

Кризис и распределенная генерация

В кризис предприятия сокращают непрофильные затраты и инвестируют только в основное производство.

Распределенная (собственная) генерация, ориентированная на якорного потребителя – обеспечивающий процесс.

Так что – денег не дадут?



Что значит собственная генерация как бизнес?

Собственная генерация должна зарабатывать деньги

Собственная генерация должна зарабатывать минимум 25% от потребителей вне контура Группы Компаний, в которую входит Инициатор проекта.

Доля владения Инициатора в созданном предприятии должна быть меньше 20%



Первое правило бизнеса: защищайте свои ИНВЕСТИЦИИ.

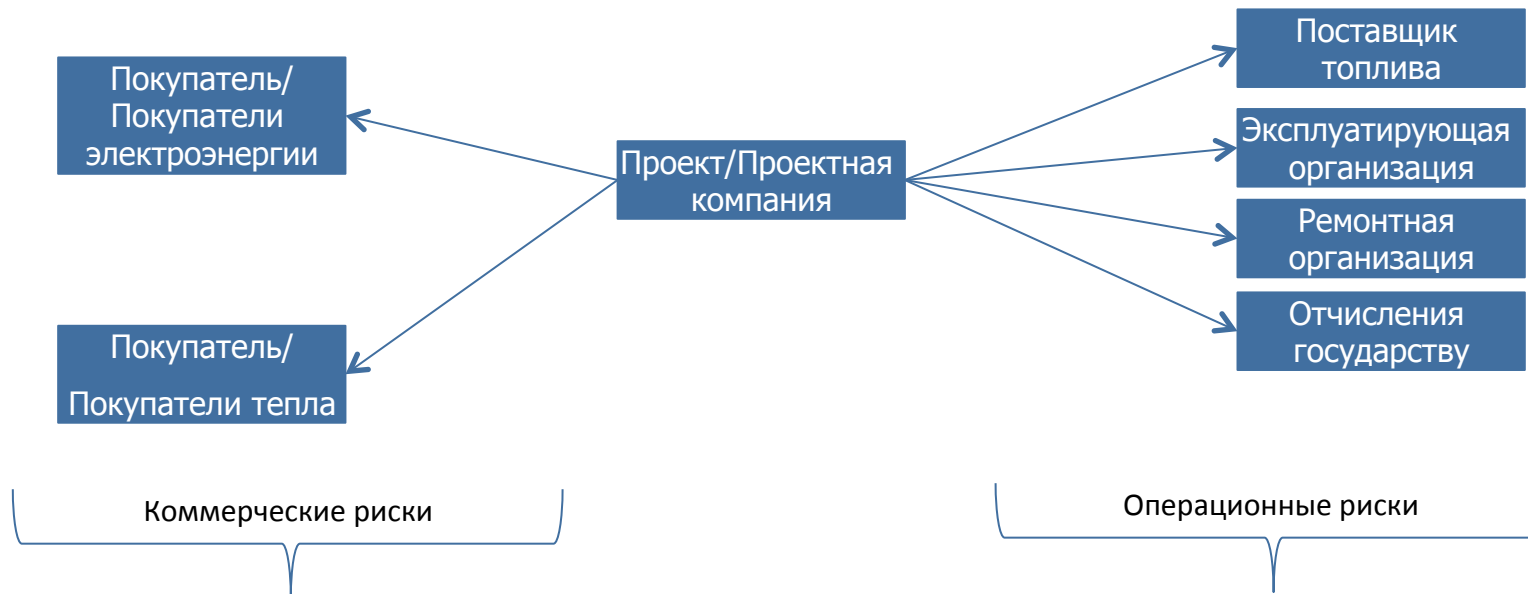
Этикет банкира, 1775 г.



Как Инвестор видит проект?

Инвестор видит:

1) будущие операционные доходы и операционные расходы.



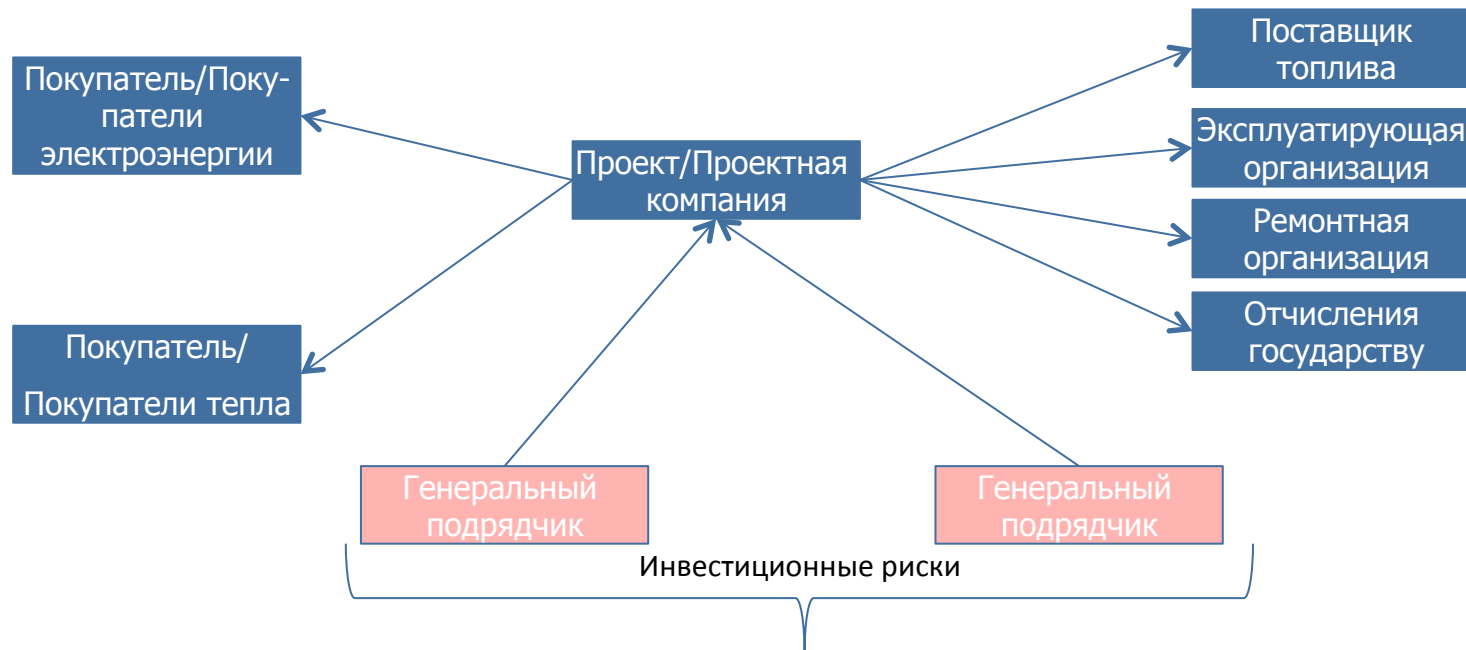
Кто гарантирует, что общая сумма доходов будет соответствовать прогнозной в течение всего времени жизни проекта?

Кто компенсирует увеличение общей суммы расходов в течение всего времени жизни проекта?

Как Инвестор видит проект?

Инвестор видит:

- 1) будущие операционные доходы и операционные расходы,
- 2) инвестиционные затраты по проекту.



Кто компенсирует инвестору/банку превышение затрат/увеличение сроков на инвестфазе?

Как оценить качество Инициатора/Держателя риска

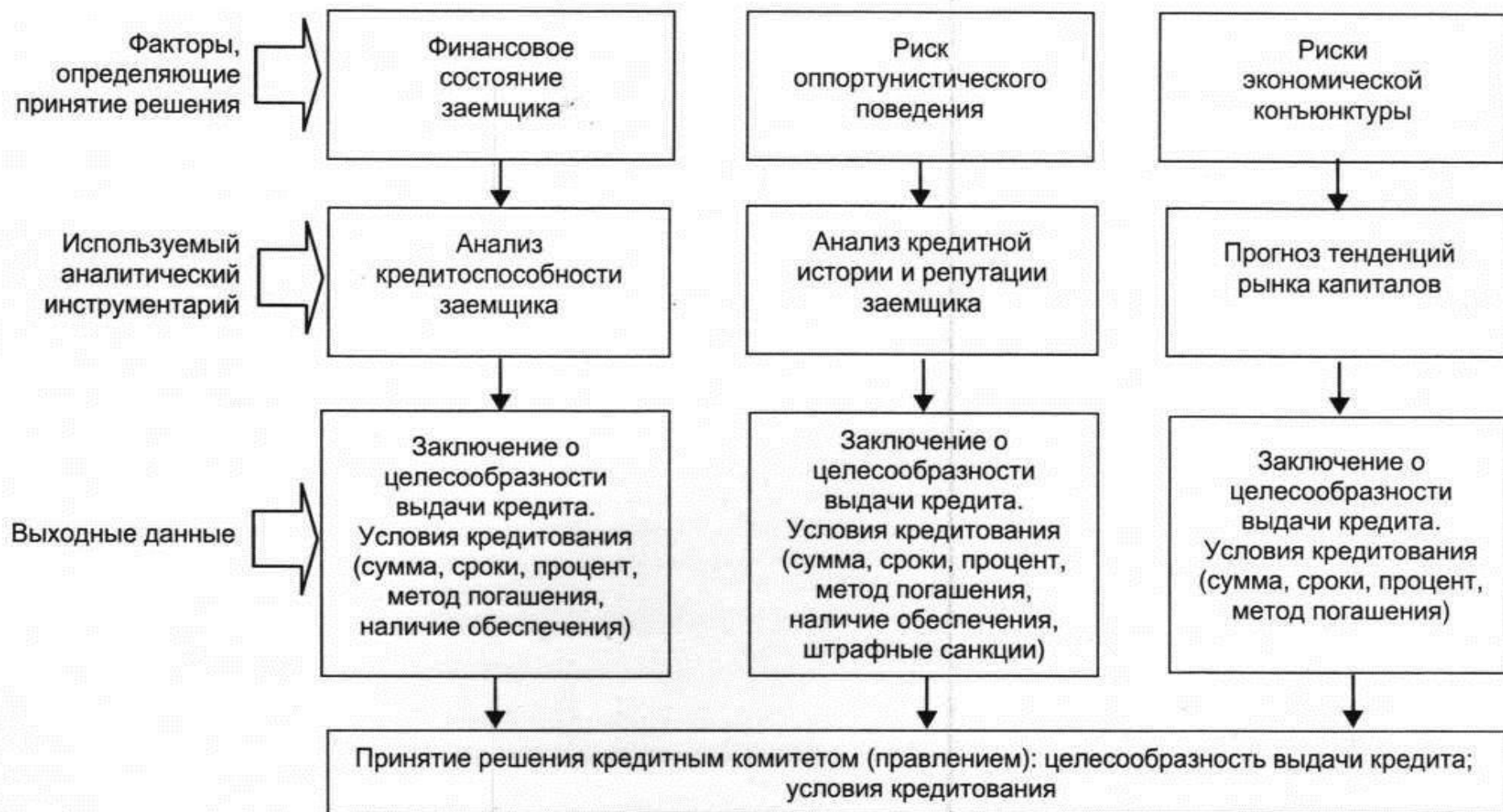


Рис. 1. Комплексный подход к принятию управленческих решений по условиям кредитования заемщика

5. Примеры профессионального подхода к собственной генерации

1. Предмет Соглашения

1.1. Целью взаимовыгодного сотрудничества Сторон является осуществление совместных инвестиционных проектов, окупаемых за счет снижения энергоемкости и повышения энергетической эффективности производственных процессов Заказчика.

1.2. Инвестиционные проекты будут осуществляться путем создания отдельных юридических лиц (Проектных Компаний), в котором Заказчик будет владеть долей менее 20%. Заказчик допускает заключение соглашений о намерениях увеличить свою долю в Проектных Компаниях после возврата инвестиций ЭСКО.

1.3. Техничко-экономические обоснования проектов будут выполнены исходя из следующих ограничений:

1.3.1. Моделирование проектов осуществляется на периоде времени не более 75% от предельного срока эксплуатации основного оборудования, но не более 20 лет.

1.3.2. NPV поручительств Заказчика должно составлять не более 90% от NPV проекта.

1.3.3. Заказчик будет формировать не более 75% сбыта всей продукции в финансовом выражении Проектных Компаний, упомянутых в пункте 1.2.



Вид финансирования

Корпоративное (КФ) или Проектное (ПФ)?

КФ – финансирование оборотного капитала и капитальных затрат действующего бизнеса, а также финансирование проекта под общекорпоративный риск.

ПФ – это долгосрочное заемное финансирование посредством финансового инжиниринга, основанное на займе под денежные потоки, создаваемые проектом, риски принимаются всеми участниками, покрываются контрактными обязательствами сторон и регрессом на инвесторов.

Главное отличие КФ от ПФ: заемщик должен уже генерировать денежный поток и финансирование выдается под риск действующего бизнеса заемщика.

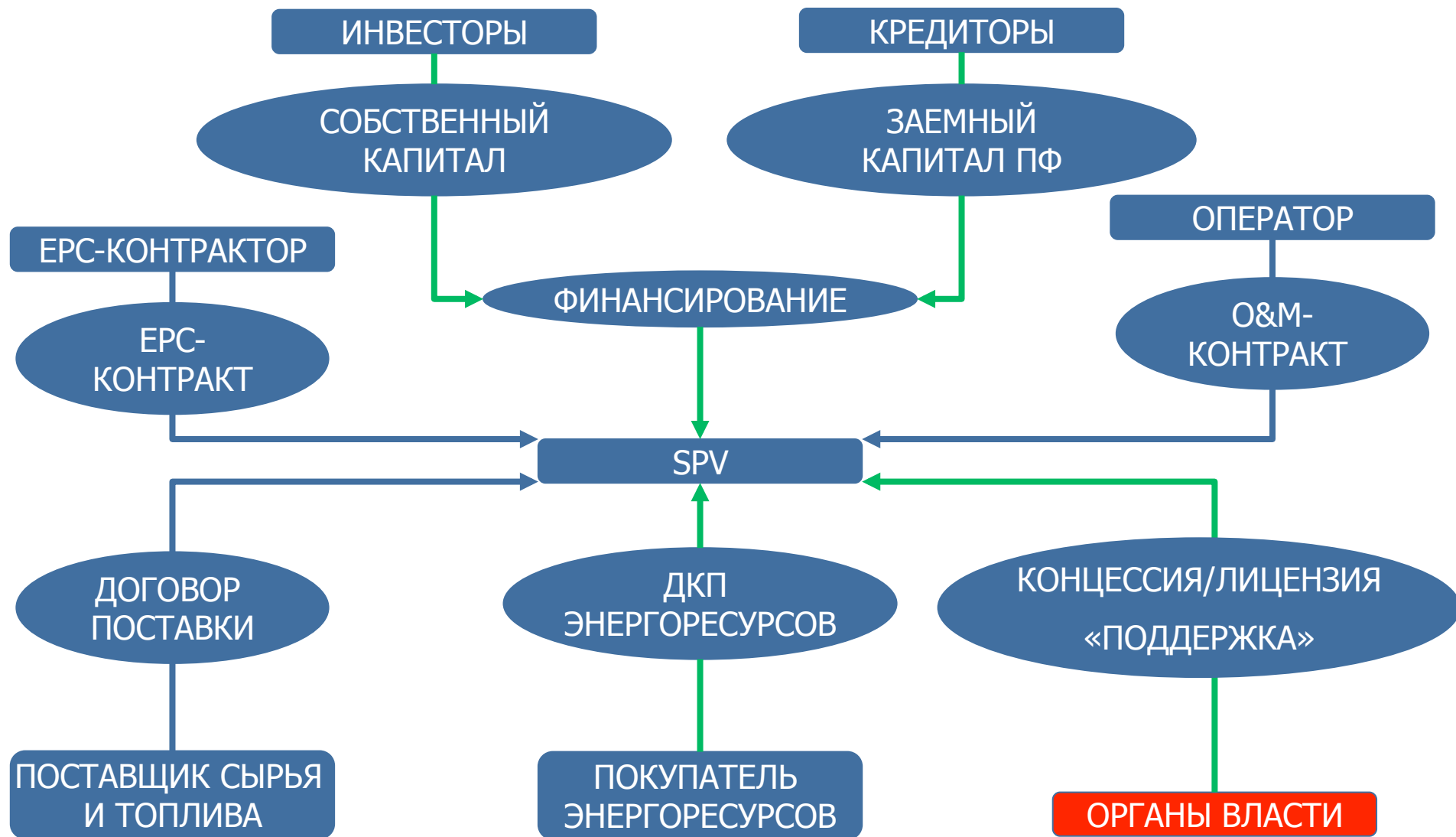


Основные различия ПФ и КФ

| | КОРПОРАТИВНОЕ | ПРОЕКТНОЕ |
|-----------------------------|---|---|
| Заемщик | Компания-инвестор | SPV |
| Кредит | Краткосрочный, стандартные инструменты и условия (под баланс) | Долгосрочный, учитывает особенности проекта (под проект) |
| Гарантии кредиторам | Компания-инвестор: залог имущества, ограничения на ковенанты, балансовые и забалансовые операции, залог акций | SPV и держатели соответствующих контрактов (рисков): право кредиторов на управление SPV в случае ее дефолта, поручительства третьих лиц |
| Обеспечение кредитов | Активы компании-инвестора | Денежные потоки SPV, контракты по проекту, страховое обеспечение |
| Держатель риска | Компания-инвестор | Распределены между участниками проекта |



Структура проектного финансирования



Принципы проектного финансирования

- ✓ Финансирование «обособленного» проекта с юридической и экономической стороны через (SPV)
- ✓ Новый проект, возможна реструктуризация задолженности
- ✓ Источник возврата — прибыль от реализации проекта (обособленная от финансовых результатов деятельности инициаторов)
- ✓ Доля привлечённого капитала – 70-80% (большой финансовый рычаг)
- ✓ Наличие стресс-тестов на дефолт основных потребителей продукции.
- ✓ Возможны различные варианты регресса на инвесторов и держателей рисков
- ✓ Кредиторы рассчитывают, в основном, на поступление денежных средств от реализации проекта (будущую прибыль), а не на стоимость активов и финансовые показатели заемщика
- ✓ Гарантии для кредиторов - контракты, лицензии и исключительные права использования
- ✓ Проект имеет ограниченный срок жизни



Принципы проектного финансирования

Принятие рисков как кредиторами, так и инвесторами требует при принятии решения об участии учета принципиальных особенностей ПФ:

- ✓ Долгие сроки
- ✓ Сложность инвестиционной фазы
- ✓ Сложность необходимых исследований рынка
- ✓ Уникальность технологической, финансовой и юридической структуры Проекта

Необходима профессиональная проектная команда, обладающая всеми необходимыми знаниями в областях:

- ✓ инжиниринг;
- ✓ эксплуатация;
- ✓ правовые вопросы, касающиеся процедур приобретения, получения разрешений, разработки проектных контрактов, оформления документов, необходимых для кредитования, и т. п.;
- ✓ бухучет и налогообложение;
- ✓ финансовое моделирование;
- ✓ финансовое структурирование.

Серьёзные издержки при подготовке Проекта и привлечении финансирования неизбежны и **могут достигать 2,5-5 % стоимости Проекта**



Что может предложить ГПБ-ЭНЕРГОЭФФЕКТ?

КОМПЕТЕНЦИИ

ОПИСАНИЕ

Финансовые

- Гарантия достижения экономического эффекта – управление рисками
- Экономическое моделирование проектов
- Финансовое структурирование
- Привлечение до 100% финансирования оптимальной длительности и стоимости

Юридические

- Разработка оптимальных договорных энергосервисных конструкций и структурирование сделок
- Подготовка полного пакета документов при использовании SPV
- Разработка многосторонних соглашений

Технические

- Проведение энергообследования объекта
- Выбор оптимальных технических решений (с участием клиента)
- Выбор поставщиков и подрядчиков
- Разработка проектно-сметной документации
- Получение и согласование разрешительной документации
- Управление инвестиционной фазой проекта
- Сопровождение проекта в эксплуатационной фазе



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

КОНТАКТЫ:

ООО «ГПБ-ЭНЕРГОЭФФЕКТ»

тел.: +7 (495) 755-59-51

energoeffect@gpb-ee.ru

www.gpb-ee.ru

