

УДК 334.7
ББК 65.290.33
ИЗО

Научные редакторы
Р. Ф. Яббаров, Э. Ш. Джураев, Н. Л. Персод, С. Г. Самолис

ИЗО Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования / Э. Р. Йескомб ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2015. — 457 с.

ISBN 978-5-9614-1700-5

В своей книге профессор Йескомб предлагает уникальное всестороннее описание процессов, участников и сложившихся мировых практик государственно-частного партнерства, а также подробно рассказывает об основных финансовых аспектах реализации проектов ГЧП. Это ему удастся, прежде всего, благодаря богатому личному опыту участия в проектах как со стороны государства, так и со стороны частного сектора.

Книга рекомендована для широкого круга читателей, интересующихся практическими вопросами финансирования и управления инфраструктурными проектами с использованием механизмов ГЧП.

УДК 334.7
ББК 65.290.33

Издано при содействии АНО «НИИ корпоративного и проектного управления»,
Евразийского банка развития и Clifford Chance CIS Limited

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@nonfiction.ru

© Yescombe Consulting Ltd., 2007. Published by Elsevier Ltd.

This edition of Public-Private Partnerships Principles of Policy and Finance by E. R. Yescombe is published by arrangement with ELSEVIER LIMITED of the Boulevard, Langford Lane, Kidlington, Oxford, OX5 1GB, UK.

ISBN 978-5-9614-1700-5 (рус.)
ISBN 978-0-7506-8054-7 (англ.)

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2015

Оглавление

От партнеров издания	15
Введение	18

ЧАСТЬ I

Глава 1. Что такое государственно-частное партнерство?	21
§ 1.1. Введение	21
§ 1.2. Объекты общественного назначения и частный сектор	21
§ 1.3. Виды государственно-частного партнерства	22
§ 1.3.1. Определение	22
§ 1.3.2. ГЧП и государственные закупки	24
§ 1.3.3. Терминология	25
§ 1.4. Строительные проекты	25
§ 1.4.1. Концессии и франшизы	25
§ 1.4.2. Соглашения о покупке электроэнергии	26
§ 1.4.3. ВОО — ВОТ — ВТО — DBFO	29
§ 1.4.4. Использование проектного финансирования для концессий	29
§ 1.4.5. Частная финансовая инициатива.	31
§ 1.5. ГЧП и общественная инфраструктура	33
§ 1.6. Типы ГЧП.	34
§ 1.6.1. Возможность использования	36
§ 1.6.2. Здания.	36
§ 1.6.3. Оборудование, системы или сети.	36
§ 1.6.4. Обслуживающее предприятие	37
Глава 2. ГЧП: «за» и «против»	38
§ 2.1. Введение	38
§ 2.2. Новое государственное управление. ГЧП и приватизация	38
§ 2.3. Выплаты из бюджета	40
§ 2.4. Взаимодополняемость	40
§ 2.5. Затраты на финансирование и перенос риска	41
§ 2.6. Перенос риска и «эффективность расходования средств»	42
§ 2.6.1. Строительный риск	42
§ 2.6.2. Риск, связанный с использованием объекта	43
§ 2.6.3. Готовность к эксплуатации и риск несоответствия объекта требованиям заказчика	43
§ 2.6.4. Затраты на обслуживание и эксплуатацию	43
§ 2.6.5. Практика переноса рисков.	43
§ 2.7. Экономия за счет эффекта масштаба	44
§ 2.8. Распределение затрат на период жизненного цикла и обслуживания объектов	45

§ 2.9.	Преимущества привлечения частных компаний	45
§ 2.9.1.	Выбор проекта	45
§ 2.9.2.	Управление проектами	46
§ 2.9.3.	Ограниченная ответственность	46
§ 2.9.4.	Эффективность	52
§ 2.9.5.	Инновации	52
§ 2.9.6.	Поступления от третьей стороны	53
§ 2.9.7.	Риск потери и обесценивания капитала	53
§ 2.9.8.	Проверка финансового состояния третьей стороной	53
§ 2.9.9.	Проблема «принципал — агент»	53
§ 2.10.	Реформирование государственного сектора	54
§ 2.10.1.	Прозрачность и возможность учета	54
§ 2.10.2.	Опыт проведения государственных закупок	54
§ 2.10.3.	Менеджмент	55
§ 2.10.4.	Сравнение ГЧП и системы государственных закупок	55
§ 2.11.	Недостатки ГЧП	55
§ 2.12.	Гибкость	56
§ 2.13.	ГЧП и политика	57
Глава 3.	Распространение ГЧП в странах мира	59
§ 3.1.	Введение	59
§ 3.2.	Развитие программ ГЧП	66
§ 3.3.	Законодательная база	68
§ 3.4.	Великобритания	70
§ 3.4.1.	История	70
§ 3.4.2.	Развитие программы PFI	72
§ 3.4.3.	Современная политика	76
§ 3.5.	Соединенные Штаты Америки	77
§ 3.6.	Австралия	80
§ 3.7.	Франция	83
§ 3.8.	Южная Корея	83
§ 3.8.1.	Предыстория	83
§ 3.8.2.	Развитие программы PFI	85
§ 3.9.	Испания	87
§ 3.10.	Южная Африка	88

ЧАСТЬ II

Глава 4.	Денежные поступления и инвестиционный анализ	96
§ 4.1.	Введение	96
§ 4.2.	Чистая дисконтированная стоимость, или дисконтированный поток денежных средств	96
§ 4.3.	Внутренняя норма рентабельности	99
§ 4.4.	Проблемы, связанные с исчислением чистой дисконтированной стоимости и внутренней нормы рентабельности	99
§ 4.4.1.	NPV и масштаб проектов	100
§ 4.4.2.	IRR и отток или приток денежных средств	100
§ 4.4.3.	IRR и реинвестирование денежных средств	101
§ 4.4.4.	IRR и различные сроки существования проектов	103
§ 4.4.5.	Единая дисконтная ставка	104
§ 4.4.6.	Денежные вложения и риск	104

§ 4.5.	Использование расчетов для ГЧП	104
§ 4.5.1.	Расчеты, производимые государственными органами	104
§ 4.5.2.	Расчеты, производимые инвесторами	104
§ 4.5.3.	Использование расчетов в соглашениях о ГЧП.	105
§ 4.5.4.	Расчеты, производимые кредиторами	105
Глава 5.	Принятие решений об инвестировании в государственном секторе	106
§ 5.1.	Введение	106
§ 5.2.	Экономическое обоснование	106
§ 5.2.1.	Внешние эффекты	106
§ 5.2.2.	Анализ доходов и расходов.	107
§ 5.2.3.	Ставка дисконтирования государственного сектора	108
§ 5.2.4.	Ставка доходности.	110
§ 5.3.	Оценка эффективности расходования средств и компаратор государственного сектора	110
§ 5.3.1.	Сравнение затрат	111
§ 5.3.2.	Дисконтная ставка	112
§ 5.3.3.	Поправки с учетом переноса риска.	113
§ 5.3.4.	Доходы от налогов.	114
§ 5.3.5.	Надежность КГС	114
§ 5.4.	Обоснованная стоимость	116
§ 5.5.	Постановка на баланс государственного сектора	116
§ 5.5.1.	Концессии	117
§ 5.5.2.	PFI-капитализируемая и оперативная аренда	119
§ 5.5.3.	PFI-решение, предложенное Евростатом	120
§ 5.5.4.	PFI-решение, предложенное Великобританией	121
Глава 6.	Проведение государственных конкурсов и контроль исполнения соглашений.	124
§ 6.1.	Введение	124
§ 6.2.	Управление проектом	125
§ 6.2.1.	Команда проекта и методы руководства.	125
§ 6.2.2.	Обзор проекта	126
§ 6.3.	Процедура проведения конкурса.	127
§ 6.3.1.	Процесс подачи заявок на конкурс	127
§ 6.3.2.	Зондирование игроков на рынке	128
§ 6.3.3.	Предварительный конкурс.	129
§ 6.3.4.	Тендерная документация.	129
§ 6.3.5.	Общение с участниками конкурса	130
§ 6.3.6.	Рассмотрение заявок	131
§ 6.3.7.	Рентабельность	132
§ 6.3.8.	Переговоры по завершении конкурса	132
§ 6.3.9.	Присуждение контракта	134
§ 6.4.	Другие проблемы, связанные с проведением конкурса	134
§ 6.4.1.	Гарантия финансирования.	134
§ 6.4.2.	Заявки, не соответствующие условиям конкурса	134
§ 6.4.3.	Изменения в составе участников	134
§ 6.4.4.	Внесение залога	134
§ 6.4.5.	Возмещение расходов на участие в конкурсе	135
§ 6.4.6.	Возможные проблемы	135
§ 6.4.7.	Предложения, сделанные без объявления конкурса.	135
§ 6.5.	Комплексная юридическая оценка.	136
§ 6.5.1.	Проектные решения	136

	§ 6.5.2. Соглашения о субподряде	136
	§ 6.5.3. Финансирование	137
	§ 6.5.4. Завершение оформления финансовых аспектов проекта	137
§ 6.6.	Контроль за исполнением соглашения	138
	§ 6.6.1. Проектное решение	138
	§ 6.6.2. Субподрядчики	138
	§ 6.6.3. Надзор за ходом строительных работ	139
	§ 6.6.4. Финансирование	139
	§ 6.6.5. Оказание услуг до завершения проекта	140
	§ 6.6.6. Приемка объекта	140
	§ 6.6.7. Этап эксплуатации	140
	§ 6.6.8. Передача объекта государственным органам	140
§ 6.7.	Привлечение независимых консультантов	141
	§ 6.7.1. Финансовый консультант	142
	§ 6.7.2. Консультации по правовым вопросам	143
	§ 6.7.3. Технические консультанты.	144
	§ 6.7.4. Консультации в области страхования	145
	§ 6.7.5. Стоимость услуг консультантов	145
Глава 7.	Перспективы привлечения частных инвесторов	146
§ 7.1.	Введение	146
§ 7.2.	Инвестиционный пул	146
	§ 7.2.1. Спонсоры и прочие первичные инвесторы	146
	§ 7.2.2. Вторичные инвесторы	149
	§ 7.2.3. Ограничения прав на передачу собственности на акции.	150
§ 7.3.	Принятие решения об инвестировании.	151
	§ 7.3.1. Стоимость капитала	151
	§ 7.3.2. Внутренняя норма рентабельности на собственный капитал	154
	§ 7.3.3. Собственный капитал компании и субординированный долг	157
	§ 7.3.4. Покупка акций и доход от инвестиций.	158
§ 7.4.	Проведение конкурса и реализация проекта.	159
§ 7.5.	Проблемы, связанные с совместными предприятиями.	160
§ 7.6.	Проектная компания.	161
	§ 7.6.1. Структура компании	161
	§ 7.6.2. Соглашение между акционерами.	162
	§ 7.6.3. Управление и эксплуатация	163
§ 7.7.	Приглашенные консультанты.	164
ЧАСТЬ III		
Глава 8.	Проектное финансирование и ГЧП	166
§ 8.1.	Введение	166
§ 8.2.	Эволюция проектного финансирования	166
§ 8.3.	Особенности проектного финансирования	168
§ 8.4.	Рынок проектного финансирования.	169
	§ 8.4.1. Масштабы рынка	169
	§ 8.4.2. Проектное финансирование и структурированное финансирование.	171

§ 8.5.	Зачем использовать проектное финансирование для ГЧП?	174
§ 8.5.1.	Преимущества для инвесторов	174
§ 8.5.2.	Преимущества для государственных органов	177
§ 8.5.3.	Корпоративные финансы	178
Глава 9.	Финансирование частных компаний: источники и процедуры	179
§ 9.1.	Введение	179
§ 9.2.	Роль консультанта по финансовым вопросам	179
§ 9.3.	Коммерческие банки	181
§ 9.3.1.	Основные банки, занятые проектным финансированием	182
§ 9.3.2.	Организаторы облигационных займов и финансовые консультанты	184
§ 9.3.3.	Письма обязательства и письма о намерениях	185
§ 9.3.4.	Комплексная юридическая оценка со стороны кредиторов	186
§ 9.3.5.	Соглашение об основных условиях, подписка и документация	188
§ 9.3.6.	Организация ведущим банком синдиката для предоставления кредита	189
§ 9.3.7.	Посреднические операции	191
§ 9.4.	Выпуск облигаций	192
§ 9.4.1.	Комплексная юридическая проверка	193
§ 9.4.2.	Размещение облигаций	194
§ 9.4.3.	Рынок облигаций для проектного финансирования	196
§ 9.4.4.	Узкоспециализированные страховые компании	197
§ 9.5.	Банковские займы и облигации	198
§ 9.6.	Мезонинный долг	199

ЧАСТЬ IV

Глава 10.	Финансовая структура	202
§ 10.1.	Введение	202
§ 10.2.	Финансовая модель	202
§ 10.3.	Входные и исходящие параметры модели	204
§ 10.3.1.	Макроэкономические предпосылки	204
§ 10.3.2.	Расходы на приобретение основного капитала	204
§ 10.3.3.	Затраты на содержание и текущий ремонт объекта и операционные расходы	206
§ 10.3.4.	Доходы	207
§ 10.3.5.	Выходные параметры модели	208
§ 10.3.6.	Чувствительность	208
§ 10.3.7.	Аудит модели	209
§ 10.3.8.	Базовый сценарий	209
§ 10.4.	Затраты на финансирование	210
§ 10.4.1.	Кредитная маржа	210
§ 10.4.2.	Дополнительные затраты	211
§ 10.4.3.	Комиссионные	212
§ 10.4.4.	Комиссия за резервирование	212
§ 10.4.5.	Агентская комиссия	212
§ 10.4.6.	Облигации и другие инструменты с фиксированной ставкой	213

§ 10.5.	Структура долга	214
§ 10.5.1.	Сроки кредитования	214
§ 10.5.2.	Схема погашения задолженности	214
§ 10.5.3.	Средняя продолжительность выплаты кредитов	216
§ 10.5.4.	Интервал между окончательной выплатой долга и завершением срока действия соглашения о ГЧП	217
§ 10.5.5.	Гибкость в погашении долга.	218
§ 10.5.6.	Крупные единовременные выплаты долга в конце срока погашения.	219
§ 10.5.7.	Автоматическое перечисление избыточных денежных средств на погашение задолженности	220
§ 10.5.8.	Прирост задолженности	221
§ 10.5.9.	Резерв на непредвиденные расходы	221
§ 10.6.	Коэффициент покрытия пассивов собственным капиталом.	222
§ 10.6.1.	Свободные денежные средства для обслуживания долга (CADS)	223
§ 10.6.2.	Ежегодный коэффициент покрытия долга	224
§ 10.6.3.	Коэффициент покрытия срока кредита	225
§ 10.6.4.	Коэффициент покрытия срока службы проектируемого объекта.	225
§ 10.6.5.	Расчет коэффициента покрытия	226
§ 10.6.6.	Другие проблемы, возникающие в связи с расчетами коэффициента покрытия.	226
§ 10.7.	Отношение коэффициента покрытия к соотношению собственных и заемных средств и прибыль от акций.	229
§ 10.8.	Вопросы ведения бухгалтерского учета и налогообложения.	231
§ 10.8.1.	Расчет налога.	232
§ 10.8.2.	Налоговые платежи	233
§ 10.8.3.	Дивидендная ловушка	233
§ 10.9.	Право регресса по отношению к спонсорам	234
Глава 11.	Финансовое хеджирование	237
§ 11.1.	Введение	237
§ 11.2.	Риск изменения процентной ставки.	237
§ 11.2.1.	Хеджирование, которое проводят государственные органы	239
§ 11.2.2.	Свопы процентных ставок	239
§ 11.2.3.	Риск и потери из-за досрочного расторжения соглашения.	241
§ 11.2.4.	Методы расчета ставок по свопам процентных ставок	244
§ 11.2.5.	Ведение документации ISDA	244
§ 11.2.6.	Кредитная премия и штраф за досрочное прекращение сделки	245
§ 11.2.7.	Масштаб и длительность хеджирования ставки процента	247
§ 11.2.8.	Ценовая конкуренция при заключении своп-сделок	248
§ 11.2.9.	Риск пролонгирования	249
§ 11.2.10.	Другие виды хеджирования ставки процента.	250
§ 11.2.11.	Повторное депонирование дохода от облигаций (гарантированное инвестиционное соглашение)	251
§ 11.2.12.	Расходы при досрочном погашении облигаций	252
§ 11.2.13.	Период от подачи заявок до завершения оформления финансовых аспектов проекта.	254
§ 11.2.14.	Следует ли проектной компании заниматься хеджированием процентных ставок?	257

§ 11.3.	Проблема инфляции	258
§ 11.3.1.	Инфляция номинальная и реальная	258
§ 11.3.2.	Индексы инфляции и прогнозы	260
§ 11.3.3.	Прогнозы уровня инфляции	262
§ 11.3.4.	Влияние проиндексированной платы за услуги на структуру финансирования.	263
§ 11.3.5.	Следует ли проводить полную индексацию платы за услуги?	265
§ 11.3.6.	Кредиты, индексируемые с учетом темпов инфляции.	266
§ 11.3.7.	Инфляционный арбитраж	269
§ 11.3.8.	Штраф за досрочное погашение.	270
§ 11.3.9.	Инфляционные свопы.	271
§ 11.3.10.	Своп ограниченного изменения уровня цен	273
§ 11.3.11.	Соединение свопа процентной ставки и инфляционного свопа.	273
§ 11.3.12.	Роль государственных органов	274
§ 11.3.13.	Индекс инфляции не подходит для страхования риска	275
Глава 12.	Как кредиторы управляют денежными средствами.	
	Вопросы страхования и взыскания задолженности	277
§ 12.1.	Введение	277
§ 12.2.	Контроль движения кассовой наличности.	277
§ 12.2.1.	Счет расходов	278
§ 12.2.2.	Отказ от предоставления средств	279
§ 12.2.3.	Движение кассовой наличности по каскадной схеме	279
§ 12.2.4.	Резервные счета	280
§ 12.2.5.	Контроль за распределением прибыли между инвесторами.	283
§ 12.3.	Обеспечение кредита.	284
§ 12.3.1.	Обеспечение соглашений и финансовых средств	285
§ 12.3.2.	Обеспечение акций проектной компании.	286
§ 12.3.3.	Прямые соглашения.	286
§ 12.4.	Роль страхования	288
§ 12.4.1.	Страховые брокеры и консультанты	288
§ 12.4.2.	Страхование на этапе строительства.	289
§ 12.4.3.	Страховки, которые оформляются на этапе эксплуатации.	291
§ 12.4.4.	Франшиза.	292
§ 12.4.5.	Риск превышения расходов на выплату страховой премии	293
§ 12.4.6.	Нестраховые риски	293
§ 12.4.7.	Контроль за страховыми поступлениями	294
§ 12.4.8.	Требования, предъявляемые кредиторами	295
§ 12.5.	Случаи неисполнения обязательств	296
§ 12.6.	Проблемы в отношениях между кредиторами	298
§ 12.6.1.	Поставщики свопов процентных ставок.	298
§ 12.6.2.	Кредиторы, выдающие кредит под твердый процент	299
§ 12.6.3.	Кредиты, индексируемые с учетом инфляции, или свопы	300
§ 12.6.4.	Кредиторы второй очереди	300
§ 12.6.5.	Кредиторы, предоставляющие субординированные кредиты	301

ЧАСТЬ V

Глава 13.	Схема начисления платы за услуги	302
§ 13.1.	Введение	302
§ 13.2.	Предмет соглашения	302

§ 13.3.	Структура оплаты	304
§ 13.3.1.	Условия соглашения.	305
§ 13.3.2.	График платежей	306
§ 13.3.3.	Выплата дохода на этапе строительства	306
§ 13.3.4.	Задержка при завершении строительства.	307
§ 13.3.5.	Увеличение расходов на приобретение основного капитала	308
§ 13.3.6.	Выплаты по инвестициям в пользу государственных органов	308
§ 13.3.7.	Выплаты дохода в пользу государственных органов.	308
§ 3.4.	Платежи, основанные на степени использования объекта	309
§ 13.4.1.	Требования к концессии	310
§ 13.4.2.	Размеры дорожных пошлин	311
§ 13.4.3.	Финансовая поддержка государственных органов.	311
§ 13.4.4.	Ограничение доходов.	313
§ 13.4.5.	Скрытая плата	316
§ 13.4.6.	Штрафные санкции	317
§ 13.5.	Оплата за готовность к эксплуатации	317
§ 13.5.1.	Неготовность объекта	319
§ 13.5.2.	Качество услуг	321
§ 13.5.3.	Замена субподрядчиков	322
§ 13.5.4.	Другие показатели для оценки результатов работы	323
§ 13.6.	Смешанное использование и плата за готовность объекта	323
§ 13.7.	Третьи лица и вторичные доходы	323
Глава 14.	Оценка и перенос риска.	324
§ 14.1.	Введение	324
§ 14.2.	Принципы переноса риска	324
§ 14.3.	Таблица рисков	327
§ 14.4.	Политические риски	331
§ 14.5.	Риски, связанные с площадкой проекта.	332
§ 14.5.1.	Приобретение площадки.	332
§ 14.5.2.	Состояние грунта	333
§ 14.5.3.	Разрешительная документация	334
§ 14.5.4.	Влияние проекта на окружающую среду и связанные с этим риски	334
§ 14.5.5.	Археологическая и палеонтологическая экспертиза.	335
§ 14.5.6.	Право доступа на территорию площадки и ограниченное право пользования ею	335
§ 14.5.7.	Подключение площадки к коммунальным сетям.	336
§ 14.5.8.	Противники проекта	336
§ 14.5.9.	Использование не востребованной земли	336
§ 14.6.	Риски, связанные со строительством объекта	337
§ 14.6.1.	Соглашение о субподряде	338
§ 14.6.2.	Строительная организация-субподрядчик	339
§ 14.6.3.	Корректировка цен	342
§ 14.6.4.	Риски строительной организации-субподрядчика.	343
§ 14.6.5.	Доход во время строительства.	343
§ 14.7.	Риск несвоевременного завершения проекта.	344
§ 14.7.1.	Задержки по вине субподрядчика.	344
§ 14.7.2.	Другие причины задержек	347
§ 14.7.3.	Риск при проектировании	347

§ 14.7.4. Производственные показатели после завершения строительства объекта	347
§ 14.8. Риски, связанные с этапом эксплуатации.	349
§ 14.8.1. Риск недостаточного использования.	349
§ 14.8.2. Риск, связанный с окружением (социальным и т. д.) проекта	351
§ 14.8.3. Выручка от платежей	352
§ 14.8.4. Готовность объекта и качество услуг.	353
§ 14.8.5. Операционные расходы	353
§ 14.8.6. Техническое обслуживание и текущий ремонт объекта	354
Глава 15. Изменения в ситуации и расторжение соглашения	356
§ 15.1. Введение	356
§ 15.2. Компенсационные случаи	357
§ 15.2.1. Финансовое равновесие	357
§ 15.2.2. Проведение тендера.	359
§ 15.2.3. Изменения	359
§ 15.2.4. Риски государственных органов	360
§ 15.2.5. Изменения в законодательстве	361
§ 15.3. Случаи освобождения от ответственности.	363
§ 15.4. Вмешательство и замена.	364
§ 15.4.1. Вмешательство в чрезвычайных ситуациях.	364
§ 15.4.2. Вмешательство кредиторов и замена	364
§ 15.5. Досрочное расторжение соглашения по причине отказа проектной компании от исполнения своих обязательств	366
§ 15.5.1. Выплата оставшейся части долга	368
§ 15.5.2. Стоимость активов	369
§ 15.5.3. NPV ожидаемого движения кассовой наличности.	369
§ 15.5.4. Расчет скорректированного базового сценария	370
§ 15.5.5. Продажа на открытом рынке	372
§ 15.5.6. Отказ от исполнения обязательств на этапе строительства.	373
§ 15.5.7. Усиление финансирования	373
§ 15.6. Расторжение соглашения по желанию заказчика или отказ государственных органов от исполнения обязательств	374
§ 15.7. Досрочное расторжение соглашения при форс-мажорных обстоятельствах	377
§ 15.8. Досрочное расторжение вследствие коррупции.	379
§ 15.9. Досрочное расторжение соглашения и субподрядчики.	379
§ 15.10. Налоговые последствия выплаты компенсации за досрочное расторжение соглашения	379
§ 15.11. Погашение в конце срока, риск, связанный со стоимостью, дисконтируемой на конец периода, и возврат	380

ЧАСТЬ VI

Глава 16. Проведение конкурса на привлечение финансирования, рефинансирование долга и продажа акций	383
§ 16.1. Введение	383
§ 16.2. Проведение конкурса на привлечение финансирования.	384

§ 16.2.1. Цель проведения конкурса	384
§ 16.2.2. Как проводится конкурс на привлечение финансирования.	385
§ 16.2.3. Рефинансирование	387
§ 16.3. Конкурс на привлечение акционерного капитала.	387
§ 16.4. Рефинансирование долга	388
§ 16.4.1. Что представляет собой рефинансирование?	389
§ 16.4.2. Преимущества рефинансирования для инвесторов	390
§ 16.4.3. Следует ли добиваться согласия государственных органов на проведение рефинансирования?	393
§ 16.4.4. Случаи вынужденного рефинансирования	394
§ 16.4.5. Следует ли государственным органам пользоваться преимуществами рефинансирования?	394
§ 16.4.6. Расчет выгоды от рефинансирования	396
§ 16.4.7. Распределение выгоды от рефинансирования	398
§ 16.4.8. Рефинансирование и продление срока действия соглашения	399
§ 16.4.9. Следует ли применять распределение выгоды от рефинансирования во всех случаях?	400
§ 16.5. Продажа акций	402
Глава 17. Альтернативные модели	404
§ 17.1. Введение	404
§ 17.2. Проведение конкурса	405
§ 17.2.1. Проектирование, строительство и эксплуатация (DBO)	405
§ 17.2.2. Государственно-государственные партнерства.	406
§ 17.3. Изъятие в период после завершения строительства	407
§ 17.3.1. Проектирование — строительство — предоставление обеспечения — эксплуатация (DBGO)	407
§ 17.3.2. Финансирование строительства с изъятием	407
§ 17.4. Финансирование государственного долга	408
§ 17.4.1. Целевое кредитование с использованием гарантий.	408
§ 17.4.2. Развитие государственного сектора или финансирование инфраструктурного банка.	410
§ 17.4.3. Международные финансовые институты (МФИ)	411
§ 17.4.4. Европейский инвестиционный банк.	412
§ 17.5. ГЧП-совместные предприятия	417
§ 17.6. Некоммерческие организации	418
§ 17.6.1. Организации с «незначительным собственным капиталом»	418
§ 17.6.2. Публичные доверительные фонды	421
Словарь терминов и аббревиатур.	430
Дополнительные материалы	
Положение о порядке подготовки и заключения соглашений о ГЧП: практический обзор	47
ГЧП в России: краткий исторический очерк	59
Действующие лица ГЧП в России.	90
Закон о концессионных соглашениях — статус-кво в РФ.	425