

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ В РАМКАХ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Валерий Александрович РАХАЕВ

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Самарский государственный экономический университет (СГЭУ),
Самара, Российская Федерация
rahaev.valerij@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-9595-3677>
SPIN-код: отсутствует

История статьи:

Рег. № 254/2020
Получена 01.05.2020
Получена
в доработанном виде
15.05.2020
Одобрена 29.05.2020
Доступна онлайн
30.07.2020

УДК 336.7

JEL: E51, G17, G21

Ключевые слова:

концессионные
соглашения,
концессионер,
концедент, банк,
выпадающие доходы

Аннотация

Предмет. Модернизация механизма кредитования в рамках концессионных соглашений, необходимого для оценки условий кредитных сделок, эффективности кредитных проектов и способности концессионера возратить предоставленный заем.

Цели. Проведение анализа существующего механизма финансирования и обоснование подходов к совершенствованию механизма кредитования в рамках концессионных соглашений.

Методология. Использованы общенаучные методы: системный и логический анализ и синтез, принципы индукции и дедукции, приемы высших финансовых вычислений, балансовый метод, метод финансовых коэффициентов, метод технико-экономических расчетов.

Результаты. Проведен анализ финансовой структуры и особенностей концессионных соглашений, параметров деятельности концессионеров. Рассмотрены виды рисков банковского кредитования концессионных соглашений, а также методы их выявления и минимизации. Обоснована необходимость предоставления кредитов на пополнение оборотных средств и инвестиционных кредитов в рамках концессионных соглашений. Предложен механизм кредитования концессионных соглашений.

Область применения. Результаты могут быть использованы банками при определении параметров кредитования концессионных соглашений, а также могут быть полезны органам власти субъектов РФ.

Выводы. Снижение рисков кредитования концессионных соглашений возможно при стабильности их условий и компенсации выпадающих доходов концессионера в случае досрочного расторжения соглашений. Для развития кредитования необходимо повышение обоснованности тарифов на работы/услуги и собираемости выручки.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

Для цитирования: Рахаев В.А. Модернизация механизма кредитования в рамках концессионных соглашений // *Финансы и кредит*. — 2020. — Т. 26, № 7. — С. 1590 — 1609.
<https://doi.org/10.24891/fc.26.7.1590>

Введение

Государственно-частное партнерство (далее — ГЧП) является механизмом привлечения частных инвестиций в модернизацию и реконструкцию объектов

общественной инфраструктуры, управления имуществом и повышения качества работ/услуг, предоставляемых заказчикам. ГЧП предусматривает осуществление инвестором деятельности с использованием объекта, созданного, модернизированного или реконструируемого в рамках ГЧП и являющегося собственностью частного партнера. Разновидностью ГЧП являются концессионные соглашения. Ю.Е. Туктаров и другие авторы считают, что при концессиях в отличие от ГЧП передача объекта в собственность частного партнера невозможна или нецелесообразна [1]. С.Н. Мирошников, Е.С. Чаркина отмечают, что отношения сторон при ГЧП и концессиях гораздо шире формата работы государственного заказчика и подрядчика при государственных контрактах [2]. А.В. Федоров¹ и А.А. Еремин [3] исследовали концессионные соглашения, заключенные в мире в последние 20 лет. Они пришли к выводу о том, что зарубежные законодатели подчеркивают приоритетность частного бизнеса перед государством в этом союзе, вводя понятие «частно-государственное партнерство».

Отношения в рамках ГЧП в Российской Федерации регламентируются законодательством о ГЧП² и концессиях³. П.Л. Селезнев отмечает, что с учетом особенностей национального рынка в России больше используется понятие «государственно-частное партнерство» [4]. Н.Л. Платонова исследовала основные понятия и формы концессии в соответствии с Российским законодательством: на практике отсутствует единообразие в определениях концессии [5].

В настоящей статье концессионные соглашения рассматриваются в рамках взаимодействия государства, частного бизнеса и банковского сектора экономики. ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», АО КБ «ЛОКО-Банк» и некоторые другие банки предлагают специальные продукты для финансирования концессионных соглашений в сфере жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и других отраслях. Е.А. Кондратьева, Н.Г. Мажинская и другие указывают, что в российской практике кредитование концессий менее распространено в сравнении с другими видами корпоративного кредитования [6—8]. Имеются лишь отдельные примеры успешных проектов с участием кредитных организаций⁴. Н.В. Сунцова⁵ и А.С. Райников [9] отмечают высокий уровень кредитных рисков, присущих этой сфере предпринимательской деятельности.

¹ Федоров А.В. Привлечение внебюджетных средств в бюджетной сфере (энергосервис) и модернизация материально-технической базы в сфере ЖКХ (концессия) // Энергосовет. 2018. № 4. С. 27—29.

² Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

³ Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

⁴ Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/cd482f73c03b658fa97a2d844c7e39d9/metodic2018.pdf>

⁵ Сунцова Н.В. Коммерческий банк как участник государственно-частного партнерства — обоснование необходимости // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. СПб.: Инновационный центр развития образования и науки, 2015. С. 90—92.

Исследователи С.А. Сосна и А.Н. Максимова называют основными причинами кредитных рисков недостаточно обоснованные тарифы на работы/услуги, отсутствие механизма компенсации концессионерам выпадающих доходов, неполная собираемость выручки, нарушение договорных обязательств сторонами [10, 11]. Согласно утверждениям А.П. Алексеенко, Л.Г. Елкибаевой [12, 13], указанные риски затрудняют кредитование банками концессионных соглашений.

В связи с этим актуальной является выработка механизма кредитования в рамках концессионных соглашений, учитывающего указанные кредитные риски. Целью исследования является проведение анализа существующего механизма финансирования и обоснование подходов к совершенствованию механизма кредитования в рамках концессионных соглашений.

Материалы и методы исследования

Сторонами концессионных соглашений являются государственный партнер (концедент), частный партнер (концессионер) и финансирующая организация (банк). Концеденты владеют объектами концессионных соглашений и сдают их в аренду концессионерам. Концессионеры эксплуатируют объекты соглашений, осуществляют закупку ресурсов, выполняют работы, оказывают услуги заказчикам. По мнению О.Б. Скрипника [14] и Т.М. Панченко⁶, преимуществом концессионных соглашений для государственного партнера является возможность модернизации и реконструкции объектов в условиях недостаточного объема бюджетных средств без увеличения долговой нагрузки, передача ответственности за ввод и эксплуатацию объектов частным инвесторам. Для частного партнера — возможность получения гарантий минимальной доходности, увеличения выручки за счет оказания дополнительных платных услуг и снижения затрат на эксплуатацию объектов.

Финансовая структура концессионных соглашений представлена на *рис. 1*. Доходы концессионера образуются по двум направлениям деятельности в рамках концессионных соглашений:

- 1) выполнение работ/оказание услуг заказчикам;
- 2) модернизация и реконструкция объектов, остающихся в собственности концедента.

Необходимая валовая выручка (*НВВ*) концессионера при выполнении работ/оказании услуг заказчикам должна покрывать прямые расходы (*ПР*), операционные расходы (*ОР*), неподконтрольные расходы (*НПР*) и обеспечивать прибыль концессионера (*Пр*):

$$НВВ = ПР + ОР + НПР + Пр.$$

⁶ Панченко Т.М. О договоре франчайзинга // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. 2010. № 8. С. 28—34.

Прямые (условно — переменные) расходы включают расходы на материалы, топливно-энергетические ресурсы; определяются исходя из планового объема выполнения работ/оказания услуг по контрактам с заказчиками. Операционные расходы включают расходы на заработную плату персонала, ремонт, содержание и эксплуатацию основных средств, амортизацию, цеховые и общехозяйственные расходы (условно — постоянные). Концессионеры должны стремиться к снижению данных расходов. Неподконтрольные расходы (условно — постоянные) не зависят от деятельности концессионера и учитываются в полном объеме. Они включают страховые взносы, расходы на аренду объектов соглашений, концессионную плату, налоги. Параметры деятельности концессионера (прямые, операционные и неподконтрольные расходы, прибыль, необходимая валовая выручка) устанавливаются органом регулирования на долгосрочный период. Тарифы на выполнение работ/оказание услуг рассчитываются как отношение необходимой валовой выручки к объему работ/ оказанию услуг.

Ученые В.В. Панюкова, М.В. Колинченко в качестве особенностей концессионных соглашений отмечают накопление затрат в периодах, предшествующих поступлениям от исполнения соглашений, дискретный и сезонный характер поступления выручки, длительный производственный цикл деятельности концессионеров, изменение условий заключенных и планируемых к заключению контрактов, порядка расчетов, получения авансов [15, 16]. Характерной тенденцией является сокращение объемов работ и перспективной контрактной базы частного партнера, недостаточная рентабельность реализации работ, услуг по контрактам, отсутствие у банка возможности контролировать поступления выручки по контрактам, недофинансирование проекта по причине недостаточной платежеспособности населения, невыполнение обязательств поставщиками (подрядчиками) и заказчиками.

Существующие риски банковского кредитования концессионных соглашений, методы их выявления и минимизации представлены в *табл. 1*. Потребность в кредите на пополнение оборотных средств в рамках концессий связана с сезонностью. Так, выручка и прямые расходы теплоснабжающих компаний (концессионеров) формируются только в течение семи месяцев отопительного периода (с октября по апрель), а операционные и неподконтрольные расходы — ежемесячно в течение года⁷. В межотопительный период (с мая по сентябрь) образуется кассовый разрыв, который может быть покрыт за счет банковского кредита. Погашение кредита осуществляется за счет положительного чистого денежного потока от основной деятельности в отопительный период.

При определении возможности кредитования концессионера стоит уделить внимание предмету концессии, объемам, графику и условиям поставки, сдачи-приемки и порядку оплаты работ/услуг. Концессии должны иметь требования о предоставлении обеспечения и штрафные санкции за неисполнение сторонами обязательств, ограничения на передачу права (требования) по концессии третьим

⁷ Постановление Правительства РФ «О правилах, обязательных при заключении договоров снабжения коммунальными ресурсами для целей оказания коммунальных услуг» от 14.02.2012 № 124.

лицам, условия вступления в силу этих прав. Необходим анализ деловой репутации заемщика, включая отзывы концедентов и заказчиков о завершенных концессиях, о ходе исполнения незавершенной концессии, изучение фактов и причин расторжения соглашений концессионером или субъектом РФ/муниципальным образованием. Требуется также проводить анализ деятельности заказчиков с точки зрения их положения на рынке, платежеспособности и деловой репутации.

Для оценки реализуемости соглашений и корректности запрашиваемой суммы кредита проводится сопоставление сроков выполнения и графика оплаты работ/услуг заказчиками с графиком платежей по кредиту, анализируется рентабельность реализации работ/услуг. Возможная сумма кредита определяется с точки зрения остаточной суммы поступлений по концессионному соглашению (в зависимости от стадии реализации соглашения) и сальдо будущих потоков денежных средств (далее — ПДДС) по концессии⁸.

Остаточная сумма поступлений по концессионному соглашению определяется как необходимая валовая выручка (НВВ) за вычетом сумм, поступивших концессионеру с начала реализации соглашения до момента рассмотрения кредитной заявки. Сальдо будущих потоков денежных средств есть разница между остаточной суммой поступлений и суммой будущих затрат на выполнение соглашения, текущей задолженности, процентных и комиссионных платежей по кредитам, источником погашения которых являются поступления денежных средств от выполнения контрактов с заказчиками. Сальдо будущих потоков денежных средств, а также рентабельность реализации работ/услуг по концессии должны быть положительными.

Создание, модернизация и реконструкция объектов соглашений финансируется концедентом отдельно. Инвестиционные затраты ограничиваются предельным размером расходов на модернизацию и реконструкцию, установленным в концессионном соглашении. Доходы концессионера формируются в зависимости от сметной стоимости работ. В целях проведения реконструкции и модернизации объектов соглашений возможно привлечение концессионером инвестиционного кредита.

С учетом описанных особенностей и рисков кредитования концессий возможна следующая структура кредитных сделок. Сроки предоставления кредита должны быть синхронизированы со сроками осуществления расходов по концессии. Сроки погашения необходимо привести в соответствие со сроками поступления выручки концессионеру. Рекомендуются устанавливать срок погашения кредитных средств не позднее одного рабочего дня с даты предполагаемого поступления выручки на расчетный счет концессионера. Срок кредитования на пополнение оборотных средств следует устанавливать не более 1 года, а срок инвестиционного кредитования — не более срока действия концессионного соглашения,

⁸ Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» от 30.11.2015 № 894.

увеличенного на срок возможной задержки оплаты выполненных работ (не более чем на три месяца). Целесообразно предоставлять средства в виде разового кредита или невозобновляемой кредитной линии. При наличии постоянной потребности возможно предоставление возобновляемой кредитной линии. Необходимо обеспечивать контроль целевого использования средств.

Размер кредитов зависит от рентабельности, структуры продаж, процента собираемости выручки от реализации (в зависимости от групп заказчиков). Расчеты показывают, что при кредитовании на пополнение оборотных средств сроком на один год сумма кредита и процентов не должна превышать 80% остаточной суммы поступлений по концессии, уменьшенной на сумму действующих обязательств концессионера, источником погашения которых являются контракты с заказчиками; 20% — собственные средства концессионера. Если у концессионера отсутствует необходимый собственный капитал, возможно ведение переговоров с банком о вхождении его в акционерный (уставный) капитал концессионера.

Международный опыт заключения концессий предполагает применение различных кредитных льгот в отношении концессионера. Так, в практике кредитования концессий в Китае условия включают отсрочку по уплате процентов на этапе модернизации объекта соглашения, а также различные процентные ставки по кредиту — более высокие на этапе модернизации (когда риски проекта существенны) и более низкие — на стадии эксплуатации объекта соглашения (когда строительные риски проекта уже не актуальны) [17, 18]. При этом возможно использование механизмов привлечения льготного финансирования (отраслевые программы субсидирования процентных ставок по привлекаемым кредитам). В целях использования льготного банковского финансирования соглашением может быть предусмотрен механизм снижения объема участия концедента в концессии, в случае его успешного привлечения (например, уменьшение размера субсидии, предоставляемой субъектом РФ при наличии такой субсидии). Условия кредита на пополнение оборотных средств должны предусматривать компенсацию концедентом выпадающих доходов концессионера, образуемых вследствие снижения объемов заключаемых контрактов с заказчиками.

Источником возврата инвестиционного кредита и процентов является финансирование затрат концедентом в размере сметной стоимости работ, а также собственные средства концессионера. Кредитование банком реконструкции объектов соглашения возможно на условиях проектного финансирования.

В случае досрочного прекращения соглашения по инициативе концедента необходимо предусмотреть компенсацию инвестиционных затрат концессионера со стороны концедента. Компенсация позволяет провести расчеты с банком по кредитному договору. Возможны два варианта компенсации:

- не менее объема основного долга и не выплаченных на дату прекращения концессионного соглашения процентов («по пассивам»). При компенсации «по пассивам» орган государственной/муниципальной власти (концедент) напрямую

компенсирует банку сумму не возвращенного концессионером основного долга и процентов;

- не более расходов концессионера на реконструкцию за вычетом возмещенных ему расходов («по активам»). Условия кредитования банком зависят от выбора варианта расчета компенсации по проекту («по пассивам» или «по активам»). Компенсация «по активам» рассчитывается по следующей формуле:

$$K = (PK - SK) + ВД,$$

где K — компенсация при досрочном прекращении;

PK — фактически понесенные концессионером расходы, подлежащие возмещению;

SK — собственный капитал концессионера, привлеченный в инвестиционных целях;

$ВД$ — недополученные доходы концессионера, не возмещенные на дату прекращения соглашения.

Обеспечение кредита включает передачу объекта соглашения в залог финансирующей организации и право банка участвовать в замене концессионера. Дополнительным обеспечением по кредиту является залог имущественных прав (требований) на получение денежной выручки по контрактам с заказчиками, поручительство собственников и аффилированных компаний, гарантии.

Результаты

Автором проведен анализ исполнения семи концессионных соглашений, заключенных между муниципальными образованиями (концеденты) и теплоснабжающими организациями (концессионеры) в отдельных регионах Российской Федерации: в Самарской области — одно соглашение, в Пензенской области — пять, в Оренбургской области — одно. Концессионные соглашения заключены на период 2015–2024 гг. Исследование исполнения концессионных соглашений проведено за 2015–2019 гг. В соответствии с условиями концессионных соглашений функционируют 48 объектов теплоснабжения (котельных). В рамках каждого соглашения концессионеры полностью обеспечивают тепловой энергией один сельский административный район в указанных регионах. Деятельность носит сезонный характер.

Анализ исполнения концессионных соглашений позволил выявить следующие характеристики финансового состояния концессионеров (*табл. 2*).

Исследование иллюстрирует общую ситуацию, сложившуюся при выполнении соглашений по теплоснабжению в сельских территориях Российской Федерации. Учитывая среднее финансовое положение большей части концессионеров, предлагаются следующие условия кредитования (*табл. 3*).

В целях минимизации рисков в кредитный договор, заключаемый между концессионером, концедентом и банком, рекомендуется включать следующие обязательства концессионера:

- надлежаще исполнять обязательства по концессии;
- не расторгать концессионное соглашение без письменного согласия банка, не отказываться от прав по нему;
- перечислять 100% денежных средств на расчетный счет в банке; не позднее одного рабочего дня исполнять обязательства перед банком;
- ежеквартально предоставлять сведения о ходе исполнения концессионного соглашения (сумме поступлений);
- досрочное погашение кредита при досрочном поступлении денежных средств по концессии.

В целях обеспечения исполнения обязательств концессионера целесообразно в кредитные договоры включать ограничения по финансовому состоянию (табл. 4).

Ограничения по финансовому состоянию устанавливаются в соответствии с прогнозными значениями контролируемого показателя с учетом чувствительности прогноза к его изменению. Пороговое значение устанавливается на том уровне, относительно которого ухудшение контролируемого показателя будет свидетельствовать о проблемах с погашением обязательств перед банком. При отсутствии прогноза допускается ограничение показателя на текущем уровне с учетом предполагаемой выдачи средств банка.

Кроме ограничений по финансовому состоянию банку целесообразно предъявлять требования к проведению концессионером чистых кредитовых оборотов по своим банковским счетам, открытым в банке. Требования могут предусматривать поддержание ежемесячных/ежеквартальных чистых кредитовых оборотов по банковским счетам, открытым в банке, в размере не менее доли кредитов (ссудной задолженности) перед банком в общем объеме задолженности перед кредитными организациями на последнюю отчетную дату (квартальную), но не менее остатка ссудной задолженности по основному долгу и процентам, подлежащей погашению за истекший месяц (квартал).

Другие ограничения касаются соблюдения концессионером целевого назначения кредитных средств. Так, концессионер не должен использовать прямо или косвенно полученные от банка кредитные средства на погашение своих обязательств по кредитам банка; погашение обязательств других заемщиков перед банком или третьими лицами; предоставление займов третьим лицам или погашение займов, привлеченных от третьих лиц; приобретение векселей или эмиссионных ценных бумаг за исключением векселей и эмиссионных ценных бумаг, эмитированных банком, Банком России, Минфином России; осуществление вложений в уставные капиталы других юридических лиц (в том числе покупка акций на вторичном рынке).

Запрещается также использовать кредитные средства для пополнения банковских счетов, открытых в других кредитных организациях; исполнения обязательств по договорам финансирования под уступку денежного требования; приобретения у банка имущества, полученного банком в качестве отступного взамен исполнения обязательств по ранее предоставленным кредитам; выплаты дивидендов/распределения прибыли; оплаты процентов, комиссий, неустоек и иных вознаграждений в пользу банка; рефинансирования ранее произведенных затрат концессионера; размещения средств на депозитах в банке, других кредитных организациях.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения концессионером установленных ковенантов и/или непредставлении им в установленный срок информации, необходимой для контроля выполнения (расчета) установленных ковенантов, банк должен иметь право требовать уплаты неустойки. Неустойка обычно устанавливается в размере 2% годовых от остатка задолженности по кредиту; рассчитывается банком за каждый календарный день неисполнения обязательства. Банк имеет право требовать досрочного возврата основного долга, а также уплаты процентов и комиссий по кредитным операциям, начисленных за срок фактического использования кредитом.

Штрафные санкции должны предусматривать, помимо прочего, увеличение в одностороннем порядке процентной ставки (на 2% годовых) при невыполнении каждой из установленных ковенантов по отношению к первоначально установленной процентной ставке. Процентные ставки по кредитному договору увеличиваются с даты начала процентного периода, следующего за процентным периодом, в котором концессионер был уведомлен банком о таком изменении. Восстановление процентной ставки до первоначального уровня происходит с даты начала процентного периода, следующего за процентным периодом, в котором концессионер подтвердил банку соблюдение установленных ковенантов. Наконец, банк может приостановить выдачу невыбранных кредитных средств по заключенным с концессионером договорам до даты подтверждения концессионером банку надлежащего выполнения установленных ковенантов; требовать предоставления дополнительного обеспечения.

Выводы

Государственно-частное партнерство и концессионные соглашения являются эффективным механизмом модернизации и эксплуатации объектов. Основными проблемами развития банковского кредитования являются необоснованные тарифы, отсутствие механизма компенсации концессионеру выпадающих доходов, неполная собираемость выручки. Это подтверждает проведенный анализ концессионных соглашений в ряде регионов Российской Федерации. Описанные риски сдерживают банковское кредитование этой сферы предпринимательской деятельности. Автором предложены меры по выявлению и минимизации рисков банковского кредитования. По мнению автора, на основе анализа действующих концессионных соглашений определен оптимальный механизм кредитования концессионера, включающий структуру сделок, ограничения по финансовому состоянию концессионеров и

дополнительные требования. Предоставление кредитов возможно при стабильности условий концессионных соглашений и компенсации выпадающих доходов концессионера в случае досрочного расторжения соглашений. Результаты исследования могут быть использованы банками при определении параметров кредитования концессионных соглашений. Рекомендации также могут быть полезны для рассмотрения органами власти субъектов Российской Федерации. Планируется расширить исследования концессионных соглашений на другие отрасли экономики.

Таблица 1

Риски банковского кредитования концессионных соглашений

Table 1

Risks of bank lending under concession agreements

Вид риска	Методы выявления	Методы минимизации
1. Риск нарушения договорных обязательств сторонами	1. Анализ наличия ресурсной базы и производственных мощностей, достаточных для выполнения объемов финансируемой концессии. 2. Анализ наличия источников финансирования затрат на исполнение концессии, наличие всех видов гарантий, необходимых по концессии (в том числе гарантий исполнения контракта/возврата аванса/гарантии на гарантийный срок). 3. Анализ опыта работы заемщика в данной сфере (не менее двух лет). 4. Анализ реестра выполненных и текущих концессий заемщика за последние три года, включающего информацию о сумме концессий, сумме оставшихся платежей, объеме выполненных работ, сроке действия концессий, наличии просроченных концессий. 5. Анализ наличия претензий со стороны заказчиков по срокам и качеству выполнения контрактов/задержек по срокам (по данным контрактной базы, арбитражных споров заемщика согласно письмам от заказчиков или по данным открытых источников информации). 6. Наличие фактов предъявления банковских гарантий за последние три года, платежная дисциплина по предъявленным гарантиям. 7. Определение необходимости привлечения к выполнению концессии субподрядчиков; при наличии такой необходимости провести анализ их деловой репутации. 8. Подтверждение отсутствия просроченной задолженности заемщика перед заказчиком	1. Обязательство по проведению анализа предоставленной концессии на ее соответствие условиям концессий, анализируемым на момент принятия решения о кредитовании. Наличие в концессии условия о недопущении внесения в нее изменений без согласования с банком. 2. Обязательство предоставлять отчеты о ходе исполнения концессии на регулярной основе. 3. Обязательство осуществлять платежи по концессии только через расчетный счет в банке. 4. Требования не отклоняться от сроков реализации работ по концессии. 5. Предоставление отчетов, подтверждающих целевое расходование авансов (на оплату работ/товаров/услуг для выполнения финансируемой концессии). 6. Предоставление отчетов, подтверждающих целевое расходование кредитов (на оплату работ/товаров/услуг для выполнения финансируемой концессии). 7. При привлечении не аффилированных субподрядчиков и существенности их доли в объеме выполняемых работ по концессии установить обязательство по предоставлению с их стороны гарантии исполнения договоров с заемщиком первоклассных банков
2. Риск недостатка источников финансирования	1. Анализ финансового состояния концессионера (в том числе в части достаточности показателей собственного оборотного капитала, EBITDA для финансирования концессии в размере запланированного собственного участия). 2. Анализ ПДДС на период кредитования по концессионеру в целом и в частности по финансируемому концессии:	1. Определить требования к заказчикам — юридическим лицам. 2. Установить финансовых ковенант (показатель обратной ликвидности, долговой нагрузки, прибыльности и положительные чистые активы). 3. При наличии необходимости в привлечении иных источников финансирования концессии (займы

	– объем выручки должен быть обоснован действующей контрактной базой с учетом планируемых концессии; – затраты и рентабельность по ПДДС должны быть обоснованы, в том числе с учетом ретро-данных; – в ПДДС должны быть учтены все платежи по обслуживанию действующего и запрашиваемого объемов кредитования; – сальдо ПДДС накопленным итогом должно иметь положительное значение на протяжении всего анализируемого периода. 3. Анализ действующей контрактной базы на предмет: – синхронности графиков оплаты/ исполнения финансируемых концессий с графиками оплаты/исполнения договоров, заключаемых с субподрядчиками в целях исполнения указанных контрактов; – выполненных работ по контрактам и оставшихся поступлений в целях подтверждения достаточности кредита	бенефициаров, дивиденды), необходимо предусмотреть в отлагательных условиях обязательство по их подтверждению (предоставление субординированных займов с их новированием в векселя и залогом в банке, оформление депозита и залог прав требований по нему). 4. Финансирование удорожания концессии должно осуществляться за счет концедента. 5. Компенсация выпадающих доходов концессионера в связи с сокращением контрактной базы. 6. Компенсация недополученных доходов концессионера в связи с досрочным расторжением концессии. 7. Затраты на крупные контракты должны подтверждаться надзорной компанией, также как на не типовые для заемщика объекты строительства
3. Риск отсутствия источников погашения кредита	1. Анализ условий концессий, планируемых к финансированию на соответствие их условиям кредитования (в части сроков, целевого назначения) и на предмет возможности внесения в их условия изменений. 2. Анализ финансового состояния заемщика и заказчиков. 3. Изучение конкурсной документации на предмет необходимости привлечения дополнительных банковских продуктов (тендерной гарантии, гарантии возврата аванса, гарантии исполнения контракта, гарантии качества). 4. Анализ ПДДС на период кредитования по заемщику в целом с учетом финансируемых концессий: – сальдо ПДДС накопленным итогом должно иметь положительное значение на протяжении всего анализируемого периода; – объем выручки должен быть обоснован действующей контрактной базой с учетом планируемых контрактов; – в ПДДС должны быть учтены все платежи по обслуживанию действующего и запрашиваемого объемов кредитования	1. Предусмотреть требование по направлению выручки по концессии на погашение кредита. 2. Синхронизация графика погашения кредита с графиком поступления выручки по концессии. 3. Сумма кредитования не более 80% остаточной суммы поступлений по концессии за год (за минусом обязательств концессионера). 4. Обеспечить проведение всех расчетов с подрядчиками/поставщиками через расчетный счет заемщика в банке по финансируемым концессии. 5. Оформление залога прав (требований) концессионера по соглашению, а также иных видов обеспечения в зависимости от индивидуальных особенностей проекта. 6. Оформление поручительства собственников, имеющих контроль в размере 25% долей в УК и более. 7. Оформление поручительства аффилированных компаний — центров выручки и (или) прибыли
4. Риск некорректной структуры сделки	1. Анализ корректности запрашиваемой суммы кредита путем оценки рентабельности концессии и достаточности собственных средств для ее исполнения. 2. Анализ корректности сроков кредита согласно сроков выполнения и оплаты услуг	Предложение наиболее оптимальной структуры сделки с необходимыми ковенантами

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2**Характеристики финансового состояния концессионеров****Table 2****Characteristics of the financial condition of concessionaires**

Показатель	Значение
Коэффициент финансовой независимости	1 %
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Около 0
Коэффициент текущей ликвидности	Около 1
Коэффициент срочной ликвидности	0,6—0,8
Норма чистой прибыли, %	3—5
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Около 1
Финансовое положение	Не выше среднего (25—52 балла)
Полезный отпуск тепловой энергии в год, Гкал	5 000—30 000
Тариф на тепловую энергию, руб./Гкал	1 600—1 900
Выручка от реализации без НДС в год, тыс. руб.	15 000—40 000
EBITDA или ЧДП от операционной деятельности в год, тыс. руб.	5 000—10 000
Процент собираемости платежей по группам заказчиков:	
– государственные, муниципальные и прочие	Не более 90—95% от выручки
– население	Не более 70—80% от выручки

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 3**Условия кредитования в рамках концессионных соглашений****Table 3****Lending terms within concession agreements**

Показатель	Характеристика
Сумма кредита:	
– на пополнение оборотных средств	Не более 80% остаточной суммы поступлений по концессии, уменьшенной на сумму действующих обязательств концессионера
– на модернизацию и реконструкцию объекта	Не более 70% от общих инвестиционных затрат по концессии
Срок кредита:	
– на пополнение оборотных средств	Не более 1 года
– на модернизацию и реконструкцию объекта	Не более срока действия концессионного соглашения
График погашения кредита	В связи с сезонностью бизнеса выплата основного долга осуществляется по индивидуальному графику, учитывающему неравномерность получения выручки концессионером. Выплата процентов ежемесячно
Контроль целевого использования кредитных средств	Контроль целевого использования кредитных средств, направляемых на финансирование проекта, осуществляется с применением банковского сопровождения
Процентная ставка	В соответствии с финансовыми показателями проекта и участием региональных органов власти в выплате компенсации
Обеспечение	1. Залог акций/долей и прав (требований) концессионера по соглашению. 2. Залог денежных средств на резервном счете для обеспечения уплаты процентов за три месяца. 3. Поручительство собственников и аффилированных компаний. Гарантии
Дополнительные условия	Условие о выплате компенсации концессионеру в случае сокращения контрактной базы и досрочного расторжения соглашения по инициативе концедента

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 4

Ограничения по финансовому состоянию концессионера

Table 4

Restrictions for financial condition of the concessionaire

Ковенант	Обязательства для клиентов — юридических лиц, находящихся на общем режиме налогообложения	Обязательства для клиентов — юридических лиц, применяющих специальные налоговые режимы (УСН, ЕСХН, ЕНВД, патент), и индивидуальных предпринимателей
1	Соблюдать соотношение Долг/EBITDA на каждую отчетную дату в размере не более трех или соблюдать ограничение обязательств (кредитов и займов) на каждую отчетную дату не более 80% остаточной суммы поступлений по концессии, уменьшенной на сумму действующих обязательств концессионера	Одновременное выполнение двух условий: привлекать кредиты и займы при условии наличия письменного согласования банка при превышении совокупного размера данных сделок, равного 80% остаточной суммы поступлений по концессии, уменьшенной на сумму действующих обязательств концессионера или выполнять показатель Долг/Выручка (за последние 4 квартала) в размере не более 0,1 или соблюдать ограничение обязательств (кредитов и займов) на каждую отчетную дату не более 80% остаточной суммы поступлений по концессии, уменьшенной на сумму действующих обязательств концессионера
2	Соблюдать соотношение EBITDA/ проценты к уплате, начисленные за 4 квартала, предшествующих отчетной дате не менее 3	Данный ковенант не применяется
3	Не предоставлять займы, поручительства, не передавать в залог имущество по своим обязательствам/обязательствам третьих лиц (за исключением случаев предоставления обеспечения исполнения обязательств перед банком), не эмитировать векселя, без письменного согласования с банком при превышении определенного совокупного размера данных сделок	
4	Соблюдать условие, при котором на каждую отчетную дату выполняется соотношение: $\frac{стр.1100+стр.1240+стр.1230(частично) \leq 1}{стр.1300+стр.1400}$, где стр. 1100 — внеоборотные активы; стр. 1240 — краткосрочные финансовые вложения; стр. 1230 (частично) — дебиторская задолженность на инвестиционные цели, то есть стр. 1230 в части выданных авансов на инвестиционные цели (приобретение техники, оборудования, оплата СМР и т.п.). стр.1300 — собственные средства; стр.1400 — долгосрочные обязательства	Соблюдать условие, при котором остаток задолженности (основного долга) по кредитам и займам на пополнение оборотных средств на каждую отчетную дату не должен превышать 10% от выручки за последний заверченный год
5	Предусмотреть право банка требовать досрочного возврата суммы кредита (основного долга), а также уплаты процентов за пользование кредитом и комиссий по кредитной сделке, начисленных за срок фактического пользования кредитом, в случае получения банком сведений о факте(ах) возникновения дефолта по обязательствам. При этом под дефолтом понимается наличие одного или нескольких перечисленных далее фактов. 1. Просроченные платежи перед банком независимо от суммы и длительности просроченных платежей. 2. Просроченные платежи в кредитных организациях длительностью более 30 календарных дней либо наличие просроченной задолженности более чем перед одной кредитной организацией (независимо от величины и длительности просроченной задолженности). 3. Досрочное истребование третьими лицами предоставленных кредитных/заемных средств.	

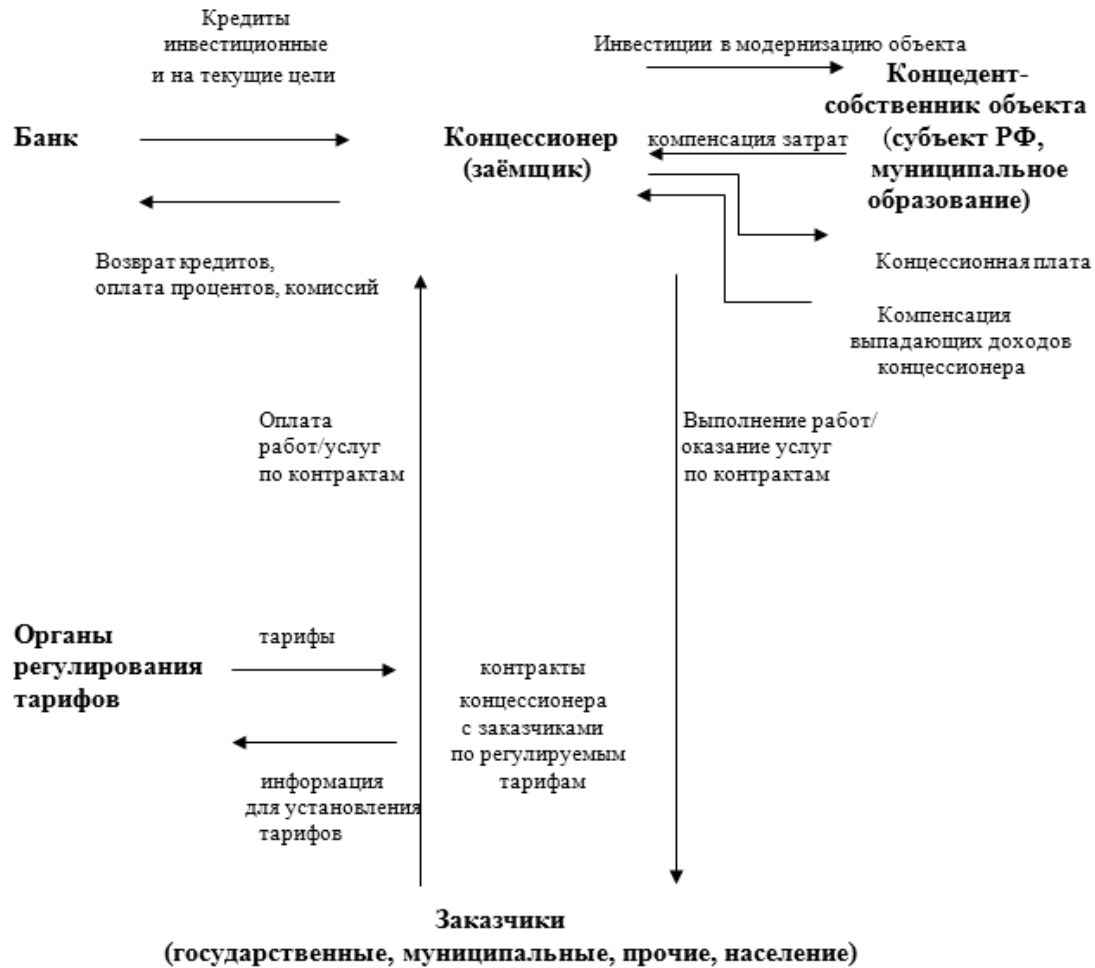
	4. Наличие исков, находящихся в стадии судебного рассмотрения (в том числе наличие судебных процессов в отношении неисполненных и/или исполненных ненадлежащим образом обязательств, а также предъявленные требования бенефициаров по полученным гарантиям, размер которых превышает определенную величину.				
	5. Наличие просроченной не реструктурированной задолженности перед федеральным бюджетом, бюджетами субъектов Российской Федерации, местными бюджетами и(или) государственными внебюджетными фондами длительностью более трех месяцев и размером более 5% от общей суммы доходов за последний завершённый календарный год.				
	6. Наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате длительностью более трех месяцев.				
	7. Неисполнение обязательств по долговым ценным бумагам.				
	8. Наличие очереди неисполненных в срок распоряжений или ареста счета на срок более 30 календарных дней в определенном размере.				
	9. Наличие информации о возбуждении процедуры банкротства, признании его банкротом				
6	<table><tr><td>1. Обеспечить поддержание положительной величины чистых активов на уровне не менее величины его уставного капитала на протяжении всего периода кредитования.</td><td>Поддерживать безубыточность деятельности в течение всего периода кредитования, за исключением квартальных убытков:</td></tr><tr><td>2. Не допускать снижения выручки по отношению к соответствующему периоду прошлого года более чем на 15%, за исключением случаев, когда снижение выручки более чем на 15% не привело к снижению прибыли от продаж по отношению к соответствующему периоду предыдущего года</td><td>– связанных с сезонным характером деятельности; – сформированных при отражении в расходах приобретения имущества с использованием кассового метода учета</td></tr></table>	1. Обеспечить поддержание положительной величины чистых активов на уровне не менее величины его уставного капитала на протяжении всего периода кредитования.	Поддерживать безубыточность деятельности в течение всего периода кредитования, за исключением квартальных убытков:	2. Не допускать снижения выручки по отношению к соответствующему периоду прошлого года более чем на 15%, за исключением случаев, когда снижение выручки более чем на 15% не привело к снижению прибыли от продаж по отношению к соответствующему периоду предыдущего года	– связанных с сезонным характером деятельности; – сформированных при отражении в расходах приобретения имущества с использованием кассового метода учета
1. Обеспечить поддержание положительной величины чистых активов на уровне не менее величины его уставного капитала на протяжении всего периода кредитования.	Поддерживать безубыточность деятельности в течение всего периода кредитования, за исключением квартальных убытков:				
2. Не допускать снижения выручки по отношению к соответствующему периоду прошлого года более чем на 15%, за исключением случаев, когда снижение выручки более чем на 15% не привело к снижению прибыли от продаж по отношению к соответствующему периоду предыдущего года	– связанных с сезонным характером деятельности; – сформированных при отражении в расходах приобретения имущества с использованием кассового метода учета				

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 1
Финансовая структура концессионных соглашений

Figure 1
Financial structure of concession agreements



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Туктаров Ю.Е., Иванов Н.М., Дорохов А.И. Практический комментарий к Федеральному закону «О концессионных соглашениях»: монография. М.: Статут, 2020. 484 с.
2. Мирошников С.Н., Чаркина Е.С. Практика применения концессионных соглашений в свете изменений законодательства в 2016 году // Управленческое консультирование. 2017. № 5. С. 112—119.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-kontsessionnyh-soglasheniy-v-svete-izmeneniy-zakonodatelstva-v-2016-godu>
3. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. М.: Юстицинформ, 2017. 207 с.
4. Селезнев П.Л. Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов. М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2017. 32 с.
5. Платонова Н.Л. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О концессионных соглашениях». 2-е изд. перераб. и доп. М.: Jus Unum, 2015. 565 с.
6. Кондратьева Е.А. Коммерческая концессия как правовая форма координации экономической деятельности: ключевые аспекты // Право и экономика. 2015. № 3. С. 57—60. URL: <https://narodirossii.ru/?p=9555>
7. Ситдикова Л.Б. и др. Обязательственные отношения в частном праве России: монография. М.: РГСУ, 2015. 142 с.
8. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности. М.: Дашков и Ко, 2016. 232 с.
9. Райников А.С. Договор коммерческой концессии. М.: Статут, 2009. 197 с.
10. Максимова А.Н., Иванов Н.Н. Стратегия франчайзинга в современных условиях функционирования организаций сферы услуг // Проблемы современной экономики. 2013. № 1. С. 212—214. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4475>
11. Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг: коммерческая концессия. М.: Академкнига, 2005. 375 с.
12. Алексеенко А.П. Правовое регулирование отношений в сфере прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации и Китайской Народной

- Республике: сравнительно-правовой аспект: монография. М.: Проспект, 2018. 192 с.
13. Елкибаева Л.Г. Особенности субъектного состава государственно-частного партнерства в Китае: сравнительный анализ с российским законодательством // Юрист. 2018. № 10. С. 41 — 46.
URL: <https://yandex.ru/turbo/s/wiselawyer.ru/poleznoe/95611-osobennosti-subektnogo-sostava-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-kitae>
14. Скрипник О.Б. Теория, практика и перспективы развития коммерческой концессии в ЖКХ: монография. 3-е изд. М.: Финансы и статистика, 2013. 238 с.
15. Панюкова В.В. Организация продаж франшиз: российский и зарубежный опыт // Управление продажами. 2012. № 3. С. 172 — 185.
16. Колинченко М.В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного развития сферы услуг // Современные проблемы сервиса и туризма. 2011. № 3. С. 70 — 77.
17. Chen Z.M., Zhang M., Si D. China's PPP Practice: Development, Models, Problems and Solutions. *International Economic Review*, 2015, vol. 4.
URL: <http://jtp.cnki.net/bilingual/detail/html/GJPP201504009>
18. Zhang Z. Foreign Investment and Public – Private Partnerships in China. *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*, Berlin, 2017, vol. 12, no. 1, pp. 29–39. URL: <https://doi.org/10.21552/epppl/2017/1/6>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

MODERNIZING THE LENDING FACILITY UNDER CONCESSION AGREEMENTS

Valerii A. RAKHAEV

Samara State University of Economics (SSEU),
Samara, Russian Federation
raxaev.valerij@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-9595-3677>

Article history:

Article No. 254/2020
Received 1 May 2020
Received in revised form
15 May 2020
Accepted 29 May 2020
Available online
30 July 2020

JEL classification: E51,
G17, G21

Keywords:

concession agreement,
concessionaire, grantor,
bank, lost income

Abstract

Subject. The article addresses modernization of lending facilities under concession agreements. It is important for evaluating the terms of credit transactions, effectiveness of credit projects, and the concessionaire's ability to repay the loan.

Objectives. The purpose is to review the current financing mechanism and underpin approaches to improving the credit facilities within concession agreements.

Methods. The study rests on general scientific methods, like the systems and logical analysis and synthesis, principles of induction and deduction, financial calculation techniques. The analytical part employs the balance method, methods of financial coefficients and the method of technical and economic estimates.

Results. I analyzed the financial structure and special characteristics of concession agreements, parameters of concessionaires' activities; considered the types of risks inherent in bank lending under concession agreements, methods for their identification and mitigation; offered a mechanism of lending, including the structure of credit transactions, restrictions for the financial condition of concessionaires, additional requirements and penalties for their non-fulfillment. The findings can help banks define lending parameters for concession agreements. The provided recommendations may be useful for consideration by the authorities of the constituent entities of the Russian Federation.

Conclusions. It is possible to reduce the risks of lending under concession contracts, if their terms and conditions are stable, and if the lost income of concessionaires is compensated in the event of early termination. Reasonable tariffs for works and services and increased revenue collection will promote this type of lending.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

Please cite this article as: Rakhaev V.A. Modernizing the Lending Facility under Concession Agreements. *Finance and Credit*, 2020, vol. 26, iss. 7, pp. 1590–1609.
<https://doi.org/10.24891/fc.26.7.1590>

References

1. Tuktarov Yu.E., Ivanov N.M., Dorokhov A.I. *Prakticheskii kommentarii k Federal'nomu zakonu "O kontsessionnykh soglasheniyakh"*: monografiya [Practical

- comments on the Federal Law ‘On Concession Agreements’: a monograph]. Moscow, Statut Publ., 2020, 484 p.
2. Miroshnikov S.N., Charkina E.S. [The practice of application of concession agreements in the light of changes to legislation in 2016]. *Upravlencheskoe konsul'tirovanie = Administrative Consulting*, 2017, no. 5, pp. 112–119.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-kontsessionnyh-soglasheniy-v-svete-izmeneniy-zakonodatelstva-v-2016-godu> (In Russ.)
3. Eremin A.A. *Franchaizing i dogovor kommercheskoi kontsessii: teoriya i praktika primeneniya: monografiya* [Franchising and commercial concession agreements: Theory and practical application: a monograph]. Moscow, Yustitsinform Publ., 2017, 207 p.
4. Seleznev P.L. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii 2016–2017: tekushchee sostoyanie i trendy, reiting regionov* [Public-private partnership in Russia 2016–2017: Current state and trends, rating of regions]. Moscow, Assotsiatsiya Tsentr razvitiya GChP Publ., 2017, 32 p.
5. Platonova N.L. *Nauchno-prakticheskii kommentarii k Federal'nomu zakonu “O kontsessionnykh soglasheniyakh”* [Scientific-practical commentary to the Federal Law ‘On Concession Agreements’]. Moscow, Jus Unum Publ., 2015, 565 p.
6. Kondrat'eva E.A. [Commercial concession as a legal form of business coordination: Key aspects]. *Pravo i ekonomika = Law and Economics*, 2015, no. 3, pp. 57–60.
URL: <https://narodirossii.ru/?p=9555> (In Russ.)
7. Sitdikova L.B. et al. *Obyazatel'stvennye otnosheniya v chastnom prave Rossii: monografiya* [Contractual relations in the private law of Russia: a monograph]. Moscow, RSSU Publ., 2015, 142 p.
8. Maklakov G.V. *Effektivnost' kommercheskoi deyatel'nosti* [Efficiency of commercial activity]. Moscow, Dashkov i Ko Publ., 2016, 232 p.
9. Rainikov A.S. *Dogovor kommercheskoi kontsessii* [Commercial concession agreement]. Moscow, Statut Publ., 2009, 197 p.
10. Maksimova A.N., Ivanov N.N. [Present-day functioning of organizations in the sphere of services: Strategies of franchising]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2013, no. 1, pp. 212–214.
URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4475> (In Russ.)
11. Sosna S.A., Vasil'eva E.N. *Franchaizing: kommercheskaya kontsessiya* [Franchising: Commercial concession]. Moscow, Akademkniga Publ., 2005, 375 p.

12. Alekseenko A.P. *Pravovoe regulirovanie otnoshenii v sfere pryamykh inostrannykh investitsii v Rossiiskoi Federatsii i Kitaiskoi Narodnoi Respublike: sravnitel'no-pravovoi aspekt: monografiya* [Legal regulation of relations in the field of foreign direct investment in the Russian Federation and the People's Republic of China: A comparative legal aspect]. Moscow, Prospekt Publ., 2018, 192 p.
13. Elkibaeva L.G. [Peculiarities of parties to public-private partnership in China: Comparison with Russian laws]. *Yurist = Jurist*, 2018, no. 10, pp. 41–46.
URL: <https://yandex.ru/turbo/s/wiselawyer.ru/poleznoe/95611-osobennosti-subektnogo-sostava-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-kitae> (In Russ.)
14. Skripnik O.B. *Teoriya, praktika i perspektivy razvitiya kommercheskoi kontsessii v ZhKKh: monografiya* [Theory, practice and prospects for the development of commercial concessions in housing and communal services: a monograph]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2013, 238 p.
15. Panyukova V.V. [Organization of franchise sales: Russian and foreign experience]. *Upravlenie prodazhami = Sales Management*, 2012, no. 3, pp. 172–185. (In Russ.)
16. Kolinichenko M.V. [Franchising as an effective form of innovative development of the service sector]. *Sovremennye problemy servisa i turizma = Modern Problems of Service and Tourism*, 2011, no. 3, pp. 70–77. (In Russ.)
17. Chen Z.M., Zhang M., Si D. China's PPP Practice: Development, Models, Problems and Solutions. *International Economic Review*, 2015, vol. 4.
URL: <http://jtp.cnki.net/bilingual/detail/html/GJPP201504009>
18. Zhang Z. Foreign Investment and Public–Private Partnerships in China. *European Procurement & Public Private Partnership Law Review*, 2017, vol. 12, no. 1, pp. 29–39. URL: <https://doi.org/10.21552/epppl/2017/1/6>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.