GTI.

Global Transport Investments Inc.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ GTI НА 2025–2035 ГОДЫ

Содержание

Резюме проекта ... 3
1. Группа компаний GTI сегодня ... 6
2. Достижения GTI за 10 лет развития ... 9
3. Потенциал рынка ... 14
4. Портфель проектов ... 30
5. 15 этапов развития ... 54
6. Планы конвертации долей ... 58
7. Планы выплаты вознаграждений ... 59
8. Структура доходности коммерческих проектов группы компаний GTI до выхода на IPO ... 60
9. Прогноз капитализации GTI (UST) на основе сопоставительного анализа ... 63
10. Структура инвестиционного участия ... 66
11. Планы выхода на IPO и капитализация группы компаний ... 70
    11.1 Предполагаемая стратегия выхода на IPO ... 80
    11.2 Формирование структуры холдинга и юридической базы для IPO ... 71
    11.3 Консолидация и укрупнение операционных компаний ... 72
    11.4 Консолидация финансовой отчётности и аудит ... 72
    11.5 Проспект эмиссии и роуд-шоу ... 73
    11.6 Размещение акций и постлистинговое сопровождение ... 74
12. Заключение ... 76

Резюме проекта

Группа компаний GTI в контексте данного документа — это совокупность юридических лиц, объединённых общей технологической, организационной и финансовой основой — технологией струнного транспорта, или uST (Unitsky String Technologies).

Холдинговая компания Global Transport Investments (GTI) является материнской структурой, владеющей интеллектуальной собственностью на технологию uST и долями в дочерних организациях, реализующих полный цикл деятельности: от исследований и инжиниринга до производства, строительства и эксплуатации транспортно-инфраструктурных комплексов.

Юридически и экономически GTI выступает центром консолидации активов и прав на технологию uST, а также обеспечивает управление принадлежащей группе компаний UST собственностью, её защиту и развитие.

Такой подход позволяет использовать термин «группа компаний GTI» как корректное и обоснованное обозначение всей экосистемы предприятий, работающих под единым технологическим брендом, управляемых в рамках общей стратегии и имеющих одну цель — обеспечение развития и коммерциализации инновационной транспортной технологии uST на глобальном рынке.

Global Transport Investments (GTI) — холдинговая компания с экспертизой в управлении проектами в отрасли инженерии, проектировании и строительстве транспортной инфраструктуры. Цель компании — вывод дочерних предприятий на международный рынок, наращивание, защита и капитализация активов, в том числе и интеллектуальной собственности. Компании, учредителем и соучредителем которых является GTI, следуют принципу ответственного менеджмента и, развиваясь автономно, сохраняют общие цели и видение.

Основные направления деятельности группы компаний GTI:

- транспортно-инфраструктурные решения uST;
- высокотехнологичное производство транспортно-логистической направленности;
- проектирование и изготовление беспилотных рельсовых электромобилей на стальных колёсах (юнимобилей);
- разработка и производство беспилотных летательных аппаратов.

Основной задачей, на решение которой направлена деятельность GTI, является преодоление фундаментальных недостатков существующих транспортных моделей, не отвечающих современным требованиям устойчивого развития, экономической эффективности и экологической безопасности. Среди таких недостатков — перегрузка существующих дорог, дороговизна транспортно-логистического строительства, нанесение земной природе экологического ущерба.

Мировой рынок ищет эффективные и устойчивые решения. В этой ситуации группа компаний GTI призвана обеспечить становление и развитие уникальных технологических продуктов на базе решений uST.

uST — это инновационная технология струнного транспорта, обеспечивающая:

- снижение CAPEX на 30–50 % и более по сравнению с традиционными решениями;
- высокую энергоэффективность и экологичность;
- возможность эксплуатации в сложных природно-климатических условиях (горные, арктические и урбанизированные регионы, шельф моря, зоны вечной мерзлоты и др.).

Технология uST готова к масштабной коммерциализации: в портфеле проекты в Индии, Непале, ОАЭ, Индонезии, России, Беларуси, Казахстане, США и других странах.

Группа компаний GTI и технология uST — это:

- уникальная технология с высоким барьером входа для конкурентов;
- более семи компаний в составе холдинга;
- реализуемые проекты на сумму более 500 млн USD в 2025–2027 годах;
- потенциал капитализации — до 400 млрд USD к моменту IPO;
- прозрачная стратегия: выход на международные рынки, интеграция в государственные и частные проекты, долгосрочный рост;
- экологическая и социальная значимость (ESG).

Настоящий документ представляет собой **долгосрочную стратегию группы компаний GTI на 2025–2035 годы**. Он отражает ключевые направления деятельности холдинга, стратегические приоритеты и планы по укреплению позиции GTI как глобального лидера в сфере инновационных транспортных технологий и инфраструктурных решений. Стратегия направлена на повышение эффективности, безопасности и экологичности перевозок, расширение компетенций группы компаний в высокотехнологичных секторах и создание устойчивой глобальной системы инновационных транспортных решений uST.

Документ разработан с целью обеспечить **последовательное и целостное развитие всех подразделений холдинга**, гармоничное сочетание производственных, проектных и исследовательских активов, а также интеграцию новых технологий в глобальные транспортные системы. Стратегия учитывает существующие активы GTI, включая дочерние компании, и предполагает эффективное использование интеллектуальной собственности, производственных мощностей и человеческого ресурса для достижения долгосрочных целей.

1. Группа компаний GTI сегодня

На сегодняшний день холдинг GTI включает в себя более семи организаций в различных областях инновационных технологий, а также сопутствующие предприятия.

GTI — головная холдинговая компания с экспертизой в управлении проектами в отрасли инженерии, архитектуры и транспортной инфраструктуры. Эксперт в управлении портфелем крупных компаний, имеющий 10-летний опыт. Владеет:

- **компанией Unitsky String Technologies Inc. (UST Inc.)**;
- производственным комплексом **ООО «СВ Плант»**;
- компаниями **ООО «Дельта-Констракшн»**, **ООО «КиннарГрупп»**, **ООО «Сигма-проект»**, **ООО «ЮВР»** (совладелец).

Владелец прав на интеллектуальную собственность в технологии скоростного городского и грузового uST (скорость до 150 км/ч) и высокоскоростного uST (скорость до 500 км/ч) в части ресурсоёмкости рельсо-струнной эстакады (аэродинамика высокоскоростного движения и энергоэффективность высокоскоростного подвижного состава не вошли в интеллектуальную собственность и не были изначально переданы в GTI её владельцем — инженером А.Э. Юницким). Оплаченный интеллектуальной собственностью уставный фонд GTI составляет 400 млрд USD. Стоимость активов — 400 млрд USD.

UST Inc. — инжиниринговая компания, занимающаяся разработкой, проектированием и строительством транспортно-инфраструктурных комплексов uST в эстакадном исполнении. Оплаченный деньгами уставный фонд — 60 875 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 20 000 000 USD. Площадь капитальных строений (здания, сооружения) — 4647 м^2. Общая площадь земельных участков — 31 га.

ООО «СВ Плант» — производственное предприятие, основной профиль деятельности которого — изготовление подвижного состава uST и его комплектующих (мотор-колёса, накопители энергии, корпуса электромобилей и другие детали, узлы и оборудование), а также элементов, узлов и компонентов рельсо-струнной эстакады и инфраструктуры «второго уровня». Имеет опыт различных работ: от 3D-прототипирования юнимобилей до изготовления промышленных партий изделий и узлов по заданию сторонних заказчиков.

Оплаченный деньгами уставный фонд — 6 350 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 3 000 000 USD. Площадь капитальных строений (здания, сооружения) — 3000 м^2.

ООО «ЮВР» занимается созданием беспилотных летательных аппаратов вертолётного типа различного назначения, в том числе путём переоборудования существующих пилотируемых вертолётов на беспилотное управление с помощью автоматизированной системы управления и исполнительных механизмов, заменяющих человека-пилота.

Разработка беспилотных комплексов осуществляется в привязке к задачам по созданию и совершенствованию автоматизированных систем управления транспортно-инфраструктурными комплексами uST, где получаемые инженерные решения и программные модули напрямую применяются в наземных транспортных системах для обеспечения безопасности, контроля и автоматизации движения.

GTI является совладельцем ООО «ЮВР», однако участие холдинга в проекте носит целевой характер и направлено на развитие технологий, обеспечивающих повышение эффективности и технологической зрелости скоростного городского и грузового транспорта uST.

Одновременно проект формирует основу для дополнительного источника доходов за счёт создания и реализации беспилотных летательных аппаратов, востребованных в гражданской и промышленной сферах.

Вертолётные беспилотные системы также рассматриваются как элемент технологической инфраструктуры, предназначенный для технического обеспечения строительства и эксплуатации линий струнного транспорта, особенно в удалённых и труднодоступных районах.

Оплаченный деньгами уставный фонд — 1 500 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 300 000 USD. Площадь капитальных строений (зданий, сооружений) — 20 096 м^2. Общая площадь земельных участков — 11,7 га.

ООО «Дельта-Констракшн» владеет комплексом зданий производственного и административного назначения.

Площади компании используются в целях создания и проведения приёмочных испытаний элементов транспортно-инфраструктурных комплексов uST, разработанных инжиниринговой компанией UST Inc. и изготовленных на производственных площадях предприятия ООО «СВ Плант».

Оплаченный деньгами уставный фонд — 2 700 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 3 200 000 USD. Площадь капитальных строений (здания, сооружения) — 6411 м^2. Общая площадь земельных участков — 1,63 га.

ООО «КиннарГрупп» владеет девятиэтажным офисным зданием общей площадью 9042 м^2. Административное здание, расположенное по адресу: г. Минск, ул. Железнодорожная, д. 33, является головным офисом инжиниринговой компании UST Inc., а также целого ряда компаний группы компаний GTI. На площадях здания размещено более 1000 сотрудников.

Оплаченный деньгами уставный фонд — 300 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 4 000 000 USD. Площадь капитальных строений (зданий, сооружений) — 9042 м^2. Общая площадь земельных участков — 0,58 га.

ООО «Сигма-проект» владеет офисным зданием общей площадью 2754 м^2. Административное здание, расположенное по адресу: г. Минск, ул. Чеботарёва, д. 7А, является одним из офисов компании UST Inc., а также других компаний группы компаний GTI.

Оплаченный деньгами уставный фонд — 2 250 000 USD. Балансовая стоимость основных средств — 2 000 000 USD. Площадь капитальных строений (зданий, сооружений) — 2754 м^2. Общая площадь земельных участков — 0,58 га.

2. Достижения GTI за 10 лет развития

За последние 10 лет группа компаний **Global Transport Investments (GTI)** превратилась из амбициозной инвестиционной инициативы в масштабный международный центр компетенций в области инновационного транспорта и перспективных транспортно-логистических технологий. За указанный период группой компаний обеспечена разработка ключевых компонентов технологии **uST (Unitsky String Technologies)**, создана база для сертификации подвижного состава — беспилотных рельсовых электромобилей на стальных колёсах (юнимобилей) — и автоматизированных систем управления под актуальные стандарты конкретных стран-заказчиков. Кроме того, была сформирована собственная инженерно-производственная экосистема, включающая проектные бюро, лаборатории, опытные полигоны и производственные предприятия.

Благодаря целенаправленной работе инженерных команд были созданы опытные образцы грузовых, пассажирских и грузопассажирских электромобилей нового поколения (подвесных и навесных, монорельсовых, бирельсовых и квадрорельсовых), построены демонстрационные и испытательные рельсо-струнные транспортные эстакады (предварительно напряжённые навесные и подвесные, монорельсовые, бирельсовые и квадрорельсовые, гибкие, полугибкие, полужёсткие и жёсткие), разработаны системы автоматизированного управления движением. Это позволило вывести технологию uST на высокий уровень научно-технической проработки и обеспечить материально-техническую базу для её дальнейшего масштабирования.

Помимо транспорта, GTI удалось реализовать ряд инновационных разработок в области авиации и беспилотных летательных аппаратов.

За отчётный период GTI последовательно укрепляла своё присутствие на международной арене: входящие в структуру холдинга компании участвовали в крупнейших отраслевых мероприятиях, получили признание деловых и научных кругов, а также зарекомендовали себя как надёжный партнёр для государственных структур и бизнес-сообществ.

Сегодня достижения GTI — это не только более 100 патентов на изобретения, промышленные образцы и товарные знаки, но и уникальные инженерные решения и устойчивая репутация технологического игрока, способного предлагать мировому рынку практические и конкурентоспо-

собные проекты в области транспортно-логистической инфраструктуры. Эти результаты формируют основу для дальнейшего роста и глобального масштабирования бизнеса.

Технологические достижения

За период 2015–2025 годов группа компаний GTI завершила формирование технологической базы для серийного внедрения струнного транспорта (uST). Разработаны и сертифицированы решения для скоростных (скорость до 150 км/ч) пассажирских и грузовых перевозок. Построено около 10 км рельсо-струнных транспортных эстакад различной конструкции, с пролётами от 40 до 400 м. Введено в эксплуатацию более 30 объектов транспортно-логистической инфраструктуры, включая пассажирские станции, грузовые терминалы, сервисные мастерские, депо, диспетчерские, испытательные и лабораторные корпуса. Реализованы системы автоматизированного управления движением, тягового энергообеспечения и связи, включающие подсистемы машинного зрения, позиционирования и сигнализации.

Созданы и испытаны различные модели подвижного состава: пассажирские модули юникар, грузовые платформы юниконт, а также прототипы, включая юнибайк. В 2021 году проведена международная сертификация транспортно-инфраструктурного комплекса uST в Объединённых Арабских Эмиратах по стандартам TUV SW, подтвердившая соответствие ключевых элементов (рельсо-струнная эстакада, подвижной состав и системы управления) требованиям транспортной безопасности и надёжности.

В 2024 году введён в эксплуатацию первый проект коммерческого назначения — туристический комплекс «Юнилайт» на территории экопарка «Акварель» в Республике Беларусь. Протяжённость рельсо-струнной эстакады — 1200 м.

В 2025 году подписан контракт на проектирование пассажирского комплекса струнного транспорта для санатория «Сосны» на территории Республики Беларусь. Подготовлена для прохождения государственной экспертизы проектная документация.

Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь утвердил национальные стандарты для струнных технологий: СТБ 2673-2025 «Системы транспортные струнные. Термины и определения», СТБ 2679-2025 «Струнные транспортные системы. Подвижной состав. Средства рельсовые транспортные грузовые. Общие технические условия» и СТБ 2681-2025 «Струнные транспортные системы. Подвижной состав.

Средства рельсовые транспортные пассажирские. Общие технические условия».

В Российской Федерации на разных стадиях проработки находятся проекты в Ростове-на-Дону, Благовещенске, Владивостоке, Уфе, Хабаровске, Саратове, Нижнем Новгороде, Перми, Новосибирске, Тюмени, Ленинградской области, Москве, Московской области и других регионах.

Подписаны контракты на проектирование пассажирских струнных транспортных комплексов в Непале и Индии. В Объединённых Арабских Эмиратах, на основании меморандума о взаимопонимании от 2018 года, заказчиком изучена возможность строительства городской рельсо-струнной трассы в Дубае. На различных этапах проработки находятся около 300 проектов в разных странах мира.

Производственная база

Группа компаний GTI сформировала собственный производственный кластер, обеспечивающий полный цикл разработки и изготовления элементов технологии uST — от подвижного состава до ключевых компонентов и узлов рельсо-струнных эстакад. В состав кластера входят подразделения по проектированию, прототипированию, механической обработке, сборке и испытаниям. Оснащение включает высокоточные станки с числовым программным управлением, лазерные комплексы, фрезерное и токарное оборудование, а также испытательные стенды.

Производственный кластер обеспечивает выпуск мотор-колёс, ходовой части, накопителей энергии, корпусов подвижного состава, автоматических стыковочных узлов, а также элементов рельсо-струнной эстакады (анкерные и опорные узлы, балки переменной жёсткости и др.) и иных комплектующих. Высокий уровень интеграции производственных процессов и контроль качества на всех стадиях обеспечивают соответствие продукции международным требованиям.

Производственная база организована в формате самостоятельной бизнес-единицы, способной выполнять заказы для сторонних организаций, что позволяет диверсифицировать источники доходов холдинга.

Деятельность производственного кластера группы компаний GTI изначально строилась по принципу финансовой и технологической самодостаточности. Помимо выполнения заказов, связанных с разработкой, изготовлением и внедрением транспортно-инфраструктурных комплексов uST, производственные подразделения холдинга осуществляют дивер-

сифицированную деятельность — выполняют контракты, изготавливают комплектующие и инженерные решения для внешних заказчиков.

На текущем этапе прибыль, получаемая от такой диверсификации, используется как внутренний источник финансирования развития проекта струнного транспорта. Это стратегическое решение, направленное на укрепление технологической и операционной базы GTI, а также на поддержку непрерывной деятельности ключевого разработчика технологии — инжиниринговой компании UST Inc.

Такой подход соответствует стратегической логике GTI: на данном этапе прибыль от выполнения получаемых структурами группы компаний GTI заказов рассматривается как инструмент ускорения выхода технологии uST на мировой рынок, повышения её коммерческой зрелости и формирования устойчивого источника будущей прибыли.

Таким образом, диверсифицированная деятельность производственного кластера служит механизмом саморазвития и внутренней капитализации холдинга. Она снижает нагрузку на инвестиционные средства, способствует обеспечению устойчивой работы инженерных и производственных подразделений в долгосрочной перспективе.

Партнёрство и научная деятельность

Инжиниринговая компания UST Inc., входящая в структуру GTI, выстроила широкую сеть взаимодействия с государственными, академическими и сертификационными организациями. Среди ключевых партнёров — Госстандарт Республики Беларусь, БелГИСС, БелГИМ, БелГИЭЗ , БелНИИС , БелТПП, ОАО «АГАТ — системы управления», ОАО «Руденск», ТИСИ, НИИ ПБиЧС МЧС Республики Беларусь, ЦНИИСК БНТУ, БелГУТ, Институт порошковой металлургии НАН Беларуси и Объединённый институт машиностроения НАН Беларуси.

Сотрудничество охватывает разработку и утверждение стандартов, метрологию, проведение испытаний на пожарную безопасность, электромагнитную совместимость, токсичность материалов, климатическую устойчивость и функциональную надёжность конструкций.

В апреле 2022 года **UST Inc.** получила статус научной организации, аккредитованной в Национальной академии наук Беларуси и Государственном комитете по науке и технологиям. Только за 2022–2025 годы организацией опубликована 51 научная статья, подготовлено 87 материалов конференций, получено 13 национальных и 22 международных патента,

завершено 58 научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, зафиксированных как нематериальные активы.

С 2016 по 2025 год заключено более 20 соглашений о сотрудничестве с университетами и научными центрами, включая Российский университет транспорта (МИИТ), Санкт-Петербургский горный университет, Нижегородский архитектурно-строительный университет, Уральский федеральный университет, Сибирский индустриальный университет, Оренбургский государственный университет, Приволжский государственный университет путей сообщения, Белорусский национальный технический университет, Белорусский государственный технологический университет, Витебский государственный технологический университет и Брестский государственный технический университет, Объединённый институт машиностроения НАН Беларуси и др. Эти соглашения охватывают совместные исследования, разработку образовательных программ, подготовку специалистов и внедрение технологических решений.

Системная работа по развитию научно-исследовательской базы, международному сотрудничеству и взаимодействию с образовательными организациями укрепляет позиции группы компаний GTI как международного центра компетенций, формирует кадровую и технологическую базу и обеспечивает соответствие требованиям долгосрочного устойчивого роста.

3. Потенциал рынка

Инвестиции в транспортную и логистическую инфраструктуру являются ключевым фактором, определяющим эффективность не только транспортного и логистического секторов экономики, но и, как обосновано ниже, смежных сегментов — урбанистического, энергетического и сельскохозяйственного. Эффективная транспортно-логистическая инфраструктура, помогая улучшить доступность рынков и увеличить производительность, обеспечивая сбалансированное региональное экономическое развитие, создавая высокооплачиваемые рабочие места, содействуя мобильности рабочей силы и объединению сообществ и социумов, предоставляет экономические и социальные выгоды для стран как с развитой, так и с развивающейся экономикой.

Мировые инвестиции в транспортно-логистическую инфраструктуру постоянно растут, так как правительства и частные инвесторы осознают важность развития транспортных систем и транспортно-логистической инфраструктуры для экономического роста и улучшения качества жизни населения. Инвестиции только в транспортную отрасль включают вложения в автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, трубопроводы, а также в развитие общественного транспорта и логистических систем.

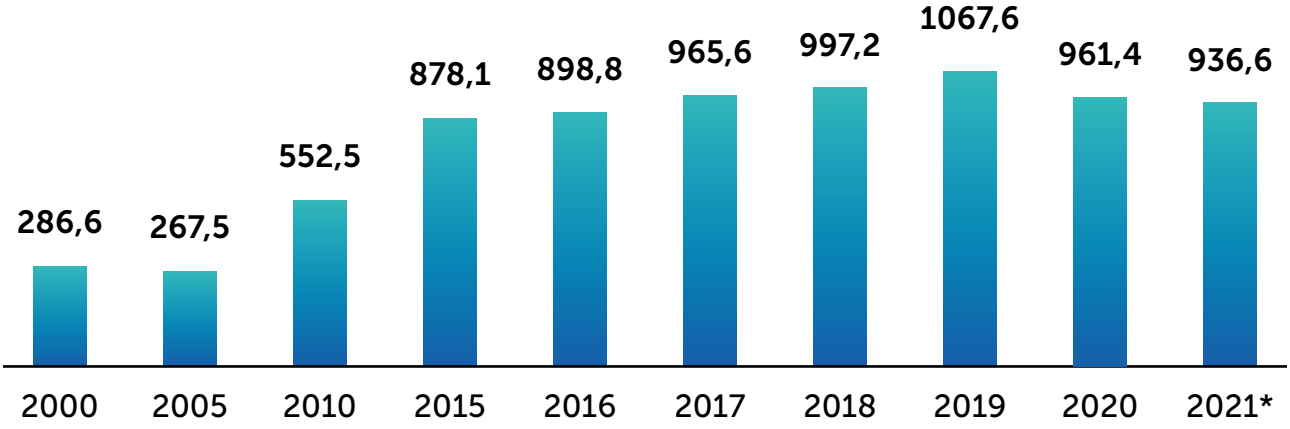
Современная транспортная инфраструктура формирует основу национальной конкурентоспособности, а её модернизация становится обязательным условием цифровой трансформации экономики. В последние годы значительное внимание уделяется созданию высокотехнологичных транспортных решений, включающих автоматизированные системы управления движением, прогнозную аналитику, интеграцию с цифровыми платформами умного города (smart city), а также обеспечению устойчивости инфраструктуры к климатическим и антропогенным воздействиям.

Кроме традиционных объектов транспортного строительства, инвестиции всё чаще направляются в следующие проекты:

- системы устойчивой городской мобильности, включая рельсовые и надземные решения;
- цифровые системы диспетчеризации, планирования маршрутов и аналитики транспортных потоков;
- экологически чистый транспорт (электротранспорт, автономные электромобили, электротяга в железнодорожных системах);

- высокоскоростные и полуавтоматизированные транспортные линии, обеспечивающие сокращение времени перемещения между центрами экономической активности;
- инфраструктура для логистических хабов, мультимодальных терминалов и международных торговых коридоров.

Эти направления также отражают глобальные требования ESG-повестки, в рамках которой транспортные проекты должны обеспечивать снижение выбросов CO^2, эффективное использование ресурсов, уменьшение влияния на территории и повышение безопасности.



Мировые инвестиции в транспортную инфраструктуру (по годам, млрд евро)

* последний полный год, за который доступны данные

Растущий объём инвестиций в мировой транспорт обуславливают несколько факторов:

- экономический рост. Рост мировой экономики приводит к увеличению спроса на транспортно-логистические услуги, что, в свою очередь, стимулирует инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры;
- региональная интеграция. Глобализация и региональная интеграция требуют улучшения транспортного сообщения между странами и регионами для облегчения торговли, быстрого перемещения товаров и людей;
- экологические вызовы. Инвестиции в экологически чистые виды транспорта, такие как электромобили и электропоезда, способствуют снижению выбросов парниковых газов и улучшению качества воздуха;
- демографические изменения. Рост численности населения приводит к увеличению потребности в развитии транспортной инфраструктуры с целью обеспечения транспортной доступности для всех социальных слоёв;
- технологические инновации. Внедрение новых технологий, таких как беспилотные автомобили, 5G и инновации в сфере интернета, открывает возможности для модернизации и оптимизации транспортно-логистической инфраструктуры.

К перечисленным факторам добавляются современные мегатренды транспортного рынка, оказывающие прямое влияние на инвестиционные решения государств и корпораций:

- цифровизация транспортных систем, включающая big data, IoT-датчики, цифровые двойники инфраструктуры и автоматизированные системы управления;
- рост спроса на транспорт в условиях плотной застройки, что делает востребованными надземные рельсовые решения, требующие минимального вмешательства в структуру города;
- переход к мультимодальным транспортным моделям (MaaS), где интеграция различных видов транспорта становится ключевым фактором;
- внимание к повышению устойчивости инфраструктуры к климатическим изменениям, экстремальным погодным условиям, сейсмическим рискам и перегрузкам в пиковые периоды;
- рост числа мегаполисов и агломераций, требующих высокопроизводительных и энергоэффективных систем перевозки;
- ориентация инвесторов на ESG-проекты, в которых транспорт выступает одним из ключевых направлений финансирования зелёной экономики.

Эти тенденции создают условия, при которых развитие инновационных надземных транспортно-инфраструктурных решений становится одним из наиболее перспективных инвестиционных направлений.

Мировой опыт наглядно показывает, что инвестиции в транспортно-логистическую инфраструктуру имеют длительные сроки окупаемости, но вместе с тем дают более чем трёхкратный мультипликативный эффект для ВВП. Именно поэтому капитальные вложения в транспортно-логистическую инфраструктуру и развитие строительной отрасли и транспортного машиностроения в большинстве развитых стран мира, независимо от стадии реформирования транспорта, являются государственным приоритетом.

Несмотря на необходимость развития транспортной отрасли для общего благосостояния сообществ, инвестиции в инфраструктуру во многих странах мира находятся на достаточно низком уровне. Доля инвестиций во внутреннюю транспортную инфраструктуру в ВВП большинства стран колеблется в пределах 0,2–5 %. Наиболее высока она в странах Азии, Восточной и Западной Европы.

Региональный анализ подтверждает, что высокий уровень инвестиций в транспортную инфраструктуру характерен прежде всего для стран:

- *Северной Америки* благодаря масштабным программам модернизации магистралей, мостов, железнодорожной сети и городского транспорта, а также росту частных инвестиций в инновационные транспортные проекты;
- *Европейского союза* за счёт долгосрочных инфраструктурных фондов (CEF, TEN-T), зелёного финансирования, отдающего приоритет устойчивому транспорту, и активного развития региональных линий легкорельсового транспорта (ЛРТ) и железнодорожных;
- *Юго-Восточной Азии*, где быстрый рост населения и концентрация мегаполисов стимулируют инвестиции в метро, монорельс, канатные дороги, ЛРТ и инновационные надземные решения;
- *Ближнего Востока* благодаря масштабным государственным программам строительства метро, скоростных линий, монорельсовых систем и логистических коридоров.

Такая картина полностью согласуется с мировой тенденцией: крупнейшие инвестиционные центры — это регионы, где высокие темпы урбанизации и ограниченность пространственного ресурса требуют внедрения более эффективных, компактных и экологичных транспортных систем.

Инвестиции во внутреннюю транспортную инфраструктуру в 2021* году (в процентах к ВВП)

Китай	4,8 %	Великобритания (2019)	0,9 %
Грузия (2019)	3,1 %	Россия (2020)	0,9 %
Азербайджан	2,6 %	Турция	0,9 %
Беларусь (2019)	2,4 %	Италия (2020)	0,9 %
Узбекистан	2,3 %	Латвия	0,8 %
Сербия	2,3 %	Люксембург (2020)	0,8 %
Албания	1,8 %	Молдова	0,8 %
Венгрия	1,7 %	Финляндия	0,8 %
Северная Македония	1,7 %	Германия	0,8 %
Австралия	1,5 %	Дания (2018)	0,8 %
Норвегия (2020)	1,5 %	Австрия	0,7 %
Чехия	1,4 %	Польша	0,7 %
Словакия	1,4 %	Бельгия	0,6 %
Южная Корея	1,3 %	Новая Зеландия	0,6 %
Словения	1,3 %	Канада (2019)	0,6 %
Швейцария (2020)	1,3 %	Исландия	0,5 %
Хорватия	1,2 %	США	0,5 %
Эстония	1,1 %	Испания	0,5 %
Япония (2019)	1,1 %	Греция	0,4 %
Литва	1,0 %	Болгария	0,4 %
Швеция	1,0 %	Ирландия (2019)	0,3 %
Франция	0,9 %	Мексика	0,2 %

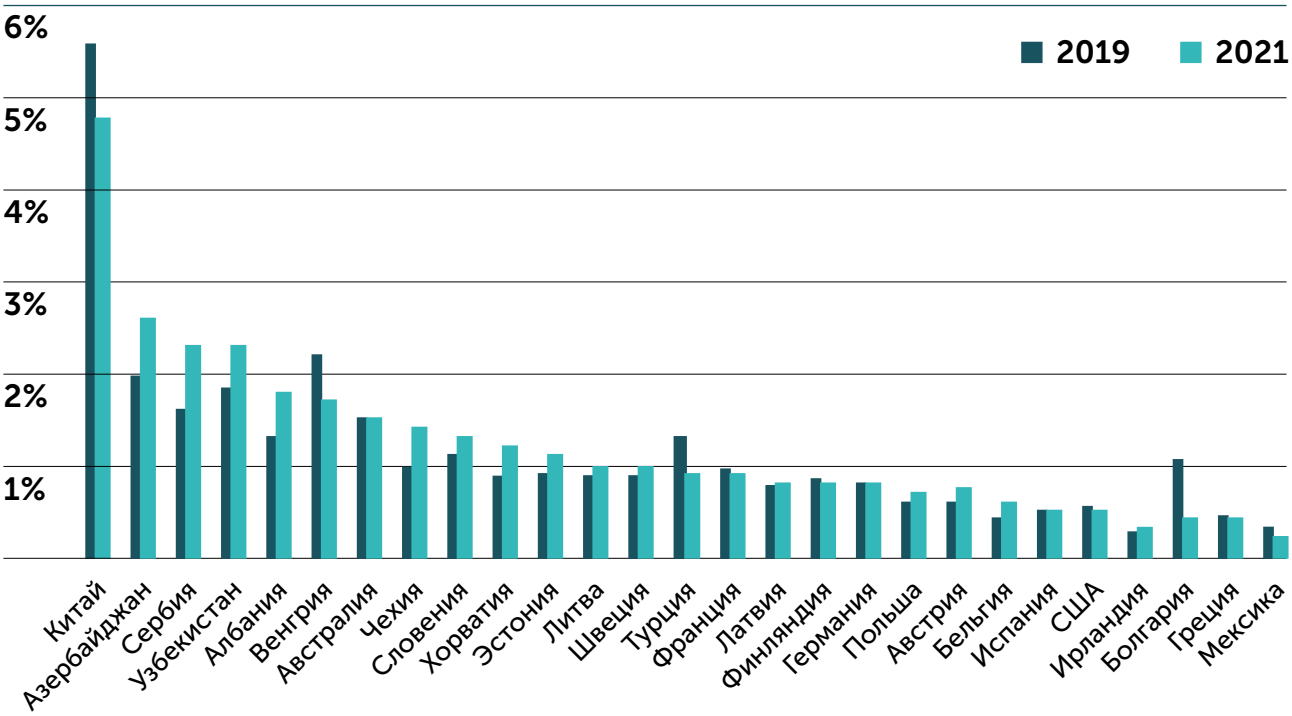
* последний полный год, за который доступны данные

Инвестиции в транспортную отрасль в меньшей степени зависят от внезапных изменений или кризисов в мировой экономике.

Например, пандемия COVID-19 оказала значительное воздействие на мировую экономику, но на транспортную отрасль и инвестиции в неё она повлияла не так сильно. Последние данные об инвестициях, собранные ITF (International Transport Forum), подтверждают, что пандемия не оказала существенного влияния на инвестиции в транспортную инфраструктуру, несмотря на долгосрочный характер большинства (если не всех) её программ. Это также доказывает: решения об инвестициях в транспортную отрасль в определённой степени остаются невосприимчивыми к экономическому шоку, эпидемиям и т. д.

Во всех изученных регионах (Америка, Европейский союз, Содружество Независимых Государств, Азия, Ближний Восток, Африка) транспортные расходы в период 2020–2022 годов сократились незначительно, сохранившись в пределах среднегодовых бюджетов.

На диаграмме сравниваются инвестиции во внутреннюю транспортную инфраструктуру в 2019 году (за год до пандемии) с инвестициями в 2021 году (последний полный год, за который доступны данные). В расходах произошли некоторые изменения, однако они не являются статистически значимыми.



Общие расходы на инвестиции во внутреннюю транспортную инфраструктуру в 2019 и 2021 годах (в процентах от ВВП)

Наибольшая устойчивость была отмечена у проектов с высокой технологической составляющей: метро, ЛРТ, монорельса, автоматизированных надземных систем, обладающих стратегической важностью для городов.

Государства в условиях кризиса, наоборот, усилили стимулы для инфраструктурных инвестиций — через государственные фонды развития, целевые программы модернизации, а также механизмы государственно-частного партнёрства.

Таким образом, транспортная отрасль доказала свою роль стабилизатора экономики даже в условиях глобальных потрясений.

Особенности регионального распределения инвестиций:
- США и Канада сохранили объёмы финансирования на уровне долгосрочных инфраструктурных программ, отдав приоритет обновлению железнодорожной и автомобильной сети;
- Европа даже увеличила инвестиции, активизировав программы декарбонизации транспорта, развития региональных железных дорог и ЛРТ, интеграции пригородных сетей;
- Китай и страны Юго-Восточной Азии ускорили запуск проектов метро, монорельса, магистральной инфраструктуры и междугородних транспортных коридоров;
- Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар увеличили долю инвестиций в городской рельсовый транспорт и интеллектуальные транспортные системы;
- Африка сосредоточилась на базовой инфраструктуре (дороги, мосты, логистические центры), однако интерес к компактным надземным системам растёт.

Основные конкуренты UST Inc. и транспортно-инфраструктурным решениям uST

Глобальный рынок канатных дорог

Мировой рынок канатных дорог оценивается в 4,5 млрд USD в 2023 году, и, по прогнозам, к 2030 году он достигнет пересмотренного размера 9,4 млрд USD. При этом совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) составит 9,8 % за прогнозируемый период, то есть 2023–2030 годы.

На рынке канатных дорог лидируют следующие регионы:
- Северная Америка (США, Канада и Мексика);
- Европа (Германия, Великобритания, Франция, Италия, Россия, Турция и др.);
- Азиатско-Тихоокеанский регион (Китай, Япония, Южная Корея, Индия, Австралия, Индонезия,

- Таиланд, Филиппины, Малайзия и Вьетнам);
- Южная Америка (Бразилия, Аргентина, Колумбия и др.);
- Ближний Восток и Африка (Саудовская Аравия, ОАЭ, Египет, Нигерия и Южная Африка).

Крупнейшие производители канатных дорог:
- Poma (Франция);
- Leitner (Австрия);
- Doppelmayr (Германия);
- Garaventa (Швейцария);
- Nippon Cable (Япония);
- Fujitec (Япония).

Эти компании производят различные типы канатных дорог, включая горнолыжные подъёмники, пассажирские канатные дороги и фуникулёры.

Согласно прогнозам, в ближайшие годы рынок канатных дорог ожидает устойчивый рост, обусловленный различными факторами, среди которых:
- растущий спрос на экологически чистые виды транспорта и возрастающее внимание к сокращению выбросов углекислого газа;
- высокий спрос в индустрии туризма;
- урбанизация и рост населения;
- необходимость транспортировки в горных регионах.

Канатные дороги можно найти в различных странах мира, включая Россию, Украину, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Грузию, Армению, Азербайджан, Турцию, Египет, Индию, Китай, Японию, Южную Корею, Вьетнам, Лаос, Мьянму, Непал, Бутан, Таиланд, Филиппины, Индонезию, Малайзию, Сингапур, Камбоджу, Монголию, Беларусь, Молдову, Румынию, Болгарию, Сербию, Черногорию, Хорватию, Словению, Боснию и Герцеговину, Северную Македонию, Албанию, Косово, Андорру, Монако, Лихтенштейн, Сан-Марино, Ватикан, Мальту, Кипр, Исландию, Норвегию, Швецию, Финляндию, Эстонию, Латвию, Литву и др.

Справочно (перечень канатных дорог в мире):
- https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_aerial_tramways#South_America
- https://ru.wikipedia.org/wiki/Канатная дорога

Канатные дороги являются популярным видом транспорта, имеющим свои достоинства и недостатки.

Достоинства канатных дорог:
- изъятие под строительство незначительного количества земель;
- высокая скорость проектирования и строительства;

- относительно низкая стоимость строительства и эксплуатации;
- высокая безопасность пассажиров и участников дорожного движения;
- низкий уровень шума;
- экологичность;
- отсутствие водителей.

Недостатки:
- низкая провозная способность (до 2500–3000 пасс/ч);
- небольшая скорость движения (до 40 км/ч) при минимуме комфорта для пассажиров;
- протяжённость дороги ограничена длиной тянущего каната (порядка 10 км), поэтому при поездке на значительные расстояния требуется пересадка на следующую часть пути;
- недолговечность из-за отсутствия рельсового пути (качение колёс осуществляется по несущим канатам) — канаты необходимо менять каждые 6–8 лет, останавливая при этом транспортировку пассажиров и грузов, что не только затратно, но и наносит ущерб эксплуатирующей организации, в том числе в виде упущенной выгоды;
- недостаточная антивандальная и антитеррористическая устойчивость из-за уязвимости канатов к внешним механическим воздействиям, например выстрелу из ружья;
- высокие энергозатраты в паре качения «ролик — канат» (в 5 раз больше, чем в паре «стальное колесо — стальной рельс»);
- сложности с идентификацией: канатная дорога по своей технической сущности не является дорогой, поскольку её кабинки несамоходные (как и кабины лифтов, они не относятся к транспортным средствам). Кроме того, перемещение осуществляется посредством одного внешнего тянущего каната, поэтому при выходе из строя привода все кабины (их могут быть сотни) с пассажирами и грузами по всей трассе одновременно зависают на большой высоте.

Существенное преимущество транспортно-инфраструктурного комплекса uST по сравнению с канатной дорогой — это возможность масштабирования в полноценную городскую пассажирскую систему, позволяющую разгрузить уже существующие городские транспортные линии благодаря высоким показателям пропускной способности (до 50 000 пасс/ч), большой скорости движения (максимально возможная для городского транспорта uST — 150 км/ч, для междугороднего — 500 км/ч). При этом отсутствуют ограничения по длине трасс (до 10 000 км и более).

Глобальный рынок ЛРТ

Легкорельсовый транспорт, или ЛРТ, — это городской рельсовый общественный транспорт, характеризующийся меньшими, чем у метрополитена и железной дороги, габаритами, грузоподъёмностью и скоростью передвижения.

Мировой рынок ЛРТ оценивается в 9,6 млрд USD в 2023 году и, по прогнозам, значительно вырастет и достигнет 13,5 млрд USD к 2030 году, при этом CAGR составит 4,3 % в течение прогнозируемого периода, то есть 2023–2030 годов.

Европейский регион в настоящее время доминирует на мировом рынке ЛРТ, и ожидается, что среднегодовой темп его роста составит более 4 % в течение прогнозируемого периода времени.

В данном регионе основным источником доходов является Западная Европа, за ней следуют Восточная Европа и страны СНГ.

Крупнейшими производителями ЛРТ являются европейские, североамериканские и азиатские компании, в числе которых:
- Siemens (Германия);
- Bombardier (Канада);
- Alstom (Франция);
- Kawasaki (Япония);
- Mitsubishi (Япония);
- CRRC (Китай) и др.

ЛРТ — достаточно распространённый вид транспорта во многих городах мира, поскольку способен улучшить качество жизни горожан, обеспечить быстрый, удобный и безопасный способ передвижения. Он также привлекателен для инвесторов, поскольку проекты ЛРТ могут обеспечить стабильный доход и долгосрочную прибыль.

Достоинства ЛРТ:
- высокая и гибкая пропускная способность (от 3000 до 30 000 пасс/ч);
- точный график (изолированность от пробок, приоритет движения);
- небольшие сроки проектирования и строительства;
- стоимость возведения эстакады (в 2–3 раза меньше, чем стоимость строительства подземного метро);
- высокий уровень комфорта (подвижной состав в системах ЛРТ более просторный, с большим количеством сидячих мест; разгон и торможение более плавные; часто посадка производится с платформ);

- низкий уровень шума как внутри, так и снаружи подвижного состава;
- экологичность;
- низкие эксплуатационные расходы на маршрутах с большими пассажиропотоками.

При этом, по сравнению с транспортом uST, ЛРТ имеет ряд существенных недостатков, в числе которых:
- высокая стоимость строительства (50 млн USD/км и более) по сравнению с традиционным наземным транспортом;
- высокие эксплуатационные расходы при малых пассажиропотоках (нецелесообразно строить системы ЛРТ в таком случае);
- отчуждение значительных площадей городской земли при строительстве;
- редкие остановки (так как при частых остановках преимущества ЛРТ теряются);
- отсутствие безопасности для участников дорожного движения (полоса движения и остановочные пункты совмещены с проезжей частью).

Глобальный рынок монорельсовых систем

Мировой рынок монорельсовых систем оценивается в 5,58 млрд USD в 2023 году и, по оценкам, достигнет 6,86 млрд USD к 2028 году, при этом CAGR составит более 3,5 % в течение прогнозируемого периода, то есть 2023–2028 годов.

В 2023 году на Европу приходилась наибольшая доля рынка монорельсовых систем, а самым быстрорастущим на этом рынке является Азиатско-Тихоокеанский регион (самый высокий среднегодовой темп роста в течение прогнозируемого периода).

Растущая потребность в надёжном транспорте, учащение пробок на дорогах и экологическая неустойчивость увеличили спрос на объёмные и чистые транспортные системы. Ожидается, что это будет стимулировать интерес к монорельсовым системам. В развивающихся странах постоянно растущая урбанизация увеличила спрос на системы общественного транспорта. Это привело к тому, что правительства этих регионов создали инфраструктуру для железнодорожных сетей, таких как монорельсы, легкорельсовые дороги и метрополитен.

К достоинствам монорельсовых систем можно отнести:
- отсутствие необходимости прокладывать специальные пути по существующим дорогам;
- бесперебойность работы (отсутствие пробок);
- безопасность (отсутствие ДТП);

- достаточно низкий уровень шума;
- экологичность;
- относительно невысокая стоимость строительства (от 40 млн USD/км) по сравнению с подземным и надземным метро (от 100 млн USD/км).

Недостатки монорельса:
- высокая стоимость строительства (40–100 млн USD/км и более);
- визуальное вторжение в архитектуру города и природную среду (опоры и пролётные строения выглядят громоздко);
- высокие эксплуатационные затраты ввиду уникальности каждого проекта и наличия разных типов и видов монорельса.

Крупнейшие производители монорельса:
- Bombardier (Канада);
- Siemens (Германия);
- CRRC (Китай);
- Hitachi Rail (Япония);
- Intamin AG (Швейцария);
- BYD Co Ltd (Китай) и др.

Поглощение и слияние — основные стратегии ведущих производителей, стремящихся завоевать большую долю рынка.

Аналитика по мировой конкурентной среде (smart city, MaaS, ESG)

Современные мировые транспортные рынки развиваются не изолированно, а в составе комплексных городских и региональных экосистем. Ведущие страны развёртывают транспортные проекты в связке с глобальными трендами.

1. Интеграция с концепциями умного города (smart city).

Транспортные системы становятся частью цифрового контура управления городом. Города внедряют:
- цифровые двойники инфраструктуры;
- интеллектуальные системы управления трафиком;
- автоматизированные системы управления;
- мониторинг состояния инфраструктуры в реальном времени;
- датчики и телеметрию для оптимизации перевозок.

Это приводит к росту спроса на транспортные решения, изначально спроектированные как цифровые экосистемы, что является прямым преимуществом uST.

2. Развитие MaaS (mobility as a service).

Во многих странах транспорт перестаёт быть инфраструктурой «по видам» и становится интегрированной услугой.

MaaS-платформы объединяют:
- рельсовый транспорт;
- автобусные маршруты;
- каршеринг;
- велосипедную инфраструктуру;
- микромобильность;
- такси и беспилотные сервисы.

uST, как надземная система, может встраиваться в MaaS-структуру через цифровые API и автоматизированные системы управления.

3. ESG-повестка и экологические требования инвесторов.

Ведущие инвестиционные фонды, банки развития и государственные программы рассматривают транспортные проекты сквозь призму ESG:
- сокращение выбросов;
- снижение воздействия на окружающую среду;
- энергоэффективность;
- минимизация земельного использования;
- безопасность эксплуатации.

uST соответствует этим требованиям:
- низкий расход энергии;
- минимальное землепользование;
- отсутствие выбросов;
- низкая шумовая нагрузка;
- малая степень вмешательства в окружающую среду.

Это повышает инвестиционную привлекательность технологии, в том числе в рамках зелёных финансов (green bonds, sustainable finance).

Сравнительная оценка конкурентов

Если системно сравнить основные виды транспорта, представленные на мировом рынке, то можно выделить следующие закономерности.

Сравнительная характеристика основных видов транспорта

Технология	Пропускная способность	Стоимость строительства	Экологичность	Гибкость трассировки	Интеграция в городскую инфраструктуру
Метро	Очень высокая	Очень высокая	Высокая	Низкая	Сложная (подземные работы)
ЛРТ/ трамвай	Средняя	Высокая	Средняя	Низкая	Конфликт с дорожной сетью
Канатная дорога	Низкая	Средняя	Высокая	Низкая	Сильно ограничена по применению
Монорельс	Средняя	Средняя/ высокая	Высокая	Средняя	Визуально нагружает городскую среду
uST	Средняя/ высокая	Низкая/ средняя	Очень высокая	Очень высокая	Максимально адаптивная

Таким образом, технологии uST занимают стратегическую нишу между тяжёлым рельсовым транспортом (метро, HSR) и лёгким/туристическим (канатные дороги), предлагая:

- невысокие капитальные затраты;
- гибкость трассировки;
- минимальный земелеотвод;
- высокую энергоэффективность;
- технологическую зрелость (TRL 8–9);
- возможность масштабирования;
- интеграцию в цифровые и ESG-платформы.

Региональный спрос на uST

1. Страны СНГ.
Высокий спрос на технологически зрелые системы, низкие CAPEX, локализацию производства и транспортные решения, которые могут быть интегрированы в промышленные зоны и новые градостроительные концепции.

2. Ближний Восток.
Запрос на высокотехнологичные, имиджевые, экологичные транспортные решения. Большое значение имеет минимальный землеотвод и способность работать при экстремальных температурах.

3. Африка.
Требуются недорогие, быстрые и малоземельные решения. Технология uST особенно востребована в регионах с нехваткой дорог и сложным рельефом.

4. Азия.
Азиатско-Тихоокеанский регион — самый быстрорастущий рынок транспортной инфраструктуры. uST конкурирует здесь с ЛРТ, монорельсом и метро, но выигрывает за счёт гибкости трассировки, высокой скорости и более низкой стоимости строительства.

5. Европейский союз.
Основные запросы — декарбонизация, снижение выбросов, модернизация городского транспорта, smart city. Решение uST соответствует всем ESG-критериям.

6. Америка.
США и Латинская Америка нуждаются в модернизации устаревшей инфраструктуры, а также в новых видах транспорта для пригородов и городов-спутников.

Выводы

С учётом рассмотренных выше глобальных тенденций можно сделать вывод, что транспортная отрасль находится в фазе глубокой трансформации, связанной с ростом требований к экологической, пространственной и технологической эффективности транспортных систем. Инвесторы — как государственные, так и частные — ориентируются на решения с такими характеристиками, как:

- минимизация затрат на строительство и эксплуатацию;
- высокий уровень автоматизации и цифровизации;
- низкое воздействие на окружающую среду;
- возможность интеграции в плотную городскую застройку;
- технологическая зрелость и доказанная надёжность;
- совместимость с концепциями устойчивого развития;
- потенциал масштабирования на региональных и глобальных рынках.

Транспортно-инфраструктурная технология uST в полной мере соответствует этим требованиям и демонстрирует превосходство по большинству ключевых критериев, определяющих инвестиционную привлекательность транспортных решений нового поколения.

Как подтверждают данные маркетинговой стратегии, uST формирует собственную нишу между тяжёлыми рельсовыми системами (метрополитен, высокоскоростные железные дороги) и лёгкими/туристическими (канатные дороги, монорельсы, ЛРТ), занимая оптимальное положение по совокупности стоимости, функциональности, экологичности и универсальности применения.

uST может применяться:

- в крупных городах и агломерациях, испытывающих дефицит земельных ресурсов;
- в странах с ограниченным бюджетом, где необходимо быстрое, доступное и менее затратное по сравнению с метро или ЛРТ решение;
- в регионах со сложным рельефом, где традиционная инфраструктура требует непропорционально высоких инвестиций;
- в туристических, курортных и природоохранных зонах, где важны экологичность и малая застройка;
- в промышленных логистических коридорах, нуждающихся в автоматизации грузовых перевозок;
- в развивающихся экономиках с запросом на повышение транспортной доступности при низких CAPEX.

Эти факторы определяют значительный потенциал роста и масштабирования технологий uST на международных рынках, особенно с учётом расширения инструментов финансирования устойчивой инфраструктуры, таких как зелёные облигации, международные фонды развития, программы климатического финансирования и государственно-частные партнёрства.

Совокупный анализ мировых транспортных рынков, динамики инвестиций и конкурентной среды показывает, что технологии uST являются высокоперспективным направлением, полностью соответствующим:
стратегическим целям модернизации транспортной инфраструктуры;

- международным требованиям ESG;
- запросам государств на доступные и безопасные транспортные решения;
- растущей потребности в энергоэффективных и малоземельных системах;
- глобальному тренду на цифровизацию транспортных процессов;
- внедрению комплексных инновационных транспортных экосистем.

Учитывая стабильность мировых инвестиций в инфраструктуру даже в периоды кризисов, а также смещение приоритетов в сторону решений устойчивых, цифровых и малозатратных, можно утверждать: технология uST обладает значительными преимуществами для потенциальных инвесторов и государственных заказчиков.

4. Портфель проектов

Приоритетным направлением развития холдинга GTI до 2035 года является коммерциализация технологии uST за счёт реализации проектов транспортно-инфраструктурных комплексов по всему миру — на всех континентах планеты.

Проекты по созданию транспортно-инфраструктурных комплексов uST, находящиеся на разных этапах реализации

Страна, город/регион	Маршрут	Назначение	Длина	Оценочная стоимость*	Стадия проекта
1	2	3	4	5	6
1. Абхазия, Гагра	Гагра — озеро Рица	Пассажирские перевозки	19,7 км	157,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработан альбом архитектурных решений, идёт обсуждение
2. Азербайджан, Баку	Белый город — торговый центр Deniz Mall	Пассажирские перевозки	7,5 км	60 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт обсуждение, ведётся анализ нормативной базы региона
3. Азербайджан, Баку	Университетский кампус — станция метро «Азадлыг проспекти»	Пассажирские перевозки	6 км	48 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт обсуждение, ведётся анализ нормативной базы региона
4. Азербайджан, Баку	Бакинский городской автодром — станция метро «Азадлыг проспекти»	Пассажирские перевозки	6,2 км	49,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
5. Азербайджан, Баку	Аэропорт — курорт Sea Breeze	Пассажирские перевозки	27 км	216 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
6. Бахрейн, Заллака	Seef Metro Station — Bahrain Bay	Пассажирские перевозки	5 км	160 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО

* Оценочная стоимость проектов указана в ценах 2025 года

1	2	3	4	5	6
7. Бахрейн, Манама	Khalifa bin Salman Port	Пассажирские перевозки	16 км	128 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведутся переговоры с потенциальным инвестором
8. Беларусь, Брест	Варшавское шоссе — ул. Советская	Пассажирские перевозки	1,25 км	10 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
9. Беларусь, Брест	Закольцованная трасса	Пассажирские перевозки	13,8 км	110,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
10. Беларусь, Валерьяново	Торговый дом «Валерьяново» — остановочный пункт «Боровая»	Пассажирские перевозки	0,32 км	2,56 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработан альбом архитектурных решений
11. Беларусь, Гомель	Через реку Сож «Восточный обход» — направление деревни Романовичи	Пассажирские перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено упрощённое коммерческое предложение
12. Беларусь, Логойск	Минск, станция метро «Уручье» — Логойск, автостанция	Пассажирские перевозки	35,2 км	281,6 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
13. Беларусь, Марьина Горка	Территория экопарка «Акварель»	Грузо-пассажирские перевозки	1,1 км	Не разгла-шается	Проект завершён
14. Беларусь, Минск	Ботанический сад (обзорный маршрут)	Пассажирские перевозки	1,2 км	9,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
15. Беларусь, Могилёв	Площадь Орджоникидзе — учреждение здравоохранения «Могилёвская областная больница» — микрорайон Казимировка	Пассажирские перевозки	7,4 км	37,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
16. Беларусь, Сосны	Санаторий «Сосны»	Пассажирские перевозки	0,2 км	5 млн USD	Завершена подготовка проектной документации
17. Бразилия, Форталеза	Convenções — Pátio manutençã	Грузо-пассажирские перевозки	57 км	333 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
18. Бразилия, Каскавел	Cascavel — Aeropuerto	Пассажирские перевозки	21,3 км	119 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
19. Бразилия, Форталеза	Edson Queiroz — Zero Cascavel	Пассажирские перевозки	55,1 км	358,5 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
20. Бразилия, Форталеза	Fortaleza — Caucaia	Пассажирские перевозки	16,8 км	148,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
21. Бразилия, Форталеза	Fortaleza — Caucaia	Пассажирские перевозки	19,5 км	139 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
22. Венгрия, Будапешт	Ньюгати — Ферихедь	Пассажирские перевозки	20 км	160 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
23. Вьетнам, Халонг	Ha Long — Dong Trieu	Пассажирские перевозки	42 км	200 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
24. Вьетнам, Халонг	Ha Long — Dong Trieu	Пассажирские перевозки	50 км	400 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведётся поиск инвестора
25. Гана, Аккра	Accra Mall — Hajj Village	Пассажирские перевозки	3,9 км	45,3 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
26. Гана, Аккра	Terminal 2 — Terminal 3	Пассажирские перевозки	0,64 км	15,7 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
27. Доминиканская Республика — Пуэрто-Рико	Aeropuerto Internacional María Montez — Cabo Rojo	Пассажирские перевозки	110 км	880 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО, начата подготовка проектной документации
28. Доминиканская Республика, Санто-Доминго	Base Aérea — Megacentro	Пассажирские перевозки	10,4 км	83,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведутся переговоры с правительством и кредитными организациями
29. Доминиканская Республика, Санто-Доминго	Carr. Mella — Megacentro	Пассажирские перевозки	12,2 км	97,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, проходит экспертиза проекта

1	2	3	4	5	6
30. Доминиканская Республика, Санто-Доминго	La Estación Ferroviaria Puerto de Haina — La Estación Km 9 Autopista Duarte	Пассажирские перевозки	8,8 км	70,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, проходит экспертиза проекта, изучаются варианты формата реализации
31. Израиль, Нетания	Netanya Central Bus Station (HaHashmonaim St.)	Пассажирские перевозки	0,7 км	10 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
32. Индия, Ballupur	Ballupur — Gandhi park	Пассажирские перевозки	3,7 км	29,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
33. Индия, Chandigarh	Аэропорт Chandigarh	Пассажирские перевозки	6 км	48 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
34. Индия, Chandigarh	Аэропорт Chandigarh	Пассажирские перевозки	8,5 км	68 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
35. Индия, Kullu	Kullu — Bhuntar Airport	Пассажирские перевозки	10,2 км	81,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
36. Индия, Panditwari	Panditwari — Railway Station	Пассажирские перевозки	4,6 км	36,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
37. Индия, Гургаон	Гургаон — Фаридабад	Пассажирские перевозки	25 км	200 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
38. Индия, Карнатака	Водопад	Пассажирские перевозки	0,5 км	20 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, заключён и выполнен контракт на ТЭО, ведётся подготовка к тендеру
39. Индонезия, Бандунг	Leuwi Panjang — Tegalluar	Пассажирские перевозки	15 км	122,3 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО, начата подготовка проектной документации
40. Индонезия, Бали	Mal Bali Galeria — Jl. Dermaga II	Пассажирские перевозки	3,7 км	29,6 млн USD	Коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров

1	2	3	4	5	6
41. Индонезия, Бали	KPPP Laut Benoa — Jl. Danau Buyan	Пассажирские перевозки	9,9 км	79,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
42. Индонезия, Бали	Benoa Port — Kuta Parking Area	Пассажирские перевозки	5,5 км	44 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
43. Индонезия, Банджармасин	SB. Batola — SB. Tala	Пассажирские перевозки	115 км	920 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
44. Индонезия, Банджармасин	SB. KCG — SP. TL Selong	Пассажирские перевозки	23 км	184 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
45. Индонезия, Бандунг	Leuwi Panjang — Tegalluar	Пассажирские перевозки	15,3 км	122,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
46. Индонезия, Бантен	Citra Maja Raya	Пассажирские перевозки	0,95 км	7,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
47. Индонезия, Батам	Batu Ampar — Hang Nadim International Airport	Пассажирские перевозки	16,8 км	134,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, осуществляется экспертиза
48, Индонезия, Батам	Sekupang — BP Batam	Пассажирские перевозки	14,3 км	114,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
49. Индонезия, Богор	Sentul City — Puncak	Пассажирские перевозки	29,5 км	236 млн USD	Коммерческое предложение
50. Индонезия, Боробудур	Borobudur — Setumbu	Пассажирские перевозки	2,63 км	21,04 млн USD	Коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
51. Индонезия, Джабабека	Jl. Science Boulevard — Lemah Abang	Пассажирские перевозки	8 км	64 млн USD	Коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров

1	2	3	4	5	6
52. Индонезия, Джакарта	LRT Harjamukti — Tol Kota Wisata, Tol Kota Wisata — Mekarsari	Пассажирские перевозки	11 км	91,2 млн USD	Заключён контракт на ТЭО
53. Индонезия, Джакарта	LRT Harjamukti — Tol Kota Wisata	Пассажирские перевозки	6 км	48 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
54. Индонезия, Джакарта	Tol Kota Wisata — Mekarsari	Пассажирские перевозки	5,4 км	43,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, осуществляется экспертиза, идёт поиск инвесторов
55. Индонезия, Джакарта	Soekarno—Hatta International Airport — Jakarta International Stadium	Пассажирские перевозки	26,3 км	210,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
56. Индонезия, Джакарта	Salembaran Jati — Masjid Al-Muhajirin ASG Tower	Пассажирские перевозки	9,2 км	73,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
57. Индонезия, Джоронг	Джоронг Порт	Грузовые перевозки	10 км	80 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
58. Индонезия, Прамбанан	Sewu — Keraton RB (станции 1—4)	Пассажирские перевозки	4,52 км	36,16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
59. Индонезия, Прамбанан	Keraton RB — Ijo (станции 4—7)	Пассажирские перевозки	3,14 км	25,12 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведутся переговоры с региональными властями и местными регуляторами
60. Индонезия, Прамбанан	Sewu — Ijo (станции 1—7)	Пассажирские перевозки	7,66 км	61,28 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
61. Индонезия, Регентство Пангкаджене, Южный Сулавеси	Semen Tonasa	Грузовые перевозки	1,1 км	8,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
62. Индонезия, Тавангмангу, The Lawu Park	Kemuning — Paralayang Kemuning	Пассажирские перевозки	3,52 км	28,16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, проводится предварительный тендер
63. Испания, Севилья	Av. Guadalhorce — Puerto Banús	Пассажирские перевозки	2,5 км	20 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
64. Италия, Савоя-ди-Лукания, Сала-Консилина	Savoia di Lucania — Sala Consilina	Пассажирские перевозки	30,7 км	245,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
65. Италия, Монца и Брианца	Cologno Nord — Vimercate Centro	Пассажирские перевозки	10,8 км	86,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
66. Италия, Сарачинеско	Lake — Saracinesco	Пассажирские перевозки	2,5 км	20 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, обсуждаются финмодель и формат реализации проекта, включая источники финансирования
67. Казахстан, Актау	Актауский морской торговый порт	Грузовые перевозки	0,7 км	5,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
68. Казахстан, Алматы	Рынок «Барлык» — Шамалган	Пассажирские перевозки	21 км	168 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведутся переговоры с региональными властями и местными регуляторами
69. Казахстан, Алматы	Рынок «Барлык» — Каскелен	Пассажирские перевозки	11,8 км	94,4 млн USD	Подготовлено коммерческое предложение, разработана финмодель, подписан MOU, готовятся документы для представления в кредитную организацию
70. Казахстан, Умирзак	Актауский морской торговый порт: контейнерный хаб — причал	Грузовые перевозки	0,7 км	5,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
71. Казахстан, Шымкент	Университет — торгово-развлекательный центр «Фиркан Сити»	Пассажирские перевозки	5,1 км	40,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
72. Казахстан, Шымкент	Дендропарк — железнодорожная станция	Пассажирские перевозки	9,8 км	78,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ведутся переговоры
73. Камбоджа, Кампот	City — Central Route	Пассажирские перевозки	3 км	24 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
74. Канада, Остров Ванкувер	Victoria Station — Langford Station — Cowichan Station — Duncan Station	Пассажирские перевозки	54,4 км	435,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
75. Канада, Британская Колумбия	Райский остров	Пассажирские перевозки	10,8 км	86,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
76. Катар, Доха	Al Khor — Lusail Station	Пассажирские перевозки	33 км	264 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
77. Китай, Бадалин	Великая Китайская стена (район Бадалин)	Пассажирские перевозки	1,8 км	14,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
78. Колумбия, Медельин	Av. Colombia — Calle 120	Пассажирские перевозки	7 км	56 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
79. Кыргызстан, Ош	Международный аэропорт Ош — Карасуйский рынок	Пассажирские перевозки	25,6 км	204,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
80. Лесото, Масеру	A.M.E. Hall — Lifestyle Center	Пассажирские перевозки	11 км	246 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
81. Мадагаскар, Антананариву	Airport — Antananarivo Center	Пассажирские перевозки	12,3 км	98,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
82. Мадагаскар, Антананариву	Hopital Itaosy — Antananarivo Center	Пассажирские перевозки	5,3 км	42,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
83. Мальта, Валлетта	Valletta — Sliema	Пассажирские перевозки	1,61 км	12,88 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
84. Мексика, Канкун	El Rey — Aeropuerto Nacional de Cancún	Пассажирские перевозки	36 км	288 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
85. Мексика, Канкун	El Rey — Aeropuerto Nacional de Cancún	Пассажирские перевозки	47,8 км	382,4 млн USD	Подготовлено краткое коммерческое предложение
86. Монголия, Улан-Батор	Zaisan — National Stadium — City Center	Пассажирские перевозки	2,8 км	22,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
87. Монголия, Улан-Батор	Zaisan — National Stadium — City Center	Пассажирские перевозки	3,2 км	25,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
88. Марокко, Рабат	City — Central Route	Пассажирские перевозки	4,5 км	36 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
89. Мьянма, Ягнон	State of Yangon Circular Railway	Пассажирские перевозки	45 км	360 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
90. Непал, Кушма	Kushma — Balewa	Пассажирские перевозки	0,57 км	14,0 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
91. Непал, Эверест	Pattale Station — Kongde Hill Station	Пассажирские перевозки	47,1 км	376,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
92. ОАЭ, Дубай	Madinat Jumeirah — Mall of the Emirates	Пассажирские перевозки	2 км	14,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, заключён контракт на предварительное ТЭО
93. ОАЭ, Аджман	Coastal Route	Пассажирские перевозки	2,8 км	22,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
94. ОАЭ, Дубай	Madinat Jumeirah — Mall of the Emirates	Пассажирские перевозки	1,82 км	14,56 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
95. ОАЭ, Хор-Факкан	Khorfakkan Ampfitheatre — Al Rabi Tower	Пассажирские перевозки	3 км	24 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
96. ОАЭ, Шарджа	Hamriya Port — Sharjah Inland Container Facility, Aljada — Al Dhaid, Tilal City — Kalba	Грузо-пассажирские перевозки	230 км	1,84 млрд USD	Коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров

1	2	3	4	5	6
97. ОАЭ, Шарджа	Кольцевая трасса	Пассажирские перевозки	38 км	304 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
98. ОАЭ, Шарджа	Hamriya Port — Sharjah Inland Container Facility	Пассажирские перевозки	45 км	360 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
99. ОАЭ, Шарджа	Aljada — Al Dhaid	Пассажирские перевозки	41 км	328 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
100. ОАЭ, Шарджа	City Mall — Sahara Mall	Пассажирские перевозки	8 км	64 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
101. ОАЭ, Шарджа	Arrival Sky Pod Metro Station — Departure Sky Pod Metro Station — Long Term Sky Pod Metro Station	Пассажирские перевозки	1,1 км	8,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
102. ОАЭ, Шарджа	Arrival Sky Pod Metro Station — Long Term Sky Pod Metro Station — Departure Sky Pod Metro Station	Пассажирские перевозки	0,61 км	4,88 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
103. ОАЭ, Шарджа	AUS Station — Car Park Station	Пассажирские перевозки	0,46 км	3,68 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
104. ОАЭ, Шарджа	Sharjah International Airport	Пассажирские перевозки	2,1 км	16,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, идёт активная фаза переговоров
105. Оман, Маскат	Oman Avenue Mall — Mall of Oman	Пассажирские перевозки	1,9 км	15,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
106. Перу, Лима	Central Station — San Jose Park	Пассажирские перевозки	7,5 км	60 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, подписан MOU
107. Перу, Нуэво-Лима	Zero — Libertad	Пассажирские перевозки	1,45 км	11,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, подписан MOU

1	2	3	4	5	6
108. Россия, Севастополь	Переход через Севастопольскую бухту	Пассажирские перевозки	3,3 км	26,4 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение, начаты переговоры
109. Россия, Амурская область — Китай	Село Поярково — Сюнькэ	Грузовые перевозки	14,9 км	119,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
110. Россия, Анадырь	Анадырь — аэропорт Анадырь	Пассажирские перевозки	14 км	112 млн USD	Создана рабочая группа, проводится экспертная оценка
111. Россия, Анапа	Проекты «Пять морей», «Новая Анапа»	Пассажирские перевозки	17 км	136 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
112. Россия, Ангарск	Ангарск — Усолье-Сибирское	Грузо-пассажирские перевозки	34,7 км	277,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
113. Россия, Архангельск	Кегостров — набережная Северной Двины	Пассажирские перевозки	1,8 км	14,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
114. Россия, Архангельск	Соломбала — проспект Ломоносова	Пассажирские перевозки	1,6 км	12,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
115. Россия, Архангельск	Архангельск — Северодвинск	Пассажирские перевозки	33,5 км	268 млн USD	Подготовлено коммерческое предложение, разработана финмодель
116. Россия, Беломорск	Площадка для хранения на узловой железнодорожной станции Беломорск — порт на побережье Белого моря (у мыса Выгнаволок)	Грузовые перевозки	13,8 км	110,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
117. Россия, Владивосток	Площадь Борцов Революции — Музейный и театрально-образовательные комплексы	Пассажирские перевозки	1,3 км	44 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, создана межведомственная рабочая группа

1	2	3	4	5	6
118. Россия, Владивосток	Аэропорт Владивосток — Владивосток	Пассажирские перевозки	47,3 км	378,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
119. Россия, Всеволожск	Всеволожск — Санкт-Петербург	Пассажирские перевозки	11,41 км	91,28 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
120. Россия, Геленджик	Аэропорт — ул. Луначарского	Пассажирские перевозки	14,7 км	117,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, создана рабочая группа
121. Россия, Горно-Алтайск	Горно-Алтайск — Озёрное	Пассажирские перевозки	30,5 км	244 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
122. Россия, Екатеринбург	Екатеринбург — Нижний Тагил	Грузовые перевозки	121 км	968 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
123. Россия, Енисейская Сибирь	Аэропорт Красноярск, аэропорт Черемшанка	Грузо-пассажирские перевозки	32 км	256 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
124. Россия, Забайкальский край — Китай	Маршрут между терминалами, расположенными на территории России (Забайкальский край) и Китая	Грузовые перевозки	8 км	64 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
125. Россия, Забайкальский край	Месторождение — станция Мациевская Забайкальской железной дороги	Грузовые перевозки	12 км	96 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, проект приостановлен
126. Россия, Златоуст	Златоуст — Миасс	Грузо-пассажирские перевозки	65 км	520 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
127. Россия, Калининград	Дом Советов — стадион «Калининград»	Пассажирские перевозки	2,2 км	17,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, проведены переговоры с региональными властями, ведётся поиск инвесторов

1	2	3	4	5	6
128. Россия, Калининград	Микрорайон Сельма — Советский проспект	Пассажирские перевозки	2,9 км	23,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
129. Россия, Калининградская область, посёлок Янтарный	Калининградский янтарный комбинат — смотровая площадка	Пассажирские перевозки	0,6 км	4,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, ожидается обратная связь от заказчика
130. Россия, Калининградская область, посёлок Янтарный	Калининградский янтарный комбинат (смотровая площадка Приморского карьера) — рабочая зона	Пассажирские перевозки	1,6 км	12,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, формируется консорциум заказчиков
131. Россия, Калуга	Музей истории космонавтики — жилой комплекс «Кошелев-проект»	Пассажирские перевозки	4 км	32 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
132. Россия, Кемерово	Межвузовский студенческий кампус «Кузбасс»	Пассажирские перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
133. Россия, Кемеровская область	Угледобывающая шахта «Ерунаковская-8» — железнодорожная станция Казанковская	Грузовые перевозки	13 км	104 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
134. Россия, Кисловодск	Кисловодск — Ессентуки — Пятигорск — Лермонтов — Железноводск — Минеральные Воды — Георгиевск	Грузо-пассажирские перевозки	70 км	560 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
135. Россия, Кобона	Военно-исторический центр «Кобона: Дорога жизни»	Пассажирские перевозки	2,4 км	19,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
136. Россия, Красноярск	Жилой комплекс «Гремячий лог» — микрорайон Бобровый Лог	Пассажирские перевозки	3,6 км	28,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
137. Россия, Красноярск	Ул. Якутская — остров Татышев	Грузо-пассажирские перевозки	0,56 км	4,48 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
138. Россия, Красноярск	Красноярск — международный аэропорт Красноярск	Пассажирские перевозки	35 км	280 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
139. Россия, Кронштадт	Музей военно-морской славы — форт «Александр I»	Пассажирские перевозки	1,1 км	8,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
140. Россия, Курск	Маршрут уточняется	Грузовые перевозки	50 км	400 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
141. Россия, Ленинградская область	Крепость Орешек — Шлиссельбург	Пассажирские перевозки	1 км	5,6 млн USD	Создана межведомственная рабочая группа, ведутся работы по созданию транспортной модели
142. Россия, Ленинградская область, деревня Новосаратовка	Станция метро «Рыбацкое» — деревня Новосаратовка	Пассажирские перевозки	2,6 км	40 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
143. Россия, Ленинградская область, село Копорье	Особо охраняемая природная территория «Озеро Лубенское»	Грузовые перевозки	44 км	352 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
144. Россия, Ленинградская область, Мурино	Станция метро «Девяткино» — г. п. Бугры — деревня Лаврики (закольцованная трасса)	Пассажирские перевозки	10,7 км	85,6 млн USD	Создана межведомственная рабочая группа, ведутся работы по созданию транспортной модели
145. Россия, Ленинградская область, Мурино	Станция метро «Девяткино» — г. п. Бугры — деревня Лаврики	Пассажирские перевозки	4,5 км	36 млн USD	Создана межведомственная рабочая группа, ведутся работы по созданию транспортной модели
146. Россия, Ленинградская область, Мурино	Станция метро «Девяткино» — г. п. Бугры — деревня Лаврики	Пассажирские перевозки	4,8 км	38,4 млн USD	Создана межведомственная рабочая группа, ведутся работы по созданию транспортной модели
147. Россия, Магнитогорск	Посёлок Звёздный — ул. Советская, ул. Труда — Зелёный Лог, ул. Карла Маркса — Зелёный Лог-15	Пассажирские перевозки	3,57 км	28,56 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
148. Россия, Миасс	Миасс — горнолыжный курорт «Солнечная долина»	Грузо-пассажирские перевозки	11,5 км	92 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
149. Россия, Москва	Станция метро «Сходненская» — станция метро «Речной вокзал»	Пассажирские перевозки	2,3 км	18,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
150. Россия, Москва	Станция метро «Филёвская пойма» — станция метро «Народное ополчение»	Пассажирские перевозки	1,34 км	10,72 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
151. Россия, Москва	Станция метро «Новоясеневская» — станция метро «Улица Академика Янгеля»	Пассажирские перевозки	3,22 км	25,76 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
152. Россия, Москва	Санино — Ракитки	Пассажирские перевозки	17,1 км	136,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
153. Россия, Московская область (Московский транспортный узел)	Жилой комплекс «Пойма» — Бирюлёво	Пассажирские перевозки	15,1 км	120,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
154. Россия, Московская область (Московский транспортный узел)	Жилой комплекс «Пойма» — Расторгуево	Пассажирские перевозки	14,9 км	119,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
155. Россия, Московская область (Московский транспортный узел)	Жилой комплекс «Пойма» — ул. Калинина	Пассажирские перевозки	13,5 км	108 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
156. Россия, Нижнекамск	Деревня Ильинка — промышленная зона	Пассажирские перевозки	30,3 км	242,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
157. Россия, Нижний Новгород	Ул. Борская — ул. Маяковского	Пассажирские перевозки	3,7 км	29,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
158. Россия, Нижний Новгород	Ул. Борская — ул. Маяковского — жилой комплекс «Медвежья Долина» — Сенная площадь	Пассажирские перевозки	8,7 км	69,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
159. Россия, Новокузнецк	Кузнецкая крепость — ул. Запорожская	Пассажирские перевозки	1,92 км	15,36 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
160. Россия, Новосибирск	Аэропорт Толмачёво — вокзал	Пассажирские перевозки	16,1 км	128,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
161. Россия, Новосибирск	Автовокзал Новосибирск — Академгородок	Пассажирские перевозки	26,9 км	215,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
162. Россия, Новосибирск	Жилой массив «Родники»	Грузовые перевозки	6,2 км	49,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
163. Россия, Новосибирск	Жилой массив «Родники» — площадь Калинина	Пассажирские перевозки	6,8 км	54,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
164. Россия, Норильск	Аэропорт Норильск — Кайеркан — Норильск — Талнах	Пассажирские перевозки	60 км	480 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
165. Россия, Омск	Аэропорт Омск-Фёдоровка — железнодорожный вокзал Омск	Пассажирские перевозки	31,5 км	252 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
166. Россия, Оренбург	Железнодорожный вокзал — Петровский рынок	Пассажирские перевозки	6,2 км	49,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
167. Россия, Орск	Ул. Гагарина — ул. Перегонная	Пассажирские перевозки	9,8 км	78,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
168. Россия, Остров Сахалин	Поселок Лазарев — село Погиби	Пассажирские перевозки	8 км	80 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
169. Россия, Остров Сахалин	Островная территория	Грузовые перевозки	27,5 км	220 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
170. Россия, Пермь	Железнодорожный вокзал станции Пермь-2 — Пермский межвузовский кампус	Пассажирские перевозки	3,2 км	25,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
171. Россия, Подольск	Подольск — Домодедово — Раменское	Пассажирские перевозки	68,5 км	548 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
172. Россия, Приаргунск	Угольный склад ООО «Урейский угольный разрез» — Могойтуй	Грузовые перевозки	18,5 км	148 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
173. Россия, Приморский край	Остров Попова — остров Русский	Пассажирские перевозки	0,61 км	4,88 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
174. Россия, Республика Саха (Якутия)	203-й микрорайон — медцентр (микрорайон Гимеин)	Пассажирские перевозки	5,9 км	47,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
175. Россия, Республика Саха (Якутия)	Юнитрак (рудник «Удачный» — обогатительная фабрика № 12	Грузовые перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
176. Россия, Республика Татарстан, Казань	Парк имени Горького — стадион «Ак Барс Арена»	Пассажирские перевозки	3,1 км	24,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель, ведутся переговоры с региональными организациями
177. Россия, Республика Татарстан, Казань	Автовокзал Восточный — жилой комплекс «Царёво Village»	Пассажирские перевозки	14,8 км	118,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
178. Россия, Республика Татарстан, Казань	Иннополис — речной вокзал	Пассажирские перевозки	22 км	176 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
179. Россия, Республика Татарстан, Казань	Ул. Батурина — ул. Сибгата Хакима	Пассажирские перевозки	1,3 км	10,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
180. Россия, Ростов-на-Дону	Театральный спуск — жилой комплекс «Левобережье»	Пассажирские перевозки	1,8 км	14,4 млн USD	Создана межведомственная рабочая группа, ведутся работы по созданию транспортной модели, готовится к подаче на рассмотрение набор документов частной концессионной инициативы

1	2	3	4	5	6
181. Россия, Ростов-на-Дону	Автовокзал — аэропорт Платов	Пассажирские перевозки	30,7 км	245,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
182. Россия, Ростов-на-Дону	Соборная площадь — переулок Белоусова	Пассажирские перевозки	13,3 км	106,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
183. Россия, Ростов-на-Дону	Альтернатива трамвайной сети	Пассажирские перевозки	37 км	296 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
184. Россия, Самара	Село Рождествено — остров Поджабный — Струковский сад	Пассажирские перевозки	4,2 км	33,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
185. Россия, Самара	Площадь Революции — ул. Александра Солженицына	Пассажирские перевозки	5,3 км	42,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
186. Россия, Самара	Южный город — посёлок Шмидта	Пассажирские перевозки	12,7 км	101,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
187. Россия, Самара	6-й причал речного вокзала городского округа Самара — остров Поджабный (Проран) — село Рождествено	Пассажирские перевозки	4,9 км	39,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
188. Россия, Самара	Собор Софии Премудрости Божией — остров Рождественский — село Рождествено	Пассажирские перевозки	4,9 км	39,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
189. Россия, Самара	Мост реки Сок — остров Голодный — село Ширяево	Пассажирские перевозки	8,2 км	65,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
190. Россия, Санкт-Петербург	Станция метро «Московская» — аэропорт Пулково — КВЦ Экспофорум	Пассажирские перевозки	13,9 км	111,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
191. Россия, Санкт-Петербург	Крестовский остров	Пассажирские перевозки	1,56 км	12,48 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
192. Россия, Санкт-Петербург	Остров Петровский — комплекс «Лахта Центр»	Пассажирские перевозки	4,14 км	33,12 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель

1	2	3	4	5	6
193. Россия, Санкт-Петербург	Посёлок Новоселье	Пассажирские перевозки	5,5 км	44 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
194. Россия, Симферополь	Симферополь — Николаевка	Пассажирские перевозки	40 км	320 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
195. Россия, Смоленск	Ул. Кашена — ул. Ногина	Пассажирские перевозки	1,3 км	10,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
196. Россия, Сочи	Село Эстосадок	Пассажирские перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
197. Россия, Тутаев	Маршрут через реку Волгу	Пассажирские перевозки	1,28 км	10,24 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
198. Россия, Тюмень	Межуниверситетский кампус в Тюмени	Пассажирские перевозки	0,87 км	6,96 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
199. Россия, Тюмень	Межуниверситетский кампус в Тюмени	Пассажирские перевозки	0,34 км	2,72 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
200. Россия, Тюмень	Индустриальный парк «Боровский»	Пассажирские перевозки	3,78 км	30,24 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
201. Россия, Тюмень	Ул. Ямская — ул. Полевая	Пассажирские перевозки	3,5 км	28 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
202. Россия, Тюмень	Ул. Полевая — торговый центр «Премьер»	Пассажирские перевозки	4,9 км	39,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
203. Россия, Тюмень	Торгово-развлекательный центр «Кристалл» — Тюменский индустриальный университет	Пассажирские перевозки	3,6 км	28,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
204. Россия, Тюмень	ООО «Тюмень Водоканал» — ул. 30 лет Победы	Пассажирские перевозки	2,8 км	22,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
205. Россия, Тюмень	Завод БКУ — Старотобольский тракт	Пассажирские перевозки	7,6 км	60,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
206. Россия, Тюмень	Нейроцентр — жилой комплекс ММС	Пассажирские перевозки	12 км	96 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
207. Россия, Тюмень	Тюменский индустриальный университет — нефтепере-рабатывающий завод	Пассажирские перевозки	16,5 км	132 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
208. Россия, Усолье-Сибирское	Усолье-Сибирское — Черемхово	Грузо-пассажирские перевозки	54,5 км	436 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
209. Россия, Сургут	Сургут — Белый Яр	Пассажирские перевозки	10 км	80 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
210. Россия, Чебоксары	Переправа через реку Волгу	Пассажирские перевозки	3 км	24 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
211. Россия, Череповец	Металлургическая компания «Северсталь»: месторождение «Свинцовые тундры» — месторождение «Айвар» — ГОК	Грузовые перевозки	13,4 км	107,2 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
212. Россия, Чукотский автономный округ	Баимский ГОК — порт Певек	Грузовые перевозки	554 км	4,432 млрд USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение, проводится экспертиза
213. Россия, Ямал	Харасавэй — аэропорт Бованенково, УКПГ — аэропорт Бованенково	Грузо-пассажирские перевозки	133 км	1,063 млрд USD	Создана научно-экспертная группа, проводится экспертиза
214. Россия, Ярославль	Сити-парк — Тверицкая набережная	Пассажирские перевозки	2,9 км	23,2 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
215. Россия, Ярославль	Кафедральный собор — городской пляж	Пассажирские перевозки	2,4 км	19,2 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
216. Россия, Ярославль	Павловская роща — Толгский монастырь	Пассажирские перевозки	0,85 км	6,8 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
217. Россия, Мурманск — Петропавловск-Камчатский	Мурманск — Петропавловск-Камчатский, с ответвлениями до северных портов Певек, Магадан, Тикси	Грузо-пассажирские перевозки (Северный морской путь)	10 586 км	105 млрд USD	Ведётся предпроектная проработка
218. Руанда, Кигали	Kigali International Airport — Bugesera International Airport	Пассажирские перевозки	20 км	88 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
219. Сальвадор, Антигуо-Кускатлан	Gran Via — Cascadas — Multiplaza	Пассажирские перевозки	0,76 км	6,08 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
220. Сальвадор, Сонсонате	Estación Centro Historico — Estación Terminal	Пассажирские перевозки	5 км	40 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, разработана финмодель
221. Сан-Марино, Сан-Марино	World Trade Center San Marino — Funivia Monte Titano	Пассажирские перевозки	11 км	88 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
222. Саудовская Аравия, Мекка	Al Haram Mosque — Mount Arafat	Пассажирские перевозки	19,6 км	156,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
223. Саудовская Аравия, Мекка	Haramain station — Al Haram Mosque	Пассажирские перевозки	2,9 км	23,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
224. Словакия, Братислава	New Centrum — Bosakova	Пассажирские перевозки	2,1 км	16,8 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
225. США, Флорида	Boca Raton Innovation Campus — Brightline & Downtown Boca Raton	Пассажирские перевозки	4,7 км	37,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
226. Тайвань, Гаосюн	City — Ring Route	Пассажирские перевозки	9,79 км	78,32 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
227. Тайвань, Тайнань, Tainan City	Xinhua Fruit and Vegetable Market to Hutoupi Lake	Пассажирские перевозки	2,9 км	23,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение, пройдена экспертиза, готовятся контракты на проектирование и поставку элементов комплекса

1	2	3	4	5	6
228. Тайвань, Тайнань, Tainan City	Tainan Golf Course, and Xinhua Forest Farm	Пассажирские перевозки	4,4 км	37 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
229. Тайвань, Тайнань, Tainan City	Shoushan Park and Cijin Island	Пассажирские перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
230. Танзания, Liganga	Liganga Iron-Ore Deposit and Makambako Railway Station	Грузовые перевозки	82 км	656 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
231. Турция, Кушадасы	Resort town — Hotel	Пассажирские перевозки	0,8 км	6,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
232. Турция, Армутлу	Armutlu — Thermal Resort)	Пассажирские перевозки	3,7 км	29,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
233. Турция, Измир	Hotel — Resort town	Пассажирские перевозки	0,8 км	6,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
234. Турция, Эрзурум	Аэропорт — горнолыжный центр	Пассажирские перевозки	19 км	152 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
235. Турция, Эрзурум	Yıl Aile Çay Bahçesi — Erzurum Police Vocational Training Center	Пассажирские перевозки	7,5 км	60 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
236. Турция, Чорума	Shçek Çorum Engelsiz Yaşam Bakım Rehabilitasyon Ve Aile Danışma Merkez — Hitit Universitesi Ilahiyat Fakultesi	Пассажирские перевозки	9,8 км	78,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
237. Турция, Анкара	Свободная оздоровительная зона	Пассажирские перевозки	116 км	928 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
238. Уганда, Кампала	Zana — Kireka — Bwaise	Пассажирские перевозки	30,8 км	162 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
239. Украина, Ирпень	Ирпень — Киев	Пассажирские перевозки	10,4 км	83,2 млн USD	Заключён и частично выполнен контракт на ТЭО (работа приостановлена)
240. Украина, Одесса	Одесса — посёлок Котовский	Пассажирские перевозки	16 км	128 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение

1	2	3	4	5	6
241. Украина, Николаев	Центральный Стадион — Богоявленский проспект (вдоль Центрального проспекта)	Грузо-пассажирские перевозки	5,7 км	45,6 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
242. Чехия, Либерец	Liberec — Horni Hanychov — Ještěd	Пассажирские перевозки	1,9 км	15,2 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
243. Чехия, Прага	Прага — Кладно	Пассажирские перевозки	17 км	136 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
244. Чехия, Брно	Выставочный центр — кампус	Пассажирские перевозки	1,8 км	14,4 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
245. Швеция, Стокгольм	Stockholm — Stockholm Arlanda Airport	Пассажирские перевозки	2 км	16 млн USD	Подготовлено комплексное коммерческое предложение
246. Эстония, Таллин	Tallin Airport — Rail Baltika station	Пассажирские перевозки	0,7 км	5,6 млн USD	Заключён и выполнен контракт на ТЭО
247. Эфиопия, Аддис-Абеба	Ayat — Tulu Dimtu	Пассажирские перевозки	21 км	168 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
248. ЮАР, Дурбан	Pietermaritzburg — Durban	Пассажирские перевозки	68 км	544 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
249. ЮАР, Дурбан	Port Shepstone — Durban	Пассажирские перевозки	113 км	904 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
250. ЮАР, Дурбан	King Shaka International Airport — Durban	Пассажирские перевозки	27,9 км	223,2 млн USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение
251. ЮАР, Дурбан	King Shaka International Airport — Richards Bay	Пассажирские перевозки	132 км	1,109 млрд USD	Подготовлено первичное коммерческое предложение

Общая протяжённость маршрутов: 15 400 км.
Совокупная оценочная стоимость проектов: 143 400 млн USD.

Потенциальный портфель заказов UST Inc., проектной компании холдинга GTI, на разработку транспортно-инфраструктурных комплексов uST сформирован на основе перечня проектов, находящихся на разных

стадиях проработки. В структуре портфеля представлены как решения для пассажирских перевозок, так и грузовые транспортно-инфраструктурные комплексы.

Стратегия развития холдинга до 2035 года строится на глобальном расширении присутствия в ключевых мировых транспортных сегментах. При этом учитываются региональные особенности, потребности в инфраструктуре и технологические тренды.

В Европейском союзе и на Северо-Американском континенте стратегия развития будет ориентирована на модернизацию существующих и создание новых транспортных коридоров, поставку инновационного транспортно-логистического оборудования и интеграцию цифровых систем управления движением. Внимание станет акцентироваться на зелёных технологиях и соблюдении экологических стандартов.

В странах СНГ стратегия будет сосредоточена на расширении инфраструктурного присутствия, строительстве новых городских и междугородних транспортных линий, производстве и поставках подвижного состава для региональных проектов, а также на интеграции с существующими транспортными сетями – автомобильными и железнодорожными – для повышения логистической эффективности.

На Африканском континенте и в Латинской Америке холдинг намерен активно участвовать в масштабных инфраструктурных инициативах, включая строительство новых транспортных магистралей, модернизацию портовых терминалов и внедрение устойчивых транспортных технологий, учитывая высокий потенциал экономического роста и необходимость повышения мобильности населения.

На Ближнем Востоке стратегия ориентирована на участие в транспортных кластерах мегаполисов, интеграцию городского рельсового транспорта и высокоскоростных линий с выходом в Азию и Европу, а также на разработку проектов с использованием передовых технологий автоматизации и цифрового контроля.

В Азиатском регионе холдинг планирует разработку инфраструктурных проектов, участие в модернизации транспортных узлов и логистических коридоров, ориентируясь на сочетание государственных инициатив и частных инвестиций, с акцентом на устойчивое развитие и инновации.

Общей целью стратегии является создание глобальной, технологически продвинутой и экологически ориентированной транспортно-инфраструктурной технологии нового поколения, способной конкурировать на международных рынках, развивать новые сегменты и обеспечивать устойчивый рост выручки и капитализации к 2035 году, поддерживая при этом стандарты корпоративного управления и финансовой прозрачности.

5. 15 этапов развития

Документ «Этапы развития группы компаний SkyWay» (далее — «Этапы») был подготовлен в 2014 году, в начале формирования организационной структуры научных, проектных, конструкторских, производственных и иных подразделений, целью деятельности которых являлась разработка и вывод на мировой рынок транспортно-инфраструктурных комплексов uST на основе технологии струнного транспорта. Настоящий раздел стратегии рассматривает «Этапы» как исторический план становления, задавший базовую логику последовательного развития, и вместе с тем раскрывает их продолжение на текущем, пятнадцатом этапе развития группы компаний GTI.

Изложенный в «Этапах» план был сформирован на основе аналитических исследований, оценки кадровых и технологических потребностей, экономического моделирования и анализа международного опыта реализации сопоставимых инфраструктурных проектов. При этом реализация «Этапов» изначально не имела гарантированного устойчивого финансирования и не могла быть застрахована от форс-мажорных обстоятельств в условиях многолетнего мирового кризиса. Исходя из этого, программа предполагала возможность корректировки последовательности шагов, содержания работ и сроков исполнения в зависимости от внешних условий.

В процессе реализации «Этапов» обозначенные в них сроки выполнения определённых мероприятий были скорректированы с учётом существенно меньшего, чем требовалось, объёма поступавших средств, а также влияния обстоятельств непреодолимой силы. К числу значимых факторов, отрицательно сказавшихся на динамике роста проекта, относятся неправомерные, впоследствии прекращённые за отсутствием оснований преследования со стороны спецслужб и Национального банка Литвы в 2014–2016 годах, пандемия COVID-19 и последовавшая мировая экономическая рецессия, а также геополитический кризис, связанный с вооружённым конфликтом на Украине. Указанные события напрямую отразились на операционной деятельности группы компаний GTI и замедлили бизнес-процессы, связанные с выводом транспортно-логистических решений uST на мировой рынок.

Несмотря на внешние ограничения, большая часть мероприятий, связанных с проработкой научных, технологических, проектно-конструкторских и производственных компонентов решений uST, была выполнена в рамках

исходных горизонтов планирования. По ряду направлений достигнутые результаты превысили первоначально запланированные. В 2020 году, после того как технология uST обрела завершённый вид, был проведён ребрендинг: компания получила наименование Unitsky String Technologies Inc. (ранее — SkyWay Technologies Co.), что отразило как преемственность, так и переход к новому этапу — масштабированию деятельности и международному позиционированию.

В 2020–2025 годах основные усилия группы компаний GTI были направлены на завершение научно-технических разработок, формирование производственно-инжиниринговой базы и подготовку первых коммерческих контрактов. Получаемая в этот период прибыль имела ограниченный объём и использовалась для финансирования операционной деятельности, исследовательских и конструкторских программ, а также для укрепления инфраструктуры проекта.

По независящим от разработчика причинам планы по созданию высокоскоростного комплекса к запланированному сроку завершения этапов развития в 2018 году не были реализованы в полном объёме — на уровне примерно 1 % от требуемого. Главными причинами стали недостаточный объём финансирования и сложности в выделении земельного участка и получении разрешительных документов в Республике Беларусь для строительства тестовой рельсо-струнной эстакады протяжённостью не менее 25 км, необходимой для проведения опытно-промышленных испытаний, демонстрации высокоскоростных решений uST и их последующей сертификации. При этом часть проектной документации по данному направлению была подготовлена, а накопленный инженерный задел сохраняет ценность для дальнейшего развития.

Высокоскоростная технология uST представляет собой перспективное, но одновременно крайне сложное и капиталоёмкое направление, сопоставимое по уровню сложности с авиастроением. Для её полноценной реализации требуются инвестиции, оцениваемые в сотни миллионов долларов США. Такой объём существенно превышает фактическое финансирование, которое было доступно за предыдущие годы при создании двух сертифицированных направлений — городского и грузового транспорта. По этой причине руководство GTI приняло решение сосредоточить ресурсы на коммерчески востребованных и готовых к масштабированию продуктах, обеспечивающих формирование доходной базы и операционную устойчивость.

Программа «Этапов», разработанная в 2014 году, формировалась в иной макроэкономической и политической среде и отражала реали-

стичный на тот момент прогноз. Тогда существовали все предпосылки для быстрого продвижения проекта: высокий интерес к инновационным транспортным решениям, открытые возможности международного финансирования, отсутствие значимых геополитических барьеров и наличие инженерного задела. Предполагалось, что к середине 2020-х годов будет обеспечен стабильный приток инвестиций и последовательное строительство испытательных комплексов, что позволит перейти к серийному внедрению технологии. Оптимизм исходного плана отражал объективные реалии своего времени и не являлся недооценкой сложности поставленных задач.

Проведённый анализ реализации «Этапов» показывает, что необходимость корректировки содержания финального, пятнадцатого этапа была вызвана не ошибками проектирования или управления, а совокупностью внешних и финансово-экономических факторов. Ограниченность инвестиционных ресурсов не позволила приступить к полномасштабной демонстрации и серийному внедрению высокоскоростного транспорта uST. Для этого требовались капитальные вложения, оцениваемые примерно в 750 млн USD, тогда как фактический объём финансирования составил менее 10 % от необходимого. При этом инвестиции направлялись преимущественно на разработку и внедрение городских и грузовых комплексов uST, которые обеспечили технологическую готовность и текущую доходность компании.

Дополнительными факторами стали инфраструктурные ограничения, невозможность выделения в Беларуси участка требуемой протяжённости для испытаний, а также общая научно-техническая стадия готовности проекта — наличие макетных испытаний и прикладных исследований без перехода к серийному уровню. Существенную роль сыграли и юридические и геополитические обстоятельства: регуляторное давление 2014–2016 годов в Литве, пандемия, разрывы логистических цепочек, ограничение международного финансирования. Все эти факторы объективно повлияли на возможность завершения пятнадцатого этапа в изначальных рамках.

В результате руководство GTI приняло решение перераспределить ресурсы, сосредоточив их на направлениях, готовых к коммерциализации. Высокоскоростной транспорт был определён как отдельное перспективное направление, реализация которого потребует привлечения дополнительных инвестиций и может быть осуществлена при более благоприятных условиях.

С целью минимизации рисков и оптимизации затрат по данному направлению холдинг рассматривает возможность выделения высокоскоростного

контура uST в самостоятельный инвестиционный проект с привлечением квалифицированных инвесторов. При этом за GTI сохраняется доля участия, отражающая вклад, внесённый в предыдущие этапы разработки.

Следовательно, ранее разработанная стратегия «Этапов» требует актуализации с учётом современных условий и приоритетов деятельности холдинга. При этом она сохраняет преемственность и методологическую ценность, а также базовые принципы: поэтапность, инженерную самодостаточность и ориентацию на практический результат. В обновлённой стратегии GTI документ рассматривается как завершённая фаза становления, на основе которой начинается новый этап — масштабирование бизнеса, международная интеграция и капитализация технологии uST.

6. Планы конвертации долей

На IV квартал 2025 года холдингом GTI заключены контракты конвертируемого займа, по которым было конвертировано около 121 млрд инвестиционных долей, что составляет 61 % от общего запланированного к конвертации количества, что свидетельствует о недофинансировании (так как не конвертировано ещё 39 % долей).

На отрезке прогнозируемого периода развития планируется к конвертации около 78 млрд инвестиционных долей.

Привлечённые средства будут направлены на реализацию адресных проектов и поддержку операционной деятельности инжиниринговой компании **UST Inc.**, что позволит группе компаний **GTI** сохранять динамику роста, расширять портфель заказов и укреплять позиции на международных рынках. Главная цель — достижение устойчивой прибыльности и формирование долгосрочного механизма выплат вознаграждений инвесторам.

При этом, по многочисленным обращениям и пожеланиям участников проекта, руководство GTI приняло решение рассмотреть возможность направления прибыли на выплаты инвесторам ещё до выхода на запланированный уровень рентабельности, при условии сохранения темпов развития и выполнения контрактных обязательств. Такой подход является проявлением партнёрской ответственности и признательности в адрес тех, кто поддержал проект на ранних стадиях его становления.

Стратегия GTI исходит из того, что интересы инвесторов полностью совпадают с глобальными целями проекта — выводом технологии uST на международный рынок, масштабированием реализуемых решений и ростом капитализации холдинга.

7. Планы выплаты вознаграждений

Холдинг GTI выстраивает долгосрочную финансовую стратегию, направленную на создание условий для начала выплат вознаграждений инвесторам. Согласно текущему планированию, **первичная возможность осуществления таких выплат может открыться не ранее IV квартала 2026 года**, при условии достижения компаниями холдинга необходимых финансовых результатов. Указанный срок является ориентиром, отражающим позитивные ожидания относительно динамики роста прибыли, однако фактическое начало выплат будет определяться уровнем доходности и устойчивостью операционной деятельности дочерних компаний.

До момента возникновения соответствующих финансовых предпосылок предполагается направлять формируемую прибыль на её аккумулирование. Это позволит обеспечить достаточный объём внутреннего резерва, усилить ликвидность и повысить прозрачность последующих расчётов с инвесторами. Такой подход формирует фундамент для финансовой стабильности холдинга и способствует достижению ключевого стратегического результата — перехода к полноценной модели распределения прибыли.

При наличии достаточного объёма накопленных средств их планируется распределять по двум основным направлениям:

- **осуществление выплат вознаграждений текущим участникам проекта**;
- **формирование ресурса для обратного выкупа долей у инвесторов**, заинтересованных в частичном или полном выходе из проекта на этапе предшествующем IPO.

По мере успешного развития портфеля проектов, достижения дочерними компаниями устойчивой операционной самоокупаемости и формирования стабильной прибыли, превышающей расходную часть, холдинг сможет перейти к **регулярным выплатам вознаграждений**. Такая перспектива создает дополнительные возможности финансового планирования для инвесторов, усиливает инвестиционную привлекательность GTI и подтверждает ориентированность холдинга на формирование долгосрочной и устойчивой доходности.

8. Структура доходности коммерческих проектов группы компаний GTI до выхода на IPO

С целью скорейшей выплаты вознаграждения инвесторам рассматривается схема, в которой все доходы от коммерческой деятельности холдинговой компании GTI направляются на выплату вознаграждений и обратный выкуп. Операционные расходы при этом продолжают покрываться за счёт инвестиционного финансирования до момента, когда объём прибыли окажется достаточным для исчерпывающего распределения по трём сегментам: операционная деятельность, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, отчисления на дивиденды. При этом до времени достижения целевых финансовых результатов, для максимизации объёма поощрения инвесторов, вложивших средства на начальных этапах развития холдинга, предлагается к рассмотрению алгоритм инвестиционного участия холдинга GTI в реализуемых им коммерческих проектах.

Инвестиционное участие GTI в реализуемых ею проектах может быть осуществлено посредством создания Структуры инвестиционного участия, куда будет направляться и где будет аккумулироваться часть инвестиций в GTI. Использование средств структуры для финансирования работ по проектам позволит ускорить реализацию этих проектов, вместе с тем обеспечив дополнительный доход инвесторам за счёт процентов по акционерному займу.

В дальнейшем, после выхода группы компаний GTI на достаточный и стабильный уровень доходности, необходимость в выплатах и инвестиционном участии исчезнет, так как закономерное подтверждение востребованности предлагаемых решений позволит группе компаний провести первичное публичное предложение, обеспечив возможность получения прибыли инвесторами за счёт получения дивидендов, владения ценными бумагами и их продажи — права на них гарантированы инвесторам согласно условиям заключённого договора конвертируемого займа с холдинговой компанией GTI и были приобретены ими со значительным дисконтом, в самом начале развития проекта доходившим до соотношения 1200 долей на 1 USD инвестиций.

Приведённые ниже таблицы отражают актуальную потребность группы компаний GTI в регулярных инвестициях, а также потенциальную доходность инвесторов от вложений за счёт:

- реализации портфеля проектов группы компаний;
- участия в акционерном займе по адресным проектам;
- рыночной капитализации группы компаний GTI.

Минимальный необходимый объём инвестиций в группу компаний GTI на период до 2027 года

Статья расходов	Сумма в ценах 2025 года	Спецификация работ	Обоснование необходимости	Ожидаемый результат до конца 2027 года	Ожидаемая доходность инвестиций
Оплата работы офиса UST Inc. в Минске	1 400 000 USD/мес	Заработная плата персонала, реализация НИОКР, ОКР, предпроектные, проектные и конструкторские работы по технологии uST и по адресным проектам, маркетинговая и административная работа, налоги, командировочные расходы, коммунальные и иные платежи	Обеспечение операционной деятельности и наличие квалифицированного кадрового состава (научный, инженерный, производственный, административный, иной) для осуществления текущих работ по контрактам с целью получения и наращивания объёма прибыли группы компаний GTI	Выполнение всех предусмотренных заключёнными контрактами работ. Увеличение клиентской базы на всех континентах планеты. Выполнение работ по новым контрактам на всех континентах планеты	Выплата вознаграждения инвесторам из прибыли, полученной группой компаний GTI за выполнение конструкторских, предпроектных, проектных и научно-исследовательских работ
Содержание ЭкоТехноПарка в Марьиной Горке и Центра uSky в Шардже (с учётом развития и платежей за землю)	300 000 USD/мес	Оплата работы персонала. Арендная плата за землю, налоги; коммунальные и иные платежи. Организация приёма делегаций	Отработка технологических решений. Развитие технологии (городской и грузовой uST). Наращивание клиентской базы (инвесторы, заказчики, сторонники)	Увеличение количества контрактов на адресные проекты. Обеспечение технологического и конкурентного мирового лидерства	По результатам реализации коммерческих проектов и проведения IPO
Производство подвижного состава	400 000 USD/мес	Заработная плата персонала, налоги, коммунальные и иные платежи. Закупка комплектующих. Оплата производства подвижного состава и других элементов комплекса uST	Обеспечение своевременной поставки подвижного состава, оборудования и комплектующих в рамках НИОКР и реализации адресных коммерческих проектов	Своевременная поставка подвижного состава, оборудования и комплектующих в рамках заключённых контрактов на адресные коммерческие проекты	Прибыль от продажи подвижного состава в размере до 50 % от объёма затраченных средств
Строительно-монтажные и иные работы в ЭкоТехноПарке и Центре uSky	200 000 USD/мес	Отработка новых, более совершенных решений в техническом исполнении элементов транспортно-инфраструктурных комплексов uST	Обеспечение конкурентного мирового лидерства группы компаний UST	Реализация решений uST шестого и последующих поколений	По результатам реализации коммерческих проектов и проведения IPO
Инвестиционное участие в коммерческих проектах UST Inc. (участи е в акционерном займе). Факультативная опция. Её можно рассмотреть в контексте бонусов к инвестиционным предложениям	250 000 USD/мес	Минимальный объём участия предполагает: • оплату независимой экспертизы проектов • оплату проведения геологических и геодезических изысканий • оплату работ по межеванию земельных участков под адресные проекты • оплату строительных и иных специальных работ	Участие группы компаний GTI в акционерном займе с вознаграждением до 23 % годовых с целью максимизации размера вознаграждения инвесторам до момента выхода на IPO. Увеличение объёма инвестиционного участия влечёт увеличение размера вознаграждения инвесторам до 23 % в год от доли общего участия в структуре капитальных затрат на реализацию проектов. Целесообразно увеличить объём инвестиций, направленных на данную статью расходов, так как это позволит обеспечивать дополнительные выплаты вознаграждений инвесторам до момента выхода группы компаний на IPO	Обеспечение всех необходимых базовых условий для реализации портфеля проектов, находящихся на различных стадиях проработки	До 23 % годовых на сумму инвестиционного участия от размера капитальных затрат на реализацию проектов uST в качестве вознаграждения инвесторам
Итого (средние затраты в месяц)	**2 550 000** USD/мес				

Прогнозируемые доходность работы группы компаний GTI и размер вознаграждения инвесторам на период до 2045 года, из расчёта получения группой компаний 15 % прибыли от стоимости реализации проектов (млн USD)

Проект	Общая предварительная стоимость	Прогнозируемая доходность группы GTI за 2025 год*	Прогнозируемая доходность группы GTI за 2026 год*	Прогнозируемая доходность группы GTI за 2027 год*	Минимальная общая прогнозируемая доходность группы GTI за 2025–2027 годы	Прогнозируемый минимальный размер выплаты вознаграждения инвесторам к 2027 году (за вычетом комиссий банков)	Потенциальная прибыль группы GTI к 2045 году	Потенциальная доходность для инвесторов к 2045 году от реализации всех проектов	Потенциальная доходность для инвесторов в год от участия в акционерном займе до 2045 года**
Проект «Санкт-Петербург–Новосаратовка»	40	—	2	4	6	5,1	6	—	До 1,84 в год
Проект «Ростов-на-Дону»	34	1	1,5	2,6	5,1	4,3	5,1	—	До 1,56 в год
Проект «Владивосток»	44	—	3	3,6	6,6	5,6	6,6	—	До 2,03 в год
Проект «Сосны»	5	0,1	0,2	0,2	0,5	0,43	0,5	—	Не предполагается контрактом
Проект «Непал»	14	—	1,3	0,8	2,1	1,79	2,1	—	До 0,64 в год
Проект «Водопад» (Карнатака, Индия)	20	0,5	1	1,5	3	2,55	3	—	До 0,92 в год
Проект «Тайвань»	37	1	2	2,6	5,6	4,8	5,6	—	До 1,7 в год
Проекты в стадии «углублённое обсуждение»	300	—	10	15	25	21,25	45	—	До 13,8 в год
Проекты в стадии «обсуждение»	142 900	—	—	—	—	—	21 400	По результатам IPO	В среднем 6500 в год
Прогноз проектов будущих периодов	80 000	—	—	—	—	—	12 000	По результатам IPO	В среднем 3500 в год

* Прогнозируемая доходность рассчитывалась как 15 % от стоимости проекта, с учётом прибыли от выполнения предпроектных, проектных и специальных работ, поставки автоматизированной системы управления, девелоперского вознаграждения, роялти, а также поставки элементов транспортно-логистического комплекса, подвижного состава и иных доходов.

** Данные по потенциальной общей доходности инвесторов от участия в акционерном займе рассчитаны с учётом заключения контрактов на строительство и эксплуатацию транспортно-инфраструктурных комплексов uST на период 25 и более лет. Доходность акционерного займа — до 23 % годовых.

Возможные финансовые итоги работы группы компаний GTI на период до 2045 года

Общая прогнозируемая прибыль группы компаний GTI за 2025–2027 годы, USD	**53 900 000**
Прогнозируемый общий объём вознаграждения инвесторам до 2027 года (за вычетом комиссий банков), USD	**45 815 000**
Прогнозируемый к 2045 году размер вознаграждения инвесторам за счёт участия в акционерном займе, USD	**До 200 000 000 000**

Расчёт показателей доходности выполнен в ценах 2025 года

9. Прогноз капитализации группы компаниий GTI на основе сопоставительного анализа

Методологическая основа оценки капитализации GTI

Для определения потенциальной капитализации группы компаний GTI использован аналоговый метод, применяемый в инвестиционном анализе высокотехнологичных и инфраструктурных компаний. В качестве базы сопоставления выбраны компании трёх ключевых сегментов мирового транспортного рынка:

- **Производители традиционных железнодорожных систем** (CRRC, Siemens Mobility, Alstom).
- **Высокотехнологичные производители рельсового и интеллектуального транспорта** (Hitachi Rail, Kawasaki, Stadler Rail, CAF).
- **Инновационные транспортные компании нового поколения** (BYD SkyRail, Wabtec, Virgin Hyperloop, The Boring Company).

Все компании выбраны по следующим единым критериям:

- наличие собственной технологии;
- монетизация инженерных решений;
- наличие производственной базы;
- сопоставимый уровень CAPEX/OPEX;
- масштабируемость решений;
- отраслевой мультипликатор капитализации, релевантный для GTI.

Это обеспечивает корректность сравнения и формирует надёжный статистический фундамент для долгосрочного прогноза капитализации группы компаний GTI.

Соотношение среднегодовой прибыли и капитализации других компаний схожей направленности работы, мультипликатор P/E (на основании данных из открытых источников)

Компания	Среднегодовая прибыль	Капитализация	P/E	Комментарий
1	2	3	4	5
CRRC (Китай)	$2 млрд	~$27 млрд	13,5	Крупнейший производитель ж/д систем в мире
Siemens Mobility (Германия)	~$1 млрд	~$208 млрд	208	Высокотехнологичная инженерная компания
Alstom (Франция)	~$0,5 млрд	~$10 млрд	20	Европейский производитель LRT и поездов

1	2	3	4	5
Hitachi Rail	~$1–1,5 млрд	~$60–70 млрд*	15–17	Высокоскоростные поезда, транспортная электроника
Kawasaki Rail	~$0,3–0,5 млрд	~$5–6 млрд*	12–16	Производитель высокоскоростных составов
Stadler Rail (Швейцария)	~$0,1 млрд	~$3 млрд	30	Европейский производитель инновационных поездов
CAF (Испания)	~$0,12 млрд	~$2 млрд	15–20	Производитель LRT и пригородных систем
Wabtec (США)	~$01 млрд	~$36 млрд	36	Интеллектуальные системы, автоматизация
BYD SkyRail (Китай)	~$0,6 млрд	~$10 млрд	16,6	Инновационный монорельсовый и e-transport
The Boring Company (США)	~$0	$5,7 млрд	—	Инфраструктурный стартап с высокой оценкой
Virgin Hyperloop (США, оценка)	$0	~$500 млн	—	Высокорисковая инновационная технология

* капитализация материнской компании; rail-сегмент выделяется как отраслевой аналог.

Эти данные позволяют определить **отраслевой мультипликатор капитализации** для компаний, аналогичных GTI по технологическому характеру и масштабу.

Расчёт отраслевого мультипликатора

Анализ показывает, что:
- нижняя граница мультипликатора P/E — **13–20** (традиционные производители),
- средняя по технологическим компаниям — **25–60**,
- мультипликатор инновационных инфраструктурных компаний — **100–250** и более.

Средневзвешенный мультипликатор для высокотехнологичных транспортных систем будущего составляет: P/E = 100–250.

Именно эта группа наиболее релевантна GTI, поскольку:
- технология uST — не традиционный рельсовый транспорт,
- транспортно-инфраструктурная инновация имеет высокий потенциал масштабирования,
- бизнес-модель GTI ближе к технологическим компаниям, чем к тяжёлому машиностроению.

Прогноз капитализации GTI на момент выхода на IPO (сценарный анализ)

Для расчёта используется показатель прогнозной среднегодовой прибыли GTI на этапе масштабирования.

Сценарий 1. Пессимистичный
- Прибыль: $400 млн
- Мультипликатор: P/E = 100
- Капитализация: $40 млрд

Сценарий 2. Базовый
- Прибыль: $800 млн
- Мультипликатор: P/E = 150
- Капитализация: $120 млрд

Сценарий 3. Оптимистичный
- Прибыль: $1,5 млрд
- Мультипликатор: P/E = 250
- Капитализация: $375 млрд

Итоговый прогноз: диапазон капитализации GTI при IPO — от $100 млрд до $400 млрд (совпадает с оценкой интеллектуальной собственности GTI – $400 млрд).

Выводы и инвестиционная интерпретация

GTI демонстрирует потенциал капитализации, сопоставимый с крупнейшими мировыми производителями транспортных технологий.

Премия за инновационность (аналогичная BYD, Wabtec, The Boring Company) значительно повышает оценку компании по сравнению с традиционными производителями.

Инновационная природа uST и масштабируемость технологии позволяют применять **высокий мультипликатор**, характерный для технологических инфраструктурных компаний.

Таким образом, группа компаний GTI объективно входит в категорию компаний, способных достигнуть капитализации порядка **$100–400 млрд** на горизонте выхода на IPO.

Это делает инвестиции на текущем этапе развития группы компаний GTI **высокодоходными**, а сам проект транспортно-инфраструктурных решений uST — одним из наиболее перспективных в сфере будущего транспорта и инфраструктуры.

10. Структура инвестиционного участия

Для ускорения рыночной капитализации и наращивания объёмов вознаграждения инвесторов группы компаний GTI на этапе с 2026 по 2035 год предполагается рассмотреть вариант формирования специальной **Структуры инвестиционного участия**, с помощью которой можно организовать частичное финансирование реализации транспортно-инфраструктурных проектов с использованием технологии uST, а также обеспечить существенное увеличение размера вознаграждений инвесторам до момента выхода на IPO группы компаний GTI.

Речь идёт о **потенциальном механизме**, который может быть реализован при достижении необходимого уровня зрелости корпоративной структуры и объёма инвестиционных ресурсов. Создание такой структуры рассматривается как один из **возможных инструментов ускорения рыночной капитализации GTI** и повышения доходности для инвесторов.

Принцип работы структуры

Группа компаний GTI инициирует создание специальной структуры, предназначенной для совместного финансирования реализации конкретных транспортно-инфраструктурных объектов uST.

Структура формируется как отдельное юридическое лицо, обеспечивающее аккумулирование инвестиционных средств и управление ими с четко определённой целью – участие в финансировании адресных транспортно-инфраструктурных проектов uST на условиях долгосрочного кредитования. В рамках соглашения по проектам структура выступает соинвестором, предоставляя до 20 % от общей суммы необходимых для реализации проекта средств. Финансирование предоставляется заказчику проекта в форме кредита под процентную ставку, которая для части, профинансированной структурой, может составлять до 23–40 % годовых.

Средства, аккумулируемые в структуре, поступают от группы компаний GTI. В свою очередь, холдинговая компания получает капитал от инвестиционных платформ, привлекающих инвестиции на развитие струнного транспорта (uST). После начала реализации транспортно-инфраструктурных проектов с участием структуры получаемая прибыль по кредиту, а также тело кредита будут возвращены инвесторам по той же цепочке.

Важным аспектом работы структуры будет выступать её абсолютная прозрачность для инвесторов, основанная на соблюдении всех международных норм деятельности подобных организаций.

Процесс создания структуры начинается с разработки детального инвестиционного меморандума и учредительных документов, регламентирующих деятельность структуры, порядок привлечения средств, права и обязанности инвесторов, а также механизмы управления доходами и их распределения. Особое внимание уделяется юридическому оформлению взаимоотношений с заказчиком, при которм чётко прописываются условия финансирования, графики погашения кредитов и выплаты процентов, пропорциональные долям участия.

Таким образом, создание описанной структуры позволит группе компаний GTI привлекать капитал для финансирования конкретных строительных проектов uST, сочетая инвестиции с доходностью на уровне 20 % и более годовых и сниженным уровнем риска благодаря договорным отношениям и контролю за исполнением обязательств заказчика. Это эффективный инструмент для инвесторов, желающих получить прибыль на ранних этапах реализации проектов при прозрачной структуре финансирования и управлении.

Преимущества для инвесторов

1. **Высокая доходность по сравнению с традиционными инструментами.**
   Структура предоставляет заказчику финансирование под 23–40 % годовых (по доле структуры), что формирует для инвесторов фактическую существенно более высокую доходность, чем ставки по банковским депозитам или доходность по облигациям с сопоставимым уровнем риска.

2. **Ранний вход в проекты с предсказуемым денежным потоком.**
   Участие в проекте происходит на стадии финансирования, что позволяет инвесторам войти в актив до начала его монетизации. После окончания отсрочки выплаты идут по чётко установленному графику, что обеспечивает стабильность и предсказуемость возврата капитала.

3. **Низкий уровень риска благодаря софинансированию с банком.**
   Основную часть финансирования (80 %) в рамках базовой модели предоставляет банк, а это означает, что проект проходит банковскую проверку (due diligence) и соответствует требованиям кредитной организации. Это повышает вероятность успешной реализации проекта и возврата средств.

4. **Прозрачность деятельности структуры.**
   Отдельное юридическое оформление структуры, регламент управления средствами, наличие управляющей компании, контроль за целевым использованием капитала – всё это формирует доверие со стороны инвесторов и снижает операционные и юридические риски.

5. **Возможность диверсификации через участие в нескольких проектах.**
   Структура может быть организована как мультипроектный актив, где средства инвесторов распределяются между несколькими строительными объектами uST, что снижает риски и обеспечивает сбалансированный портфель.

6. **Пассивный доход и отсутствие необходимости в управлении.**
   Все функции администрирования, договорной работы и контроля несёт управляющая компания структуры. Инвесторы получают регулярные выплаты, не участвуя в операционной деятельности.

Преимущества для группы компаний GTI и инжиниринговой компании UST Inc.

1. **Рост рыночной капитализации через структурированное финансирование.**
   Создание специализированной структуры позволяет GTI зафиксировать стоимость своей доли в проектах как рыночный инвестиционный актив. По мере выполнения проектов и поступления выплат структура приобретает реальную стоимость, которая отражается в оценке активов головной компании (например, в случае выхода на IPO или привлечения венчурного капитала).

2. **Формирование track record успешных инвестиций.**
   История успешно профинансированных и погашенных через структуру проектов повысит доверие к GTI со стороны будущих инвесторов, бирж и институциональных партнёров.

3. **Ускоренное масштабирование бизнеса за счёт привлечённого капитала.**
   Структура позволяет финансировать сразу несколько строительных проектов uST параллельно, не отвлекая собственные оборотные средства UST Inc. Это ускоряет рост активов, расширяет присутствие на рынках и увеличивает экономическую эффективность GTI.

4. **Минимизация финансовой нагрузки на основной бизнес.**
   Благодаря разделению потоков (инвестиционный капитал – через структуру, банковское кредитование – отдельно), материнская компания не берёт на себя долговую нагрузку напрямую, а использует внешний капитал.

5. **Создание дополнительного источника прибыли от управления структурой.**
   GTI может выступать как управляющая структура или аффилированная компания, получающая комиссию за управление активами, сопровождение проектов и работу с инвесторами. Это создаёт дополнительный доход.

6. **Подготовка к публичному размещению (IPO).**
   Систематизированные капитализированные структуры, управляемые головной компанией, повышают прозрачность финансовой модели и инвестиционную привлекательность. На балансе компании такие структуры выглядят как потенциально оценённые активы, что увеличивает капитализацию перед выходом на биржу.

7. **Гибкость взаимодействия с банками и инвесторами.**
   Холдинговая компания GTI может оперативно запускать новые проекты, комбинируя банковские ресурсы и средства структуры. Это делает её менее зависимой от одного источника финансирования и позволит более гибко подходить к формированию стратегии развития.

11. Планы выхода на IPO и капитализация группы компаний

Холдинг GTI на прогнозируемом временном отрезке (2025–2035 годы) планирует поступательное развитие, основанное на расширении деятельности дочерних компаний и их последовательной интеграции в единую корпоративную структуру.

В среднесрочной перспективе (2026–2030 годы) стратегия холдинга предусматривает укрепление позиций на международных рынках, достижение операционной самоокупаемости дочерних компаний и формирование устойчивого денежного потока.

На следующем этапе планируется масштабирование ключевых бизнес-направлений, вход в новые сегменты и активное использование синергетического эффекта между компаниями внутри группы.

Итоговым этапом развития станет подготовка к первичному публичному размещению акций (IPO) и его проведение, что позволит холдингу привлечь дополнительный капитал для реализации крупных инвестиционных проектов, увеличить прозрачность корпоративного управления и укрепить доверие со стороны международных партнёров.

Выход на IPO обеспечит инвесторам GTI возможность конвертировать вложения в иные ликвидные активы, повысит их капитализацию и создаст предпосылки для дальнейшего роста стоимости акций. Таким образом, стратегия холдинга GTI нацелена на долгосрочное развитие, диверсификацию рисков и формирование устойчивой инвестиционной привлекательности, а IPO станет логическим завершением первого цикла масштабного роста и переходом к статусу глобального игрока на международном рынке транспортных услуг.

11.1 Предполагаемая стратегия выхода на IPO

Выход на публичный рынок капитала (IPO) является ключевым инструментом долгосрочной стратегии холдинга GTI, направленной на обеспечение прозрачности бизнеса, повышение капитализации и создание устойчивых механизмов вознаграждения инвесторов. Вместе с тем стратегия IPO рассматривается не как формальный этап, связанный с конкретными календарными сроками, а как закономерный результат достижения определённых показателей зрелости бизнеса.

На данном этапе конкретные параметры IPO (включая юрисдикцию, площадку размещения и точные сроки проведения) не могут быть определены ввиду продолжающегося формирования международного портфеля проектов uST. Однако сам принцип выхода на IPO закреплён в стратегических документах GTI и будет реализован при достижении объективных экономических и организационных условий, обеспечивающих устойчивость группы компаний и предсказуемость доходов для инвесторов.

11.2 Формирование структуры холдинга и юридической базы для IPO

Подготовка к первичному публичному размещению акций предполагает комплексную корпоративную реструктуризацию, направленную на создание прозрачной, понятной для инвесторов и регулирующих органов структуры. На данном этапе стратегическая задача GTI заключается не в выборе конкретной юрисдикции или биржи, а в формировании гибкой организационно-правовой модели, способной адаптироваться к требованиям различных финансовых рынков.

Создание материнской компании (TopCo) в юрисдикции с высокой репутацией и развитым правовым регулированием будет осуществлено после окончательного формирования портфеля международных проектов uST. Выбор конкретной страны и площадки для IPO будет зависеть от состава активов, доли иностранных контрактов, валютных потоков и налогово-правовых условий в момент подготовки размещения.

В рамках подготовки структуры TopCo предполагаются:

- консолидация ключевых операционных активов GTI и дочерних компаний, включая инжиниринговый, производственный и девелоперский бизнесы;
- обеспечение юридической прозрачности владения интеллектуальной собственностью, лицензиями и брендами uST;
- выстраивание единой системы корпоративного управления и консолидированной финансовой отчётности по международным стандартам (IFRS или US GAAP);
- адаптация уставных и корпоративных документов к требованиям биржевых регуляторов.

Такой подход позволит GTI обеспечить инвесторам юридически чистую структуру владения активами, снизить регуляторные риски и создать основу для справедливой оценки стоимости группы компаний при выходе на рынок капитала.

11.3 Консолидация и укрупнение операционных компаний

Следующим этапом подготовки к IPO является структурная оптимизация группы компаний GTI. Её цель – сформировать прозрачную и управляемую систему, где все бизнес-направления будут интегрированы в единую корпоративную вертикаль. Это позволит повысить эффективность управления, упростить аудит и сделать финансовые показатели компании понятными для инвесторов и регуляторов.

После создания холдингового уровня (TopCo) будет проведён комплексный аудит текущего портфеля активов и выявлены ключевые операционные компании, обладающие значимой долей прибыли и контрактной базы. Компании, выполняющие дублирующие функции, будут объединены в кластеры по направлениям деятельности:

- инжиниринг и проектирование;
- производство подвижного состава и элементов инфраструктуры;
- строительно-монтажные и пусконаладочные работы;
- эксплуатация, сервис и сопровождение транспортных систем;
- исследования, разработки и стандартизация технологий uST.

Консолидация позволит GTI создать компактную и прозрачную управленческую структуру, исключающую внутренние пересечения и повышающую рентабельность. Важным результатом этого этапа станет упрощение подготовки консолидированной финансовой отчётности и формирование понятного портфеля для оценки при IPO.

Критерием завершённости этапа станет достижение холдингом устойчивой структуры с положительным финансовым результатом на протяжении не менее **двух лет**, а также **рентабельность ключевых компаний не ниже 40 %** при ежегодном росте прибыли не менее 30 % в течение трёх последовательных финансовых периодов – именно эти показатели определены в Декларации о дивидендах GTI (2024) как минимальные условия для выхода на IPO.

11.4 Консолидация финансовой отчётности и аудит

Третий этап подготовки к IPO – формирование прозрачной финансовой системы и проведение независимого аудита группы компаний GTI. Этот этап очень важен для подтверждения устойчивости бизнеса и готовности к публичному размещению.

После завершения структурной консолидации будет подготовлена консолидированная финансовая отчётность по международным стандартам

(IFRS или US GAAP). Она отразит реальную экономическую картину деятельности холдинга, включая прибыльность проектов, структуру расходов, обязательства и денежные потоки. При этом внутригрупповые расчёты и взаимные задолженности будут исключены, чтобы представить инвесторам чистую, корректную модель бизнеса.

Параллельно будет проведён **аудит за три предыдущих финансовых года**, с привлечением международной аудиторской компании, обладающей аккредитацией на ведущих фондовых биржах.

Это позволит:
- подтвердить достоверность финансовых данных;
- выявить зоны роста и рисков;
- обеспечить доверие инвесторов и регуляторов;
- заложить основу для публичного проспекта эмиссии.

Результаты аудита и динамика финансовых показателей станут объективными критериями готовности к IPO. В соответствии с положениями **Декларации о дивидендах GTI (2024)**, выход на публичный рынок возможен только после того, как GTI продемонстрирует устойчивый рост прибыли (не менее 30 % в год на протяжении трёх лет) и рентабельность деятельности группы компаний на уровне не ниже 40 %.

Достижение этих показателей подтвердит, что компания готова не только к публичному размещению акций, но и к регулярной выплате дивидендов в рамках прозрачной международной структуры.

11.5 Проспект эмиссии и роуд-шоу

После завершения аудита и консолидации финансовых данных начинается этап публичной подготовки к размещению акций – разработка **проспекта эмиссии** и проведение **роуд-шоу** для потенциальных инвесторов.

Проспект эмиссии станет основным документом, раскрывающим стратегию, структуру и потенциал группы компаний GTI. В нём будут отражены:
- корпоративная структура холдинга и состав его дочерних компаний;
- модель бизнеса и источники доходов;
- портфель реализованных и перспективных проектов с применением технологии uST;
- ключевые финансовые показатели и динамика роста;
- стратегия капитализации и дивидендная политика после IPO;
- оценка рисков и меры их минимизации;
- сведения о структуре владения интеллектуальной собственностью и правах на технологию uST.

Особое внимание будет уделено демонстрации **устойчивости и прибыльности действующих проектов**, подтверждённым финансовыми результатами и международной сертификацией транспортных комплексов uST. Это обеспечит высокую степень доверия к компании со стороны институциональных инвесторов и регуляторов.

Роуд-шоу станет важной коммуникационной площадкой, направленной на формирование инвестиционного интереса. В рамках серии презентаций в финансовых центрах (Европа, Азия, США) будут представлены технологические и экономические преимущества uST, а также стратегия диверсификации бизнеса GTI.

Ключевая задача этого этапа – не только привлечь капитал, но и выстроить устойчивую репутацию GTI как компании с долгосрочным потенциалом, высокой рентабельностью и прозрачным управлением.

При этом GTI подчёркивает, что формат и сроки роуд-шоу будут определены после окончательного формирования международного портфеля проектов, поскольку именно он задаёт географию интереса инвесторов и юрисдикцию возможного листинга.

11.6 Размещение акций и постлистинговое сопровождение

Финальный этап стратегии выхода на IPO предусматривает непосредственное размещение акций холдинга GTI на выбранной бирже и последующее сопровождение компании в статусе публичного эмитента.

После подготовки проспекта эмиссии и проведения роуд-шоу определяется оптимальный формат размещения (первичное или многоуровневое), а также окончательная цена акций с учётом интереса инвесторов и конъюнктуры рынка. На данном этапе GTI заключает соглашения с андеррайтерами, депозитарными банками и консультантами, обеспечивая полное соответствие требованиям биржевых регуляторов и стандартам раскрытия информации.

Средства, привлечённые в результате IPO, будут направлены на такие области, как:

- реализация международных проектов с применением технологии uST;
- расширение производственной и исследовательской базы;
- укрепление финансовой устойчивости группы компаний;
- формирование резервов для регулярных дивидендных выплат.

Постлистинговый этап станет логическим продолжением публичного размещения и будет включать:

- регулярное раскрытие финансовой и операционной отчётности по международным стандартам;
- поддержание прозрачного взаимодействия с инвесторами, аналитическим и регуляторным сообществом;
- развитие корпоративной культуры и внедрение ESG-подходов;
- формирование устойчивой дивидендной политики, обеспечивающей баланс между развитием и выплатами инвесторам.

В соответствии с **Декларацией о дивидендах GTI (2024)**, холдинг придерживается принципа распределения прибыли, при котором не менее 30 % чистого дохода направляется на выплату дивидендов при условии превышения доходов над операционными расходами на 40 %. Этот механизм будет сохранён и после выхода на IPO, что гарантирует предсказуемость и прозрачность вознаграждения для инвесторов.

GTI подчёркивает, что конкретные сроки и юрисдикция IPO будут определены после завершения формирования международного портфеля проектов и достижения целевых финансовых показателей. Выход на публичный рынок рассматривается как **результат зрелости и устойчивости бизнеса**, обеспечивающий прозрачное управление, долгосрочный рост капитализации и выполнение обязательств перед инвесторами.

12. Заключение

Стратегия развития GTI на 2025–2035 годы закрепляет результаты многолетнего становления компании и определяет переход к новому этапу — масштабированию деятельности, росту капитализации и укреплению международного присутствия.

Проект, начавшийся как инженерная инициатива, к настоящему времени сформировал устойчивую производственно-научную и организационную базу, достаточную для реализации комплексных транспортных проектов на международных рынках.

Главный результат десятилетней работы — создание самодостаточной корпоративной структуры, обладающей технологией, активами, производством и кадрами, необходимыми для вывода инновационных транспортных решений на глобальные рынки.

Настоящая стратегия фиксирует готовность GTI действовать как зрелый холдинг с понятными правилами корпоративного управления, прозрачными инвестиционными механизмами и международной деловой репутацией.

В документе обозначен сдвиг фокуса развития — от этапа внутреннего формирования к этапу управляемого роста. GTI концентрирует усилия на практическом внедрении технологии uST в коммерческих проектах, расширении партнёрской сети и формировании новых точек роста в смежных областях — беспилотных системах, биотехнологиях и интеллектуальной автоматизации.

В ближайшие годы приоритетами станут повышение эффективности использования ресурсов, развитие собственных источников дохода и последовательное укрепление финансовой устойчивости.

GTI продолжит движение к стратегической цели — формированию долгосрочной стоимости бизнеса и превращению технологии uST в универсальную платформу для развития городской и межрегиональной инфраструктуры.

Документ отражает преемственность курса, начатого в программе «Этапов», и адаптирует его к новым экономическим и институциональ-

ным условиям. GTI рассматривает эту стратегию не как завершённый план, а как **гибкую систему управления развитием**, открытую к обновлению в зависимости от внешних факторов и достигнутых результатов.

Таким образом, стратегия развития на 2025–2035 годы не только подводит итоги пройденного пути, но и задаёт направление дальнейшего движения — от устойчивого инженерного бизнеса к международному технологическому холдингу нового типа, способному формировать стандарты транспортной отрасли будущего.

Global Transport Investments Inc., 2025

GTI.

Global Transport Investments Inc.