



INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION
WORLD BANK GROUP

Воронежтеплосеть

Предложение IFC Воронежской
городской администрации

5 февраля 2013 года

Предлагаемый подход



Этап 1: Предварительная оценка

- Цель этапа – получить предварительное представление о
 - Существующей системе тарифообразования
 - Существующей структуре операционных и других (н-р, финансовых) затрат предприятия
 - Масштабах возможной оптимизации операционной деятельности предприятия
 - Уровне инвестиций, которые потребуются от концессионера
 - Масштабе необходимого увеличения уровня тарифных ставок для потребителей и/или необходимом уровне муниципальных субсидий
- Что будет необходимо от Клиента
 - Должным образом подготовленная, исчерпывающая информация (посредством заполнения опросника IFC)
 - Содействие IFC и ее консультантам при проведении предварительной оценки
 - Оплата первой части платы за ангажирование – \$30,000
- Результаты
 - Пересмотренный инвестиционный план, включая несколько сценариев с различными уровнями инвестиций и соответствующими уровнями тарифных ставок и/или муниципальных субсидий
 - Бизнес план, подготовленный в соответствии с методологией RAB

Этап 2: Структурирование сделки

- Цель этапа – детально проанализировать все аспекты будущей сделки и определить ее структуру
 - IFC проведет детальную техническую, юридическую и финансовую экспертизу проекта и подготовит рекомендации о структуре «финансируемого» проекта для Клиента
- Что будет необходимо от Клиента
 - Исчерпывающая технологическая информация за предыдущие 3 года по каждой котельной
 - Исчерпывающая информация о тарифных ставках за предыдущие 3 года
 - Финансовая информация за предыдущие 3 года (балансовый отчет и кап. затраты)
 - Оплата второй и третьей части платы за ангажирование – \$470,000
 - Принятие решения о структуре сделки на основании рекомендаций IFC
- Результаты
 - Детальное описание активов, которые будут переданы в концессию
 - Проект тендерной документации, включая договор о концессии, договор о покупке топлива и тепла, договор о взаимоотношениях с конечными потребителями
 - Методология вычисления концессионной оплаты
 - Параметры и критерии оценки качества услуг, предоставляемых концессионером
 - Короткий список преквалифицированных инвесторов

Этап 3: Тендерный процесс

- Цель этапа – создать благоприятные условия для оценки проекта инвесторами и провести прозрачный и успешный тендерный процесс
 - IFC подготовит базу данных, поможет инвесторам с проведением оценки, и подготовит всю необходимую тендерную документацию
- Что будет необходимо от Клиента
 - Участие в переговорах с инвесторами и тщательный анализ их предложений
 - Гибкость и готовность принимать взаимовыгодные решения
 - Утверждение окончательной тендерной документации
- Результаты
 - Проведение тендерного процесса и выбор победителя
 - Подписание концессионного соглашения с победившим инвестором

Плата за ангажирование – наш подход

- IFC работает по принципу возмещения затрат. Наша цель состоит в том, чтобы покрыть свои расходы по предоставляемым нами услугам с учетом накладных расходов
- Большая часть нашего вознаграждения возмещается за счет премии за выполнение проекта, которая оплачивается победителем тендера только в случае успешного завершения проекта. Если нам не удастся достичь закрытия проекта, IFC несет невозместимые затраты. Оставшаяся часть выплачивается Клиентом в качестве комиссии в ходе выполнения задания по достижению определенных этапов
- Мы предлагаем установить размер премии за выполнение проекта таким образом, чтобы в случае успешного завершения тендера его победитель возместил затраты и Клиента, и IFC

Прогноз затрат и платы за ангажирование

Этап 1

Затраты

Консультанты

\$40,000

IFC, включая накладные расходы и командировки

\$20,000

\$60,000

Финансирование

IFC – 50%

\$30,000

Плата за ангажирование Клиентом – 50%

\$30,000

Этапы 2 и 3

Затраты

Технические консультанты

\$200,000

Финансовая оценка

\$70,000

Юридические консультанты

\$650,000

IFC, включая накладные расходы и командировки

\$550,000

\$1,470,000

Финансирование

IFC – 2/3

\$1,000,000

Плата за ангажирование Клиентом – 1/3

\$470,000

Резюме

Общий размер проектных затрат

\$1,530,000

Сумма затрат, финансируемых IFC

\$1,030,000

Сумма затрат, финансируемых Клиентом (плата за ангажирование)

\$500,000

Премия за выполнение, выплачиваемая победителем тендера

\$1,530,000

Предварительные сроки

		Этап 1: Предв. оценка			Этап 2: Структурирование сделки					Этап 3: Тендерный процесс								
		Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Подписание контракта	Клиент, IFC																	
Предварительный технический анализ	IFC																	
Предварительный финансовый анализ	IFC																	
Предварительный маркетинг	IFC																	
Представление результатов Клиенту	IFC																	
Принятие решения о поддержке проекта	Клиент																	
Детальный технический анализ	IFC																	
Детальный финансовый анализ	IFC																	
Детальный регуляторный анализ	IFC																	
Определение структуры проекта	Клиент, IFC																	
Одобрение структуры проекта	Клиент																	
Преквалификация инвесторов	Клиент, IFC																	
Подготовка предв. тендерной документации	IFC																	
Открытие базы данных	Клиент, IFC																	
Анализ проекта преквалиф. инвесторами	Инвесторы																	
Переговоры с инвесторами	Клиент, IFC																	
Подготовка окончательной тенд. документации	IFC																	
Предоставление тендерных заявок	Инвесторы																	
Оценка тендерных заявок и выбор победителя	Клиент																	
Подписание концессионного соглашения	Клиент, Победитель																	

Примечание: Данные сроки предлагаются только как ориентировочные. Фактические сроки могут от них отличаться.

Предлагаемые этапы – плата за ангажирование

Сумма платежа	Срок платежа
\$30,000	Подписание соглашения с IFC
\$270,000	Принятие Клиентом решения о поддержке проекта
\$200,000	Предоставление IFC Клиенту предлагаемой структуры проекта

		Этап 1: Предварительная оценка			Этап 2: Структурирование сделки				Этап 3: Тендерный процесс								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
		Месяцы															
Подписание контракта	Первая выплата Клиентом	\$30,000															
Принятие решения о поддержке проекта	Вторая выплата Клиентом		\$ 270,000														
Одобрение структуры проекта	Третья выплата Клиентом								\$ 200,000								
Подписание концессионного соглашения	Возмещение затрат Клиенту победителем тендера																\$ 500,000

Благодарим за внимание

**IFC Advisory Services in Infrastructure
Southern Europe & Central Asia**

**Blvr. Kralja Aleksandra 86
11000 Belgrade, Serbia
T. +381 11 302 3750**

**Email: infrastructureadvisory@ifc.org
www: ifc.org/infrastructureadvisory**