

# *Ключевые составляющие успешного проекта ГЧП*

*27 февраля 2015, Санкт-Петербург*

*Андрей Витальевич Киселев,  
Заместитель Руководителя Департамента финансирования инфраструктуры*



# Примеры инфраструктурных ГЧП проектов, реализуемых в России

Наименование проекта	Используемое законодательство	Размер инвестиций	Текущий статус проекта	Концедент / Публичный партнер
Дорога Москва–Санкт-Петербург (М11), км 15-58	ФЗ «О концессионных соглашениях»	64,6 млрд руб.	Эксплуатация	Российская Федерация
Дорога Москва–Минск (М1) (в обход города Одинцово)	ФЗ «О концессионных соглашениях»	25,2 млрд руб.	Эксплуатация	Российская Федерация
Дорога Москва–Санкт-Петербург (М11), 7-8 участки	ФЗ «О концессионных соглашениях»	83,1 млрд руб.	Подготовка к строительству	Российская Федерация
Западный скоростной диаметр (ЗСД)	Закон СПб о ГЧП	123 млрд руб.	Эксплуатация/ Строительство	Санкт-Петербург
Аэропорт Пулково	Закон СПб о ГЧП	1,2 млрд евро	Новый терминал введен в эксплуатацию согласно требованиям СГЧП	Санкт-Петербург
Строительство моста через р. Кама вблизи г. Камбарка	ФЗ «О концессионных соглашениях»	13,9 млрд руб.	Строительство	Удмуртская Республика



*Раздел 1:  
Предложения по юридическому структурированию*



# Анализ приемлемости платежных механизмов в дорожных проектах ГЧП

- В целом проекты, предусматривающие минимальный гарантированный доход или плату концедента, являются более привлекательными, так как:
  - позволяют получать гарантированный доход для обслуживания старшего долга и обеспечения эксплуатационных расходов, что позволяет привлечь большую сумму долга по более низким ставкам (по сравнению с прямым сбором платы инвестором),
  - позволяют снизить нагрузку на бюджет за счет более дешевого финансирования,
  - позволяют получить дополнительный доход при условии роста трафика и улучшения операционной эффективности проекта.
- Проекты, основанные на механизме платы концедента, могут быть структурированы таким образом, чтобы обязанность по сбору платы за проезд и ее перечислению в бюджет была возложена на инвестора

## Прямой сбор платы инвестором

- Прямой сбор платы предусматривает принятие инвестором риска трафика и выручки от сбора платы за проезд
- В международной практике такой механизм редко используется в проектах, связанных с дорожным строительством в связи с:
  - высокой капиталоемкостью
  - регулированием тарифов
  - экономикой, не обеспечивающей возврат инвестиций в проект
- Отсутствие интереса банков к финансированию проектов с риском трафика в РФ (за редким исключением – М11 15-58 и «Обход Одинцово»)

## Минимальный гарантированный доход

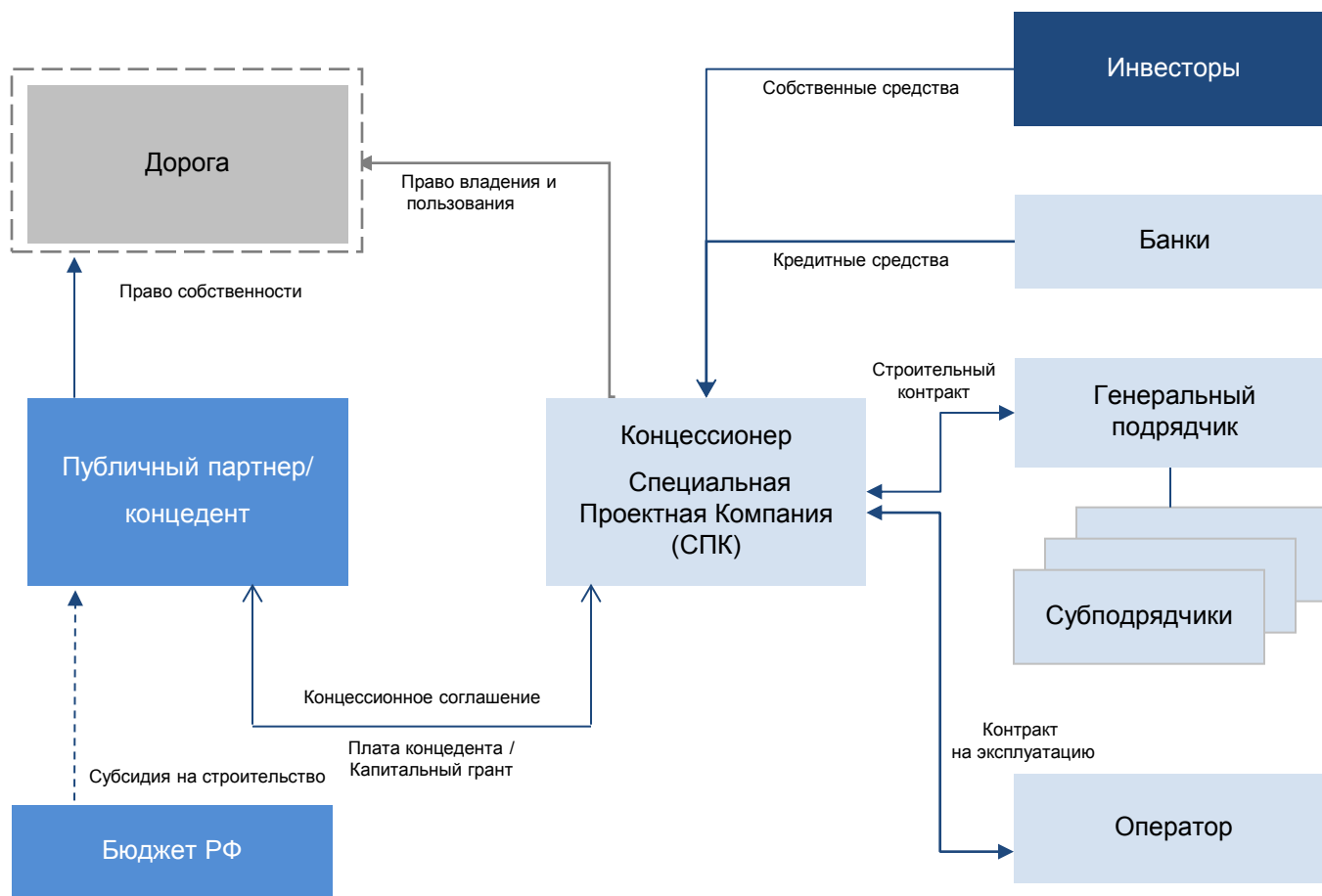
- Применимо только к платным дорогам
- Возврат инвестиций и доходность инвестора обеспечиваются за счет сбора платы
- Субъект РФ компенсирует инвестору недополученные доходы в случае снижения уровня трафика по сравнению с прогнозным
- Сверхдоход от сбора платы обычно полностью поступает в распоряжение инвестора, но иногда может распределяться между субъектом РФ и инвестором
- Размер тарифа определяется инвестором в пределах установленного максимального значения
- В случае недостижения инвестором установленных ТЭП могут быть предусмотрены штрафы в пользу субъекта РФ

## Плата концедента (платеж за доступность)

- Применимо к платным / бесплатным дорогам
- Субъект РФ принимает на себя риск трафика и выплачивает инвестору плату концедента
- Плата концедента условно включает в себя следующие составляющие:
  - операционный платеж (компенсация операционных расходов)
  - инвестиционный платеж (возврат инвестиций)
- Выплачиваемая сумма платы концедента может уменьшаться на размер начисленных штрафов за недостижение ТЭП
- Тариф полностью контролируется регионом
- В ряде проектов также предусматривается премия за сверхплановую выручку, что стимулирует инвестора к улучшению ТЭП

# Анализ приемлемости платежных механизмов в дорожных проектах ГЧП

- Инвесторы создадут Специальную Проектную Компанию (СПК), которая будет выступать заемщиком по кредитным соглашениям с банками, а также являться стороной по концессионному соглашению
- СПК несет ответственность за все риски, связанные со строительством и эксплуатацией объекта в соответствии с концессионным соглашением
- СПК заключает соглашения на строительство и эксплуатацию, с передачей, соответственно, строительного и эксплуатационного риска подрядчикам
- Финансирование строительства осуществляется в виде комбинации долгового и акционерного финансирования
- СПК обслуживает финансирование за счет платы концедента, выплачиваемой из регионального бюджета





# Возможный порядок проведения конкурса в соответствии с ФЗ «О концессионных соглашениях»

## Этап 1. Предварительный отбор

По результатам предварительного отбора к участию в конкурсе допускаются компании, соответствующие критериям относительно опыта и финансового состояния

### Требования относительно опыта

- Наличие опыта реализации ГЧП проектов
- Наличие опыта проектирования, строительства и эксплуатации (платных) автомобильных дорог
- Опыт привлечения финансирования для реализации крупных ГЧП проектов

### Требования относительно финансового состояния

- Отсутствие задолженности перед бюджетами
- Наличие активов не менее [ ] млрд. руб.
- Выручка не менее [ ] млрд. руб.

## Этап 2. Конкурс

Компании, прошедшие предварительный отбор, должны подать в срок, установленный в конкурсной документации, конкурсное предложение

### Финансовый критерий

Финансовыми критериями в рамках концессионного проекта с использованием платы концедента могут быть:

- Плата концедента
- Размер капитального гранта

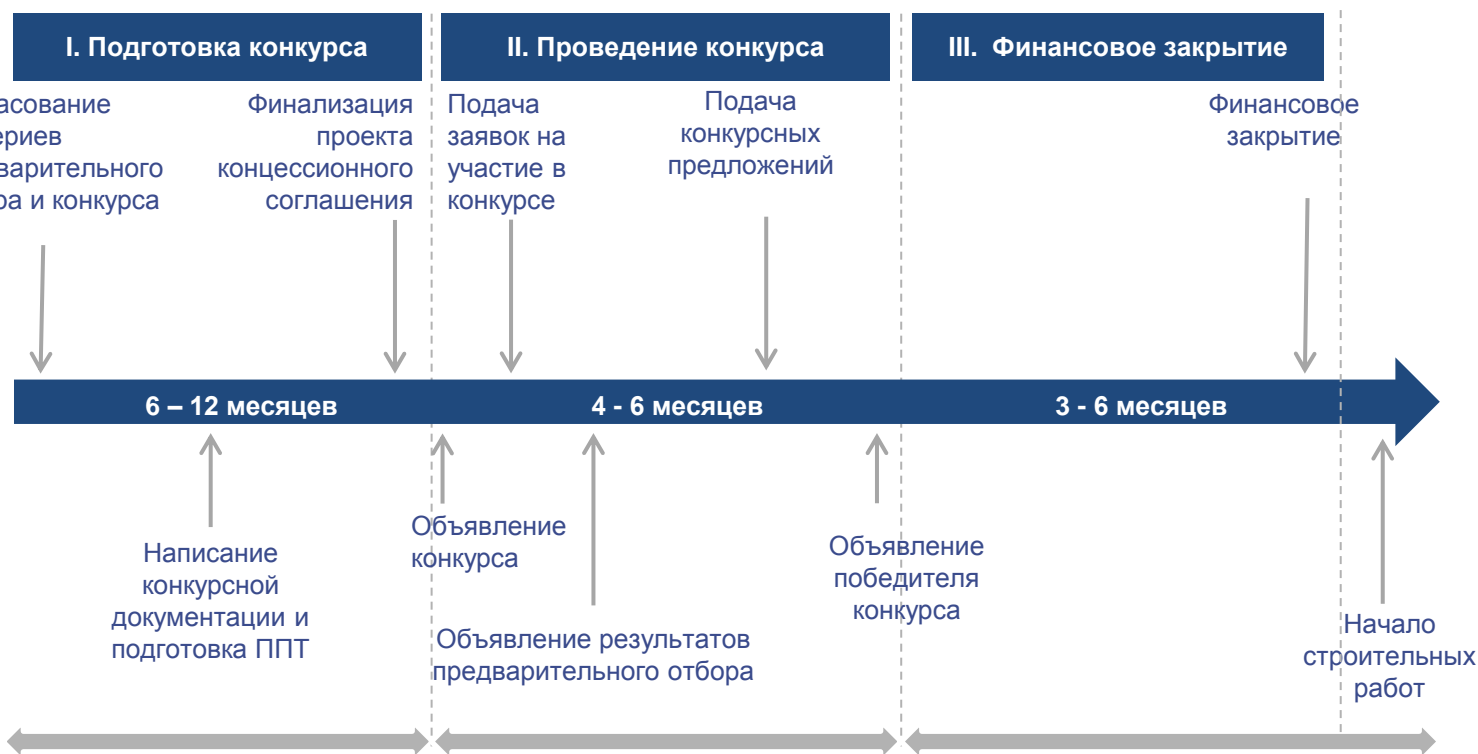
### Технический критерий

В рамках технического критерия могут оцениваться:

- Срок проектирования и строительства
- При необходимости, качественные характеристики технического решения

# График конкурсных процедур

- Выбор партнера для концессионных и ГЧП проектов осуществляется посредством открытого конкурса
- Процесс подготовки открытого конкурса является ключевым этапом для успешной реализации проекта. Основные стадии организации конкурса и время, обычно требующееся для них, представлены на схеме ниже
- Ключевым является подготовка *конкурсной документации и проекта концессионного соглашения*
- Для подготовки и проведения конкурса целесообразно привлечь финансового, технического и юридического консультантов, которые разработают конкурсную документацию, проект концессионного соглашения и помогут в оценке предложений участников в соответствии с критериями конкурса





*Раздел 2:  
Предложения по финансовому структурированию*



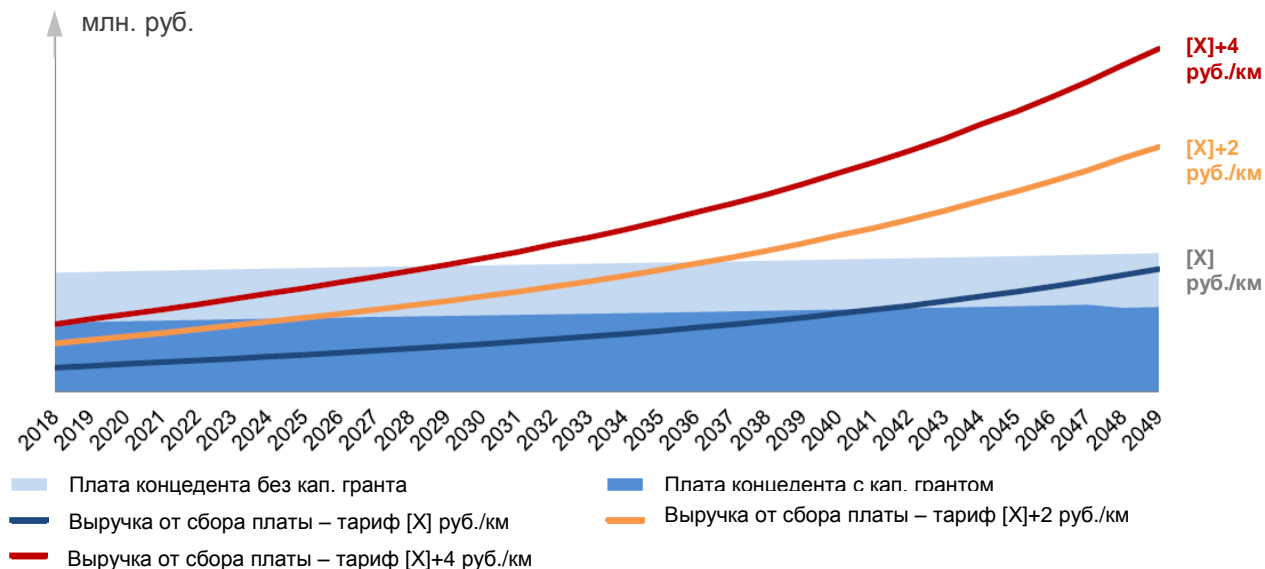
## Зависимость платы концедента от величины капитального гранта



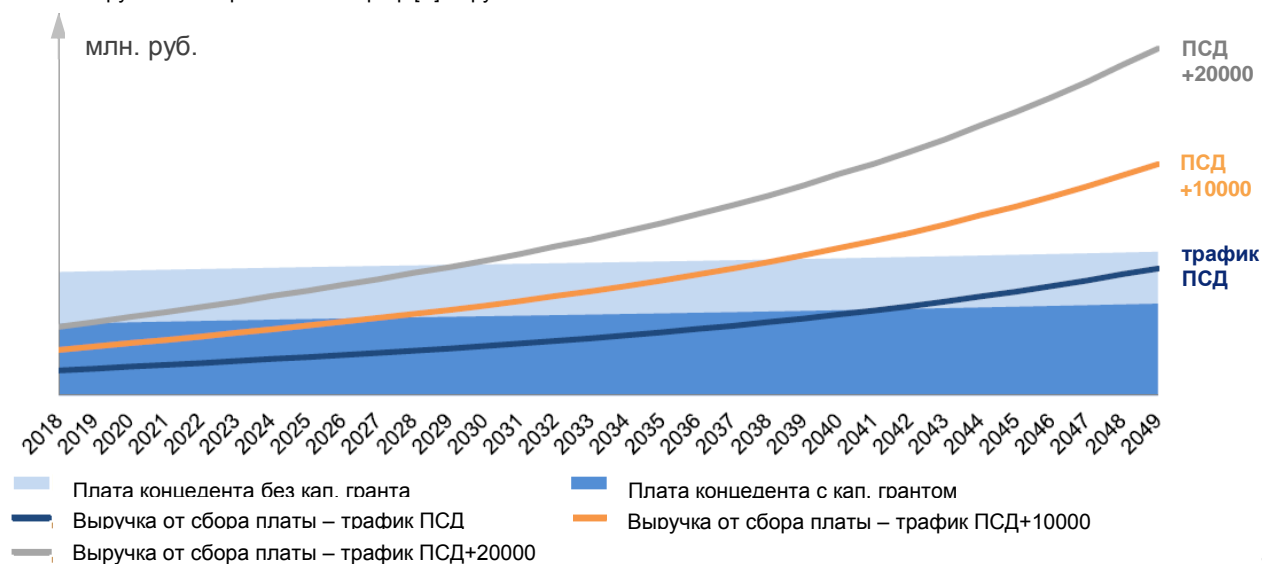
Капитальный грант снижает годовую плату концедента

# Зависимость выручки от величины тарифа и трафика

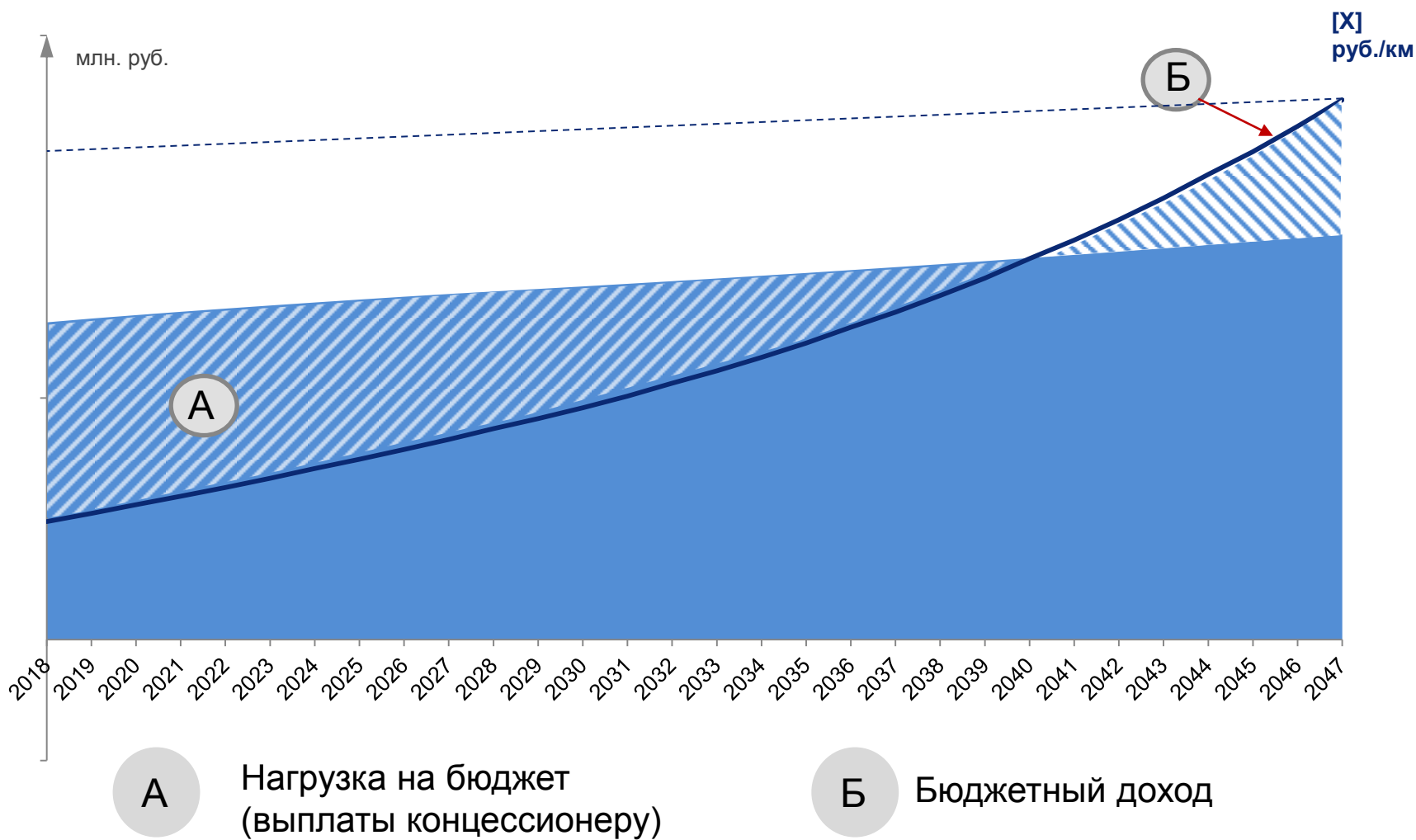
**Выручка от сбора платы для различных тарифов при фиксированном базовом сценарии трафика**



**Выручка от сбора платы для различных сценариев трафика при фиксированном базовом тарифе**



# Бюджетный эффект от реализации проекта Плата концедента и выручка от сбора платы



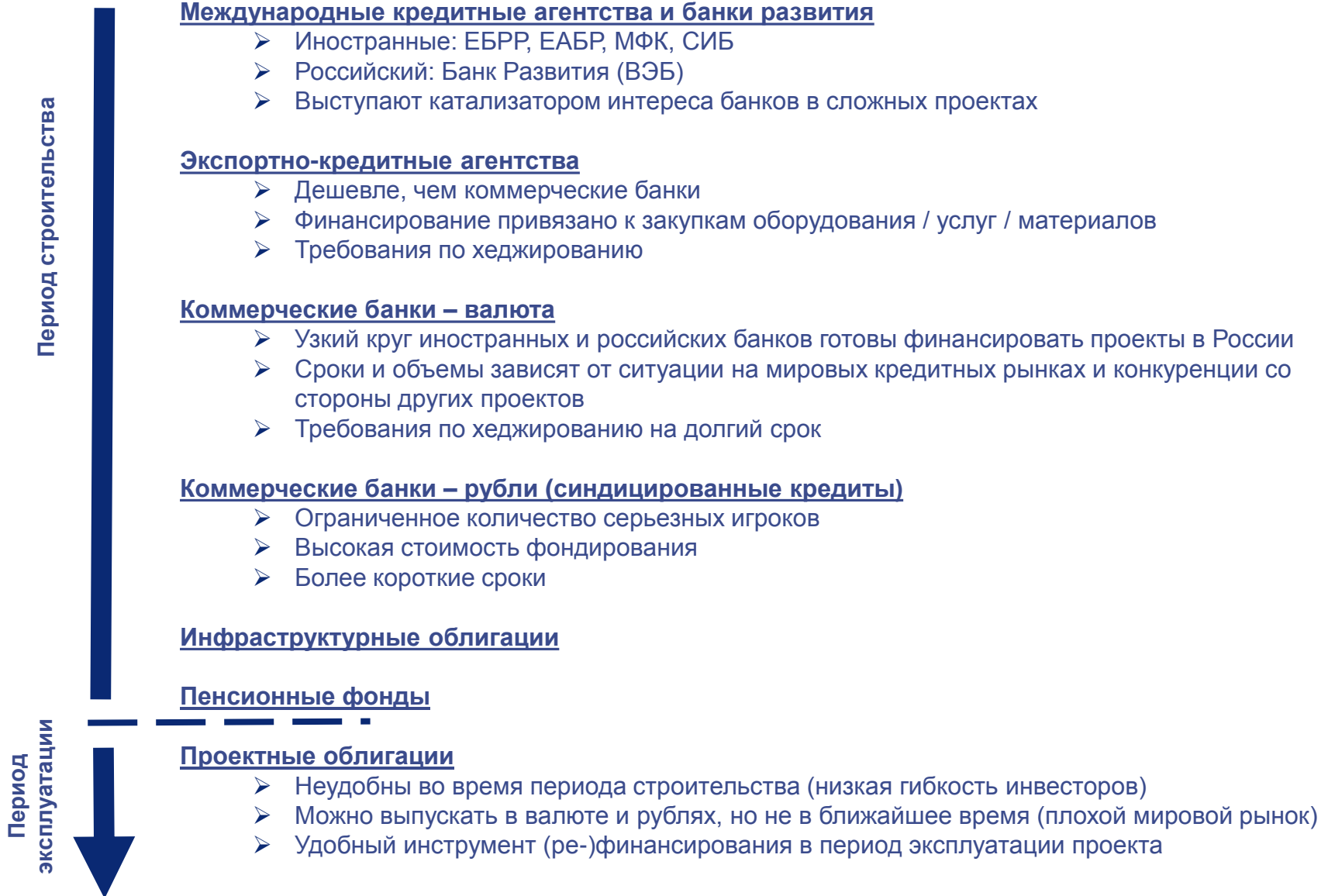


# Структура финансирования проекта

<u>Стоимость проекта</u>	<u>Источники финансирования</u>	<u>Ставка и маржа</u>	<u>Срок</u>	<u>Хеджирование</u>
Средства инвесторов (60–40%)	Банковский долг (70-90%)	<u>Плавающая:</u> Ключевая ставка ЦБР или LIBOR или МОСПРАЙМ + [X]% или <u>Фиксированная</u> Y% годовых	7 – 15 лет	хеджирование обменного курса € / Руб  хеджирование процентной ставки
	Средства акционеров (10-30%)	Возврат на собственные вложенные средства	Срок соглашения	
Капитальный грант (40–60%)	Средства регионального бюджета	Безвозмездные средства	Невозвратные средства	
	Средства федерального бюджета			



# Источники долгового финансирования





## *Раздел 3: Заключение*



## Раздел 3: Заключение

- Принятие публичным партнером (концедентом) на себя риска трафика позволяет снизить нагрузку на бюджет за счет оптимизации привлекаемого финансирования
- Предоставление капитального гранта (компенсация части затрат на строительство объекта) приведет к снижению ежегодной нагрузки на бюджет на этапе эксплуатации
- Бюджетные инвестиции, направляемые на предоставление капитального гранта, могут предоставляться поэтапно по ходу строительства
- Публичный партнер (концедент) имеет возможность управлять доходом от сбора платы за счет сбалансированной тарифной политики и роста интенсивности движения
- Трафик кардинально влияет на доходность проекта. Считаем целесообразным проводить исследования транспортных потоков
- Одним из ключевых факторов, влияющих на выбор проектов инвесторами, является качественная подготовка проекта: наличие ПСД (или обоснованных технических проработок), обоснования трафика, конкурсной документации и концессионного соглашения (СГЧП) на рыночных условиях



*Раздел 4:  
Примеры проектов, реализуемых ВТБ Капитал*

# Реконструкция аэропорта Пулково



## Ключевая информация

- Первый проект в России, реализованный на основе законодательства о ГЧП
- ВТБ Капитал, являющееся мажоритарным инвестором в проектной компании, также привлекло компанию Фрапорт – одного из ведущих мировых операторов аэропортов – для соинвестирования и эксплуатации аэропорта Пулково.
- Проект структурирован исключительно на коммерческой основе, т.е. без какой-либо государственной поддержки в виде субсидий или грантов.
- Долгосрочное заемное финансирование предоставлено синдикатом международных финансовых организаций, институтов развития и коммерческих банков.

## Структура проектного финансирования

- Суммарный объем финансирования порядка 1,2 млрд евро
- Собственные средства акционеров: 485 млн. евро (40% всего объема)
- Долгосрочные банковские кредиты : 716 млн. евро (60% всего объема)
- Банковское кредитование через ЕБРР по схеме А/Б где займы типа Б синдицированы коммерческим банкам (нам удалось заинтересовать большое количество участников рынка)
- Сроки кредитов: 10-15 лет, с льготным периодом 4,5 года
- В непростых рыночных условиях, присущих первой сделке такого рода в России, наша команда сумела достичь очень конкурентной структуры финансирования проекта, обеспечив его привлекательность для инвестирования.

## Вызовы проекта и успех ВТБ Капитал

### Вызовы

- Очень существенный объем требуемых инвестиций на стадии строительства (порядка 1,2 млрд. евро).
- Ограниченное предложение со стороны иностранных финансирующих организаций.
- Жесткие временные рамки строительства – запланированный ввод в эксплуатацию в 2013 году.
- Жесткие регуляторные и контрактные (по соглашению о ГЧП) требования к уровню сервиса, предоставляемого аэропортом.
- Потребность в долгосрочном (более 10 лет) финансировании в евро
- Управление межкредиторскими отношениями и обеспечительным пакетом с более чем 15 займодателями, включая многосторонние агентства и ЭКА.

### Секрет успеха

- Плотное взаимодействие с банками уже на ранних стадиях процесса для удовлетворения критериев и ключевых условий привлечения финансирования.
- Знание и доступ к ключевым лицам, принимающим решения, в крупных финансовых учреждениях в Европе и Азии.
- Способность найти приемлемый компромисс среди всех вовлеченных сторон посредством многосторонних переговоров.



# Западный Скоростной Диаметр



## Ключевая информация

- Западный Скоростной Диаметр (ЗСД) – это 46,4-километровая платная дорога. По 30-летнему соглашению о ГЧП частный партнер принимает на себя обязательство профинансировать и построить центральную секцию ЗСД, а также эксплуатировать весь ЗСД.
- Город Санкт-Петербург является стороной по соглашению о ГЧП.
- Частный партнер по соглашению о ГЧП – Магистраль Северной Столицы, специальная проектная компания, 5мажоритарная доля в которой принадлежит ВТБ Капитал.
- Сделка структурирована в лучших традициях международного проектного финансирования в области транспортной инфраструктуры.
- Потребности проекта в финансировании составляют свыше 120 млрд. рублей (включают, затраты по сделке, проценты во время строительства и резервный счет обслуживания долга).

## График реализации

- **Апрель 2011** – Завершена предварительная квалификация
- **Июль 2011** – Подача конкурсных предложений
- **Август 2011** – Объявление победителя
- **Декабрь 2011 – Июнь 2012** – Переговоры и подписание проектной и финансовой документации
- **Декабрь 2012** – Финансовое закрытие
- **2013-2016** – Строительство
- **2016-2042** – Эксплуатация

## Вызовы проекта и успех ВТБ Капитал

### Вызовы

- Проект был выставлен на конкурс в трудные времена для потенциальных кредиторов, когда международные банки уменьшали свое присутствие в России.
- Первый проект частной платной дороги в России, один из крупнейших в мире такого рода.
- Жесткие временные рамки строительства и очень значительный объем требуемых инвестиций на стадии строительства.
- Жесткие эксплуатационные требования по соглашению о ГЧП.
- Потребность в долгосрочном (более 12 лет) финансировании с расширенным льготным периодом.
- Несмотря на трудности, было успешно привлечено долгосрочное финансирование от российских банков и международных многосторонних финансовых учреждений (ЕБРР, НИБ, ЕБР).

### Секрет успеха

- Высокопрофессиональная и опытная команда.
- Знание международного и местного рынка проектного финансирования.
- Проведение экспертизы проекта (due diligence) по самым высоким международным стандартам.



# Платные мостовые переходы в Удмуртской республике

## Краткое описание

- Группа ВТБ участвует как кредитор, миноритарный акционер и финансовый консультант.
- Концессионный проект строительства и эксплуатации платных автомобильных мостовых переходов через реку Кама и реку Буй в районе города Камбарка Удмуртской республики на срок 49 лет.
- Первый региональный транспортный проект, реализуемый на базе Федерального Закона № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
- Проект реализуется с целью обеспечения возможности круглогодичного пересечения реки Кама (зона притяжения – более 500 км реки от Перми до Набережных Челнов) и разгрузки сети федеральных автодорог М5 и М7.
- Доходность частного инвестора обеспечивается сбором платы за проезд, а также гарантией минимального дохода со стороны Удмуртской республики.

## График реализации

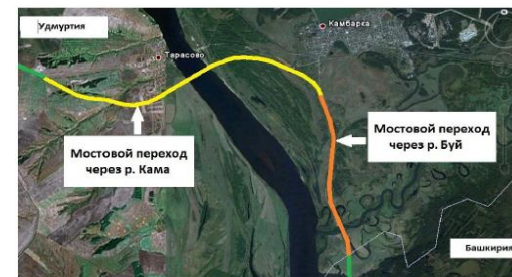
- |                        |                                      |
|------------------------|--------------------------------------|
| ■ <b>Сентябрь 2011</b> | Объявление конкурса                  |
| ■ <b>Декабрь 2011</b>  | Объявление победителя                |
| ■ <b>Май 2012</b>      | Заключение концессионного соглашения |
| ■ <b>Сентябрь 2013</b> | Финансовое закрытие                  |
| ■ <b>2013 - 2016</b>   | Строительство                        |
| ■ <b>2017 - 2061</b>   | Эксплуатация на платной основе       |

## Основные параметры

- Стоимость строительства – 13,9 млрд. руб.
- Срок строительства – 36 месяцев
- Объекты по соглашению – Мосты через реку Кама и реку Буй, подходы к ним с присоединением к существующей сети автомобильных дорог, пункты сбора платы
- Протяженность объектов – 15 км
- Старший долг – 5 млрд. руб.
- Государственное финансирование – 3,9 млрд. руб.

## Участники Проекта

- **Концедент** - Удмуртская республика
- **Концессионер** - «Консорциум Региональная Инвестиционная Компания»
- **Подрядчики** - ООО «Мостострой-12» (строительная компания, специализирующаяся на строительстве мостов и автомобильных дорог), ООО «Тюменьстальмост» (один из крупнейших российских производителей мостовых конструкций)
- **Кредитор** – Банк ВТБ



# Скоростная автомобильная дорога М11 «Москва – Санкт-Петербург», 7-й и 8-й участки, км 543 – км 684

## Краткое описание

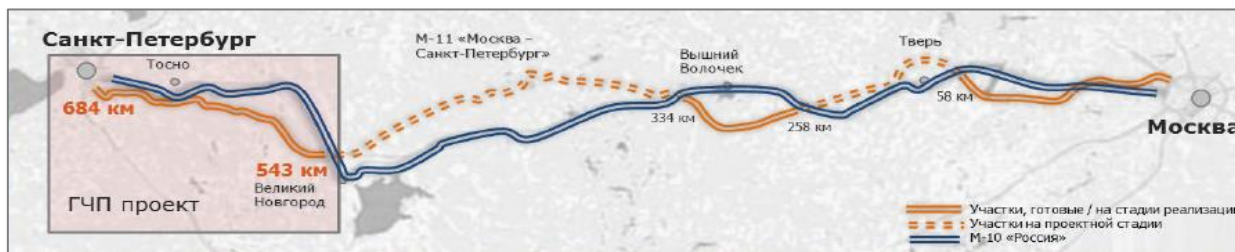
- Российская Федерация в лице Государственной компании «Российские автомобильные дороги» (ГК «Автодор») выступает концедентом в рамках концессионного соглашения о финансировании, строительстве и эксплуатации на платной основе скоростной автомобильной дороги М11 «Москва – Санкт-Петербург» на участках 7 и 8, между км 543 и км 684.
- Проект обеспечит въезд с трассы М11 в Санкт-Петербург.
- Проект реализуется в соответствии с Федеральным законом № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
- Срок действия концессионного соглашения составляет 27 лет.
- ВТБ Капитал и ВИНСИ Консесьюн в качестве инвесторов создали ООО «Магистраль двух столиц» для участия в конкурсе и реализации проекта.
- Государство принимает на себя обязательство по софинансированию строительных затрат из бюджетных средств, а также по выплате концессионеру платы концедента на этапе эксплуатации.

## Ключевые параметры проекта

- Капитальные затраты в соответствии с проектной документацией – 83 млрд. руб. (с НДС)
- Размер капитального гранта – 57,6 млрд. руб. (с НДС)
- Плата концедента (эксплуатационный платеж) – макс. 33,4 млрд. руб. (с НДС, в ценах 1 кв. 2012 г.)
- Плата концедента (инвестиционный платеж) – макс. 59,4 млрд. руб. (без НДС, в ценах соответствующих лет)
- Общая длина (7-й и 8-й участки) – 137,5 км
- Категория дороги – I-A
- Количество полос движения – 4-6
- Инженерные сооружения – 64 моста и эстакады, 1 тоннель
- Закрытая система взимания платы за проезд (размер платы определяется в зависимости от проделанного пути); три пункта взимания плата

































## График реализации проекта

- 17 июня 2013 – объявление открытого конкурса
- 11 октября 2013 – подача заявок на предварительный отбор
- 31 марта 2014 – подача конкурсных предложений и вскрытие конвертов
- Май 2014 – ООО «Магистраль двух столиц» признано победителем конкурса
- Ноябрь 2014 – ГК «Автодор» и ООО «Магистраль двух столиц» заключено концессионное соглашение



# ВТБ Капитал – лидирующий инвестор в области инфраструктуры

- Проект строительства и эксплуатации Западного Скоростного Диаметра, который недавно получил ряд престижных наград, включая награду PFI за «Сделку 2012 года в сфере автодорог», является самым крупным в мире проектом ГЧП в сфере платных автодорог.
- ВТБ Капитал привлекло 1,2 млрд. евро на модернизацию аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге – первый проект ГЧП в России, профинансированный без регресса на средства государственного бюджета. Сделке по аэропорту Пулково были присвоены несколько престижных наград, эта сделка получила положительное заключение Мирового Банка.

<p>Сделка года в сфере автодорог в Европе в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в сфере ГЧП в Европе в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Лучший проект ГЧП в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в Европе в секторе платных автодорог в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Лучший проект городского развития в Европе в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Лучший спонсор проекта в Европе в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Лучший кредитор в Европе в 2012 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Лучший финансовый консультант в Центральной и Восточной Европе</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 
<p>Лучшая сделка в инфраструктуре в регионе EMEA</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в аэропортовой деятельности в Европе в 2010 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в сфере ГЧП в мире в 2010 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в сфере ГЧП в Европе в 2010 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>2-е место в категории «Европейская инфраструктурная»</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>4-е место в категории «Международная инфраструктурная»</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года – Транспорт в 2010 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 	<p>Сделка года в сфере ГЧП в 2010 году</p>  <p><b>VTB Capital</b></p> 

Источник: Infrastructure Journal, сентябрь 2013

**Суммарный объем финансирования, привлеченного членами команды Департамента финансирования инфраструктуры (с учетом предыдущего опыта), превышает 100 млрд. долларов США.**



## *Контакты*

**Андрей Витальевич Киселев**

Заместитель Руководителя Департамента финансирования инфраструктуры

ВТБ Капитал

Тел.: +7 495 589 21 17

E-mail: [andrei.kiselev@vtbcapital.com](mailto:andrei.kiselev@vtbcapital.com)

[www.vtbcapital.com](http://www.vtbcapital.com)