



**Юридические механизмы гарантирования возврата инвестиций при
реализации независимого энергетического проекта**

Доклад Директора юридической практики Branap Legal Дмитрия Федорчука

Определение и правовые предпосылки реализации независимого энергетического проекта (IPP)

Определение IPP

Независимый энергетический проект (IPP (англ.) Independent Power Projects) – в международной практике схема создания генерирующего объекта, при которой заключаются двусторонние контракты (договор на поставку топлива, соглашение о продаже энергии, на строительство, договор займа, договор на обслуживание) гарантирующие надежность проекта и отдачу от капиталовложений, при этом построенный объект переходит в собственность инвестирующей компании.

Правовые предпосылки реализации IPP в России

- 1) Согласно **п.2. ст.40 ФЗ «Об электроэнергетике»** цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность), поставляемую с 1 января 2011 года потребителям электрической энергии организациями, не являющимися гарантирующими поставщиками, являются свободными, складываются под воздействием спроса и предложения и не подлежат государственному регулированию, за исключением случаев, указанных в законе.
- 2) Согласно **п.5 Основных положений функционирования розничных рынков электрической энергии (утв. Постановлением Правительства РФ от 4 мая 2012 г. №442)** на территориях субъектов РФ, объединенных в ценовые зоны оптового рынка, производители электрической энергии (мощности) на розничных рынках продают электрическую энергию (мощность) по свободным нерегулируемым ценам, за исключением случая продажи электрической энергии (мощности) гарантирующему поставщику.

Суть независимого энергетического проекта (IPP)



**Оператор
(спонсор) проекта
IPP**



Привлечение финансирования для строительства станции

Обеспечение строительства станции

Закупка и монтаж оборудования

Наём персонала станции, обслуживание (эксплуатация) станции

Производство и поставка энергии

Обеспечение поставок топлива

Предоставление земельного участка для станции

Оплата энергии по зафиксированному в долгосрочном договоре тарифу (+ лизинговые платежи)



**Промышленные
потребители –
инициаторы
проекта IPP**

Гарантии, необходимые участникам IPP



**Оператор
(спонсор) проекта
IPP**



Гарантия начала поставок энергии в оговоренный срок

Гарантия бесперебойной поставки необходимой мощности

Гарантия цены

Гарантия поставок топлива

Гарантия потребления произведенной энергии

Гарантия внесения платежей, обеспечивающих возврат инвестиций, сделанных оператором проекта



**Промышленные
потребители –
инициаторы
проекта IPP**

Иностранные примеры механизмов гарантирования возврата инвестиций при реализации IPP

«Толлинговая» схема

Производитель топлива заключает контракт с оператором IPP, согласно которому обязуется поставлять определенный объем топлива и забирать фиксированный объем энергии, оплачивая работу оператора по «переработке» сырья

Лизинг генерирующего оборудования

Генерирующее оборудование передается в лизинг SPV, что даёт оператору проекта возможность возврата инвестиций, осуществленных в генерирующее оборудование, что с учётом возможных налоговых льгот создает доп.преимущества схемы

Долгосрочный контракт на покупку энергии

Инициатор проекта IPP и оператор IPP (либо SPV) заключают долгосрочный контракт по поставку энергии, согласно которому Инициатор проекта обязуется потреблять произведенную энергию по принципу «take-or-pay» («бери или плати»): т.е. забирать фиксированный объем энергии по цене со скидкой, в том случае если объем потребления превышает минимальные фиксированные значения, и без скидки, если есть «недобор»

Создание SPV + право оператора IPP реализовать штрафной опцион «put» по продаже доли в SPV

Оператор и инициатор проекта IPP создают специальную компанию (special purpose vehicle), которая является юридической площадкой для реализации проекта. Участие инициатора проекта в капитале компании минимальное. Между участниками компании заключается соглашение, согласно которому оператор вправе реализовать опцион «пут» на продажу своей доли инициатору проекта в случае невыполнения условий проекта, гарантирующих возврат инвестиций оператору проекта.

«Толлинговая» схема

- ❑ В чистом виде это толлингом не является, поскольку речь не идет о пересечении сырьем и продукцией таможенной границы РФ.
- ❑ В российской правовой системе «толлинговая» схема может быть реализована через систему взаимообусловленных договоров: поставки топлива, сбыта произведенной энергии, строительства станции, поставки и монтажа оборудования – то есть, исполнение каждого из договоров может быть обусловлено исполнением другого договора в рамках проекта IPP.

Лизинг генерирующего оборудования

- ❑ Российское законодательство в полной мере позволяет использовать механизм лизинга для реализации бизнес-проектов (ФЗ от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»).
- ❑ Помимо очевидных экономических преимуществ лизинга в виде возврата оператору проекта инвестиций в оборудование, у данной схемы есть ряд налоговых и бухгалтерских преимуществ.
- ❑ Целесообразно использование лизинговой схемы в отношении SPV, так как именно она будет эксплуатировать оборудование для производства энергии и получать доход от проекта.

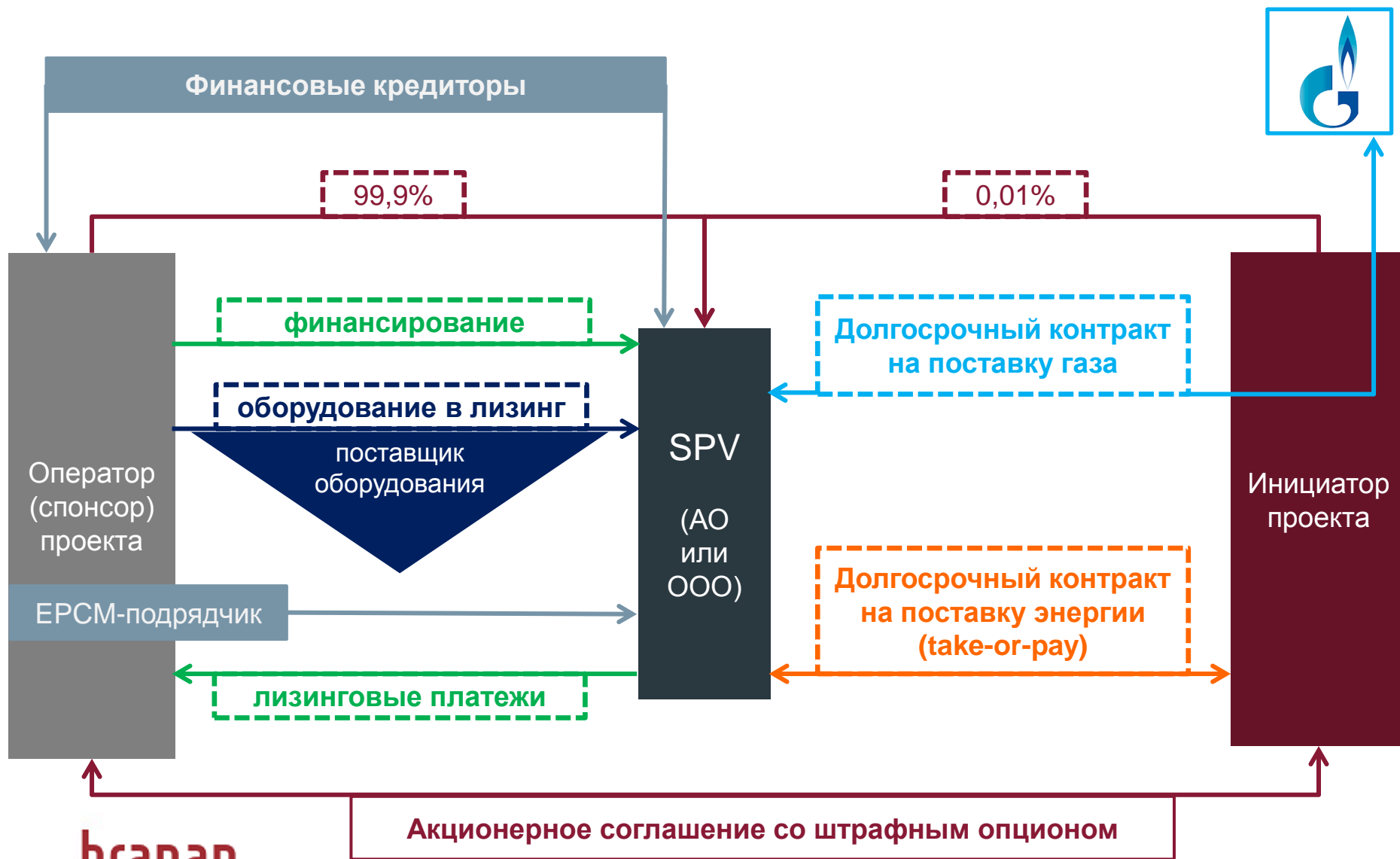
Долгосрочный контракт на поставку энергии

- ❑ Инициатор проекта IPP и оператор IPP (либо SPV) заключают долгосрочный контракт по поставку энергии, согласно которому Инициатор проекта обязуется потреблять произведенную энергию по принципу «take-or-pay» («бери или плати»). С точки зрения российского законодательства принцип «бери или плати» представляет собой реализацию механизма скидки по цене в случае превышения минимального объёма потребления энергии за фиксированный (дневной, недельный или месячный) период времени.
- ❑ Указанный принцип призван защитить инвестиции оператора проекта вне зависимости от востребованности проекта в дальнейшем.

Создание SPV (специальной компании для реализации проекта)

- ❑ Создание SPV с точки зрения российского законодательства означает учреждение дочернего АО, а лучше ООО. Устав позволяет установить гибкий механизм контроля инвестора за реализацией проекта: контроль отдельных сделок, установление необходимости согласования важных документов по проекту, возможность контроля кадровых назначений, контроля расходования инвестиционных средств, установление режима специального банковского счёта и т.п.
- ❑ Среди преимуществ SPV:
 - ✓ обособление активов и займов в рамках проекта и как следствие обособление рисков проекта;
 - ✓ возможность относительно быстрого и безболезненного выхода оператора из проекта путём продажи доли в SPV.
- ❑ По сути бизнес всего проекта замкнут на SPV и выход оператора не повлечет напрямую приостановку проекта. Выход в данном случае рассматривается как способ защиты оператора проекта от нарушения условий проекта другой стороной. На практике это означает закрепленное в акционерном соглашении право оператора проекта реализовать опцион «пут» на продажу своей доли инициатору проекта в случае нарушения условий проекта, гарантирующих возврат инвестиций.

Российская специфика гарантирования возврата инвестиций при реализации IPP. 5/5 Примерная модель проекта



Правовое сопровождение Branap инвестиционных проектов

1. Разработка стратегии и схем привлечения финансирования

- Детальная проработка альтернативных схем и механизмов привлечения финансирования (с точки зрения правовых и налоговых рисков, стоимости, сроков привлечения и других параметров)
- Рекомендации по выбору оптимальной схемы (в т.ч. эмиссия акций и облигаций, продажа активов, заемное финансирование, проектное финансирование и др.)

2. Проведение юридической, разработка и мониторинг реализации графиков

- Экспертиза (due diligence) компаний, активов по проекту
- Подготовка детального плана привлечения финансирования
- Выявление возможных проблем и рисков реализации проекта
- Организация контроля за исполнением графиков привлечения финансирования

3. Подготовка полного комплекта документов для реализации проекта

- Подготовка основных условий финансирования (term-sheet)
- Разработка инвестиционных соглашений, договоров купли-продажи, поставки, залога/обеспечения и других соглашений со всеми участниками проекта (инвесторы, банки, залогодатели, операторы счета, управляющие компании)
- Разработка учредительных документов создаваемых компаний (SPV)
- Разработка соглашений акционеров/участников

branan.

Компания Branan

Internet www.branan.ru

Телефон +7 (495) 961-12-06

Контактные лица:

Максим Бунякин, партнер **Branan Legal**

e-mail bmn@branan.ru

Федорчук Дмитрий, директор юридической практики

e-mail fdv@branan.ru