

Финансовое структурирование транспортных ГЧП проектов

Иван Новиков

Ноябрь 2016

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y', extending from the top right towards the center.

Building a better
working world

Операционная модель: выбор модели = выбор структуры финансирования

Модель



1 DBFOM

- ▶ «Классическая модель» ГЧП;
 - ▶ Частный партнер в состоянии эффективно контролировать операционные риски (предоставление услуг, оптимизация транспортной модели и проч.);
 - ▶ Возможна структура, где финансирующие организации являются лидером (фонд прямых инвестиций как лидирующий партнер плюс EPC-подрядчик и поставщик подвижного состава как субподрядчики / миноритарные партнеры).
- ▶ Трудности с расширением сети (строительство второй / третьей линии и т.д.) – платежный механизм в таком случае не ясен и требуется очень подробное регулирование на уровне соглашения;
 - ▶ Городские системы диспетчеризации и контроля за системой должны быть централизованы, что не всегда достижимо при DBFOM.

2 EPCM + O&M

- ▶ EPCM контракт является высоко привлекательным для частных компаний (может быть структурирован на базе платежей за доступность);
 - ▶ O&M контракт может быть достаточно краткосрочным (например - 5 лет), после чего возможна замена частного перевозчика государственным.
- ▶ Необходимость как минимум в 2 тендерах (т.е. необходимо 2 пакета тендерной документации, 2 достаточно длительных конкурсных процедуры и проч.);
 - ▶ Возможность Частного партнера эффективно управлять операционными рисками может быть ограничена;
 - ▶ Сложная матрица ответственности (кто за что отвечает).

Выбор операционной модели для транспортных ГЧП проектов является существенным аспектом с точки зрения частных инвесторов. При разных операционных моделях (старший долг / младший долг / бридж финансирование / мезонин / вклад в уставный капитал) используются различные сочетания финансирования.

Ключевые проблемные места привлечения финансирования



С точки зрения государства для финансирования могут быть использованы различные источники...

- ▶ Применимые финансовые инструменты могут быть разделены на два больших типа: а) Региональные / национальные, и б) Международные

Источники	Региональные / национальные	Международные
Для покрытия операционных затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Платежи за парковку ▶ Тарифы за проезд ▶ Реклама 	
Для покрытия капитальных затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Производные земельного налога и налога на имущество ▶ Муниципальные / инфраструктурные облигации ▶ Субсидии, гранты, гос. займы 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Климатические фонды ▶ Углеродные кредиты через механизм CDM ▶ Международные агентства
Для покрытия операционных и капитальных затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Топливные сборы ▶ Налогообложение транспортных средств ▶ Плата за проезд ▶ Плата за пользование / плата за загрязнение ▶ Выплаты со стороны работодателей 	

- ▶ Некоторые из указанных инструментов могут быть использованы для финансирования капитальных затрат проекта, в то время как другие фактически позволяют покрывать только операционные затраты
- ▶ Для достижения оптимального результата рекомендуется применять набор инструментов в каждом конкретном случае

Для финансирования проектов применимы различные инструменты 1/3

Наименование	Размер финансирования	Потенциальные сложности	Примеры из международной практики
Плата за парковку	От низкого до среднего	Как правило плата за парковку отсутствует, либо является субсидируемой сама по себе	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Проект управления парковочным пространством в г. Сибиу (Румыния), где был применен механизм дифференцированного ценообразования.
Плата за парковку около офиса	От низкого до среднего	Недовольство со стороны бизнеса и местных жителей	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Парковки в Ноттингеме (Великобритания) - 2000 г.
Плата за пользование / плата за загрязнение	Средний	Политически противоречивая схема с низким уровнем приемлемости для населения, сложна во внедрении	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Электронная плата за пользование дорогами в Сингапуре; ▶ Плата за загрязнение в Лондоне; ▶ Плата за пользование в Сеуле, Южная Корея.
Выплаты со стороны работодателей	Средний	Необходимо принятие специального законодательного регулирования блока; недовольство жителей в случае нецелевого расходования средств фонда	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Бразильская система Vale-Transporte: требования о покупке билетов работодателями и передачи их сотрудникам; ▶ По похожей схеме действует французская система Versement, где с работодателей удерживается дополнительный налог на развитие общественного транспорта.

Источник: отчет gtz по транспорту, анализ EY

Для финансирования проектов применимы различные инструменты 2/3

Наименование	Размер финансирования	Потенциальные сложности	Примеры из международной практики
Плата за проезд	Средний	Определение справедливого уровня тарифов; сильный эффект на необеспеченные слои населения	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Более 80% затрат метрополитена и автобусной системы Токио покрывается выручкой от продажи билетов
Производные земельного налога и налога на имущество	Большой	Необходимость в законодательном регулировании; сложности в процедуре оценки земли и имущества	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Копенгаген (Дания) - 45% затрат на строительство метрополитена были покрыты за счет продажи недвижимости поблизости от станций
Реклама	От низкого до среднего	Соображения безопасности	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Автобусные остановки в Дели (Индия) ▶ Система Velib Rental Bike (Париж, Франция) была профинансирована за счет поступлений от рекламы
Топливные сборы	Большой	Недовольство налогоплательщиков; сложности с распределением на местный уровень с республиканского	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Топливные сборы в Боготе (Колумбия) и других городах страны.

Источник: отчет gtz по транспорту, анализ EY

Для финансирования проектов применимы различные инструменты 3/3

Наименование	Размер финансирования	Потенциальные сложности	Примеры из международной практики
Налогообложение транспортных средств	Большой	Сложности с распределением сборов на местный уровень с республиканского	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Механизм квотирования в Сингапуре ▶ Сборы с владельцев транспортных средств на Филиппинах
Займы и гранты	Большой	Увеличение государственного долга	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 112 транспортных и инфраструктурных прокта в Индии на общую сумму 2 млрд долл. США были профинансированы в рамках программы JnNURM
Углеродные кредиты через механизм CDM	Средний	Сложный затратный и продолжительный процесс структурирования	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Система скоростных автобусов в Боготе (Колумбия) ▶ Система рекуперативного торможения в метрополитене Дели (Индия)
Климатические фонды	Средний	Устойчивость фонда, финансирование больших проектов	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Климатические фонды Вьетнама

Источник: отчет gtz по транспорту, анализ EY

В зависимости от потребностей регион может использовать несколько инструментов для достижения максимального эффекта (обеспечение населения качественными транспортными услугами).

Контакты

С нами можно связаться по следующим контактам:

**ТОО «Эрнст энд Янг –
консультационные услуги»**

пр. Аль-Фараби, 77/7
г. Алматы, 050060
Республика Казахстан



Жаннат Салимова-Текай

Консультационные услуги по
сделкам
Глава группы проектного
финансирования и
инфраструктуры
Jannat.Salimova-Tekay@kz.ey.com
Тел.: +7 727 258 5960



Иван Новиков

Консультационные услуги по
сделкам
Группа проектного
финансирования и
инфраструктуры
Ivan.Novikov@ru.ey.com
Тел.: +7 7172 580 400

Disclaimer

This presentation was prepared by EY Transaction Advisory Services exclusively for Potential Client, its shareholders and affiliated companies and intended to use only for internal discussion purposes. The information in this presentation reflects our opinion and prevailing conditions as of this date.

The information in this presentation and information communicated verbally by EY to Potential Client are strictly confidential. Neither this presentation, nor information contained therein, shall be reproduced in full or partially for any purposes other than consideration of proposed terms of transaction advisory services by Potential Client, its shareholders and affiliated companies and acceptance of EY candidacy for the purposes of this offer.

If EY is appointed to execute proposed services, Potential Client's and/or its affiliates' right to copy, use or disseminate the information contained therein will be regulated by provisions and terms of the respective Advisory services agreement. Otherwise Potential Client and/or its affiliates are obliged to return without retaining any copies or destroy all materials received from EY.

If you need additional explanations or comments concerning the volume and scope of our work and/or other terms of this proposal, please contact us at any time.

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY works together with companies across the CIS and assists them in realizing their business goals. 4,500 professionals work at 20 CIS offices (in Moscow, St. Petersburg, Novosibirsk, Ekaterinburg, Kazan, Krasnodar, Rostov-on-Don, Togliatti, Vladivostok, Yuzhno-Sakhalinsk, Almaty, Astana, Atyrau, Bishkek, Baku, Kyiv, Tashkent, Tbilisi, Yerevan, and Minsk).

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2016 Ernst & Young Advisory LLP
All Rights Reserved.

ey.com

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.