00%)	46,07%	43,17%	40,90%	38,97%	37,36%	35,95%	34,74%
	-	45,73%	42,89%	40,60%	<b>38,72%</b>	37,11%	35,73%	34,51%
	1,00%	45,39%	42,60%	40,31%	38,47%	36,85%	35,51%	34,23%
	2,00%	45,05%	42,31%	40,04%	38,22%	36,63%	35,29%	33,93%
	3,00%	44,71%	42,02%	39,80%	37,97%	36,42%	35,07%	33,59%

## IRR власного капіталу

– цільовий показник тестування чутливості

Результати тестування Проекту на чутливість демонструють певну фінансову міцність Проекту

Найбільшим ризиком є підвищення ставки залучення старшого боргу при незмінних капітальних витратах

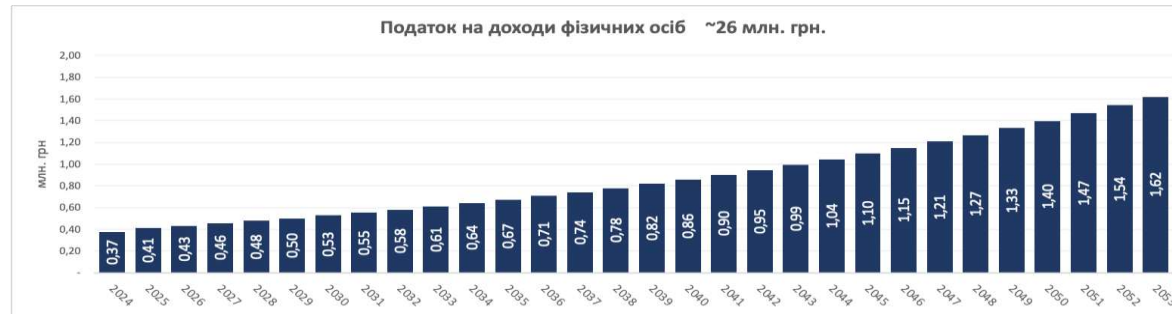


# Оцінка бюджетної здійсненності Проекту та фінансового впливу

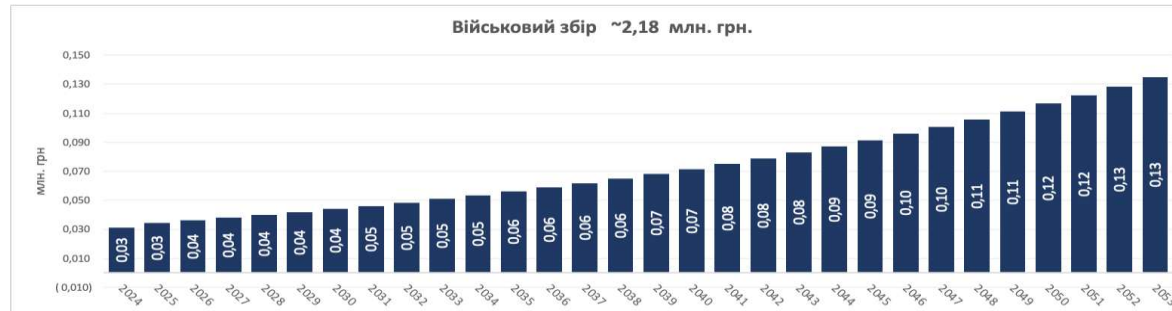
Реалізація Проекту передбачає зростання надходжень до бюджету міста за рахунок сплати орендної плати за землю (близько **13,7 млн грн** за весь експлуатаційний період), а також податкових надходжень та зборів



дохідна частина місцевого бюджету зросте на **139 млн. грн**



дохідна частина місцевого бюджету зросте на **15,7 млн. грн**





**Обґрунтування вищої  
ефективності Проекту в разі його  
реалізації із залученням  
приватного партнера порівняно з  
реалізацією проекту без такого  
залучення**

## Оцінка дисконтованої вартості реалізації Проекту для державного сектора за двома сценаріями:

- (1) компаратор державного сектору (PSC) (варіант – публічних закупівель)
- (2) реалізація Проекту на умовах ДПП/концесії

# Аналіз Value-for-Money (VfM)

Оцінка здійснена на базі інструменту від Світового банку – PPP Structuring Toolkit Ukraine – з використанням модулю управління симуляцією компаратора державного сектору з 1000 ітерацій коригування PSC враховуючи середнє значення та процентіль коригування ризиків.

Оцінка здійснена за припущеннями (щодо вартості послуг, строку дії договору, строків та умов залучення фінансування тощо) базового сценарію попередньої комерційної фінансової моделі.

Різниця вартості реалізації Проекту на умовах ДПП/концесії та реалізації Проекту без залучення приватного партнера, тобто вища ефективність реалізації Проекту на умовах ДПП/концесії, складає:

- за коригування з урахуванням середніх значень ризику 1 951,2 млн. грн.,
- за коригування з урахуванням процентилю ризику – 1 503,2 млн. грн



PSC та ДПП/концесія	млн грн		млн грн	
	PSC	ДПП/концесія		
Грошові витрати та надходження				
Капітальні вкладення (англ. CAPEX)	-			
Операційні витрати (англ. OPEX)	464,4			
Доходи	-	316,7		
Платежі за експлуатаційну готовність				
Податки на прибуток			-	20,1
Витрати на нагляд за договором				
<b>Орієнтовні витрати для державного сектору</b>	<b>147,7</b>	<b>-</b>	<b>20,1</b>	<b>-</b>
<b>Коригування з урахуванням ризику (середні значення):</b>				
Збережений ризик	-	2 123,2	-	2 123,2
Передааний ризик		1 783,4		
Доданий ризик				-
<b>Коригування з урахуванням загального ризику</b>	<b>-</b>	<b>339,8</b>	<b>-</b>	<b>2 123,2</b>
<b>Скоригована вартість для державного сектору</b>	<b>-</b>	<b>192,1</b>	<b>-</b>	<b>2 143,3</b>
<b>PSC - ДПП/концесія</b>				<b>1 951,2</b>
<b>Коригування з урахуванням ризику (процентиль): 90%</b>				
Збережений ризик	-	1 297,2	-	1 297,2
Передааний ризик		1 335,5		
Доданий ризик				-
<b>Коригування з урахуванням загального ризику</b>	<b>-</b>	<b>38,3</b>	<b>-</b>	<b>1 297,2</b>
<b>Скоригована вартість для державного сектору</b>	<b>-</b>	<b>186,0</b>	<b>-</b>	<b>1 317,2</b>
<b>PSC - ДПП/концесія</b>				<b>1 503,2</b>



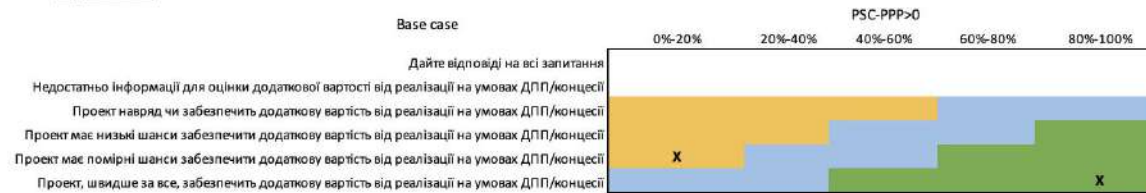
# Результати порівняльного аналізу ефективності Проекту



**WORLD BANK GROUP**  
Infrastructure Finance, PPPs & Guarantees

## Звіт - Value for Money

- A. VFM Скринінг:** Цей Проект має гарний потенціал бути реалізованим на умовах ДПП/концесії OK
- B. VFM Стимули:** Цей Проект ймовірно може бути структурований як ДПП, яке може забезпечити додаткову вартість від його реалізації Caution
- C. VFM Опитувальник:** Проект, швидше за все, забезпечить додаткову вартість від реалізації на умовах ДПП/концесії
- D. VFM Кількісна оцінка:** Проект має помірні шанси забезпечити додаткову вартість від його реалізації на умовах ДПП/концесії
- Base case  
PSC-ДПП>0  
Ймовірність 100%
- E. VFM Мета**



Якісний аналіз ефективності Проекту із залученням приватного партнера

«Проект, швидше за все, забезпечить додаткову вартість від реалізації на умовах ДПП/концесії»

Кількісний аналіз Value-for-Money (VfM)

«Проект має помірні шанси забезпечити додаткову вартість від його реалізації на умовах ДПП/концесії»



**Ризики, їх оцінка, пропозиції  
щодо розподілу між партнерами,  
визначення форми управління**

# Пропонований розподіл ідентифікованих ризиків

Категорія ризиків	Концесіодавець	Концесіонер
Нормативно-правові		
Отримання ліцензій, дозволів та інших документів		
Історико-архітектурні		
Користування земельною ділянкою		
Форс-мажорні обставини		
Макроекономічні ризики		
Ризики, пов'язані із залученням фінансування		
Проектування і будівництво		
Операційні ризики		
Юридичні ризики, пов'язані з концесійним договором та іншими договірними відносинами в рамках Проекту		
Виникнення спорів в ході реалізації Проекту		
Соціальні ризики, заперечення чи спротив з боку ключових зацікавлених сторін		
Екологічні ризики		



## **Визначення форми здійснення ДПП з обґрунтуванням її ефективності для партнерів**



## Концесія

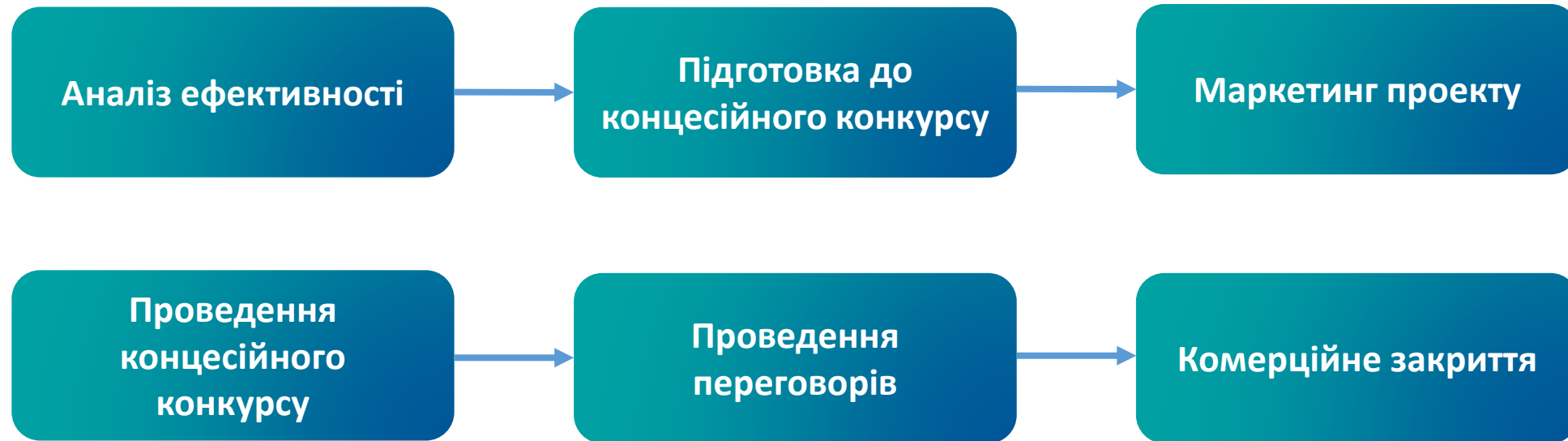
Найбільш оптимальний інструмент для реалізації Проекту. Неспецифічний вид ДПП також є можливим, проте, не відповідає комерційним параметрам, які передбачають передачу операційного ризику, який охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції, до приватного партнера

- В ході обґрунтування механізму отримання доходу й джерел фінансування, обґрунтування фінансової структури Проекту з точки зору державного партнера, у тому числі структури доходів (виручки) визначений механізм отримання доходу з передачею переважної частини операційного ризику, який охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції, приватному партнеру, що є ключовим критерієм для визначення форми здійснення державно-приватного партнерства як «концесійний договір».
- Згідно з результатами фінансового моделювання – Проект, реалізований в формі концесії, демонструє фінансову життєздатність та комерційну здійсненність без державної підтримки концесії.
- Водночас, можливості концесіонера сплачувати концесійні платежі, – обмежені, особливо у перші роки експлуатаційного періоду. В цілому, концесійні платежі в рамках Проекту можуть бути встановлені як відсоткова частка чистого доходу, що перевищує певний поріг або після досягнення конкретних цілей.
- Результати аналізу Value-for-Money (VfM) – підтвердили вищу ефективність Проекту в разі його реалізації із залученням приватного партнера порівняно з реалізацією проекту без такого залучення, а також вищу ефективність Проекту саме в формі концесії, з урахуванням характеру розподілу ризиків Проекту.



**Строк та етапи реалізації Проекту,  
результати попередньої оцінки  
організації та управління виконанням  
робіт**

# Строки та етапи підготовки до реалізації Проекту



# Строк реалізації Проекту

Базове припущення щодо строку реалізації Проекту та відповідно строку дії концесійного договору, – 31 рік



## Вибір такого строку обґрунтований



як з точки зору державної сторони (з урахуванням того, що активи мають мати залишковий термін експлуатації на дату закінчення строку дії договору щоб уможливити безперервну експлуатацію об'єкту, а також активи мають бути повернені у відповідному технічному стані, тобто концесіонер має виконати свої зобов'язання щодо стану будівлі, послуг та об'єктів протягом строку дії договору та на дату його закінчення);



так і з точки зору врахування пропозицій потенційних інвесторів (отриманих в ході дослідження заінтересованості ринку та декількох ітерацій консультацій з потенційними інвесторами).



Взаємодія між державними та приватними партнерами в процесі реалізації Проекту відноситься до процесів **управління договором ДПП/концесійним договором** (contract management).

Створення  
ефективної системи  
управління  
договором

Створення ефективної системи управління договором з метою врегулювання будь-яких технічних, правових, регуляторних, екологічних та соціальних питань управління, що можуть з'явитися під час впровадження Проекту є надзвичайно важливим завданням на етапі реалізації – як будівництва, так і експлуатації

Доцільним є призначення проектного менеджера по договору й створення команди з управління договором та передачі їм відповідальності за управління договором.

Моніторинг виконання договору важливо зосередити на показниках результативності, оскільки дуже деталізований моніторинг може бути як занадто дорогим, так і непотрібним, і може надмірно відвести фокус від досягнення результатів договору.

**КРІ**

# Сценарії управління після закінчення строку дії договору

Для забезпечення безперервності експлуатації та обслуговування інфраструктури після повернення об'єкту, концесієдавцю доступний ряд сценаріїв поведження з отриманим об'єктом інфраструктури

## Сценарій 1

Концесієдавець самостійно здійснює експлуатацію та обслуговування об'єкту інфраструктури підземного паркінгу після закінчення строку дії концесійного договору.

Для реалізації цього сценарію, відповідно до статті 15 Закону України «Про благоустрій населених пунктів» органи місцевого самоврядування можуть утворювати підприємства для утримання об'єктів благоустрою комунальної власності, зокрема майданчиків для паркування. У разі відсутності таких підприємств органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень визначають на конкурсних засадах відповідно до закону балансоутримувачів таких об'єктів

## Сценарій 2

Укладання **нового договору державно-приватного партнерства/концесійного договору** після закінчення строку дії попереднього договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Такий наступний договір може бути структурований на основі моделі «модернізація-експлуатація-обслуговування-передача активу». Перед прийняттям такого рішення державний партнер/концесієдавець проводить новий аналіз доцільності реалізації проекту щоб системно оцінити, який варіант дійсно забезпечує найвищу ефективність використання бюджетних коштів та забезпечить додаткову вартість від реалізації проекту (Value-for-Money (VfM))



Львівська  
міська  
рада



[investinlviv.com](https://investinlviv.com)