



Parteneriatul Public Privat / Concesiunea de Lucrari Publice Alternativa de dezvoltare pe termen lung a infrastructurii aeroportuare

Airport Forum 2010

17 noiembrie

George Mucibabici,

Presedinte

Deloitte Romania



Agenda

1. Parteneriatul Public Privat – Introducere
2. PPP-ul in infrastructura aeroportuara
3. Aeroportul International Maica Tereza, Tirana – studiu de caz
4. Aeroportul International George Enescu, Bacau – studiu de caz
5. Referinte Deloitte in proiecte PPP de aeroporturi in Europa

Parteneriatul Public-Privat

Introducere

Avantajele PPP/CLP pentru Autoritatile Publice

- Fondurile private substituie fondurile publice insuficiente si faciliteaza accesul la solutii de finantare mai avantajoase;
- Infrastructura prevazuta in proiect se realizeaza mai rapid, cu un risc redus de executie;
- Lucrand in parteneriat cu sectorul privat, autoritatile publice vor beneficia de stimulentele prin care investitorii privati isi mentin costurile la un nivel scazut;
- Proiectul intra in proprietatea autoritatilor dupa ce partenerii privati ating un randament agreeat al capitalului investit;
- Autoritatile pot prelua controlul asupra proiectului daca acesta este operat ineficient sau daca esueaza din diverse cauze;
- Sectorul privat asigura servicii cu eficienta sporita, comparativ cu sectorul public.

Elemente cheie pentru succesul unui proiect PPP/CLP

- Angajamentul Autoritatii Publice de a sprijini proiectul pe tot parcursul acestuia;
- Elaborarea unui plan de afaceri solid, cu un flux garantat de venituri, care sa fie atractiv pentru investitori;
- O buna pregatire a licitatiei, pentru a atrage partenerul / investitorul cel mai potrivit;
- Utilizarea de consultanti financiari, tehnici si legali cu reputatie si experienta;
- Stabilirea si mentinerea unei relatii de incredere reciproca intre Autoritatea Publica si Consultant pe toata durata procesului.

PPP-ul in infrastructura aeroportuara

Cum se explica interesul fata de aeroporturi?

- Asemenea tuturor monopolurilor reglementate, aeroporturile presupun un risc scazut;
- Aeroporturile reprezinta oportunitati de investitii stabile;
- Asigura fluxuri de capital relativ previzibile, pe termen lung, care sunt protejate de evolutia inflatiei (incasari in euro);
- Un aeroport va "captura" in mare parte activitatea unui operator aerian;
- Riscul de substituire cu alte forme de transport este redus;
- Exista un potential considerabil de crestere a veniturilor comerciale (in segmentul de retail sau servicii de parcare).

Etape necesare incheierii unui contract de concesiune (1/3)*

1. Pregatirea

Obiectivul acestei etape este determinarea – printr-o analiza financiara, tehnica si legala – a atractivitatii proiectului de dezvoltare a aeroportului pentru potentialii investitori, precum si a conditiilor si optiunilor care vor atrage cel mai potrivit investitor.

- **Studiu de Fezabilitate**

- Analizarea cadrului legal si a bazei juridice, pentru identificarea cerintelor corespunzatoare;
- Elaborarea unui Master Plan pentru aeroport si/sau revizuirea planurilor existente;
- Generarea unui model financiar corespunzator intereselor Autoritatii Contractante si, totodata, atractiv pentru investitori si creditor;
- Testarea interesului potentialilor investitori.

- **Studiu de fundamentare**

- Fundamenteaza decizia de concesiune;
- Identifica optiunile tehnice, legale si economice pentru dezvoltarea aeroportului prin concesiune;
- defineste un model de impartire a riscurilor pentru proiect.

*Echipa formata din consultanti financiari, tehnici si juridici

Etape necesare incheierii unui contract de concesiune (2/3)*

2. Decizia

- Autoritatea Contractanta alege solutia optima pentru dezvoltarea aeroportului;
- Aproba criteriile de calificare si factorii de evaluare;
- Aproba metoda de atribuire a contractului de concesiune conform legislatiei romane (licitatie deschisa, licitatie restransa, dialog competitiv sau negociere).

3.1 Acordarea Contractului de Concesiune

Obiectiv: Derularea licitatiei intr-un mod transparent si competitiv pana la obtinerea celei mai avantajoase oferte pentru Autoritatea Contractanta.

Activitati premergatoare lansarii licitatiei

- Pregatirea documentatiei de atribuire;
- Anuntarea procedurii de atribuire si a calendarului procedurii;
- Promovarea proiectului.

*Echipa formata din consultanti financiari, tehnici si juridici

Etape necesare incheierii unui contract de concesiune (3/3)*

3.2 Acordarea Contractului de Concesiune

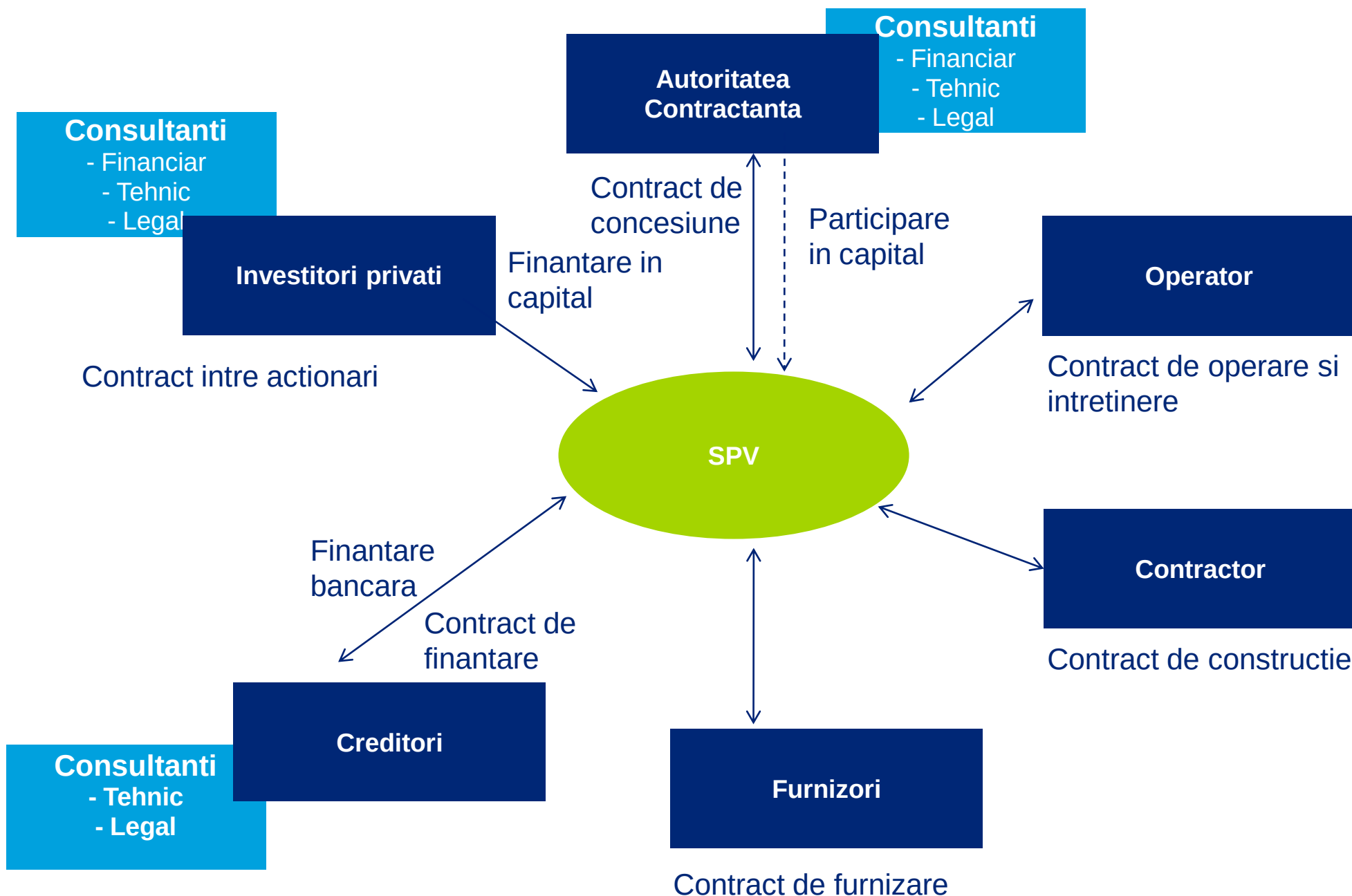
Activitati pe parcursul procedurii de atribuire

- Primirea ofertelor** preliminară / candidaturilor din partea potențialilor ofertanți;
- Depunerea ofertelor finale;
- Evaluarea ofertelor de către Comisia de Evaluare (pe baza raportului experților externi cooptați de consultanți);
- Selectarea și anunțarea câștigătorului;
- Încheierea și semnarea contractului de concesiune;
- Intrarea în vigoare a contractului de concesiune după îndeplinirea condițiilor precedente economice, tehnice și financiare asumate de concesionar.

* Echipa formată din consultanți financiari, tehnici și juridici

**Specific procedurii de dialog competitiv

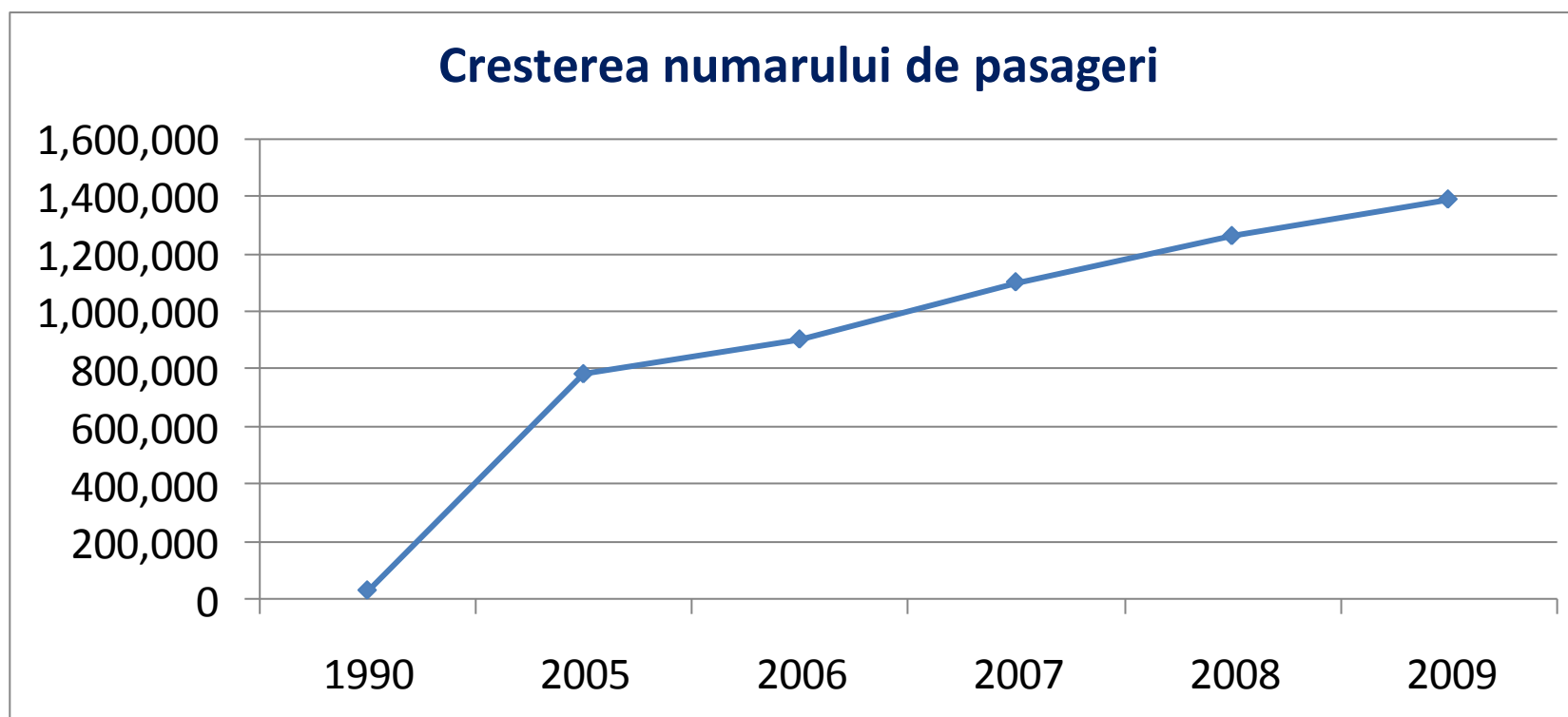
Structura tipica a unui proiect PPP/CLP pentru aeroporturi



Aeroportul Tirana

Numar de pasageri in crestere

	1990	2005	2006	2007	2008	2009
Numar pasageri	30.000	785.000	906.103	1.105.770	1.267.041	1.394.688
Tarife pasageri (Euro)	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5



Provocari / Oportunitati

- Pista, caile de rulare si sistemul de balizaj fusesera imbunatatite semnificativ, insa terminalul de pasageri se afla mult sub standardele internationale si era, implicit, mult prea mic pentru a gestiona numarul pasagerilor in continua crestere.
- Guvernul Albaniei (GA), nedispunand de fondurile necesare pentru a dezvolta aeroportul, a decis că investiția va fi realizată prin intermediul unui parteneriat public privat, in acest scop avand nevoie de un consultant. Serviciile de consultanta au fost oferite de un consortiu condus de Deloitte.
- Traficul a crescut de la 785,000 pasageri in 2005, la 1,4 milioane de pasageri in 2009.
- Aeroportul International Maica Tereza era singurul aeroport din Albania.

Proiectul Aeroportului Tirana – grafic de timp

- Decembrie, 2002 – Inceputul perioadei de depunere a Expresiilor de Interes – Aeroportul International Tirana;
- Martie, 2003 – Depunerea Expresiilor de Interes (15 companii);
- Mai, 2003 – 4 Companii trec de faza de pre-calificate;
- Ianuarie, 2004 – Declararea ofertantului castigator;
- Februarie - Iunie 2004 – Negocieri intre Guvernul Albaniei si consortiul de investitori (Tirana Airport Partners - TAP);
- Octombrie, 2004 – Semnarea contractului de concesiune;
- Aprilie, 2005 – Intrarea in vigoare a contractului.

Aeroportul Tirana – Caracteristici ale contractului

Parti contractante

- Concedent: Guvernul Albaniei (proprietar)
- Concesionar: Tirana Airport Partners (HOCHTIEF AirPort - 47%, DEG - 31%, AAEF - 22%)
- Antreprenor general: Trema Engineering SHPK, Triss Construction SHPK

Consultanti

- Financiar: Deloitte
- Tehnic: Halcrow
- Juridic: Wolf Theiss

Cifre contractuale

- Valoare de investitiei asumate: minim 70 milioane Euro;
- Perioada de concesiune: 20 ani ;
- Perioada maxima de constructie - prima faza: mai 2005 – martie 2007; a doua faza: pana la sfarsitul anului 2009
- Redevanta: 30% din Profitul Net Anual al TAP – Garantat.

Obligatii asumate de Concesionar

- Noi spatii de parcare (2007);
- Constructia unei noi cai de rulare (2007);
- Constructia unui nou drum de acces (2007);
- Construirea unui nou terminal de pasageri (2007) si extindere ulterioara (2009);
- Transformarea terminalului existent in cladire administrativa pentru Aeroportul International Tirana;
- Construirea unui nou terminal cargo (2007);
- Construirea unei noi statii de epurare (2007)
- Extinderea platformei din fata terminalului (2009);
- Modernizarea statiei de stingere a incendiilor (2009);
- Constructia unui nou turn de control pentru traficul aerian.

Aeroportul Maica Tereza, Tirana

Inainte



Astazi

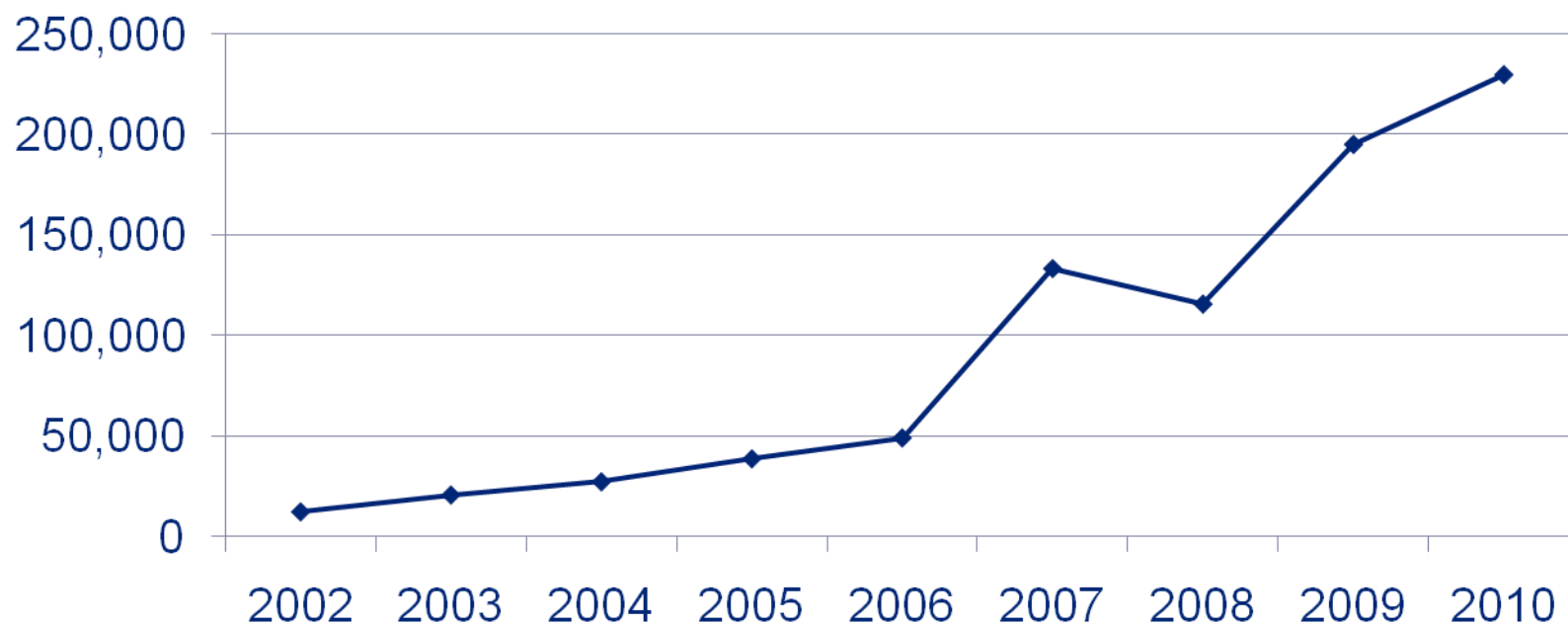


Aeroportul Bacau

Numar de pasageri in crestere

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 <i>estimativ</i>
Numar pasageri	12.643	21.020	27.574	39.000	49.392	133.598	115.958	195.321	230.000
Tarife pasageri (Euro)	3,6	3,6	3,6	3,6	9	9	9	9	9

Cresterea numarului de pasageri



Provocari / Oportunitati

- Terminalul ar fi devenit in curand mult prea mic pentru a gestiona numarul in crestere al pasagerilor.
- Pista existenta este clasificata PCN 20, sub normele UE aplicabile care prevad minim PCN 45.
- Consolidarea la PCN 65 era necesara pentru manipularea traficului in continua crestere si cu aeronave moderne/mari.
- Sistemul de balizaj era depasit.
- Traficul la nivelul anului 2006 era insuficient pentru un flux de venituri prin care un eventual investitor privat sa recupereze investitia.
- Aeroportul are o locatie foarte buna, precum si o arie de captare importanta.

Proiectul Aeroportului Bacau – grafic de timp

- Iulie, 2007 – Semnarea Contractului de consultanta;
- Noiembrie, 2007 – Consiliul Judetean Bacau aproba Studiul de Fezabilitate;
- Martie, 2008 – Consiliul Judetean Bacau aproba Raportul de Fundamentare;
- Aprilie, 2008 – Lansarea licitatiei;
- Mai - iunie, 2008 – 3 grupuri internationale si doua grupuri locale isi anunta intentia de participare (cumpara caietul de sarcini);
- Iulie, 2008 – Termen limita pentru depunerea ofertelor (un singur investitor local a depus oferta – Blue Air);
- Noiembrie, 2008 – Comisia de evaluare accepta oferta;
- Ianuarie, 2009 – Semnarea contractului cu Blue Air;
- Martie, 2009 – Contractul semnat a fost ratificat de Consiliul Judetean Bacau;
- Ianuarie, 2010 – Intrarea in vigoare a contractului.

Aeroportul Bacau – Caracteristici ale contractului

Parti contractante

- Concedent: Regia Autonoma Aeroportul Bacau (RAAB)
- Concesionar: Blue Air si Blue Aero (compania de proiect)
- Antreprenor general: Romstrade
- Operator: Blue Air

Consultanti

- Financiar: Deloitte
- Tehnic: Iptana
- Juridic: Bostina & Asociatii

Cifre contractuale

- Valoare de investitiei asumate: minim 45 milioane Euro (100% capital propriu)
- Perioada de concesiune: 35 ani
- Perioada maxima de constructie: 30 luni
- Redeventa platita catre concedent pe durata concesiunii: 14 milioane Euro

Obligatii asumate de Concesionar

- Noul terminal va avea o capacitate minima de 450 pasageri/ora/flux pentru un trafic la ora de varf si o suprafata totala de 7.000 m², in conformitate cu standardele IATA si ICAO si in conformitate cu Catalogul Schengen;
- Noua pista va avea o dimensiune de minim 45m latime si 2.500m lungime si va fi consolidata pentru minim 65 PCN/R/C/W/T, urmand sa includa un sistem de balizaj conform standardului CAT II ICAO;
- Caile de rulare vor fi consolidate pentru minim 65 PCN/R/C/W/T urmand a fi capabile sa inlesneasca cresterea previzionata a traficului aeroportuar;
- Platforma din fata terminalului va fi consolidata pentru minim 65 PCN/R/C/W/T, urmand a fi capabila sa inlesneasca cresterea previzionata a traficului aeroportuar;
- Parcare va sustine cresterea previzionata a traficului aeroportuar;
- Concesionarul va construi si intretine drumul perimetral pavat al aeroportului, care va fi parte din sistemul de securitate perimetral.

Aeroportul International George Enescu, Bacau



Astazi



Proiect

Referinte Deloitte in
proiecte PPP de aeroporturi

Referinte Deloitte in proiecte PPP de aeroporturi in Europa

Contract	Data	Client	Perioada de concesiune	Valoarea proiectului (Euro)	Serviciile furnizate de Deloitte
Aeroportul International Maica Tereza, Tirana	2001 - 2004	Guvernul Albaniei	20 ani	74 milioane	Consultantul Guvernului pentru structurarea, licitarea si acordarea contractului de concesiune in vederea modernizarii si operarii Aeroportului din Tirana.
Aeroporturile Varna si Burgas, Bulgaria	2004 - 2006	Investitor privat	35 ani	403 milioane	Consultantul investitorului privat pentru concesiunea aeroporturilor in vederea modernizarii si operarii.
Aeroportul Bacau	2007 - 2010	Consiliul Judetean Bacau	35 ani	45 milioane	Consultantul Consiliului Judetean pentru structurarea, licitarea si acordarea contractului de concesiune in vederea modernizarii si operarii Aeroportului Bacau.
Aeroportul Ferihegy, Budapesta	2003 - 2006	Investitor privat	75 ani	1,8 miliarde	Consultantul investitorului privat pentru concesionarea aeroportului in vederea operarii.
Aeroportul International Teeside, Marea Britanie	2003	Municipalitatea Teeside	20 ani	30 milioane	Consultantul Municipalitatii pentru concesionarea aeroportului in vederea modernizarii si operarii sale.
Aeroportul din Pristina	2005	Aeroportul din Pristina	-	-	Consultant pentru elaborarea studiului de evaluare pre-concesiune.

Referinte Deloitte

Aeroporturi si companii aeriene din Europa

Deloitte. Financial advisor to  in the sale of Exeter International Airport GBP 60 million 2007 United Kingdom	Deloitte. Financial advisor to  in the sale of AERO Vodochody EUR 103 million 2006 Czech Republic	Deloitte. Financial advisor to  in the intended acquisition of Budapest Airport Confidential 2005 Hungary	Deloitte. Financial advisor to  in the intended acquisition of Bratislava and Kosice Airport Confidential 2005 Slovakia	Deloitte. Financial advisor to  in connection with PPP advisory services to a consortium led by Hochtief (Varna & Bourgas Airport) Confidential 2005 Bulgaria	Deloitte. Financial advisor to  in connection with the granting a 20-year BOOT Concession contract agreement for Mother Teresa International Airport EUR 74 million 2004 Albania
---	--	--	--	--	---

Deloitte. Financial advisor to  in the sale of Malev Hungarian Airlines EUR 102 million 2007 Hungary	Deloitte. Financial advisor to  in the privatization of the company EUR 1 billion 2006 Italy	Deloitte. Financial advisor to  in the acquisition of a 40% shareholding in Air Italy EUR 40 million 2006 Italy	Deloitte. Financial advisor to  in connection with the arrangement of 12-year ECA covered delivery financing loan and a junior loan EUR 400 million 2005 Czech Republic	Deloitte. Financial advisor to  in the intended acquisition of Lithuanian Airlines Confidential 2003 Lithuania	Deloitte. Financial advisor to  in the acquisition of Estonian Air EUR 20 million 2003 Estonia
---	---	--	--	---	---

Despre Deloitte

Lider in consultanta financiara in Europa Centrala

- Integrarea serviciilor de audit, consultanta financiara, consultanta de management, servicii fiscale si juridice permite Firmei sa furnizeze pachete complexe de servicii in domeniul consultantei financiare.
- Deloitte CE Financial Advisory este consultant pentru:
 - mari intreprinderi nationale;
 - corporatii multinationale;
 - institutii private;
 - companii cu o crestere rapida.
- Deloitte CE Financial Advisory este prezenta in toate tarile din regiunea central-europeana, dar actioneaza integrat, ca o singura entitate.

Pentru proiectele PPP, Deloitte Central Europe:

- Furnizeaza linii de servicii strategice;
- Are o abordare coordonata la nivel regional;
- Dispune de o retea activa de experti PPP in intreaga regiune si cu specialisti in fiecare tara in parte;
- Are in spate o comunitate globala de experti PPP care coopereaza in mod activ la diverse proiecte si impartasesc experiente;
- Firma are in portofoliu primele tranzactii PPP din regiune.





© 2010 Deloitte Romania

Numele Deloitte se refera la organizatia Deloitte Touche Tohmatsu Limited, o companie cu raspundere limitata din Marea Britanie, la firmele membre ale acesteia, in cadrul careia fiecare firma membra este o persoana juridica independenta. Pentru o descriere amanuntita a structurii legale a Deloitte Touche Tohmatsu Limited si a firmelor membre, va rugam sa accesati www.deloitte.com/ro/despre.