SFEDUCATION

ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Концессионное соглашение по платной дороге в Тимбукту

Модель для региона



SFEDUCATION

Коротко обо мне

Tier 2 Образование

- Финансовый университет (Бакалавриат / Магистратура)
- Дополнительные курсы (SF, Big-4, BIWS, WSO, MSU, etc)

Tier 1 Проекты

- Oil & Gas - > $ 5 млрд
- Mining: > $ 1 млрд
- Finance: > Топ-10, LSE
- M&A: Топ-3 сделки 2019

Tier 1 Опыт

- Finance Due Diligence
- M&A
- Valuation / Modeling
- PE / VC
- Government / State
- Accounting

Tier 1 Компании

- Russian appraiser Tier-2 (**25%**)
- Big-4 (**75%**)
- Largest investment fund (**current**)

SFEDUCATION

Чем интересен рынок концессий

1. Важнейшая специфика ГЧП отрасли
2. Большинство проектов осуществляются в форме концессии
3. Сложная специфика для моделирования и обсуждения
4. Концессиями занимаются PE фонды / IB / Big-4

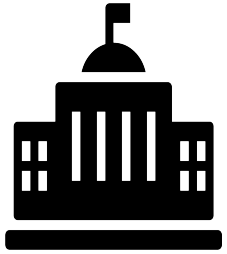
SFEDUCATION

Что будет охвачено на курсе

1. **Введение в концессии**
   - Инструмент
   - Основные тренды
   - Риски в связи с COVID-19
   - Законодательство
2. **Моделирование**
   - Чем отличается от стандартного моделирования
   - Платеж Концендента / МГД
   - Участники Концессии и типичная структура сделки
3. **Что нужно для проверки / моделирования**
   - Защита перед банками
   - Защита перед регионом
   - Типичные вопросы акционеров

SFEDUCATION

Концессия на пальцах



Регионы

Есть ряд новых проектов

Есть обязательства

Есть национальные программы



Частные игроки

Есть компетенция

Нет денег

Хотят реализовать проект



Инвесторы

Есть деньги

Хотят безрисково заработать

SFEDUCATION

Чем обусловлен механизм концессии

Текущая рыночная проблематика…

Дефицит новых концессионных проектов в связи с неготовностью игроков нести политические и финансовые риски на предпроектной стадии

Регионы

- Отсутствие гарантий по одобрению федерального финансирования и риск обвинения в нецелевом расходовании средств

Частные игроки

- Отсутствие гарантий по рассмотрению заявки в регионе / неконкуренции на конкурсе

Консультанты

- Отсутствие комплексной технико-финансовой экспертизы и опыта в лоббизме

I. Развитие института концессий

II. Появление новых игроков на рынке

III. Диверсификация рынка участников

IV. Наличие огромного количества скаутов

V. Инициация проектов

VI. Спрос на консультационные услуги

SFEDUCATION

Риски концессий сегодня

Ключевые риски для игроков рынка

1. Смещение фокуса с ГЧП финансирования на отрасль здравоохранения в результате вируса
2. Принятие закона о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК)
   - Невозможность использования схем компенсации расходов и минимально гарантированного дохода
   - Ужесточение требований к собственному объему инвестиций
   - Ограничение государственной поддержки до 20 лет
3. Нагрузка на бюджеты сформирована в большей степени проектами направленными на модернизацию и реконструкцию
4. Девальвация рубля и возможный рост кредитных ставок на рынке повлечен за собой рост стоимости проектов

Эффект реализации рисков

300

млрд. руб.

Финансирование фонда поддержки экономики

782

млрд. руб.

Объем расходов в рамках нац. проектов под риском



SFEDUCATION

Участники в секторах на уровне государства



SFEDUCATION

Участники Концессии и ее виды



- Есть **две развилки** реализации Концессии

Есть проект

«Делаем» Концессию самостоятельно (Частная концессионная инициатива, ЧКИ)

Собираем «Концепт»

Собираем Модель

Упаковываем

Заключаем концессионное соглашение

Есть концессия

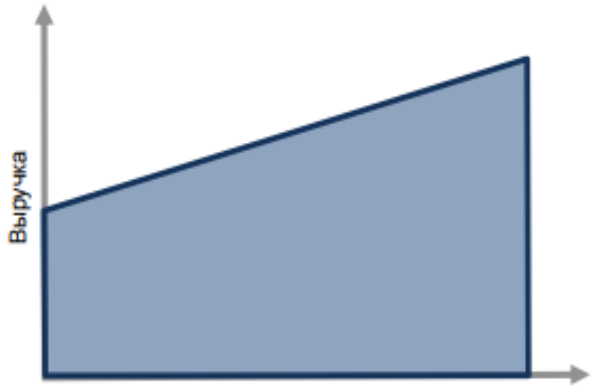
Участвуем в торгах от региона на концессию

Заключаем концессионное соглашение

SFEDUCATION

Платежи от региона

Прямой сбор платы



Срок концессии

Инвестор собирает плату за проезд с пассажиров и принимает на себя риск изменения пассажиропотока / трафика /спроса

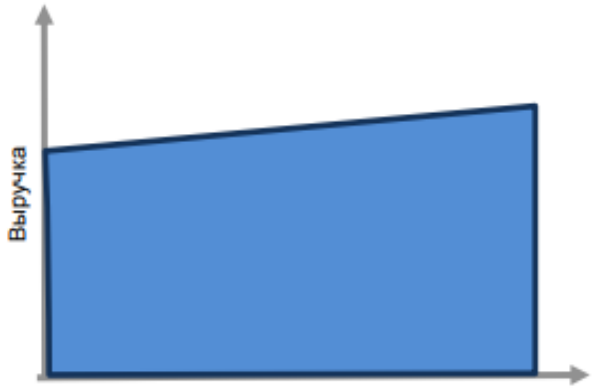
Плата концедента



Срок концессии

Концедент выплачивает инвестору субсидии в случае, если выручка от сбора платы не достигнет минимального уровня, установленного в ходе конкурса

Платеж за доступность



Срок концессии

Инвестору выплачивается платеж за доступность, включающий операционный платеж и инвестиционный платеж (возврат инвестиций)

SFEDUCATION

Экономика проекта

Расходы	Источники
Операционные расходы	Платеж Концендента
%% по кредитам	Грант
Капекс	Выручка от оперирования
FCFE акционеров	



- Платеж может осуществляться с задержкой в квартал
- Требуется финансирование на этот период
- Требуется дополнительно утверждение и включение в бюджет

- Акционерный заем и включение его в платеж Концендента
- Поставка по более низким ценам оборудования
- Увеличение потока от выручки
- Продажа СПК иному лицу

SFEDUCATION

Прочие условия концессионного соглашения

- Условия получения налоговых льгот — Земельные налоги, транспортные налоги, налог на прибыль, налог на имущество
- Условия получения МГД
- Условия и расчет платы за доступность — Формула или точечный расчет (индексация / без индексации)
- Порядок возмещения расходов при расторжении договора
- Создание юридического лица — СПК, иное юридическое лицо
- Наличие прочих объектов в рамках соглашения — Объекты недвижимости или иное
- Срок действия концессионного договора
- Расходы на проект и сроки инвестиционной фазы

SFEDUCATION

Благодарю за внимание!