

***Конкурс или частная инициатива:
как форма инициирования проекта ГЧП
влияет на распределение рисков и выгод***

Серия авторских мастер-классов по практическим аспектам реализации проектов ГЧП в регионах

Сергей Лузан, Валентина Речинская
25 апреля 2018



Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир



О компании EY

Международные награды



Сделка года – Транспортный сектор
Сиднейский легкорельсовый транспорт
Сделка года – Инфраструктура
Thames Tideway



Сделка года – Рефинансирование
Аэропорт Будапешта
Сделка года – Электроэнергетика
Морская ветряная электростанция Gemini



Сделка года, European Awards – Порты
Расширение портов Булонь-сюр-Мер и Кале
Сделка года, Asia Pasific Awards – Порты
Пелиндо II

Сделка года, Sub Saharan African Awards – Возобновляемые
источники энергии
Xina Solar



Финансовый консультант года по проектам ГЧП в
2015 году



Консультант №1 по проектам ГЧП в мире в 2014
году

Признание бизнеса в России и СНГ



Лучший финансовый консультант

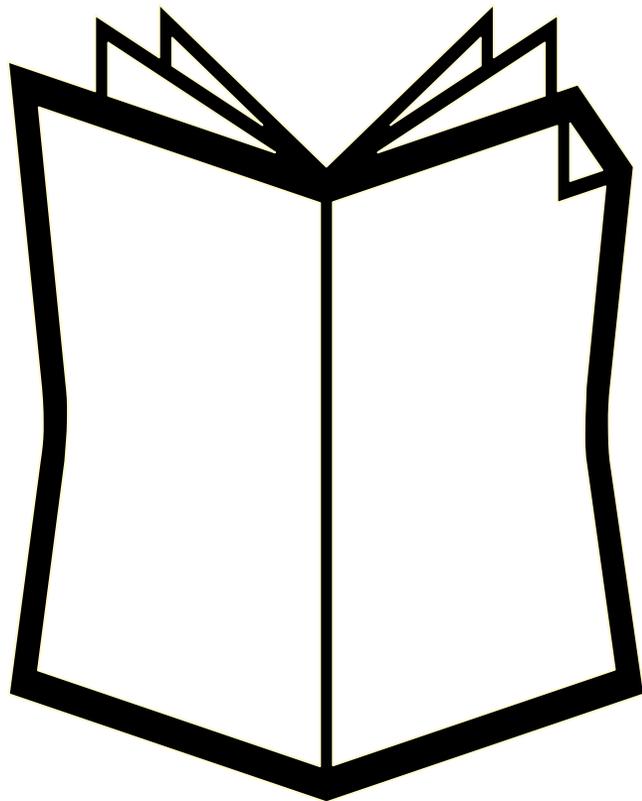
по версии Национальная премия в сфере
инфраструктуры ROSINFRA 2014, ROSINFRA 2015,
ROSINFRA 2016 и ROSINFRA 2017



Лучший финансовый консультант в проектах дорожной инфраструктуры

по версии ГК «Автодор» в 2014 году

Проекты ГЧП не всегда успешны, как нам хотелось бы



Конкурс:

Власти пересмотрят условия конкурса на строительство объекта ГЧП с объемом инвестиций несколько млрд рублей, так как в прошлый раз инвесторов не нашлось. Кроме того, сроки строительства объектов могут быть перенесены на три-четыре года.

Частная инициатива:

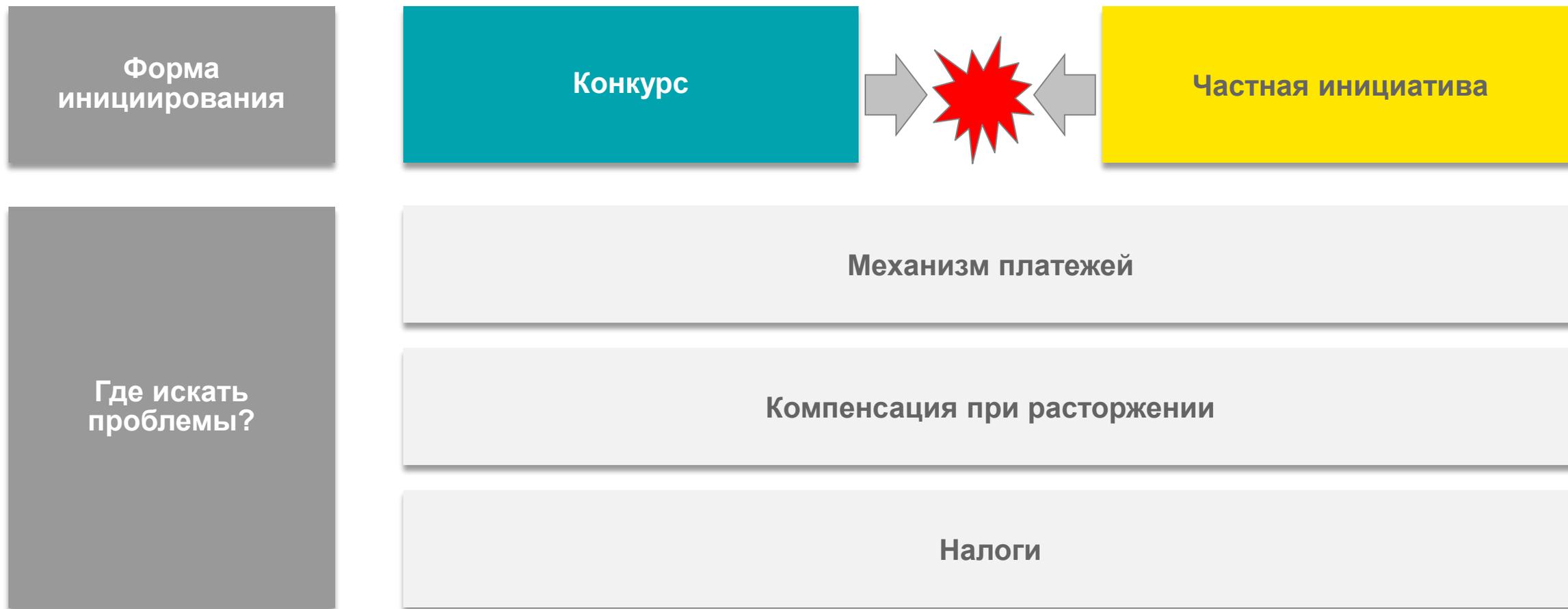
Проект создания на основе государственно-частного партнерства объекта ГЧП не будет реализован. Фактически руководство области отказалось от предложения частного инвестора.



Какова возможная фундаментальная причина срыва проектов?



Где искать проблемы?



Механизм платежей

Механизм платежей определяет:

- 1 Источники финансирования на инвестиционной фазе
- 2 Способ возврата вложенных средств частного инвестора
- 3 График возврата заемных средств

Почему механизм платежей - это важно?

- 1 Распределение рисков проекта (в первую очередь, риск спроса)
- 2 Инвестиционная привлекательность проекта
- 3 Прогноз бюджетных расходов и доходов

Кто несет риск спроса?

Механизм платежей

**Прямой сбор платы
с конечных потребителей**

**Минимальный гарантированный доход
(Компенсирующая субсидия)**

**Плата за доступность
(Фиксированный платеж, не зависит от спроса)**

Риск спроса

Инвестор

Государство

Государство

«Особенности» механизма платежей в конкурсах

Прямой сбор платы (1/2)

Инвестор не может влиять на спрос, но несет риск

1

Инвестор не управляет уровнем загрузки объекта концессии

Пример: платные парковки

2

Инвестор не может гибко менять стоимость в зависимости от спроса

Пример: а) социальные объекты, б) проекты, где тариф - это критерий конкурса

3

Инвестор, в принципе, не управляет стоимостью услуги

Пример: фотовидеофиксация

4

Между инвестором и потребителями есть третье лицо за периметром соглашения

Пример: а) фотовидеофиксация, б) здравоохранение, б) ТКО и т.д.

«Особенности» механизма платежей в конкурсах

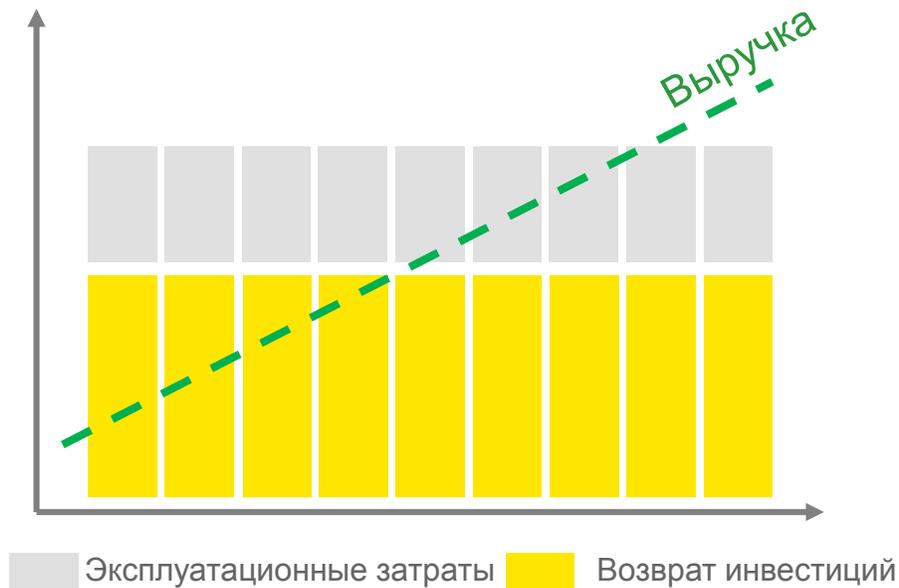
Прямой сбор платы (2/2)

Продление срока проекта - неудачный способ решения проблемы риска спроса

5

Инвестор не может гибко менять параметры банковского кредита - параметры его обслуживания зафиксированы.

Пример: концессионные проекты, предусматривающие продление на 5 лет в соответствии со статьей 6 ФЗ №115 «О концессионных соглашениях»



- Если проект не имеет значительного запаса прочности, то кредит привлечь будет невозможно.
- Кредит не может быть автоматически пролонгирован или подстроен по фактическую выручку.

«Особенности» механизма платежей в конкурсах

Минимальный гарантированный доход

Инвестор не полностью защищен от риска спроса несмотря на МГД

1 Неверная оценка спроса и заниженная компенсирующая субсидия
Пример: бюджетирование субсидии заранее, с учетом нулевой выручки

2 Инвестор может не успеть получить МГД
Пример: МГД выплачивается с лагом по результатам сверки в конце года – что делать в случае кризиса ликвидности

3 Государство предлагает минимальный МГД и забирает себе сверхдоходы
Пример: а) платные дороги, трамваи, б) медицинские объекты

«Особенности» механизма платежей в конкурсах

Плата за доступность

Неоптимальная структура платежей публичного партнера

1

В конкурсной документации закреплены жесткие условия привлечения финансирования:

Пример:

- а) механизм формирования ставки процента по кредиту*
- б) стоимость привлечения заемных средств ограничена сверху*
- в) при расчете платы концедента используется стоимость привлечения средств бюджетом, а не частным инвестором*
- г) не учтены комиссии и иные финансовые расходы*

2

При структурировании платежей публичного партнера не учтены налоги

Пример: в плате концедента не учтен НДС, возможен риск ликвидности для инвестора и отмена конкурса

3

Размер платы концедента привязан к спросу

Пример: плата концедента ограничена суммой поступлений в бюджет, инвестор не защищен от риска спроса

«Особенности» финансирования инвестиционной фазы в конкурсах

Недооценка реальных затрат инвестора при определении конкурсных критериев

- 1** Неверная предпосылка по льготному периоду кредитования
Пример: финансовая модель проекта предполагает, что на этапе строительства по кредиту можно не платить и тело, и проценты
- 2** Инвестор несет не только строительные затраты, но также а) затраты на управление, б) финансовые затраты
Пример: финансовая модель проекта не учитывает а) банковские комиссии, б) формирование резерва на обслуживание долга (DSRA)
- 3** Риск роста стоимости строительства в течение срока коммерческого и финансового закрытия

«Особенности» налоговых предпосылок в конкурсах

Оптимистичные или даже неверные налоговые предпосылки реализации проекта

1

Неверная предпосылка по возврату НДС

Пример: финансовая модель проекта предполагает, что на этапе строительства НДС возврату не подлежит, либо НДС можно поставить к возврату независимо от источника средств/ обложения НДС операционной деятельности концессионера

2

Чрезмерная налоговая оптимизация финансовой модели на этапе конкурса

Пример: использование наиболее оптимистичных налоговых предпосылок в финансовой модели на этапе конкурса, возникает риск недостижения такого оптимистичного сценария по факту

«Особенности» механизма платежей в частных инициативах

Инвестор претендует на значительные субсидии и высокую гибкость в их использовании

- 1** Авансирование большей части капитального гранта или полное авансирование при незначительном покрытии банковской гарантии
- 2** Возможность очень гибкого использования части капитального гранта
Пример: требование к получению очередного транша капитального гранта – использование [X%] капитального гранта целевым образом
- 3** Гибкость параметров стоимости и сроков строительства
Пример: частичная компенсация государством увеличения стоимости строительства по итогам экспертизы ПСД

«Особенности» механизма платежей в частных инициативах

Инвестор заявляет проект с прямым сбором платы, но по факту это МГД

1

Использование предпосылки о высоком спросе, но если спрос не реализовался – то МГД.

2

100% авансирование МГД

Пример: выплата субсидии авансовым методом, в конце года – сверка и зачет излишней суммы в счет следующих платежей

3

Низкие штрафы при неисполнении частным партнером своих обязательств

Пример: максимальный размер штрафов не материален для инвестора

Компенсация при расторжении

Расторжение соглашения по вине Публичной стороны

Непогашенная сумма
заемных средств +
проценты и комиссии



Собственные
средства инвестора



Компенсация
доходности инвестора

Расторжение соглашения из-за форс-мажора

Непогашенная сумма
заемных средств +
проценты и комиссии



Собственные
средства инвестора

Расторжение соглашения по вине Частной стороны

Непогашенная сумма
заемных средств +
проценты и комиссии

«Особенности» компенсации при расторжении в частных инициативах

Даже в случае расторжения по вине инвестора, инвестор претендует на значительную компенсацию

1

Частичный или полный возврат средств инвесторов

Пример: может формулироваться как возмещение фактических затрат частного партнера

2

Обеспечение части доходности инвестора и части процентных доходов

Пример: проекты в сфере образования

3

Частичное возмещение расходов на прекращение

Пример: социальные и ЖКХ проекты

«Особенности» компенсации при расторжении в частных инициативах

Дополнительные выгоды инвестора при расторжении по вине публичной стороны после ввода объекта в эксплуатацию

1

Компенсация упущенной выгоды частного партнера за весь период проекта

Пример: возникает дополнительная компенсация к доходности инвестора

2

Выплата доходности инвестора после прекращения соглашения

Пример: начисление и выплата процентов на средства инвестора, в течение [X] лет или срока до даты прекращения КС (если наступает быстрее)

Изменения в законодательстве: перспектива возникновения новых «особенностей»

Более жесткие условия привлечения финансирования для инвесторов

1

Отдельный конкурс на выбор финансирующей организации

Пример: выбор кредитора, готового предоставить самое дешевое финансирование. Возможны менее привлекательные условия для частного партнера и затягивание переговоров

Обеспечение доходности и снижение риска спроса для инвестора

2

Нет законодательных ограничений на обеспечение доходности инвесторов за счет платежей на эксплуатационной стадии

Пример: учет в частной инициативе предпосылки о получении доходности инвестором за счет публичной стороны

3

Концедент обязует государственных или муниципальных заказчиков закупать товары/услуги у концессионера

Пример: возможность гарантированной загрузки объекта без проведения конкурса

Контакты



Сергей Лузан

*Директор, консультационные услуги по сделкам
Группа проектного финансирования и инфраструктуры*

Тел.: +7 (495) 755 9700

Факс: +7 (495) 755 9701

Email: Sergey.Luzan@ru.ey.com



Валентина Речинская

*Старший консультант, консультационные услуги по сделкам
Группа проектного финансирования и инфраструктуры*

Тел.: +7 (495) 755 9700

Факс: +7 (495) 755 9701

Email: Valentina.Rechinskaia@ru.ey.com

Краткая информация о компании EY

EY является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Коллектив компании насчитывает около 190 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Мы создаем перспективы, раскрывая потенциал наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы постоянно расширяем наши услуги и ресурсы с учетом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. Более подробная информация представлена на нашем сайте: www.ey.com.

Название EY относится к глобальной организации, объединяющей компании, входящие в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited — юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, — является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.

© 2018 ООО «Эрнст энд Янг – оценка и консультационные услуги»

Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Компания EY не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.