

**МАТРИЦА РИСКОВ****Проекта государственного-частного партнерства про инфраструктуру выдачи биометрических паспортов и идентификационных карт в Республике Армения**

№	Риск	Описание рисков	Распределение рисков		Вероятность	Воздействие	Описание воздействия	Общая величина риска, USD	Действия по управлению рисками
			Государственный	Частный					
<b>Риски, связанные с тендером</b>									
1.	Несостоявшийся или оспариваемый тендер	Недостаточное количество заявок, неполные заявки, судебные иски, риск мошенничества на тендерах и т.д.	100%	0%	0%-15%	Умеренный	Может отсрочить дату начала проекта (и, в конечном итоге, своевременную реализацию выгоды) из-за возможных судебных разбирательств в случае оспаривания тендера, необходимости реструктуризации тендера и повторного объявления его в случае неудачного тендера. Это также приведет к увеличению усилий и государственных расходов на подготовку тендеров.	-	Процесс консультирования рынка / зондирования и раннее вовлечение потенциальных участников торгов.
2.	Выбор участников торгов с плохой репутацией / или смена владельца выбранного участника торгов с хорошей репутацией	Выбор участников торгов или изменение прав собственности выбранных участников торгов, которые могут представлять угрозу национальной безопасности.	100%	0%	15-40 %	Высокий	Выбор недобросовестных участников торгов или изменение прав собственности выбранных участников торгов может представлять угрозу национальной безопасности.	-	1. Допуск СНБ на соответствие требованиям участникам торгов. 2. Допуск МИД и Министерства обороны для иностранных и иностранных участников торгов. 3. Квалификационные/кв

									<p>алификационные критерии ограничивают участие государственных предприятий, где государство имеет значительный контроль через полную, мажоритарную или значительную миноритарную собственность.</p> <p>4. Никаких изменений в прямом или косвенном праве собственности Частного партнера в течение срока действия контракта без письменного согласия Правительства.</p>
3.	Отбор недостаточно квалифицированных участников торгов	Может быть вызвано неправильным методом отбора или другими причинами	100%	0%	0%-15%	Высокий	Может повлиять на качество результатов проекта и способность реализовать ожидаемые выгоды.	-	<p>1. Независимая третья сторона (консультанты) для обеспечения технической оценки тендеров, поддержки в процедурах отбора кандидатов.</p> <p>2. Методы отбора должны основываться на общей экономической ценности: качество предложения должно быть оценено выше, чем цена.</p>
4.	Переплаты	Высокие цены или наценки, установленные Частным партнером	100%	0%	0%-15%	Умеренный	Установление высокой цены или маржинальности	-	1. Конкурсный отбор частного партнера

								приводит к перерасходованию бюджетных средств, а также повышает социальные и политические риски.		(конкурсная процедура). 2. Коммуникация для привлечения большего количества участников торгов. 3. Предварительное исследование государственного партнера о стоимости оцифрованных паспортов в других странах (часть предварительного технико-экономического обоснования).
<b>Нормативно-правовые риски</b>										
5.	Общие правовые и регуляторные риски	Изменение нормативной базы по выдаче / требованиям к выдаче удостоверений личности и паспортов. Изменение нормативной базы в области регулирования операционной деятельности (тарифы, налогообложение и т.д.). Публичный партнер в первую очередь несет риск непредвиденных изменений в законодательстве, которые не были в открытом доступе до указанной даты закрытия на этапе подачи заявок и которые приводят к тому, что выполнение Частным партнером своих договорных обязательств полностью или частично невозможно, задерживается или обходится дороже, чем	100%	0%	50%-70%	Высокий	Минимальные требования к поставщику могут не учитывать ожидаемые изменения, поэтому поставщик может запросить изменение и повысить цену.	-	1. Риск Публичного партнера может быть снижен путем обеспечения того, чтобы в договоре было четко определено, что является изменением, соответствующей датой прекращения и что представляет собой нахождение в общественном достоянии. Это зависит от характера проекта и юрисдикции. 2. Изменения в законодательстве внимательно отслеживаются комитетом по контролю за	

		ожидалось (или влияет на его инвесторов)							исполнением договоров. 3. Установление коммуникационных связей с частным партнером для обсуждения влияния на его деятельность / ведения переговоров. 4. Минимальные требования к поставщику включают в себя требования о том, что услуги должны соответствовать последним версиям конкретных международных стандартов, поэтому частный партнер обязан поддерживать услуги в актуальном состоянии, поэтому, если изменения отражают только изменение международного стандарта, это не считается изменением. 5. Нормативно-правовую базу системы идентификации рекомендуется актуализировать перед проведением тендера.
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

6.	Специфические правовые риски, связанные с договором ГЧП	Правовые риски, связанные с договором и иными договорными отношениями в рамках проекта (неисполнение сторонами обязательств, досрочное расторжение договора, несвоевременная передача имущества, отсутствие или недостаточный уровень договорного урегулирования отдельных вопросов и т.д.)	50%	50%	25%-40%	Высокий	Степень воздействия может варьироваться в зависимости от конкретного правового риска – например, в одних случаях это может привести к задержке старта проекта, в других – к срыву проекта и прерыванию работы.	-	1. Независимая третья сторона (консультанты) для технической поддержки проекта договора ГЧП. 2. Проект договора, согласованный с участниками рынка. 3. Соответствующим органам ГА (в соответствии с регламентом ГЧП) делегировать компетентных государственных специалистов для сотрудничества и участия в составлении и рассмотрении договоров,
----	---	---	-----	-----	---------	---------	--	---	--

**Проектирование и строительство**

7.	Неадекватное оформление проекта	Дизайн проекта может быть неадекватным с точки зрения помещений, активов, оборудования, операций, выбора технологий и т.д. Публичный партнер, как правило, стремится установить в тендерной документации широкую спецификацию, ориентированную на конечный результат, требуя, чтобы частный партнер спроектировал и построил проект таким образом, чтобы удовлетворить технические характеристики и обеспечить соответствие применимым законодательным	25%	75%	25%-40%	Высокий	Неадекватное проектирование может привести к увеличению затрат (например, неэффективные процессы, выбранная технология, проектирование географической сети), несоблюдению SLA (что приводит к снижению доходов).  Публичный партнер должен нести риск того, что предоставленная им техническая информация окажется неточной в той степени, в которой	<b>1 640 000</b> (рассчитывается на основе вероятности увеличения капитальных затрат – рассматривается несколько вариантов последствий перерасхода средств)	1. Технические требования будут предоставлены для проведения рыночных консультаций с потенциальными участниками торгов. 2. Участникам торгов будет предложено предоставить предварительные проекты в процессе проведения тендера.
----	---------------------------------	--	-----	-----	---------	---------	--	--	--

		<p>требованиям, стандартам надлежащей отраслевой практики и, где это применимо, минимальным стандартам качества. Это позволяет частному сектору внедрять инновации и повышать эффективность проектирования. При таком подходе Частный партнер будет нести основную ответственность за адекватность конструкции системы и ее соответствие спецификации производительности.</p>					<p>частному партнеру было разрешено полагаться на нее в целях проектирования. Если такой риск будет реализован, это может привести к наступлению компенсационного случая.</p>		
8.	<p>Риск технического устаревания</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определенная техническая инфраструктура становится неадекватной для целей услуги — или услуга становится хуже по сравнению с более поздними услугами, предоставляемыми в ходе проекта.</li> </ul>	0 %	100 %	0%-15%	Умеренный	<p>Это может повлиять на эффективность работы частного партнера и, таким образом, снизить NPV. На этапе передачи технически устаревшая инфраструктура повлияет на эффективность будущей деятельности правительства,</p>	-	<p>1. Требования к сдаче, включенные в технические требования и/или контракт об обязательстве о том, чтобы инфраструктура была передана Правительству в хорошем состоянии (конкретное требование по определению хорошей формы, которая должна быть включена). 2. В договоре предусматриваются пункты для переговоров о введении новых требований к дополнительным сборам.</p>

9.	Инновационный риск	<p>Инновационный риск относится к потенциальным финансовым и операционным последствиям реализации новых идей, технологий или бизнес-моделей. Это риск, связанный с неопределенностью и непредсказуемостью результатов инновационной деятельности.</p> <p>Инновации включают в себя разработку новых продуктов, услуг или процессов, которых в настоящее время нет на рынке, или улучшение существующих. Когда компании стремятся к инновациям, они должны инвестировать время, ресурсы и деньги в исследования и разработки, которые могут быть дорогостоящими и трудоемкими. Кроме того, нет никакой гарантии, что инновации будут успешными, что приведет к потенциальным потерям ресурсов и инвестиций</p>	0 %	100 %	0%-15%	Умеренный	<p>Это может повлиять на эффективность работы частного партнера и, таким образом, снизить NPV.</p>	-	<p>1. Технические требования, сформулированные с учетом технологий и других усовершенствований в операциях, которые являются зрелыми и проверенными на рынке. 2. Зондирование рынка с потенциальными участниками торгов, чтобы убедиться, что технические требования соответствуют мировым рыночным стандартам и практикам.</p>
10.	Ненадлежащие технические характеристики проекта	<p>Производительность Проекта может быть спроецирована нереалистично (т.е. недостижима)</p>	25%	75%	0%-15%	Умеренный	<p>Ненадлежащие технические характеристики Проекта могут привести к тому, что Частному Партнеру будет сложно выполнить определенные SLA / договорные обязательства, что может</p>	-	<p>Рыночные консультации с потенциальными участниками торгов.</p>

							<p>привести к снижению гонораров (доходов) для Частного Партнера.</p> <p>Кроме того, ненадлежащие требования к производительности проекта (например, слишком высокие требования SLA) могут привести к повышению цен заявок и увеличению стоимости проекта для Публичного партнера.</p> <p>В некоторых случаях деятельность Частного лица может привести к предоставлению входных данных Публичным партнером. В таких случаях снижение платы за несоблюдение SLA не применяется.</p>		
11.	Задержка в завершении проекта	<p>Риски, связанные с проектированием и строительством, тесно связаны с риском ввода в эксплуатацию запланированных объектов в срок и в рамках бюджета. Задержки в сдаче проекта к соответствующей дате завершения работ на момент финансового закрытия могут иметь различные причины, такие как недоступность строительных материалов и оборудования, задержки в доставке, отклонения и ошибки в планировании</p>	25%	75%	25%-40%	Умеренный	<p>Последствиями для Частного партнера задержки соответствующих сроков завершения работ являются потеря ожидаемого дохода из-за роста затрат на длительное текущее строительство и затрат на финансирование. Это может привести к снижению NPV проекта. До тех пор, пока проект не будет реализован, правительство может работать в обычном</p>	<p><b>2 370 000</b> (рассчитывается исходя из упущенной возможности получения доходов от Проекта – рассматривается несколько вариантов последствий с заданными вероятностями)</p>	<p>Тщательный контроль за исполнением контрактов со стороны Комитета по контролю за исполнением контрактов.</p>

		<p>программы, а также погодные явления, гражданские беспорядки или забастовки, а также действия государственного партнера или правительства.</p> <p>Частный партнер, как правило, принимает на себя риск задержек в той мере, в какой они не вызваны невыполнением Государственным партнером обязательств, необходимых для завершения Проекта.</p>					<p>режиме, однако в крайних случаях задержки в завершении проекта могут ограничить способность правительства продолжать бесперебойную работу (например, из-за нехватки поставок).</p> <p>Публичный партнер принимает на себя риски в случаях, когда задержка завершения проекта связана с невыполнением обязательств ГП (например, передача объектов в согласованный график, предоставление эстетичного технического задания на оформление бланков документов).</p>		
12.	<p>Чрезмерное использование средств (перерасход средств)</p>	<p>Риски, связанные с проектированием и строительством, тесно связаны с риском ввода в эксплуатацию запланированных объектов в срок и в рамках бюджета. Чрезмерное использование средств (т.е. превышение затрат на строительство, предполагаемых в финансовой модели проекта на момент финансового закрытия) может иметь различные причины, такие как ошибки в оценках стоимости строительства, увеличение стоимости</p>	25%	75%	25%-40%	Умеренный	<p>Это может привести к снижению NPV проекта для частного партнера.</p> <p>Публичный партнер принимает на себя риски в случаях, когда перерасход средств вызван невыполнением Публичным партнером своих обязательств (например, задержки проекта по вине Публичного партнера).</p>	<p><b>2,190,000</b> (рассчитывается на основе вероятности увеличения капитальных затрат – рассматривается несколько вариантов последствий перерасхода средств)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тщательный контроль за исполнением контракта со стороны Комитета по контролю за исполнением контрактов.</li> <li>2. Контракты с фиксированной ценой на поставку строительные материалы.</li> <li>3. Договорные положения на случай непредвиденных обстоятельств.</li> <li>4. На некоторых рынках риск считается</li> </ol>

		<p>материалов, действия государственного партнера или правительства, отклонения, а также задержки или смягчение потенциальных задержек в реализации строительной программы.</p> <p>Частный партнер, как правило, принимает на себя риск увеличения расходов в той мере, в какой они не вызваны форс-мажорными обстоятельствами, компенсационными событиями (например, в связи с неизученными условиями на объекте) и не решаются в рамках других индивидуальных положений.</p>							<p>управляемым Частным партнером посредством надежной передачи обязательств надежным и опытным субподрядчикам, а также путем предоставления соответствующего графика и бюджета на случай непредвиденных обстоятельств и получения соответствующего обеспечения риска невыполнения обязательств.</p> <p>5. Частный партнер может снизить риск невыполнения субподрядчиком своих обязательств, получив от субподрядчиков соответствующее обеспечение (например, гарантии материнской компании и/или гарантии исполнения обязательств).</p> <p>6. Публичный партнер может иногда сам прибегать к дополнительным гарантиям, чтобы обеспечить покрытие таких расходов.</p>
13.	Наличие и условия	Риски, связанные с передачей Частному партнеру прав на	0%	100%	0%-15%	Высокий	Это может привести к задержке проекта		Детальный анализ и подготовка условий

	использования активов	управление/пользование активами и/или земельными участками							передачи на стадии проектирования ГЧП.
<b>Эксплуатационный</b>									
14.	Повышенные эксплуатационные расходы	Неверная оценка будущих затрат, которые могут возникнуть в течение жизненного цикла проекта. Увеличение затрат и задержки на этапе эксплуатации могут иметь множество причин, начиная от ошибок в оценках затрат на техническое обслуживание или их отклонения и заканчивая экстремальными погодными явлениями. Помимо поправок на инфляцию, Частный партнер в целом принимает на себя риск событий, которые препятствуют исполнению и/или приводят к увеличению затрат сверх смоделированных затрат (оценка инвестора на момент подачи заявки), в той мере, в какой они не являются облегчением, форс-мажорными обстоятельствами, компенсациями и не рассматриваются в рамках других индивидуальных положений	0%	100%	25%-40%	Умеренный	Это может привести к снижению NPV проекта.	7 640 000 (рассчитывается исходя из вероятности увеличения операционных расходов за период реализации Проекта – рассматривается несколько вариантов последствий перерасхода средств)	Консультации по рынку относительно стоимости проекта на стадии предварительного технико-экономического обоснования.
15.	Привязка к поставщику	Риски, связанные с зависимостью от проприетарного программного обеспечения, оборудования и систем – с обеих сторон	0%	100%	25%-40%	Низкий	Это может привести к увеличению эксплуатационных расходов на конкретные технологические решения — из-за привязки к	-	Консультации с потенциальными участниками торгов при разработке технических требований с целью

							поставщику отсутствие конкуренции может привести к увеличению затрат на обслуживание или лицензию.		исключения требований, которые могут подразумевать только конкретные технологические решения
16.	Нарушение безопасности	В том числе физические и информационные, такие как: Атаки на кибербезопасность, нарушения конфиденциальности, приводящие к нарушениям безопасности	0%	100%	25%-40%	Высокий	Это может привести к договорным штрафам или, в некоторых случаях, к дополнительным расходам на восстановление прерванной работы.	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором.	1. Ответственность частного партнера по покрытию прямых и косвенных расходов, предусмотренных договором. 2. Требования к страхованию, предусмотренные договором. 3. Требования к сертификации безопасности (в т.ч. кибербезопасности) третьими лицами, подтверждающие соответствие, включенные в технические требования, предусмотренные технические аудиты. 4. Квалификационные критерии, включающие в себя историю неисполненных договоров и судебных разбирательств, в т.ч. за нарушения безопасности.
17.	Неполная/некачественная работа подрядчика	В том числе невыполнение производственных показателей и снижение качества услуг по сравнению с предварительно	0%	100%	0%-15%	Умеренный	Это может ограничить реализацию преимуществ для государства и частного партнера и привести к штрафным	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором.	Возможные штрафные санкции в договоре, основанные на невыполненных SLA.

		согласованным/требуемым контрактом, в т.ч. способность производить и распространять определенные объемы проездных и удостоверяющих личность документов в соответствии с SLA.					санкциям за несоблюдение SLA.		
18.	Дефицит поставок и исходных материалов	Риски некачественной работы субподрядчиков из-за ненадлежащего контроля операционного процесса со стороны Частного партнера или любых других факторов	0%	100%	25%-40%	Низкий	Это может ограничить способность частного партнера соблюдать SLA и привести к штрафам / сниженным комиссиям.	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором.	Возможные штрафные санкции, предусмотренные договором на основании невыполненных SLA.
19.	Риск прекращения деятельности (фаза возврата)	Риск невозможности наладить безупречный процесс на этапе передачи или возврата актива в неприсвоенном состоянии для продолжения деятельности (передачи Публичному партнеру). Большая часть рисков берет на себя частный партнер, но прекращение деятельности может произойти из-за того, что государственный партнер не смог успешно взять на себя операции (например, плохое управление и т. д.). Чтобы обеспечить эффективную передачу, Публичный партнер должен подготовиться заранее, провести технический аудит перед передачей и сотрудничать с Частным партнером, чтобы операции продолжались.	25%	75%	25%-40%	Умеренный	Для частного партнера это может повлечь за собой штрафные санкции, если он не сможет выполнить требования по сдаче.  Для Правительства это может привести к срыву операций по выдаче паспортов и ID-карт.	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором – для частного партнера	1. Детальная процедура передачи, прописанная в договоре. 2. Инвестиционные обязательства, определенные для поддержания качества активов. 3. Штрафные санкции, предусмотренные в случае, если частный партнер не может выполнить требования по передаче. 4. Установлен процесс мониторинга контрактов для понимания ранних тревожных признаков.

20.	Риск прекращения деятельности (операционная фаза)	Неспособность наладить безупречный процесс на этапе эксплуатации. Сюда же относится и вопрос смены собственника.	0%	100%	25%-40%	Низкий	<p>Для частного партнера это может повлечь за собой штрафные санкции, если он не сможет выполнить эксплуатационные требования.</p> <p>Для ПА это может обернуться срывом операций по выдаче паспортов и ID-карт, невозможностью реализации льгот.</p>	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором для частного партнера.	<p>1. Возможные штрафные санкции, предусмотренные договором в случае невыполнения обязательств, кроме как вследствие форс-мажорных обстоятельств.</p> <p>2. Технические требования включают в себя обязательство Частного партнера подготовить и поддерживать надлежащий план обеспечения непрерывности бизнеса.</p> <p>3. Хорошо подготовленная тендерная документация (RFQ, RFP и контракт ГЧП) будет содержать требования к SPV для устранения этого риска (в т.ч. правила, касающиеся структуры собственности SPV до заключения договора и в течение срока действия контракта, период, в течение которого изменения не допускаются, процедуры предварительного согласования изменений со стороны концедента и т.д.).</p>
-----	---	--	----	------	---------	--------	---	---	--

21.	Системные сбои	Сбои в работе системы или ее компонентов, приводящие к прекращению эксплуатации	0%	100%	0%-15%	Умеренный	Это может привести к тому, что частные партнеры смогут выполнять определенные соглашения об уровне обслуживания.	В пределах штрафных санкций, предусмотренных договором.	1. Обеспечить непрерывное техническое обслуживание и контроль качества в рамках требований в RFP. 2. Технические требования включают в себя обязательство Частного партнера подготовить и поддерживать надлежащий план обеспечения непрерывности бизнеса.
22.	Привлечение талантов	Риск невозможности привлечения необходимых высококлассных специалистов для разработки и сопровождения новых технологических систем	0%	100%	0%-15%	Умеренный	Это может привести к тому, что частные партнеры не смогут выполнить определенные SLA или увеличатся затраты на выполнение операций (из-за необходимости исправлять ошибки и т. д.).	-	Риск низок из-за того, что в ограниченном масштабе требуются высококлассные специалисты на местном уровне, в то время как ожидается, что международный опыт и обучение будут получены от международной команды.
<b>Торговый</b>									
23.	Объемный риск	Частному партнеру выплачивается оплата за каждую услугу. В то же время, Правительство должно гарантировать определенный минимальный объем услуг, чтобы обеспечить жизнеспособность проекта для частного партнера. Определенные риски спроса	75%	25%	25%-40%	Умеренный	Без внедрения механизма участия в прибылях публичный партнер будет нести риск, что означает, что публичная сторона будет обязана произвести компенсационные выплаты частному партнеру, если фактические объемы окажутся ниже заранее	Для целей оценки объемного риска два случая были рассмотрены: (i) с механизмом смягчения, внедренным в договор ГЧП, и (ii) без него. С одной стороны, первый вариант	Гарантии объема, предусмотренные контрактом, механизм оплаты участия в прибыли.

		<p>могут возникнуть, когда частному партнеру разрешено вести коммерческую деятельность (в дополнение к основным услугам по контракту), однако это, как правило, составляет меньшую часть ожидаемых доходов проекта (до 20 %).</p>					<p>согласованных. В качестве альтернативы, если коммерческая деятельность становится невозможной по причинам регулирования или другим факторам, связанным с Государственным партнером или правительством, в договоре будут предусмотрены последствия. Это может включать в себя внесение поправок в определенные положения, в том числе в цену.</p>	<p>подразумевает предоставление Гарантии объема частному партнеру, чтобы обеспечить минимальный приток средств, чтобы покрыть хотя бы свои расходы. С другой стороны, первый вариант также включает в себя механизм участия в прибыли, который позволяет Частному партнеру разделить выгоду с Публичной стороной. Итак, величина объемного риска оценивается в <b>0</b> (ноль – в связи с положительным эффектом механизма распределения прибыли) на период реализации Проекта. Второй вариант подразумевает отсутствие механизмов снижения рисков.</p>	
--	--	---	--	--	--	--	---	---	--

									По предварительным оценкам, снижение гарантийного объема с 1,6 млн до 1 млн паспортов (-50% от предполагаемых объемов) может привести к увеличению стоимости услуг до 37,9%, что может стоить дополнительно ок. <b>83 990 000 долларов США</b> для правительства в период реализации проекта.	
--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--

**Финансовые и макроэкономические**

24.	Доступность финансирования	Финансовая эффективность Проекта в значительной степени зависит от стоимости капитала, который необходимо привлечь для его реализации, который включает в себя как долевое, так и заемное финансирование. Другая его часть – это способность Частного партнера привлекать такое финансирование на разумный срок	0%	100%	0%-15%	Низкий	Возможность привлечения финансирования влияет на стоимость капитала для инвестора, таким образом, на общую стоимость проекта для инвестора, ожидаемую доходность ставки и т.д. Для Публичного партнера это может обернуться задержкой старта Проекта и, следовательно, получения выгоды от Проекта.	-	Прозрачная процедура отбора для привлечения международных инвесторов с хорошей репутацией, внедрение стабильного контракта ГЧП, наличие гарантии объема – все эти меры повышают возможности частного партнера по привлечению достаточного финансирования на разумный срок.
-----	----------------------------	---	----	------	--------	--------	---	---	--

									Потенциальные механизмы смягчения могут заключаться в том, что одним из критериев участия в торгах может быть наличие у частного партнера по крайней мере определенной суммы акционерного финансирования, выплаченного авансом, что позволяет избежать чрезмерно закредитованных структур.
25.	Процентный риск	На некоторых рынках (особенно на менее стабильных) возможен риск колебаний процентных ставок из-за волатильности процентных ставок или отсутствия возможности долгосрочного хеджирования. Частный партнер, как правило, несет риск колебаний процентных ставок в течение всего срока реализации проекта, но это будет зависеть от конкретного проекта и его юрисдикции.	0%	100%	25%-40%	Умеренный		Неблагоприятное изменение процентной ставки из-за значительного промежутка времени между ценами, представленными на стадии предложения, и финансовым закрытием, приведет к увеличению общей стоимости капитала.	Возможные меры по смягчению последствий могут включать в себя механизмы хеджирования, насколько это возможно или необходимо на соответствующем рынке. Они должны гарантировать, что процентная ставка, которую Частный партнер должен платить, является фактически фиксированной, а не колеблющейся, и защищает ее от неблагоприятных колебаний ставок. Стоимость такого хеджирования будет являться частью

									предложения по цене контракта.
26.	Инфляция	Риск увеличения затрат на строительство и эксплуатацию из-за инфляции. Риск увеличения затрат на строительство из-за инфляции может нести частный партнер, который, как правило, закладывает этот риск в цену на рынках, где такой риск может быть спрогнозирован и количественно оценен. Инфляционный риск на операционном этапе, как правило, несет Публичный партнер.	100%	0%	25%-40%	Умеренный	Отклонение уровня инфляции влияет на стоимость проекта и приводит к перерасходованию бюджетных средств, если риск несет государственная сторона	<b>3 980 000</b> (Рассчитано на основе изменения разрыва для Государственного партнера между единым тарифом конечного потребителя и завышенной ценой / фактической ценой на услуги, предоставляемые правительством, вызванными колебаниями уровня инфляции. Для обоих вариантов закупок: Сценарий 1 – базовая, прогнозируемая инфляция, Сценарий 2: +10% рост инфляции, Сценарий 3: +20% рост инфляции.).	Курс валюты или уровень инфляции могут быть включены в качестве индекса к цене. Как правило, платеж частному партнеру может включать как фиксированный компонент (если долг был хеджирован), так и переменный компонент, который включает коэффициент эскалации, учитывающий рост затрат.
27.	Колебания валютного курса	Изменение ставки в ходе проекта, т.е. операционные расходы в валюте, отличной от валюты платежей по контракту ГЧП. Распределение риска колебания валютного курса в течение срока реализации проекта будет зависеть от	0%	100%	25%-40%	Умеренный	Отклонение валютного курса влияет на стоимость проекта и приводит к изменению финансовых результатов для частного партнера (в конечном итоге он возьмет риск на себя и учтет его в цене услуги) или	<b>9 270 000</b> (Рассчитано на основе изменений разрыва для Государственного партнера между фиксированным тарифом для конечного	Курс валюты или уровень инфляции могут быть включены в качестве индекса к цене. Как правило, платеж частному партнеру может включать как фиксированную часть

		соответствующей юрисдикции проекта и характера затрат по проекту. В большинстве ГЧП Частный партнер будет участвовать в торгах и получать оплату от Государственного партнера в национальной валюте этой страны. Тем не менее, он может понести расходы в иностранной валюте, и такие расходы пересчитываются в цену предложения в национальной валюте на основе определенного обменного курса.					перерасходованию бюджетных средств, если риск несет публичная сторона.	пользователя и завышенной предложенной/фактической ценой на услуги, предоставляемые правительством, вызванные колебаниями обменного курса. Для обоих вариантов закупок: Сценарий 1 - базовый, прогнозируемый обменный курс, Сценарий 2: +10% повышение к курсу, Сценарий 3: +20% повышение к курсу.).	(если задолженность была хеджирована), так и переменную часть, которая включает коэффициент эскалации, учитывающий рост затрат
--	--	---	--	--	--	--	--	---	--

**Социальная и политическая сфера**

28.	Сопrotивление со стороны ключевых заинтересованных сторон	Риск включает в себя любые внешние стороны, на которые влияют предлагаемые изменения, в т.ч. на обеих заинтересованных сторонах в правительстве и граждане, У Правительства больше возможностей для регулирования этих рисков и разработки соответствующей стратегии по их минимизации	100%	0%	0%-15%	Умеренный	Это может привести к длительным решениям, согласованиям, которые могут повлиять на этап проектирования и строительства или повлиять на объем услуг (см. "Риск объема").	-	1. Тесное сотрудничество на всех уровнях государственного управления с самого начала проекта. 2. Связаться с мониторинговым комитетом, созданным для мониторинга и устранения любых блокировок.
29.	Репутационные	Репутационный риск для Правительства во время проведения тендера и/или через деятельность Частного партнера	100%	0%	0%-15%	Умеренный	Выбор недостаточно квалифицированного участника торгов или неподходящая структура сделки могут привести к	-	Независимая консалтинговая сторона, привлеченная для сопровождения в

							тому, что уровень обслуживания не будет соответствовать ожидаемому уровню, что ограничит реализацию преимуществ проекта.		процессе структурирования сделки и тендера.
<b>Форс-мажорные обстоятельства и другие непредвиденные события</b>									
30.	Форс-мажорные обстоятельства	Обстоятельства, не зависящие от разумного контроля	50%	50%	0%-15%	Высокий	Степень воздействия может отличаться в зависимости от конкретной форс-мажорной ситуации.	-	Такие риски невозможно предвидеть, хотя их можно смягчить за счет: 1. Подготовка планов антикризисного управления 2. страхование 3. адекватные положения о форс-мажорных обстоятельствах в договоре, 4. Адекватное страхование и планирование непрерывности бизнеса/планирование аварийного восстановления частным партнером

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ  
ՎԱՐՉԱՊԵՏԻ ԱՇԽԱՏԱԿԱԶՄԻ  
ՂԵԿԱՎԱՐ

Ա. ՀԱՐՈՒԹՅՈՒՆՅԱՆ