



Концессионная модель — стимул для привлечения частных инвестиций в сектор теплоснабжения

Москва 2014

Текущее состояние и перспективы отрасли

Проблемы

- Износ основных фондов коммунальных предприятий приблизился к отметке 60%, по отдельным регионам этот показатель доходит и до 80%.
- Доля потерь и неучтенного потребления в общем объеме произведенной тепловой энергии составляет порядка 30%.
- Инвестиционная потребность — 2 трлн руб.
- Ежегодные инвестиции в сектор не превышают 100 млрд руб.
- Внешние источники финансирования (займы, акционерный капитал) составляют всего 10–15%.
- Проблемы привлечения инвестиций посредством реализации договоров ГЧП заключаются в отсутствии возможности у частных операторов прогнозировать выручку будущих периодов, что обусловлено регуляторными рисками.



Перспективы

- Приняты нормативно-правовые документы, позволяющие устанавливать долгосрочные тарифы.
- Обязательное проведение конкурсов ГЧП в случае неэффективной работы МУПов или ГУПов.
- Концессионное соглашение (далее — КС) — основной тип договоров ГЧП в коммунальном секторе с 1 января 2014 года.
- Приняты изменения в законодательстве о КС, предоставляющие значительные гарантии прав и законных интересов концессионеров.



Повышение инвестиционной привлекательности коммунального сектора

Решение о заключении концессионного соглашения

Разработка задания

- Формируется на основе утвержденных схем теплоснабжения, схем водоснабжения и водоотведения поселений и городских округов.
- Содержит величины необходимой мощности (нагрузки) сетей в определенных точках поставки, точках подключения, точках приема, точках подачи, точках отведения; сроки ввода мощностей в эксплуатацию и вывода их из эксплуатации.



- **Отсутствуют точные указания о форме и содержании Задания**

Взаимодействие концедента и органа регулирования

- Согласование метода тарифного регулирования.
- Согласование долгосрочных параметров тарифного регулирования.
- Установление прогнозных цен, значений, параметров, необходимых для расчета НВВ.



- **Риск несогласования с органом регулирования долгосрочных параметров тарифного регулирования**
- **Отсутствие у органа регулирования сведений о ценах, значениях и параметрах, необходимых для расчета НВВ**

Конкурсная документация



- В случае если объектом КС являются объекты водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, требования к квалификации, профессиональным, деловым качествам участников конкурса на предварительном этапе не предъявляются
- Не установлен верхний размер задатка, вносимого в обеспечение исполнения обязательства по заключению КС (на примере 44-ФЗ)

Критерии конкурса

- › Долгосрочные параметры регулирования деятельности концессионера.
- › Плановые значения показателей деятельности концессионера.
- › Предельный размер расходов на создание и (или) реконструкцию объекта КС, которые предполагается осуществить концессионером, на каждый год срока действия КС.
- › Объем расходов, финансируемых за счет средств концедента, на создание и (или) реконструкцию объекта КС.
- › Объем расходов, финансируемых за счет средств концедента, на использование (эксплуатацию) объекта КС.



- Критерием конкурса не является индекс эффективности операционных расходов

Выбор победителя конкурса на право заключения концессионного соглашения

Финансовая модель в Excel: расчет средней дисконтированной валовой выручки участника конкурса за весь срок действия КС

Инвестиционные расходы концессионера

- Достижение плановых показателей деятельности, в т. ч. показателей по энергосбережению и повышению энергетической эффективности
- Строительство и реконструкция объектов КС

Определение победителя

- Наименьшее среднее значение дисконтированной валовой выручки
- Наибольшее количество наилучших плановых показателей деятельности



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Терминальный период
1 Результаты оценки методом дисконтированных денежных потоков ООО "ПОЛЕВАЯ", тыс. руб.								
2 Инвестиции	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
3 Валовая выручка	6 684 566	7 284 771	11 396 739	13 762 997	15 002 133	16 578 718	17 254 763	17 816 640
4 Капитальные затраты (без амортизации)	(4 882 240)	(1 484 894)	(8 527 026)	(10 244 804)	(11 197 796)	(11 978 177)	(12 717 911)	(13 018 423)
5 Коммерческие расходы	(79 240)	(85 750)	(107 000)	(127 040)	(138 975)	(148 528)	(151 273)	(178 176)
6 Издержки на эксплуатацию	313 710	333 960	353 980	374 120	394 420	414 840	435 420	456 120
7 Амортизация	(113 487)	(108 313)	(104 058)	(100 000)	(96 120)	(92 400)	(88 800)	(85 300)
8 Чистая дисконтированная прибыль, налога на прибыль и амортизации (EBCFCA)	1 895 629	1 640 580	2 028 685	2 596 989	2 818 366	3 110 618	3 285 662	3 403 471
9 EBCFCA по году	26,4%	24,9%	23,9%	23,9%	23,9%	23,9%	23,9%	23,9%
10 Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль (EBIT)	(400 933)	(465 032)	(524 090)	(586 473)	(641 737)	(689 379)	(740 090)	(740 696)
11 Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль (EBIT)	864 863	978 928	1 202 628	1 562 528	1 716 628	1 822 238	1 844 928	2 122 763
12 Операционная прибыль за вычетом скорректированного налога на прибыль (NOPAT)	351 913	403 143	2 391 629	1 994 021	1 994 021	1 994 021	2 113 913	2 179 228
13 Корректировки:								
14 Амортизация	400 933	465 032	524 090	586 473	641 737	689 379	740 090	740 696
15 Сбалансированный оборотный капитал	2 789 448	2 927 928	4 046 030	4 892 077	5 238 643	5 792 408	6 207 428	6 247 928
16 Изменения в оборотном капитале	202 407	202 407	(1 028 976)	(855 048)	(493 566)	(442 000)	(379 688)	(340 472)
17 Прочие изменения	(144 518)	(10 985)	(9 071)	(14 333)	(18 989)	(24 977)	(9 598)	(9 598)
18 Капитальные вложения	(438 247)	(1 256 825)	(1 310 765)	(1 538 841)	(1 636 884)	(1 682 768)	(1 741 768)	(1 787 722)
19 Чистые денежные потоки на инвестированный капитал	787 124	(971 683)	(822 236)	801 189	1 287 891	1 502 420	1 746 442	2 039 721
20 Темп роста дисконтированного потока	x	x	x	x	x	x	x	2,2%
21 Нет, вложение / Амортизация на терминальный период	x	x	x	x	x	x	x	(102,7%)
22 Стоимость дисконтированного денежного потока	x	x	x	x	x	x	x	(13 846 808)
23 Оценка дисконтирования	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%
24 Длина периода	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
25 Дисконт-фактор по годам	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87
26 Итоговый дисконт-фактор	0,65	0,61	0,70	0,81	0,85	0,88	0,91	0,92
27 Дисконтированные скорректированные денежные потоки	639 782	(642 286)	(608 762)	488 383	688 568	684 623	655 393	6 321 823
28 Рыночная стоимость инвестированного капитала	8 536 421	8 536 421	11 589 501	13 444 619	14 623 801	15 473 183	16 203 987	15 846 501
29 Стоимость долга	4 399 951	4 399 951	4 399 951	4 399 951	4 399 951	4 399 951	4 399 951	4 399 951
30 Предельная стоимость вынужденного капитала	4 136 500	4 136 500	4 136 500	4 136 500	4 136 500	4 136 500	4 136 500	4 136 500
31 Дисконтная скидка и корректировки ф. вложения	4 179 282	4 112 019	3 538 762	3 103 100	2 833 420	2 644 075	2 564 879	1 964 879
32 Рыночная стоимость 2018 года после акций компании	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909
33 Рыночная стоимость вынужденного капитала	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197
34 Сбалансированный капитал	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
35 Скидка за несовершенный капитал	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
36 Скидка за неавтономную ликвидность	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
37 Рыночная стоимость 2018 года после акций компании	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197	9 479 197
38 Рыночная стоимость вынужденного капитала	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909	1 156 909
39 Рыночная стоимость акций	9 479,2	9 479,2	9 479,2	9 479,2	9 479,2	9 479,2	9 479,2	9 479,2
40 План на собственный капитал - проверка расчетов								
41 Результаты оценки методом дисконтированных денежных потоков ООО "ПОЛЕВАЯ"								



- Нивелируется значимость технических критериев конкурса
- Риск спроса берет на себя концессионер

Концессионное соглашение

Учет условий КС в деятельности концессионера при утверждении производственных и инвестиционных программ

➤ **Плановые показатели деятельности**



➤ **Источники финансирования**



➤ **Основные мероприятия**



Гарантии концессионера

- Порядок возмещения расходов концессионера, подлежащих возмещению и не возмещенных ему на момент окончания срока действия КС.
- Порядок определения размера возмещения расходов сторонами в случае досрочного прекращения КС.
- Изменение условий КС в случае принятия НПА, ухудшающих положение концессионера, установления долгосрочных параметров на уровне, отличном от значений, установленных в КС.
- Компенсация выпадающих доходов из бюджета в случае установления долгосрочных параметров на уровне, отличном от значений, установленных в КС.
- Обязательство концедента предпринять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки, определенной КС (с февраля 2015 года).



- **Невозможно достоверно подсчитать объем валовой выручки концессионера за каждый год действия КС**

Изменение концессионного соглашения

Для внесения изменений в КС необходимо согласование антимонопольного органа в следующих случаях

- Изменение законодательства, в связи с которым стороны оказываются не способными выполнить принятые обязательства.
- Наступление обстоятельств непреодолимой силы.
- Внесение в установленном порядке изменений в схемы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, в связи с которыми стороны оказываются не способными выполнить принятые обязательства.



- Согласие на изменение условий КС предоставляется по истечении 3 лет со дня заключения КС
- Антимонопольный орган отказывает в согласовании изменений условий КС при уменьшении расходов концессионера



- В случае изменения КС, приводящего к изменению доходов (расходов) бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, концедент может предоставить концессионеру мотивированный отказ, границы которого не определены

Ключевые выводы



Существующая практика проведения конкурсов ГЧП сделала шаг вперед за счет установления долгосрочных тарифов, определения обязательств органа регулирования и расширения гарантий прав концессионера



Недостатки законодательства снижают инвестиционную привлекательность коммунального сектора



Необходима работа с органа регулирования и органами местного самоуправления на предмет разъяснения ключевых положений нового законодательства

Контактная информация



ТИМУР ШАКИРОВ

Старший консультант,
практика «Инфраструктура»

моб. +7 (916) 666-45-54
t.shakirov@neoconsult.ru

Консалтинговая группа «НЭО Центр»

Москва (центральный офис)

Адрес: 127055, Россия, Москва,
ул. Новослободская, д. 41

Тел./факс: +7 (495) 739-39-77

E-mail: info@neoconsult.ru

www.neoconsult.ru

Благодарю за внимание!



Москва



Санкт-Петербург



Екатеринбург



Казань



Сочи



Краснодар



Красноярск



Киев