



# Вовлечение частного сектора: Оценка ситуации- заключительный отчет

---

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ USAID  
ПО ВОДНЫМ РЕСУРСАМ И  
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ (WAVE)  
Январь 2023 г.

# Содержание

- Обзор и результаты
- Предлагаемый подход
- Следующие шаги
- Проекты первоочередной важности
- Приложение: Заключение контрактов и финансирование
- Приложение: Отдельные объекты финансирования



# Обзор и результаты

---

## Обоснование и подготовка отчета

- Данный отчет был разработан по инициативе Регионального проекта USAID по водным ресурсам и окружающей среде с целью повышения вовлеченности частного сектора в водный сектор Центральной Азии.
- Проект заключил контракт с CrossBoundary в начале 2022 года для проведения всестороннего анализа текущей ситуации и разработки соответствующих рекомендаций для этой цели.
- CrossBoundary провела оценку ситуации в период с июня по сентябрь 2022 года с целью 1) определения проектов и компаний, оказывающих положительное влияние на более рациональное управление водными ресурсами (например, капельное орошение); и 2) разработки карты с указанием возможностей для капиталовложений для дальнейшего развития водного сектора в регионе.
- В октябре 2022 года CrossBoundary представила свой заключительный отчет и предложила варианты привлечения частного сектора в Центральной Азии, включая:
  - Наиболее перспективные тематические области для вовлечения частного сектора в соответствии с целями проекта.
  - Конкретные возможности реализации проектов в ближайшем будущем и потенциальные механизмы финансирования.
  - Рекомендуемые дальнейшие шаги с вариантами различных масштабов/амбиций.
  - Сведения о финансировании и заключении контрактов для рекомендуемой стратегии.
  - Подробный обзор возможностей реализации ближайших проектов, включая описание, тип и объем финансирования, потенциальных финансовых партнеров, оценку осуществимости и последующие шаги для каждого конкретного варианта.

# Краткое изложение

- В данном заключительном отчете изложен рекомендуемый подход для **WAVE** по привлечению частного сектора в Центральной Азии, а также наиболее срочные конкретные проекты для реализации
- Оценка ситуации и Карта капитала выявили значительную череду (>US\$410M) проектов частного сектора, ищущих финансирование, которые могут оказать значительное положительное влияние на результаты в водном секторе, а также наличие заинтересованных инвесторов.
- Однако необходимо вмешательство для поддержки мобилизации капитала, учитывая низкий уровень инвестиционной готовности, демонстрируемый в настоящее время проектами, и недостаточное знакомство инвесторов с водным сектором в Центральной Азии, среди прочих барьеров.
- **Рекомендации**
  - Использовать подход содействия инвестициям для предоставления целевых консультаций по привлечению финансирования для конкретных проектов и потенциально структурировать специальные финансовые средства, при этом рекомендуется использовать платформенный подход.
  - Сосредоточить внимание на региональных проектах ирригации, фермерских решениях в области ирригации, расширения масштабов МСБ и отдельных более крупных инфраструктурных проектов, определив приоритетность подгруппы проектов для немедленной поддержки/реализации с наивысшим сочетанием осуществимости и воздействия - они подробно описаны в отчете.
- **Следующие шаги**
  - Утвердить тип и параметры поддержки содействия инвестициям,
  - Разработать и объявить тендер
  - Выбрать партнера по реализации для начала работы

## Также необходимо учесть ...

- Потенциальную применимость контрактов, основанных на результатах деятельности (КОРД), которые увязывают финансовые стимулы или штрафы с ключевыми показателями эффективности (КПЭ) для мобилизации капитала и обеспечения устойчивого развития
- Более подробную информацию о потенциальных финансовых механизмах и о том, как они могут быть применены в водном секторе Центральной Азии

# Пять ключевых аспектов для инвестирования со стороны частного сектора в водный сектор Центральной Азии



**Водный сектор характеризуется высоким уровнем использования орошения и доминированием государства**

Водный сектор в Центральной Азии в основном управляется высоко субсидируемыми государственными коммунальными предприятиями из-за отсутствия возмещения затрат. Ирригация является основным расходом водных ресурсов, составляя 90%+ использования в большинстве стран



**Устаревшая инфраструктура часто неэффективна и нуждается в модернизации**

Большая часть существующей инфраструктуры была создана еще в советское время и требует значительной модернизации, препятствуя предоставлению услуг - децентрализованное предоставление услуг частным сектором растет, учитывая необходимость и потенциал для улучшений



**Возмещение затрат является основным препятствием для привлечения частного сектора**

Низкие тарифы, препятствующие возмещению затрат в секторе, снижают финансовую жизнеспособность проектов, связанных с водой, что является основным препятствием для участия частного сектора



**Региональные проекты предоставляют возможности для применения инновационных подходов к улучшению предоставления услуг**

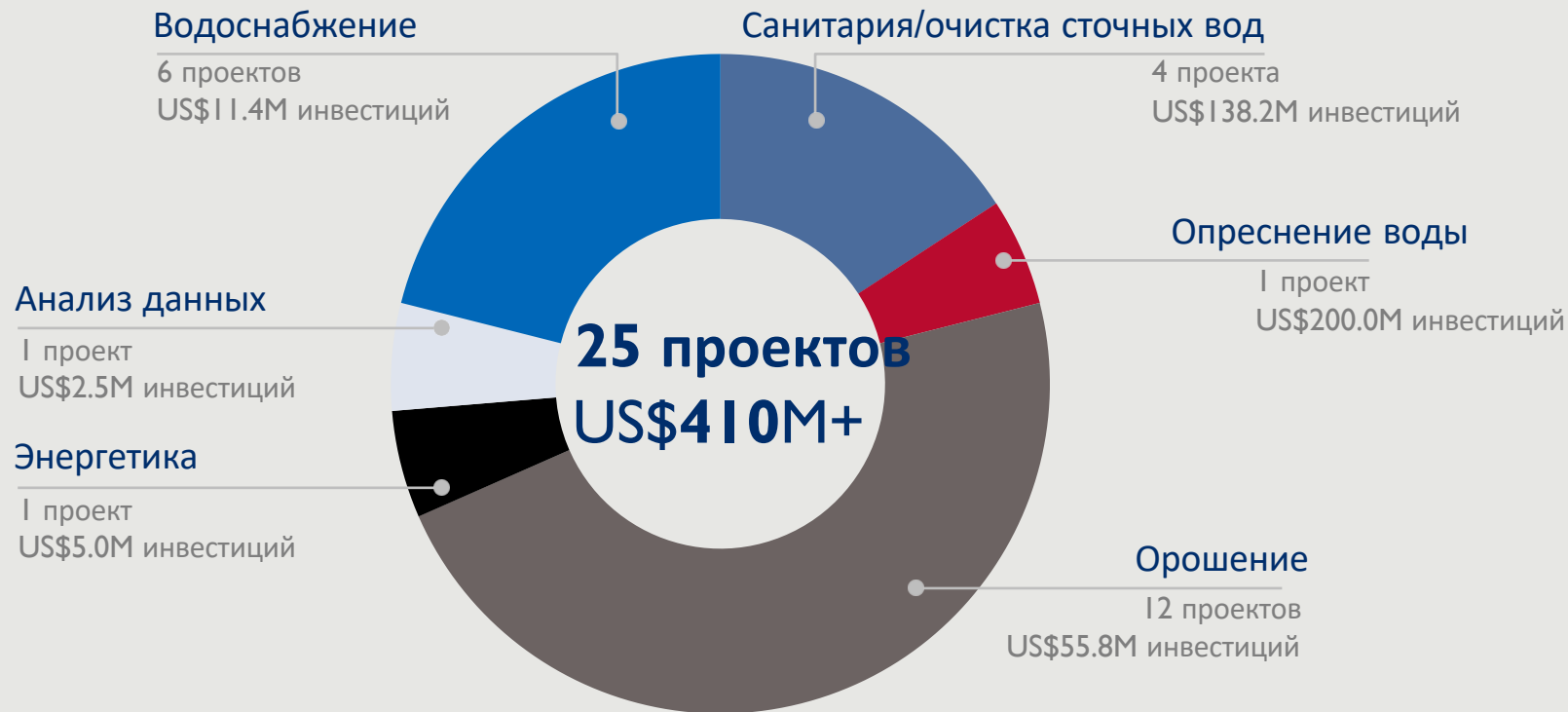
Региональные кластерные проекты по снабжению и ирригации продемонстрировали потенциал коммерческой и финансовой жизнеспособности, в том числе путем пробного применения выборочно более высоких тарифов для конкретных проектов/районов



**Улучшение результатов водопользования имеет решающее значение для трансграничного управления**

Трансграничное сотрудничество находится на недостаточно высоком уровне, отчасти из-за отсутствия доверия/обмена информацией. Проекты, повышающие эффективность использования воды в одной стране, имеют решающее значение для управления трансграничными водными ресурсами, а использование данных также может улучшить доверие/сотрудничество

## CrossBoundary выявил 25 специфических возможностей водного сектора



# Барьеры на уровне рынка и проекта для мобилизации капитала



## Проблемы на уровне проекта

- Низкая коммерческая жизнеспособность отдельных проектов с учетом проблем сектора, связанных с возмещением затрат
- Ограниченная инвестиционная готовность проектов/компаний, которые незнакомы с инвестиционными процессами
- Отсутствие прозрачности и доверия в отношении способности погашения кредита



## Вызовы на уровне рынка

- Ограниченное понимание водного сектора Центральной Азии и его возможностей
- Отсутствие подходящих механизмов или средств финансирования
- Отсутствие адекватных рамок для вовлечения частного сектора, учитывая высокую степень участия государства



## Упрощение инвестиций как решение проблемы:

Целевое консультирование по привлечению финансирования со стороны доверенного посредника может устранить пробелы в инвестиционной готовности и информации

Создание специальных инструментов смешанного финансирования может решить проблему более низкой доходности и поддержать мобилизацию капитала



# Преодоление барьеров для мобилизации капитала

**Платформа содействия инвестициям может включать в себя одно или оба направления:**



**Консультации по вопросам заключения сделок для компаний и проектов**

Описание

WAVE ежегодно оплачивает услуги консультанта по вопросам сделок для оказания помощи на уровне проектов для ~5-10х проектов/компаний частного сектора. Консультант по привлечению финансирования будет заниматься оказанием помощи проектам и компаниям водного сектора в привлечении финансирования.

Обоснование

Устранение пробелов в знаниях/навыках, выявленных в ходе оценки ситуации.



**Структурирование смешанного финансирования (при наличии спроса со стороны инвесторов и предложения проекта)**

WAVE структурирует и привлекает средства специального механизма смешанного финансирования, ориентированного на водный сектор.

Характер и размер фонда будут определены после получения обратной связи от инвесторов и компаний в ходе консультационных проектов по привлечению финансирования.

Устранение пробелов в финансировании, выявленных в карте капитала.

# Государственный сектор играет ключевую роль в содействии инвестициям

Государственный сектор должен стремиться к следующему:



**Поощрение региональных государственно-частных партнерств в области ирригации посредством:**

- Предоставления разрешений в случае необходимости
- Потенциальное субсидирование платежей
- Потенциальное субсидирование инфраструктуры



**Поощрение региональных крупномасштабных ГЧП посредством:**

- Создания специального подразделения по ГЧП (не во всех странах ЦА оно есть)
- Оптимизация процессов, где это необходимо
- Предложение структур стимулирования оплаты на основе услуг



**Применение более ориентированных на данные подходов к вопросам использования воды и управления сектором:**

- Более точное определение «болевых точек» для критических проблем
- Более эффективные решения по техническому обслуживанию
- Снижение напряженности в трансграничных отношениях

# На проектном уровне оценка ситуации уже определила ближайшие проекты, достойные поддержки по содействию инвестициям



## Региональное орошение “Бай-Элим”

Потребность в финансировании: \$1.0M  
Тип финансирования: Концессионный долг/капитал  
Местонахождение: Чуй / Талас, Кыргызстан  
Детали / Обоснование: Привлечение финансирования для регионального ирригационного ГЧП между “Бай Элим” и местным муниципалитетом с целью обеспечения эффективной ирригационной системы для местных фермерских хозяйств.



## “Раисагрохолдинг”

Потребность в финансировании: \$2.0M  
Тип финансирования: Льготный долг  
Местонахождение: Согд, Таджикистан  
Детали / Обоснование: Привлечение финансирования для установки водозэффективной ирригационной системы на уровне фермы местным агрохолдингом “Раисагрохолдинг”.



## Аналитика данных “AgriTech Hub”

Потребность в финансировании: \$2.5M  
Тип финансирования: Акционерный капитал  
Местонахождение: Казахстан  
Детали/обоснование: Привлечение капитала для МСБ в области анализа данных с целью расширения инструментов данных для модернизации ирригации/инфраструктуры и снижения трансграничной напряженности.



## Орошение “Пулсар SilverLeafe”

Потребность в финансировании: \$15.0M  
Тип финансирования: Долг/акционерный капитал  
Местонахождение: Джизак, Узбекистан  
Детали / Обоснование: Привлечение капитала для строительства производственного комплекса для ирригационной системы “Пулсар” (для более широкого распространения и использования в Узбекистане / Центральной Азии).



## Маркетинг в сфере водных ресурсов

Потребность в финансировании: \$125.0M  
Тип финансирования: Льготный долг  
Местонахождение: Шымкент, Казахстан  
Детали / Обоснование: Привлечение финансирования для Маркетинга водных ресурсов для реализации контрактов ГЧП по управлению/услугам для инфраструктуры водоснабжения/очистки сточных вод



## Опреснение воды в Казахстане

Потребность в финансировании: \$200.0M  
Тип финансирования: Долг/акционерный капитал  
Местонахождение: Магнистау, Казахстан  
Детали / Обоснование: Привлечение капитала для строительства опреснительной установки для улучшения снабжения питьевой водой в городе Жанаозен в Магнитавской области

## Кроме того, для поддержки мобилизации капитала следует рассмотреть четыре механизма финансирования

| Средство/механизм                                                                     | Описание                                                                                                                                                                                                                                             | Пример целевых проектов                                                                                                                                                | Устранение пробелов в финансировании                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Льготный долговой механизм для проектов в области водных ресурсов и энергетики</b> | Этот фонд будет сочетать в себе грантовый и коммерческий капитал для предоставления льготных кредитов компаниям или проектам, ориентированным на решения в области водной инфраструктуры или доступа к использованию водной (гидро) энергии.         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Инфраструктура водоснабжения/очистки</li> <li>• Солнечные и гидроэнергетические проекты</li> <li>• Опреснение воды</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Текущая нехватка возможностей финансирования для среднемасштабных проектов в водном секторе</li> </ul>                                                                   |
| <b>Механизм финансирования решений для систем орошения на основе доходов</b>          | Этот механизм предлагает кредиты или финансирование оборотного капитала для проектов, причем проценты выплачиваются в зависимости от полученного дохода, а не по фиксированному графику                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проекты по орошению средних размеров</li> </ul>                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие в настоящее время соответствующих инструментов для удовлетворения потребностей сельского хозяйства в оборотном капитале (из-за проблем сезонности)</li> </ul> |
| <b>Механизм микрофинансирования для решения проблем малых ирригационных систем</b>    | Этот механизм будет предоставлять микрофинансирование для инвестиций в менее масштабные ирригационные проекты местных фермеров                                                                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мелкомасштабные ирригационные инициативы (например, местные, мелкомасштабные агропредприятия)</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нежелание (в настоящее время) банков в Центральной Азии финансировать сельскохозяйственные/ирригационные проекты небольших масштабов</li> </ul>                          |
| <b>Механизм первых убытков для компаний</b>                                           | Данный механизм позволит инвестировать "транши первого убытка" наряду с инвесторами в МСБ и стартапы в водном секторе, при этом инвестиции первого убытка будут поглощать любые потери опережая коммерческих инвесторов с целью повышения доходности | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Решения по анализу данных</li> <li>• Любые инвестиции в акционерный капитал МСБ</li> </ul>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие в настоящее время инструментов снижения рисков, доступных для водных проектов и стартапов</li> </ul>                                                          |



## Предлагаемый подход

---

# Содействие инвестициям будет поддерживать поставщиков и соискателей капитала для поддержки возможностей операций в водном секторе в Центральной Азии



Содействие инвестициям - это предоставление целевой помощи инвесторам и компаниям для снижения транзакционных издержек и/или информационной асимметрии с целью стимулирования инвестиций, полезных для развития, без обязательного предоставления донорами грантов или инвестирования непосредственно в компанию или проект.

# Соответственно, команда рекомендует использовать подход содействия инвестициям для мобилизации капитала для высокоприоритетных проектов

Исследование выявило проекты с высоким уровнем воздействия, основную потребность в финансировании и заинтересованных инвесторов

25

Высокоэффективные проекты в водном секторе / компании, ищущие инвестиции

US\$  
410M

Общая потребность в инвестициях для финансирования идентифицированных проектов в области водных ресурсов

23

Заинтересованные поставщики капитала (включая финансовые институты, НПО, венчурные фирмы, фонд управления государственным имуществом, банки, частные фирмы)

Однако для поддержки мобилизации капитала и реализации необходимо содействие инвестициям

Содействие инвестициям на уровне компаний/проектов



- Консультационные услуги по привлечению финансирования для компаний/проектов - включают построение финансовых моделей, разработку презентационных документов и связь с инвесторами.
- Привлечение новых инвесторов в экосистему путем оказания им помощи в поиске и проверке инвестиционных возможностей



Целевые механизмы смешанного финансирования

- Разработка и создание специальных финансовых механизмов для водного сектора, которые будут предлагать более подходящие условия финансирования (например, использование смешанного финансирования для снижения стоимости финансирования, или процентные платежи, основанные на доходах) и обеспечить механизм, через который инвесторы смогут получить доступ в сектор

# Содействие инвестициям на транзакционном уровне будет иметь решающее значение для развития и привлечения финансирования для проектов в водном секторе



## ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- Определение потребности в капитале, его использование и идеальные условия
- Определение местных фирм с высоким потенциалом в водном секторе для инвестирования



## ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

- Проведение специализированного исследования рынка или технико-экономического обоснования
- Предоставление справок по водному сектору
- Обеспечение нормативного руководства в региональном водном секторе
- Внедрение поставщиков особо важных услуг



## ПОДДЕРЖКА ФАНДРАЙЗИНГА

- Разработка инвестиционного питча
- Разработка инвестиционного меморандума
- Обзор вариантов и механизмов капитального фонда, подходящих для водного сектора
- Поиск источников акционерного или долгового капитала для размещения в инвестиционных фондах и для прямых инвестиций



## КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА

- Оказание помощи компаниям водного сектора в подготовке к запросам инвесторов на проведение комплексной юридической проверки или в предоставлении ответов на них
- Проведение коммерческой, операционной или ESG экспертизы
- Формулирование операционных недостатков и составление дорожной карты инвестиций после завершения проекта



## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

- Оказание помощи компаниям водного сектора в обобщении исторических финансовых данных и документировании финансовой практики
- Разработка финансовых прогнозов
- Помощь в оценке стоимости
- Проведение финансового, технико-экономического обоснования



## СТРУКТУРИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

- Помощь в эффективном структурировании проекта, включая выбор подходящей формы капитала и разработку условий.
- Интеграция продуктов, способствующих привлечению инвестиций, включая кредитные гарантии, страхование политических рисков и гранты
- Поиск дополнительных финансовых партнеров
- Планирование выхода из проекта



# Команда предлагает поддерживать проекты по четырем приоритетным направлениям, одновременно проверяя интерес к финансовым средствам



## Орошение на уровне кластеров

*Поддержка ГЧП, где один частный игрок устанавливает/модернизирует и управляет ирригационной системой для предприятий, потребляющих воду*

### Проекты для реализации

- Bai Elim – Кыргызстан

### Соответствующие потенциальные объекты:

- Концессионный долговой механизм
- Механизм, основанный на доходах

### Обоснование WAVE

Прямое повышение эффективности использования воды в сельском хозяйстве, снижение нагрузки на водные ресурсы и трансграничной напряженности



## Решения на уровне фермерского хозяйства

*Поддержка новых технологий по орошению на уровне фермерских хозяйств и предприятий, чтобы помочь фермерам более эффективно использовать водные ресурсы/средства производства*

### Проекты для реализации

Raisagroholding – Таджикистан

### Соответствующие потенциальные объекты:

- Льготный долговой инструмент
- Механизм, основанный на доходах
- Механизм микрофинансирования

### Обоснование WAVE

Непосредственно повысить эффективность использования воды в сельском хозяйстве, снизив нагрузку на водные ресурсы и трансграничную напряженность



## Масштабирование МСБ в водном секторе

*Поддержка МСБ в водном секторе для привлечения капитала роста для внедрения эффективных водных технологий с высоким коммерческим потенциалом и влиянием*

### Проекты для реализации

- AgriTech Hub – Казахстан
- Surge Flow Manufacturing – Узбекистан

### Соответствующие потенциальные объекты:

- Первый убыточный объект

### Обоснование WAVE

Максимальное внедрение водозаэффективных технологий и расширение решений на основе данных МСБ для стимулирования трансграничного диалога/сотрудничества



## Крупномасштабная инфраструктура

*Поддержка более масштабных проектов водной инфраструктуры через ГЧП обеспечивает наибольший потенциальный масштаб и долгосрочное воздействие*

### Проекты для реализации

- Маркетинг водных ресурсов - Казахстан
- Завод по опреснению морской воды - Казахстан

### Соответствующие потенциальные объекты:

- Концессионный долговой механизм

### Обоснование WAVE

Повышение эффективности использования и доступности воды в больших масштабах - широкое потенциальное воздействие на сектор и трансграничные отношения

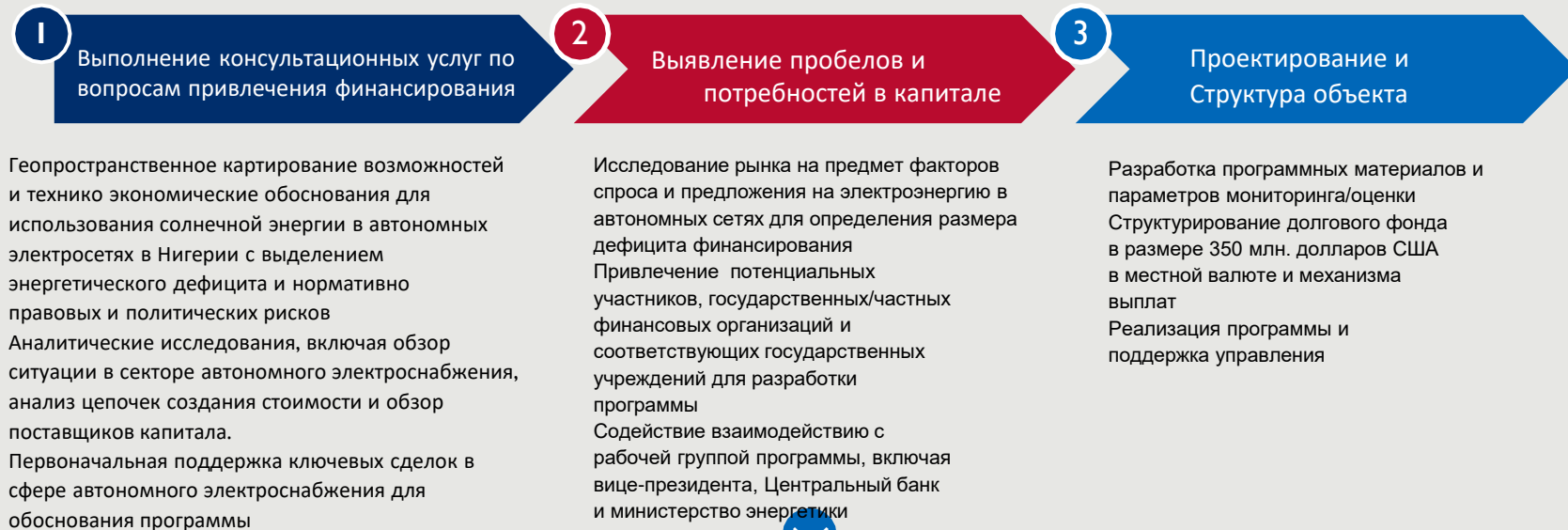
# В ходе реализации конкретных проектов следует изучить потенциал и потребность в более крупных проектах



- Предоставляя консультационные услуги по привлечению финансирования для отдельных проектов и компаний, WAVE сможет лучше определить конкретные условия финансирования и пробелы в финансировании, на которые может быть нацелен фонд.
- Важной частью начальных проектов будет также оценка потенциального размера спроса на финансирование со стороны соответствующих компаний/проектов.
- В ходе консультирования по вопросам привлечения финансирования, WAVE также сможет дополнительно проверить отраслевые и проектные предпочтения поставщиков капитала и их готовность делать более крупные взносы для капитализации более крупных, специализированных объектов - это будет необходимым компонентом при структурировании любого объекта.
- Основываясь на данных, полученных со стороны спроса и поставщиков капитала, WAVE может разработать механизм, который будет соответствовать существующим потребностям рынка.
- WAVE может определить условия предоставления кредита (включая, например, тип инструмента финансирования, процентную ставку и типы проектов) и определить размер кредита на основе спроса и предложения.
- Затем WAVE может привлечь средства инвесторов для финансирования объекта

# Этот процесс может быть аналогичен недавней программе USAID Power Africa по содействию развитию энергетического сектора Нигерии.

**CrossBoundary**, в рамках мандата программы USAID "Power Africa Nigeria" для энергетического сектора, оказала поддержку правительству Нигерии в разработке и реализации флагманской программы по электрификации на основе солнечной энергии.



## Результаты :

Фонд был запущен в декабре 2020 года и выдал >US\$20M в местной валюте, в то время как более широкая программа NPSP поддержала >100 компаний, способствовала финансированию в >US\$80M и обеспечила доступ к энергии для >500,000 домохозяйств.



## Следующие шаги (и примеры прошлого успеха)

---

# Дальнейшие действия: Создать платформу содействия инвестициям для поддержки отдельных проектов по привлечению финансирования при определении подходящего варианта финансирования

Описание

Обоснование



## Содействие привлечению инвестиций

- Консультационные услуги по привлечению финансирования для компаний/проектов - в том числе построение финансовых моделей, разработка питч-деков и налаживание связей с инвесторами.
- Привлечение новых инвесторов в экосистему путем оказания им помощи в поиске и проверке инвестиционных возможностей.
- Разработка и создание специальных финансовых механизмов для водного сектора, которые будут предлагать более подходящие условия финансирования и обеспечат механизм, с помощью которого инвесторы смогут получить доступ к сектору.

Создать взаимное понимание выгод, укрепить доверие и способствовать сотрудничеству.



## Четыре варианта финансирования

- **Льготный долговой механизм для проектов в области водных ресурсов и энергетики**
- **Механизм финансирования на основе доходов для решения проблем в области ирригации**
- **Механизм микрофинансирования для малых ирригационных проектов**
- **Механизм первого убытка для компаний**  
(более подробная информация в Приложении 2)

Устранение пробелов в финансировании, выявленных в карте капитала - например, недостаток финансирования для малых / средних проектов или отсутствие сезонности в доступном финансировании для проектов в сфере ирригации

# Финансовые механизмы будут использовать существующую инфраструктуру в Центральной Азии для обеспечения успешного запуска и устойчивости

**Создание возможных механизмов финансирования позволит использовать существующую инфраструктуру экосистемы, где это возможно...**

Фонд льготного кредитования будет объединять льготный капитал крупных существующих поставщиков (например, Азиатского банка развития, Всемирного банка) с целью выделения средств более мелким проектам, которые в настоящее время слишком малы для доступа к таким источникам капитала.

Фонд финансирования на основе доходов может использовать существующую местную банковскую инфраструктуру, предоставляя капитал банкам, которые затем выделяют средства на проекты - этот метод был успешно использован Фондом финансирования доходов Камбоджи (см. стр. 39).

Фонд микрофинансирования может использовать существующие микрофинансовые организации в Центральной Азии (например, Alterfin, FINCA) для управления выплатами специализированных финансовых продуктов, разработанных для водного сектора в Центральной Азии.

Механизм первого убытка может использовать существующие акселераторы и фонды венчурного капитала, действующие в Центральной Азии, которые уже управляли механизмами первого убытка в других географических регионах и контекстах..

**...Но все равно потребуется поддержка WAVE для структурирования и реализации.**

**1** Сначала WAVE необходимо будет подтвердить интерес и спрос на кредитную линию через первоначальные проекты, как описано на страницах 27-28. WAVE также необходимо будет структурировать и определить условия предоставления средств - например, определить целевые условия финансирования, размер средств и то, на какие проекты они будут направлены.

**2** Затем WAVE нужно будет найти и ввести в действие менеджера по управлению объектом, возможно, используя существующих игроков в экосистеме, как описано на этой странице. Расходы на управляющего объектом в конечном итоге должны покрываться за счет прибыли, получаемой от объекта, но WAVE также может внести средства для покрытия расходов самостоятельно.

**3** И наконец, WAVE необходимо будет поддержать процесс привлечения средств для объекта. WAVE может внести прямой стартовый вклад в финансирование самого объекта, но также может привлечь консультанта по вопросам финансирования для привлечения средств от внешних сторон..

Платформы содействия инвестициям были успешно протестированы и внедрены в аналогичных географических регионах и секторах

| Образцы проектов                                                  | Доноры | Регионы/страны   | Продолжительность        | # Поддержка фирм                        | Услуги                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Общая сумма средств в \$                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------|--------|------------------|--------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Восточно-Африканский центр торговли и инвестиций                  | USAID  | Восточная Африка | 2015-2019                | 19                                      | Содействие прямым инвестициям: Проверка возможностей, привлечение средств, структурирование инвестиций                                                                                                                                                                                                       | US\$119M                                                                                                            |
| Программа по энергетическому сектору Нигерии                      | USAID  | Нигерия          | 2018-по сегодняшний день | 100+                                    | Содействие прямым инвестициям: Составление карт возможностей, технико-экономическое обоснование, аналитические исследования, исследование рынка, сопровождение инвестиций, составление карт капитала, содействие в разработке программ, проектирование и структурирование объекта.                           | US\$80M                                                                                                             |
| Проект по повышению конкурентоспособности предприятий Кыргызстана | USAID  | Кыргызстан       | 2019-2022                | 4 фонда & 10+ МСП (по сегодняшний день) | Содействие прямым инвестициям: Консультационная поддержка фондов, включая определение инвестиционной стратегии, проведение комплексной юридической экспертизы, работу с инвесторами и поиск финансовых источников.                                                                                           | US\$10M (на сегодняшний день)                                                                                       |
| Санитария и сохранение водных ресурсов                            | USAID  | Ливан            | 2021-2026                | Отсутствует                             | Технические консультационные услуги: Разработка схемы развития, составление карты капитала, выявление основных барьеров для предприятий. Консультационные услуги: работа с инвесторами, подготовка материалов, структурирование инвестиций, сопровождение переговоров                                        | US\$3M (в настоящее время получает поддержку)                                                                       |
| Финансирование устойчивости Туниса USAID FLT                      | USAID  | Тунис            | 2020-2021                | 5                                       | Структурирование механизма финансирования: Структурирование и развертывание механизма смешанного финансирования, который использовал капитал <b>USAID</b> для покрытия первых убытков с целью разблокирования и мобилизации частного капитала для тунисских компаний, находящихся на ранней стадии развития. | US\$0.6M USAID<br>финансирование в качестве катализатора<br>10,3 млн. долларов США катализировано частным капиталом |

# Платформа содействия инвестициям

## Тематическое исследование: Проект USAID по повышению конкурентоспособности предприятий в Кыргызстане

### Обзор платформы:

- **Название программы:**
- Проект USAID по повышению конкурентоспособности предприятий Кыргызстана
- **Цель:**
  - Привлечение финансирования для МСБ с целью повышения уровня доходов домохозяйств путем создания рабочих мест и возможностей для улучшения источников дохода
- **Продолжительность:**
  - 2019-2022 (более широкая программа USAID ECP длилась 5 лет)
- **Основная деятельность:**
- Работа с инвесторами и поиск возможностей - проведено более 50 интервью с международными и местными экономическими заинтересованными сторонами для создания инвестиционного портфеля финансовых учреждений, которым будет оказана поддержка, и МСБ, которые будут финансироваться этими финансовыми учреждениями.
- Инвестиционное консультирование и комплексная юридическая экспертиза для МСБ с целью привлечения финансирования в соответствии с целями программы
- Конкретная консультативная поддержка фондов для оказания помощи в структурировании и привлечении новых фондов, включая разработку инвестиционной стратегии и привлечение средств



### Результаты:

#### Консультации по вопросам привлечения финансирования :

- Оказали поддержку 10 МСБ в привлечении капитала, предоставив услуги по привлечению средств, включая финансовое моделирование, составление питч-дека и работу с инвесторами.
- Содействие привлечению инвестиций в МСБ Кыргызстана на общую сумму 35 млн. долларов США

#### Создание учреждения/фонда:

- Оказана поддержка в учреждении и создании 4 фондов, которые будут направлены на финансирование МСБ в Кыргызстане после окончания срока действия программы
- Привлечено финансирование на общую сумму \$9 млн. в рамках 4 фондов

#### Влияние на сектор:

Инвестиционный компонент способствовал созданию 2 300 новых рабочих мест в течение всего периода реализации проекта



# Тематическое исследование платформы содействия инвестициям: Программа USAID Power Africa в Нигерии для энергетического сектора

## Обзор платформы:

- **Название программы:** Программа USAID Power Africa в Нигерии по энергетическому сектору
- **Цель:**
  - Улучшение доступа к электроэнергии в Африке путем оказания поддержки правительству Нигерии в разработке и реализации его флагманской программы солнечной электрификации, включая привлечение финансирования для основных поставщиков энергии

### Продолжительность:

- 2018 – по сегодняшний день
- **Основная деятельность:**
  - Исследование рыночных факторов спроса и предложения на электроэнергию в автономных сетях для определения размера дефицита финансирования
  - Консультации по вопросам инвестиций и стратегическая поддержка компаний, занимающихся солнечными домами и мини-сетями
  - Привлечение заинтересованных сторон, финансовых учреждений и правительства для разработки программы (включая вице-президента, Центральный банк и Министерство энергетики).
  - Поддержка на программном уровне проекта Всемирного банка по электрификации Нигерии (NEP), который включал привлечение более 151 инвестора

## Результаты

### Консультации по инвестициям:

Оказали поддержку более 100 компаниям в сфере солнечной энергетики в Нигерии

- Содействие в финансировании на общую сумму \$80 млн. для поддержки электрификации и внедрения солнечной энергии

### Создание учреждения/фонда:

Структурирование долгового фонда в национальной валюте на сумму 350 млн. долларов США и механизма предоставления средств для финансирования сельских проектов по солнечной энергии в Нигерии

- Более \$20 млн долгового финансирования в национальной валюте было распределено с момента запуска фонда в декабре 2020 года

**Влияние на сектор:** Обеспечение доступа к энергии для >500 000 домохозяйств в неохваченных и недостаточно обслуживаемых населенных пунктах



# Объекты, ориентированные конкретно на водный сектор, были структурированы и успешно внедрены по всему миру



## Механизм финансирования доходов в Камбодже

*Чтобы учесть высокую сезонность использования насосной воды в Камбодже, фонд предоставляет кредиты частным операторам водоснабжения, где погашение устанавливается в виде процента от продаж воды (13-25%) в течение примерно 9-15 лет.*

### Размер фонда

US\$10M

### Страна

- Камбоджа

### Финансирующие организации

- Фонд семьи Стоун
- GRET/iSEA
- Банк инвестиций и развития в Камбодже

### Механизм предоставления средств/ управления

Фонд находится под управлением Stone Family Foundation, который выдает кредиты через местные банки.

### Ключевые цели/результаты

Целевая финансовая доходность 1,3-1,6х по каждому займу  
По оценкам, на сегодняшний день благодаря финансированию объекта создано 30 000 новых подключений к водопроводу



## Глобальный фонд обеспечения доступа

*Глобальный фонд доступа предоставляет заемный капитал финансовым учреждениям на развивающихся рынках по всему миру, чтобы они могли увеличить свои портфели микрофинансирования WASH (фонд финансирует все виды проектов в секторе WASH)*

### Размер фонда

- US\$150M

### Страна

- Глобальная программа

### Финансирующие организации

- Water Equity
- DFC

### Механизм предоставления средств/ управления

- Фонд направляет капитал в местные банки и микрофинансовые организации, которые затем предоставляют займы конечным пользователям.

### Ключевые цели/результаты

- Фонд нацелен на все проекты в области WASH с целью закрыть предполагаемый дефицит в финансировании микрофинансирования в области WASH в размере 18 млрд. долл.

# Устойчивое развитие должно быть основой любого подхода в рамках платформы содействия инвестициям

Влияние инвестиционной платформы длится гораздо дольше, чем ее завершение. Это объясняется (i) тем, что привлеченный капитал будет поддерживать компании/многолетние проекты, которые останутся после реализации платформы; и (ii) благодаря вторичным преимуществам устойчивого развития:



## Консультации по вопросам привлечения инвестиций Передача знаний

- Компании, получающие поддержку, будут лучше знакомы с различными источниками финансирования и консультационными услугами по вопросам привлечения финансирования, что поможет им получить доступ к капиталу после окончания срока действия платформы.
- Кроме того, платформа может включать специальный компонент обучения, в рамках которого ведущий консультант по сделкам проводит обучение местных консультантов, чтобы они могли предоставлять аналогичные услуги в долгосрочной перспективе.



## Долгосрочное понимание у инвесторов

Консультации по сделкам в рамках платформы содействия инвестициям WAVE улучшат понимание и знакомство инвесторов с водным сектором - эта выгода сохранится и после окончания срока действия платформы, поскольку инвесторы, привлеченные в рамках платформы, скорее всего, продолжат инвестировать в водный сектор даже после ее завершения



## Организация и Устойчивость объекта

- Любая финансовая линия, созданная в рамках WAVE, скорее всего, будет структурирована на многолетний срок, чтобы значительно продлить срок службы платформы.
- Объект будет эксплуатироваться автономно менеджером объекта, которого WAVE привлекает для работы и после завершения программы.

# Оценка ситуации выявила шесть возможностей развития проектов в Центральной Азии с наибольшим потенциалом и непосредственным воздействием

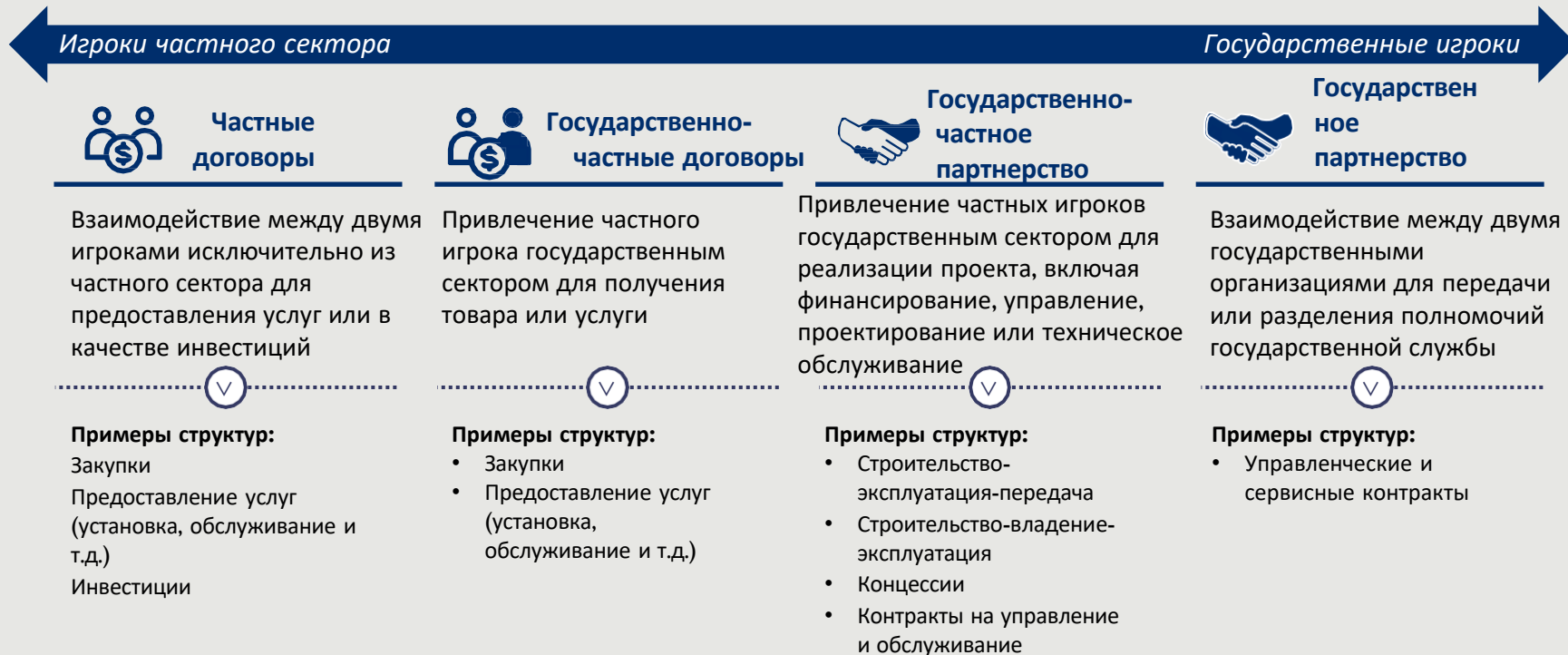
| Область финансирования                                                                                                        | Возможности                                                              | Страна                                                                              | Стоимость | Тип финансирования                        | TB Angle <sup>1</sup> | Балл |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------|-----------------------|------|
|  <b>Орошение на уровне кластера</b>           | Бай-Элимское региональное ирригационное ГЧП                              |  | US\$1.0M  | Смешанные долговые обязательства /капитал | Medium                | 19   |
|                                                                                                                               | Эффективная ирригационная инфраструктура для Раисагрохолдинга            |  | US\$2.0M  | Смешанные долговые обязательства          | Lower                 | 19   |
|  <b>Масштабирование МСП в водном секторе</b>  | Производство систем капельного орошения с импульсным потоком             |  | US\$15M   | Задолженность/капитал                     | Lower                 | 20   |
|                                                                                                                               | Решение для анализа данных систем ирригации от AgriTech Hub              |  | US\$2.5M  | Капитал                                   | High                  | 18   |
|  <b>Более крупномасштабная инфраструктура</b> | Маркетинг водных ресурсов Водопроводные станции/Водопроводные сооружения |  | US\$125M  | Льготный заем                             | Lower                 | 18   |
|                                                                                                                               | Опреснительный завод в Казахстане                                        |  | US\$200M  | Задолженность/капитал (+ субсидирование)  | High                  | 17   |



# Приложение I: Основные аспекты заключения контрактов

---

# Вовлечение частного сектора в водный сектор может происходить в любой точке государственно-частного континуума



# Контракты, основанные на результатах деятельности, повышают эффективность и устойчивость проектов в водном секторе

## Что?

Контракты, основанные на результатах деятельности (КРД), увязывают условия оплаты или погашения обязательств с показателями эффективности проекта в соответствии с ключевыми показателями эффективности (КПЭ). КРД определяют цели деятельности, обеспечивают стимулы для достижения этих целей и способствуют общему управлению жизненным циклом проекта.

## Почему?

Такая структура выравнивает стимулы для продолжения эксплуатации и обслуживания мероприятий посредством финансового поощрения за хорошую работу или штрафа за невыполнение, что важно для обеспечения долгосрочной эффективности / устойчивости проекта.

## Когда?

КРД подходят для широкого спектра применений - включая частные контракты, государственно-частные контракты, государственно-частные партнерства и государственно-государственные партнерства - где инвесторы ориентированы на воздействие и готовы обменять определенную финансовую стоимость на определенную экологическую или социальную ценность, измеряемую с помощью выбранных КПЭ.

# В зависимости от типа проекта могут быть рассмотрены различные структуры КРД

Зависит от грантов

Встроено в коммерческое финансирование

## Выплаты по этапам

*Единовременные выплаты проектам по достижении основных этапов, основанных на КПЭ, часто используются в проектах, финансируемых за счет грантов, где выплаты за услуги не применяются*

### Решение вопросов, связанных с ключевыми рисками:

Проекты, которые после первоначального вливания донорского капитала приходят в упадок или не используются по назначению

### Наиболее подходящие мероприятия:

Солнечная/гидроэнергетика  
Очистка сточных вод в муниципальных масштабах

## Дополнительные доходы

*Финансирование доноров обеспечивает дополнение доходов проекта или компании путем сопоставления доходов или предоставления дополнений для обеспечения минимального общего дохода*

### Решение вопросов, связанных с ключевыми рисками:

Недостаточное возмещение затрат в секторе

### Наиболее подходящие мероприятия:

Очистка промышленных/муниципальных сточных вод  
Централизованная очистка сточных вод / управление водоснабжением и сервисные контракты  
Десублимация

## Процентные ставки на основе КПЭ

*Процентная ставка по долгу определяется показателями КПЭ компании и/или проекта; процентная ставка снижается при высоких показателях, повышается при низких показателях*

### Решение вопросов, связанных с ключевыми рисками:

Проекты, которые после первоначального вливания донорского капитала приходят в упадок или не используются по назначению

### Наиболее подходящие мероприятия:

- Очистка промышленных сточных вод
- Промышленное водоснабжение
- Централизованная очистка сточных вод / управление водоснабжением и сервисные контракты

## Оплата услуг на основе КПЭ

*Выплаты поставщикам услуг определяются эффективностью проекта по КПЭ; выплаты увеличиваются при высоких показателях, снижаются при низких показателях*

### Решение вопросов, связанных с ключевыми рисками:

Плохая или неэффективная работа поставщиков услуг

### Наиболее подходящие мероприятия:

- Решения по ирригации на уровне кластера
- Региональные решения по водоснабжению
- Централизованная очистка сточных вод / управление водоснабжением и сервисные контракты

## Социальные облигации

*Выпуск облигаций, при котором полученные средства будут использованы для финансирования или рефинансирования социально значимых проектов, как правило, таких как инфраструктура водоснабжения или канализации*

### Решение вопросов, связанных с ключевыми рисками:

Плохая или неэффективная работа поставщиков услуг

Инструмент финансирования на основе результатов деятельности (а не контракта) - в настоящее время не приоритетен из-за низкого кредитного рейтинга и низкой вероятности того, что какой-либо институт в каждой из стран ЦА сможет выпустить такую облигацию



# Ключевые показатели эффективности (КПЭ) должны быть конкретными, простыми, легко измеряемыми и соответствовать реалиям проекта



## Конкретные

- Показатели должны быть тщательно адаптированы к специфике проекта
- Конечной целью должно быть стимулирование высоких показателей по наиболее важным и приоритетным элементам проекта



## Простые

- Показатели должны быть как можно более простыми и немногочисленными
- Включение большого количества показателей может быть контрпродуктивным, заставляя подрядчиков тратить время на мониторинг и отчетность



## Легко измеримые

- В условиях недостатка данных, как в Центральной Азии, показатели должны быть легко измеримы и обоснованы.
- Если чрезмерное тестирование, например, станет тяжелым финансовым бременем, это подорвет эффективность структуры стимулирования КРД



## Реалистичные

- Показатели должны учитывать существующее качество услуг, чтобы быть эффективными
- Установление КПЭ в виде процентных улучшений - это эффективный способ обеспечить реальную привязку результатов к текущим показателям.

Показатели КПЭ, лежащие в основе контрактов, основанных на результатах деятельности, делятся на две широкие категории: основанные на доходах и основанные на операционной деятельности



Простые  
индикаторы

# Контракты, основанные на результатах деятельности, применимы во всех областях деятельности, охваченных Оценкой ситуации (1/2)

| Деятельность                                                          | Тип контракта                                                                                                   | Структура КПЭ                                                                                                                                         | Примерные КПЭ                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Решения в сфере ирригации на уровне фермы/предприятия                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Частные контракты</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Выплаты на основе промежуточных этапов</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение урожайности культур</li> <li>Процентное снижение потери воды</li> </ul>                                                                                 |
| Инициативы по созданию насосных станций/ирригации на уровне кластеров | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частные контракты</li> <li>/ частные контракты</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul>                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение урожайности культур</li> <li>Процентное увеличение земель, охваченных ирригационной инфраструктурой</li> <li>Процентное снижение потери воды</li> </ul> |
| Региональные концессии на поставку/доставку воды                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частные контракты</li> <li>/ партнерства</li> </ul>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Выплаты на основе промежуточных этапов</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процент домохозяйств, охваченных услугами водоснабжения</li> <li>Повышение коэффициентов собираемости тарифов</li> </ul>                                                      |
| Централизованное управление водоснабжением/контракты на обслуживание  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частное партнерство</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Доплаты к выручке</li> <li>Процентные ставки на основе КПЭ</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение количества часов обслуживания</li> <li>Рост общего числа обслуживаемых домохозяйств</li> </ul>                                                          |
| Решения для промышленного водоснабжения                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Частные контракты</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентные ставки на основе КПЭ</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процент населения, охваченного питьевым водоснабжением</li> <li>Повышение качества поставляемой питьевой воды</li> </ul>                                                      |
| Очистка промышленных сточных вод                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Частные контракты</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Доплаты к выручке</li> <li>Процентные ставки на основе КПЭ</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение объема воды в м³, очищенной до заданного уровня</li> <li>Процентное снижение уровня безводного остатка воды, сбрасываемой открытым способом</li> </ul>  |

## Контракты, основанные на результатах деятельности, применимы во всех областях деятельности, охваченных Оценкой ситуации (2/2)

| Деятельность                                                                     | Тип контракта                                                                                                   | Структура КПЭ                                                                                                                                                | Примерные КПЭ                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Децентрализованная/ муниципальная очистка сточных вод                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частное / государственное партнерство</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Социальные облигации</li> <li>Выплаты на основе этапов реализации</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение объема воды в м³, очищенной до заданного уровня</li> <li>Процентное снижение содержания безводного остатка в открыто сбрасываемой воде</li> </ul> |
| Десублимация и обработка / повторное использование                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частные контракты</li> <li>/ частные контракты</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Дополнения к доходам</li> <li>Выплаты на основе этапов реализации</li> </ul>                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение количества тонн переработанного сухого осадка</li> <li>Рейтинг безопасности использования удобрений</li> </ul>                                    |
| Централизованное управление водоочистными сооружениями/контракты на обслуживание | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частное / государственное партнерство</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Доплаты к выручке</li> <li>Процентные ставки на основе КПЭ</li> <li>Оплата услуг на основе КПЭ</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение объема воды в м³, очищенной до заданного уровня</li> <li>Процентное снижение содержания безводного остатка в открыто сбрасываемой воде</li> </ul> |
| Солнечные/гидроэнергетические проекты                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частные контракты</li> <li>/ партнерства</li> </ul>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Социальные облигации</li> <li>Выплаты на основе этапов</li> <li>Выплаты за услуги на основе КПЭ</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное сокращение выбросов углекислого газа для обеспечения инфраструктуры водоснабжения</li> <li>Процентное увеличение часов обслуживания</li> </ul>               |
| Решения в области анализа данных                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Частные контракты</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Доплаты к доходам</li> <li>Оплата услуг на основе КПЭ</li> </ul>                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процент географической территории, охваченной информацией об ирригации</li> <li>Количество стран Центральной Азии, включенных в систему</li> </ul>                      |
| Опреснение                                                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Государственно-частное / государственное партнерство</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентные ставки на основе КПЭ</li> <li>Оплата услуг на основе КПЭ</li> </ul>                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Процентное увеличение снабжения безопасной питьевой водой</li> <li>Процент домохозяйств, охваченных опресненным водоснабжением</li> </ul>                               |



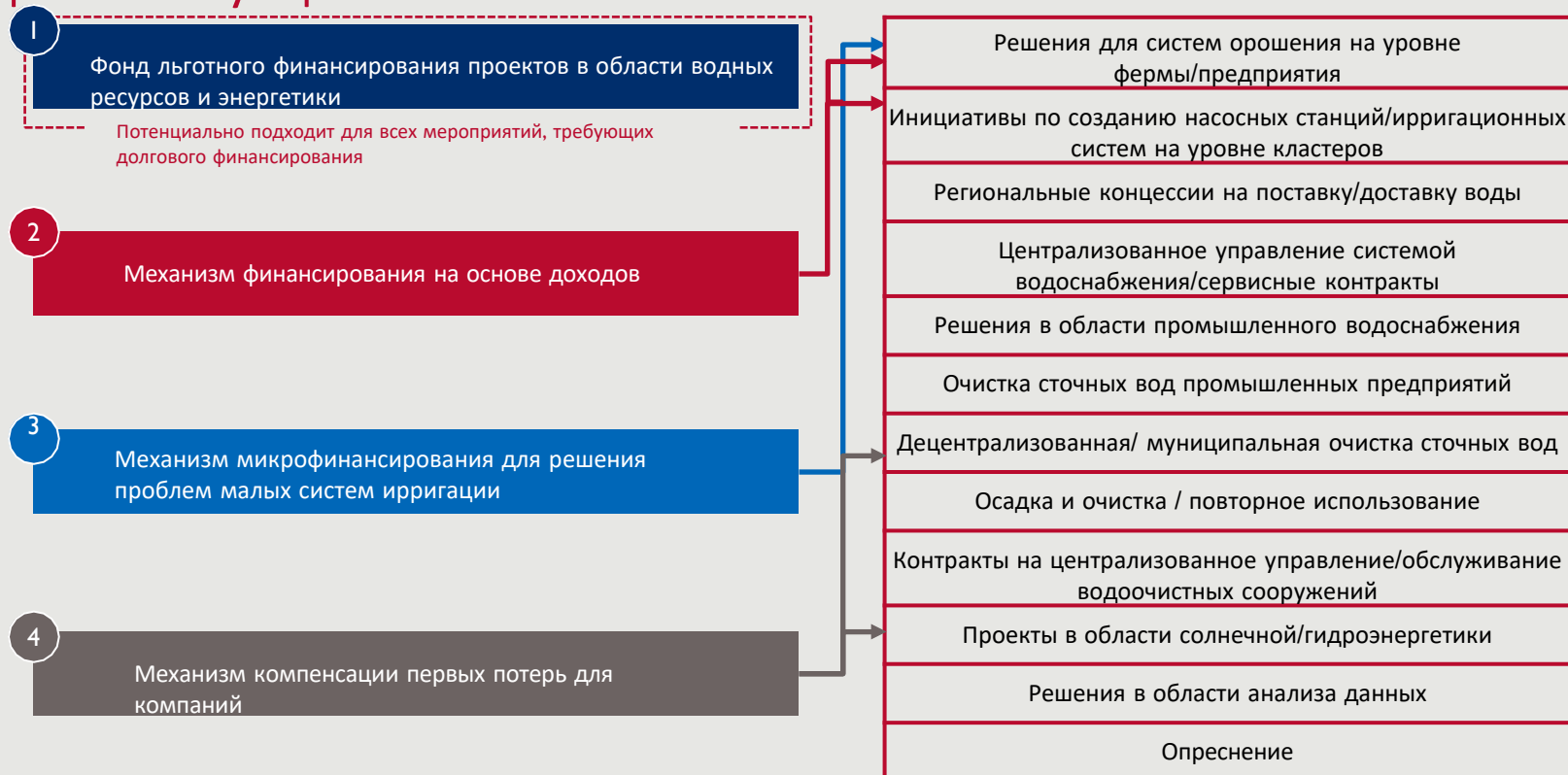
## Приложение 2: Потенциальные механизмы финансирования

---

## На основе результатов Карты капитала можно рассмотреть четыре механизма финансирования для поддержки мобилизации капитала

| Учреждение/механизм                                                                                                                                                     | Описание                                                                                                                                                                                                                         | Пример целевых проектов                                                                                                                                                | Устранение пробелов в финансировании                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Льготный механизм кредитования проектов в области водных ресурсов и энергетики</b> | Этот фонд будет сочетать грантовый и коммерческий капитал для предоставления льготных кредитов компаниям или проектам, ориентированным на решения в области водной инфраструктуры или доступа к водным источникам энергии.       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Инфраструктура водоснабжения/очистки</li> <li>• Солнечные и гидроэнергетические проекты</li> <li>• Опреснение воды</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Текущая нехватка возможностей финансирования для среднемасштабных проектов в водном секторе</li> </ul>                                                                   |
|  <b>Механизм финансирования решений для систем ирригации на основе доходов</b>         | Этот механизм будет предлагать кредиты или финансирование оборотного капитала для проектов, при этом проценты будут выплачиваться в зависимости от полученного дохода, а не по фиксированному графику                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ирригационные проекты среднего размера</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие в настоящее время соответствующих инструментов для удовлетворения потребностей сельского хозяйства в оборотном капитале (из-за проблем сезонности)</li> </ul> |
|  <b>Механизм микрофинансирования для решения проблем малых ирригационных систем</b>    | Этот механизм позволит предоставлять микрофинансирование для инвестиций в менее масштабные ирригационные проекты местных фермеров                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мелкомасштабные ирригационные инициативы (например, местные, мелкомасштабные агропредприятия)</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нежелание банков в Центральной Азии в настоящее время финансировать сельскохозяйственные/ирригационные проекты небольших масштабов</li> </ul>                            |
|  <b>Механизм компенсации первых убытков для компаний</b>                               | Этот механизм позволит инвестировать "транши первого убытка" наряду с инвесторами в МСБ и стартапы в водном секторе, при этом первый убыток будет поглощать любые потери раньше коммерческих инвесторов для повышения доходности | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Решения в области анализа данных</li> <li>• Любые инвестиции в акционерный капитал МСБ</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие в настоящее время инструментов снижения рисков, доступных для водных проектов и стартапов</li> </ul>                                                          |

# Данные объекты будут способствовать мобилизации капитала в различных потенциальных областях, выявленных в ходе оценки ситуации



# Три объекта финансирования являются приоритетными на основе оценки их наибольшего воздействия и целесообразности

|                                 | Фонд льготного финансирования проектов в области водных ресурсов и энергетики | Механизм финансирования на основе доходов | Фонд микрофинансирования для технологий маломасштабной ирригации | Механизм компенсации первых потерь для компаний |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Воздействие                     | ✓                                                                             | ✓                                         | ✓                                                                | ✓                                               |
| Финансовое обоснование          | ✓                                                                             | ✓                                         | ✓                                                                | ✓                                               |
| Риски, связанные с реализацией  | ✓                                                                             | ✓                                         | ✓                                                                | ✓                                               |
| Определение срочных приоритетов | ✓                                                                             | ✓                                         | ✓                                                                | ✗                                               |

✓ — высокий    ✓ — средний    ✗ — низкий

Объекты с наивысшим приоритетом для безотлагательного рассмотрения



# — Льготный механизм кредитования проектов в области водных ресурсов и энергетики

# Механизмы льготных кредитов могут обеспечить доступное финансирование для устойчивых решений частного сектора в области водных ресурсов

## Обзор

- Механизмы льготного кредитования направлены на предоставление доступного альтернативного финансирования частным компаниям для реализации целевых проектов воздействия на окружающую среду.
- Такие механизмы предоставляют инвесторам надежного посредника, который проведет оценку рисков и должную проверку потенциальных компаний, участвующих в проекте.
- Такой механизм может иметь различные структуры (не ограничиваясь ими):

### Инструмент

### Описание

#### Многотраншевый фонд

Структурирован таким образом, чтобы капитал, более склонный к риску, получал защиту от траншей на основе гранта, смешивая донорские и коммерческие средства для снижения стоимости

#### Гранты на покрытие процентных платежей

Создается как внешний грант, который будет использоваться для частичного покрытия процентных платежей, снижая затраты для компаний-отправителей

#### Гранты на резервном счете

Гранты, предоставляемые на инвестиционной основе, наряду с внешним долгом



## Актуальность для WAVE



Этот механизм предоставит средства компаниям или проектам в секторе WASH, которые не могут использовать традиционные кредитные инструменты, помогая им обеспечить необходимое финансирование капитальных вложений или оборотного капитала.



Механизм будет отвечать требованиям инвесторов и международных финансовых организаций в отношении риска благодаря диверсификации, регулированию рисков и потенциальным структурам усиления кредита для сопровождения выплат.



Обеспечивая специальный доступ к финансированию WASH, в долгосрочной перспективе планируется значительно увеличить объем выгодных для частного сектора проектов в водном секторе

# Многотраншевый механизм может использовать донорский капитал для привлечения влиятельных инвесторов и коммерческих инвесторов

## Иллюстративная структура фонда

Коммерческий кредит

Кредиты на улучшение воздействия

Льготные кредиты

Гранты

- На более позднем этапе часть капитала может быть предоставлена коммерческими банками
- Некоторые "импакт-инвесторы" будут предоставлять кредиты и занимать более высокие позиции по сравнению с финансовыми институтами и многосторонними банками развития
- Финансовые институты и международные банки развития будут предоставлять кредиты, которые будут иметь приоритет перед донорами
- Доноры предоставляют процент от общей суммы фонда в виде льготного гранта (I)

## Инструментальный механизм

Этот инструмент будет структурирован как долгосрочный субсидированный кредит, который будет предоставляться ориентированным на экспорт промышленным предприятиям, желающим установить или модернизировать решения для очистки сточных вод.

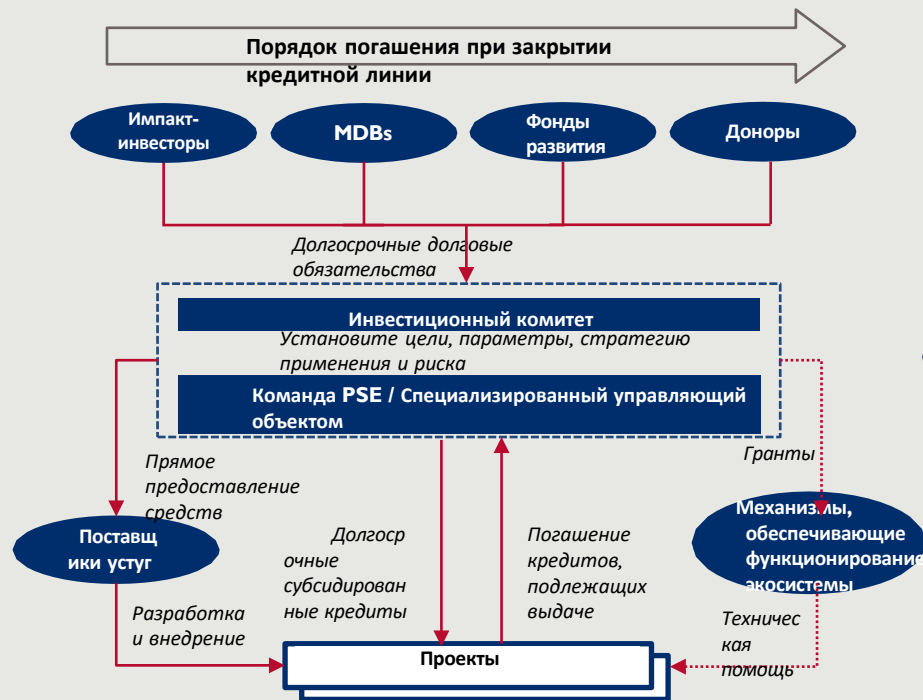
- Кредиты будут выдаваться портфельным компаниям с заранее установленным графиком погашения и субсидированными процентными ставками.
- После погашения займов фонд перерабатывает их для предоставления другим проектным компаниям.
- По истечении срока действия кредитной линии денежные выплаты будут производиться в соответствии со следующей структурой водопадного графика:

1. Коммерческие инвесторы, импакт-инвесторы и финансовые институты получают все выплаты на основе заранее установленного ожидаемого дохода
2. Любые дополнительные выплаты направляются на погашение части гранта
3. В случае неспособности портфельных компаний выплатить средства, часть гранта считается погашенной

1. Гранты могут быть структурированы как кредиты с нулевой процентной ставкой, гранты на покрытие процентов или в любой другой структуре.
2. Это будет зависеть от меры риска объекта и профиля компании.

# В зависимости от аппетита рынка, команда PSE может структурировать и создать полную льготную долговую линию

## Потенциальная структура объекта



## Дорожная карта реализации объекта

1. Определение потенциальных доноров, фондов развития и инвесторов для создания соответствующей структуры фонда
2. Создание внутренней и внешней правовой базы со всеми соответствующими структурами управления
3. Оценка и определение необходимости привлечения менеджера по управлению объектом
4. Определение потенциальных промышленных компаний с экспортными потоками доходов
5. Проверка и отбор поставщиков услуг частного сектора для оказания технической помощи и услуг по установке
6. Проведение комплексной проверки и выбор получателей в соответствии со стратегией объекта
7. Реализация проектов и контроль за выполнением регулярных КПЭ и финансовой отчетности и выплат.

# — Механизм финансирования на основе выручки

# Механизмы финансирования, основанные на доходах, обеспечат пул капитала для более сезонных водных проектов и компаний

## Обзор

- Финансирование, основанное на доходах, направлено на предоставление альтернативного финансирования частным компаниям, привязывая своевременное погашение основной суммы долга к доходам.
- Благодаря финансированию, основанному на доходах, поставщики долговых обязательств будут получать выплаты основной суммы долга в соответствии с полученными доходами, что значительно снижает риск дефолта.
- Проценты по таким механизмам могут в конечном итоге субсидироваться за счет дополнительных донорских средств для снижения затрат компаний.
- Такой механизм может иметь целый ряд инструментов (они не ограничиваясь приведенными):

| Инструмент                  | Описание                                                                                                          |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ОРЕХ кредитные линии</b> | Структурирована как возобновляемая кредитная линия для компаний, нуждающихся в финансировании оборотного капитала |
| <b>CAPEX кредиты</b>        | Оформление в качестве долгосрочного долга для расширения или модернизации оборудования                            |

## Актуальность для WAVE



Этот механизм предоставляет средства компаниям водохозяйственного сектора, которые не могут использовать традиционные долговые инструменты, помогая им обеспечить необходимое финансирование капитальных вложений или оборотного капитала.



Особенно актуально в водном секторе, учитывая сезонность некоторых услуг (например, из-за различий в потребностях и использовании воды в течение года), что делает графики выплат по обслуживанию долга сложными.



Предоставляя компаниям доступ к финансированию, этот механизм позволит компаниям, осуществляющим деятельность в водном секторе, поддерживать и расширять свою деятельность и в конечном итоге привлечь рыночное финансирование

# Финансирование, основанное на доходах, увязывает выплату кредита с процентом от доходов, полученных за определенный период времени



Потенциальное дополнительное участие доноров

\* Условия кредитования могут также включать (неполный перечень):

- льготный период
- Проценты и период погашения
- Минимальная сумма погашения в данном году
- Обеспечение и секьюритизация

## Рекомендации

При наличии рыночного аппетита можно создать объект, основанный на доходах, возможно, как часть или дополнение к дополнительным объектам. Основные рекомендации включают:

- ✓ Доходность и уровень погашения, зависящие от способности компании генерировать денежный поток и масштабов деятельности
- ✓ Общий размер вклада
- ✓ Обновленная структура возможностей
- ✓ Местные правила инвестирования
- ✓ Валюта и условия портфеля
- ✓ Другие, которые будут определены в ходе планирования и структурирования работы

# — Механизм микрофинансирования для решения проблем ирригации в малых масштабах



# Микрофинансовые учреждения могут сделать доступным капитал для небольших ирригационных проектов местных агробизнесов

## Обзор

- Механизм микрофинансирования для технологий ирригации меньшего масштаба будет предоставлять микрофинансирование для инвестиций в проекты орошения меньшего масштаба для местных фермеров.
- Процентная ставка по таким механизмам может быть субсидирована за счет привлечения как донорского, так и частного капитала с учетом процентов.
- Через смешанный механизм микрофинансирования местные фермеры смогут получить доступный кредит без сложных процессов одобрения или требований к залогу.
- В рамках данной структуры могут быть использованы следующие инструменты:

| Инструмент           | Описание                                                                                                  |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ОРЕХ кредиты</b>  | Краткосрочные микрозаймы для местных фермеров, нуждающихся в финансировании оборотного капитала           |
| <b>CAPEX кредиты</b> | Краткосрочные и среднесрочные микрозаймы для финансирования менее масштабной ирригационной инфраструктуры |

## Актуальность для WAVE



Механизм может помочь преодолеть такие барьеры, как опасения банков в банковской состоятельности фермеров и отсутствие инструментов, доступных для мелких фермеров, что даст возможность модернизировать водную инфраструктуру и перейти на водосберегающие технологии в сельском хозяйстве.

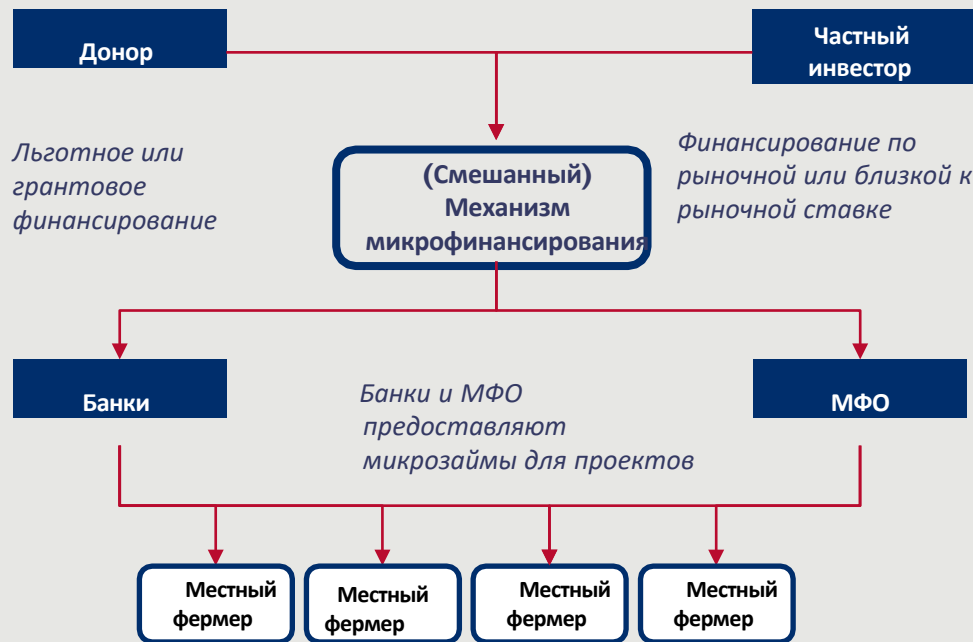


Благодаря смешанным вариантам, этот механизм может предоставить мелким фермерам, которые не могут претендовать на чисто коммерческое кредитование, доступ к капиталу, что окажет положительное потенциальное воздействие на региональную взаимосвязь между водой, энергией и продовольствием.



Механизм, объединяющий множество мелких проектов, может привлечь инвесторов, которые в противном случае не стали бы вкладывать средства из-за малого размера проекта.

# Микрофинансовая организация может объединить донорский и частный капитал для предоставления кредитов фермерам через местные банки или МФО



## Рекомендации

Рекомендации по выбору такой структуры включают:

Доходность и скорость погашения, зависящие от способности фермеров генерировать денежный поток и расширения бизнеса, а также от ожиданий частных инвесторов, банков и МФО.

Общий размер вноса

Обновленный портфель возможностей

Местные правила инвестирования

Валюта и условия портфеля

Другие, которые будут определены в ходе планирования и структурирования работы

# — Механизм компенсации первых потерь для компаний



# Кредит на покрытие первых убытков - это инструмент смешанного финансирования, который может снизить барьеры вхождения для инвестора, рассматривающего Центральную Азию.

## Обзор

- Инструмент компенсации первых потерь снижает риск инвестиций, чтобы продвинуть инвестирование выше пороговой ставки инвестора.
- Он также учитывает альтернативные издержки, связанные с тем, что инвестор отказывается от возможностей на более развитых рынках.
- Инструмент может иметь ряд потенциальных структур ( не полный перечень):

### Пример структуры

### Описание

**Субординированный кредит с нулевой процентной ставкой**

Структурирован как субординированный (выплачиваемый после других кредиторов) долговой вексель с нулевым процентом без даты истечения срока действия, предлагая дополнительный недорогой капитал для компаний.

**Первый транш на убытки на уровне фонда**

Создается как субординированный уровень капитала в рамках структуры фонда - с учетом первых убытков и субординированного возврата (выплачивается в последнюю очередь)

**Первый фонд убытков на резервном счете**

Первый убыточный капитал, используемый на инвестиционной основе

## Актуальность для **WAVE**



Первый транш на покрытие убытков учитывает высокую степень риска, которую испытывают инвесторы в связи с текущей экономической ситуацией и политическим риском в Центральной Азии



Такая структура позволит решить проблему низкой доходности по отношению к риску для высокопотенциальных стартапов и МСБ, работающих в водном секторе, по сравнению с другими инвестициями



Механизм первых потерь может повысить жизнеспособность инвестиционных возможностей в водном секторе Центральной Азии, что приведет к более широкому устойчивому и долгосрочному воздействию.



Успех объекта может быть привязан к финансовым показателям, таким как общий объем привлеченного частного капитала или рост проекта / показатели воздействия, такие как кубометры очищенной воды или качество очищенных стоков, где это применимо

# Донорские средства могут быть задействованы через механизм компенсации первого убытка для привлечения частного капитала

## Иллюстративная структура фонда



## Инструментальный механизм

Инструмент будет структурирован как погашаемый беспроцентный льготный грант (2), не имеющий срока действия, который будет выделяться высокопотенциальным МСБ и стартапам в WASH.

После выхода из фонда любые денежные выплаты от портфельных компаний будут производиться в соответствии со следующей структурой распределения:

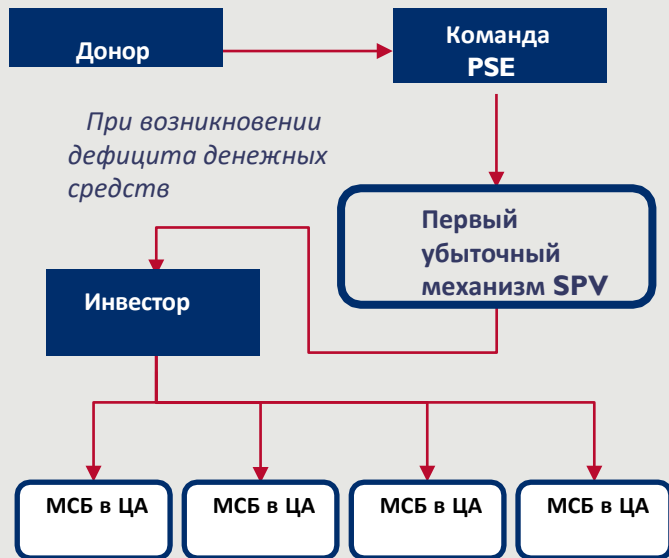
1. Частные инвесторы получают все выплаты до тех пор, пока их первоначальные инвестиции не будут возмещены.
2. Любые дополнительные выплаты распределяются по принципу *Pari-Passu* среди частных инвесторов и в счет погашения первого убыточного транша
3. После полного погашения основной суммы Первый убыточный транш считается погашенным, все дополнительные выплаты направляются частному инвестору
4. Если инвесторы не вернут свои инвестиции, Первый убыточный транш будет считаться погашенным

*1. Соотношение между донорскими средствами и частным капиталом будет зависеть от аппетита рынка.*

*2. Гранты могут быть структурированы как акционерный капитал класса В, кредит с нулевой процентной ставкой или в любой другой структуре*

# Механизм первого убытка может быть структурирован на основе каждой конкретной ситуации с учетом потребностей экосистемы и поставщиков капитала

## Потенциальная структура



## Финансовые и юридические аспекты

- Команда PSE совместно с донорами проведет предварительное структурирование для определения оптимального формата объекта.
- Соображения для такой структуры включают, но не ограничиваются следующим,
  - ✓ Общий размер взноса
  - ✓ Предпочтительный тип инвестиций (долговой или фондовый инструмент)
  - ✓ Обновленный портфель возможностей
  - ✓ Предпочтения соинвесторов
  - ✓ Местные правила инвестирования
  - ✓ Другие вопросы, которые будут определены в ходе планирования и структурирования работы

# В зависимости от аппетита на рынке, фонд первых потерь может помочь мобилизовать капитал для компаний более крупного масштаба

## Потенциальная структура фонда



## Дорожная карта реализации фонда

- 1 Проведение обширных исследований рынка в сотрудничестве с игроками экосистемы для выявления перспективных возможностей дальнейшего развития.
- 2 Разработка структуры фонда и оценка заинтересованности доноров и инвесторов в соответствующей структуре фонда
- 3 Оценка и определение необходимости привлечения внешнего менеджера по управлению фондами
- 4 Выбор пилотного проекта, проведение комплексной проверки и структурирование размещения средств
- 5 Использование результатов пилотных проектов для привлечения финансирования через фонд
- 6 Распределение средств среди потенциальных компаний отрасли, предоставление технической помощи при необходимости и отчетность по финансовым показателям и показателям КПЭ.