

Проектное финансирование требует тщательной проработки



КЛИЕНТ



БАНК



Алгоритм финансирования часто прост и понятен

Доля собственных средств должна составлять не менее 30% от стоимости проекта.



Максимальный срок кредитования 10 лет



В среднем, получить кредит в рублях можно по ставке 12%-17% годовых



Обычно для МСБ при проектном финансировании основной вид получаемых средств – кредитные ресурсы. Реже лизинг + кредит (например, строительство здания цеха на кредитные деньги и покупка оборудования для производства продукции в лизинг).

Срок кредита зависит от конкретного проекта и сроков его окупаемости. Проектное финансирование может относиться к категории среднесрочных кредитов (до 5 лет) или к категории долгосрочных кредитов (более 7 лет). Максимальный срок кредитования составляет 10 лет. Средний срок кредитования для программ данного вида – 5 лет, при этом срок кредитования обычно совпадает со сроками реализации и окупаемости проекта, под который и выделяются заёмные средства. Доля собственных средств в проекте должна составлять не менее 30% от стоимости проекта, меньшая доля собственных средств существенно уменьшает вероятность одобрения заявки.

Таким образом, банк выделяет необходимую сумму на срок реализации проекта, причём обычно предполагается предоставление финансирования в виде нескольких траншей, согласно этапам работы над проектом. Ставки по программам проектного финансирования устанавливаются в индивидуальном порядке. В среднем, получить кредит в рублях можно по ставке 12%-17% годовых, также большинство банков взимают единовременную комиссию за предоставление кредитных ресурсов. Обычно размер комиссии составляет 0,5-1,5% от суммы кредита. Ограничения по сумме у каждого банка индивидуальны. Конечная цена финансирования зависит от самого проекта, его инициаторов и текущей ситуации на банковском рынке.

Проектное финансирование требует пакета документов гораздо большего, чем при стандартном кредитовании, это связано с участием большого количества сторон сделки и предоставлением внушительного пакета документации (как финансовой и юридической, так и технической по самому проекту). Поэтому срок сбора документов и рассмотрения заявки может составлять от двух до шести месяцев. При этом в процессе рассмотрения заявки банк может ужесточить условия предоставляемого финансирования, например, попросить увеличить долю собственных средств в проекте, обычно это связано с наличием дополнительных рисков, выявленных в ходе рассмотрения проекта банком.

ОСНОВНЫЕ НЮАНСЫ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- Пакет документов требует тщательной проработки со стороны заемщика.
- Срок рассмотрения заявки на проектное финансирование может составлять до 6 месяцев. Причем в процессе рассмотрения заявки банк может ужесточить условия сделки, например, попросить увеличить долю собственных средств в проекте.
- Стоимость проектного финансирования зависит прежде всего от самого проекта, эффективная ставка составляет 13%-19% годовых.

БАНК

Основные этапы привлечения проектного финансирования для реализации инвестиционного проекта

Проектное финансирование используется при реализации крупных проектов, связанных со строительством или реконструкцией промышленных объектов, добычей полезных ископаемых и т.д. Организовать финансирование проектов можно как для действующего бизнеса, так и для вновь создаваемого.

Участниками проектного финансирования, как правило, являются

1

Банк (кредитор)

Предоставляет основную часть финансирования (обычно 60 — 80%)

2

Инициатор и /или инвестор

Лицо иницирующее проект и участвующие в его софинансировании (обычно 20 — 30%)

3

Проектная компания

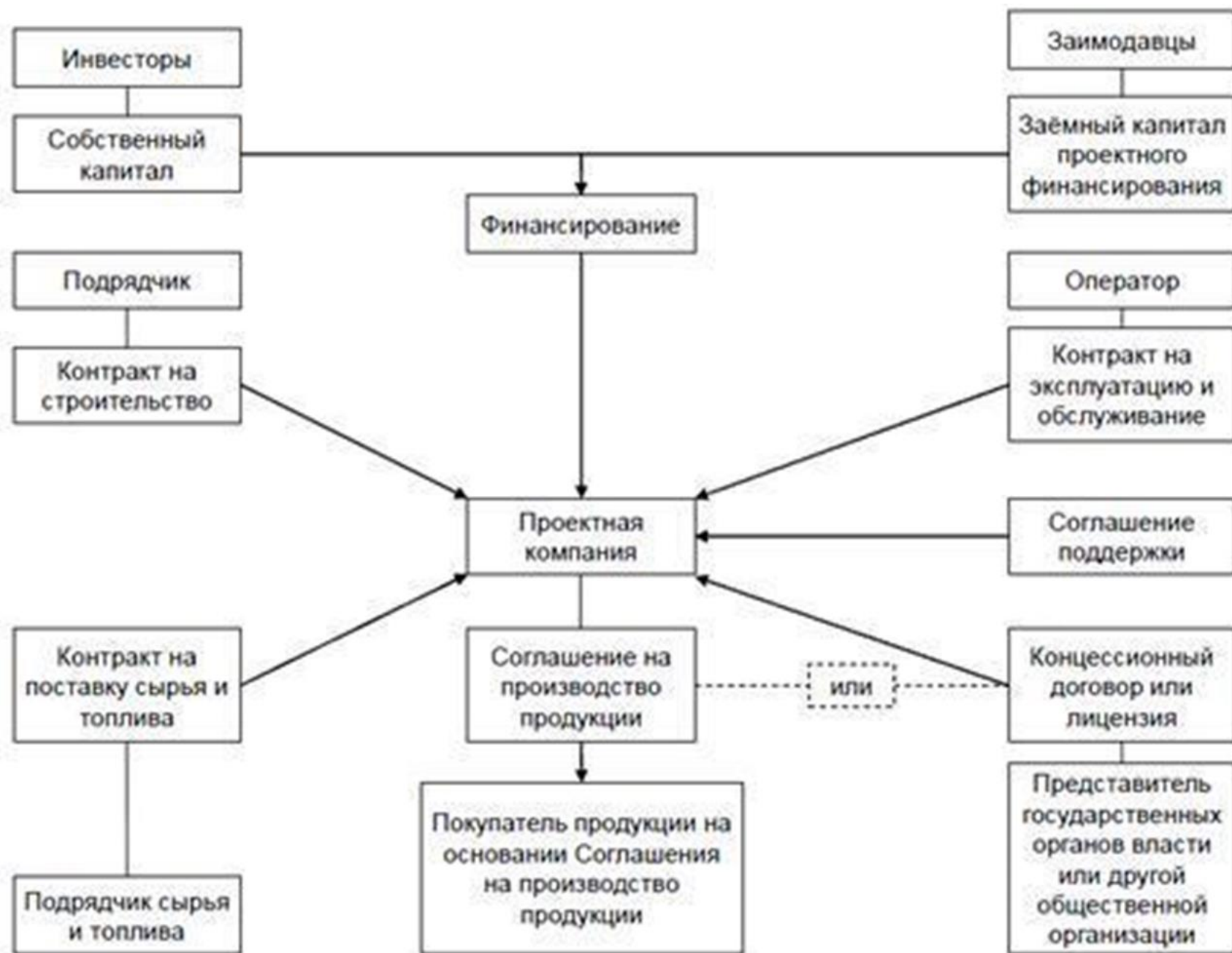
Компания, которая занимается реализацией данного проекта

4

Получатель финансирования (заемщик)

Как правило, выступает специально создаваемая для реализации проекта компания. Ее создание зачастую является требованием кредитора и обусловлено необходимостью отделения проекта от иной деятельности инициатора, защиты инвестиций от исторических налоговых и юридических рисков, связанных с предыдущей деятельностью компании

Упрощенная схема проектного финансирования



Этап 1. Подготовка к получению проектного финансирования

В рамках данного этапа необходимо провести работу по следующим направлениям

1. Анализ финансового и юридического состояния текущей деятельности, перспектив и особенностей проекта.
2. Выработка рекомендаций для повышения инвестиционной привлекательности проекта.
3. Подбор банковских и финансовых продуктов и решений с учетом потребностей проекта.
4. Определение круга банков - потенциальных партнеров (проведение первичных переговоров). Необходимо выделить перечень банков, в которые можно обратиться за финансированием. Наиболее важные критерии ранжирования банков:

- опыт кредитования в отрасли проекта
- наличие подразделение проектного финансирования
- объемы возможного финансирования
- стоимость фондирования банка

5. Подготовка документов для первичного анализа а банк, включающих кроме юридических и финансовых документов, следующие документы:

- презентация проекта (инвестиционный меморандум)
- бизнес-план проекта с проработанным бюджетом проекта, структурой и финансовой моделью

На этой стадии необходимо вести активный диалог с банком с целью выявления финансовых ковенант, которые он будет использовать для мониторинга состояния проекта, и убедиться в том, что эти ковенанты выполнимы для бизнеса (а лучше, если будет резерв на случай ухудшения ситуации), т.к. они впоследствии лягут как ограничители в кредитный договор.

Этап 2. Получение предварительного кредитного решения (Term sheet)

1. Предоставление информации и документов о Проекте, подготовленных на Этапе 1, в отобранные банки:

При этом необходимо в переговорах с банками «заходить» на более высокий уровень принятия решений с презентацией проекта, так как это дает больше шансов продолжить сотрудничество.

На основании полученной информации банкиры оценивают привлекательность проекта, обоснованность планов и прогнозов, перспективность рынка, финансовые результаты проекта.

В случае положительного вердикта сотрудников департамента по внутренней кредитной политике банка, специалисты его проектного департамента готовят предварительные условия финансирования

2. Получение предварительных условий кредитования от банков:

В них отражаются объем кредитования, ставка, срок, обеспечение и прочие условия, на которых банк готов профинансировать проект.

Эти условия являются базовыми и служат отправной точкой кредитной работы. После получения предварительных условий кредитования необходимо продолжать работу минимум с тремя банками, чтобы иметь маневр на случай непредвиденных ситуаций и сложностей, приводящих к срыву финансирования.

Банки мотивирует конкуренция, так как с их стороны проводится большой объем работы и в случае ухода клиента в другой банк она просто пропадет. Можно «выторговать» лучшие для проекта условия, апеллируя к согласованным условиям другого банка

Этап 3. Получение окончательного кредитного решения

1. Согласование предварительных условий кредитования, а также подписание протокола о намерениях (не всегда). Срок согласования может составить от 1 до 6 месяцев, и обусловлен детальной проработкой условий кредитования, т.к. в этом документе происходит утверждение:

- списка основных участников проекта (в него помимо кредитора, инициатора и заёмщика могут входить, генеральный подрядчик, основной поставщик оборудования, государственные органы, основные покупатели, инжиниринговые компании и прочие контрагенты)
- целевое использование и порядок предоставления финансирования;
- размер и валюта кредита, процентная ставка, срок кредита и порядок его погашения;
- перечень обеспечения, по исполнению обязательств по кредиту;
- перечень поручителей по кредиту;
- права и обязанности сторон;
- гарантии и заверения;
- страхование;
- хеджирование;
- отлагательные и отменительные условия, при удовлетворении которых окончательное решение банка будет положительное.

Банк формирует матрицу рисков, каждый риск должен быть закрыт документом или действием

2. Формирование «дорожной карты» проектного финансирования. Исходя из согласованных предварительных условий, разрабатывается и согласовывается с банком график подготовки документации, предшествующей кредитному одобрению. В перечень документации могут входить:

- Исходно-разрешительная документация;
- Проектно-сметная документация с экспертизой и стадией «РД»;
- Разрешение на строительство;
- Договора концессии и/или документы по государственной поддержке;
- Финансовая и юридическая документация по инициатору проекта, проектной компаний (заемщику), инвестору, аффилированным лицам, а также по основным контрагентам проекта;
- Маркетинговое исследование;
- Документы, обеспечивающие реализацию проекта (договора покупки оборудования, договора и соглашения на строительство, договора на инжиниринг и т.д.);
- Документы, подтверждающие участие инициатора и/или инвестора в проекте, в том числе заключения независимых оценочных компаний в случае участия имуществом;
- Соглашение с инвестором – данное соглашение регулирует обязанности инвестора по обеспечению финансирования проекта;
- И прочие документы, указанные в отлагательных условиях.

3. Предварительная проработка проектной заявки. На этой стадии происходит передача выше перечисленных документов в банк, и производиться на основе них пересчет всей финансовой модели, обновляются ковенанты и вносятся коррективы в бизнес-план.

4. Анализ и экспертиза банком документов. Банковская экспертиза проводится по следующим направлениям, с возможным привлечением сторонних и независимых экспертов:

- Анализ экономической и политической стабильности в регионе реализации проекта;
- Законодательно-нормативный анализ, анализ юридической стороны сделки;
- Финансовый анализ;
- Технический и строительный анализ. В крупных проектах привлечение эксперта банком в сфере строительства (инжиниринга, оборудования) с целью оценки очень велико, т.к. в силу различной специфики бизнеса сами банкиры, как правило, такими навыками не обладают. В ходе анализа могут быть выявлены «проблемные» по мнению банка места, которые необходимо будет обосновывать и нивелировать.

5. Получение кредитного решения от банков. В данном кредитном решении будут указаны ковенанты, которые необходимо в рамках переговорного процесса и апеллирования к кредитным решениям других банков склонить в пользу проекта.

Этап 4. Подписание кредитно-обеспечительной документации и реализация Проекта

Подписание кредитно-обеспечительных документов

Юридические департаменты многих банков не отличаются клиентоориентированностью и ввиду этого банк представляет проекты договоров, учитывающие в первую очередь интересы кредитора. Однако, так как банк понес затраты на предшествующих этапах существует возможность в разумных пределах вносить выгодные для заемщика коррективы

Техническое сопровождение кредита

Предоставление в банк на регулярной основе отчетов и документов о ходе реализации проекта, соблюдении ковенант, расходовании бюджета, аудированной финансовой отчетности и т.д.

Оптимизация кредитного портфеля

После завершения строительства объекта, строительные риски для банка существенно снизились, поэтому появляется возможность рефинансировать взятые кредиты на более выгодных условиях, что является следствием снижения рисков

Основные ковенанты, используемые в кредитном процессе

- Значение CFADS
- Значение DSCR
- Значение Debt/EBITDA
- Значение EBITDA/ процентные платежи
- Ограничение в снижении выручки
- На падение чистых активов
- На рост у Инициатора проекта просроченной дебиторской/ кредиторской задолженности
- Значение LTV
- На ограничение увеличения размера долга, привлечения/выдачи займов, предоставления поручительств
- На ограничение распределения прибыли и выплаты дивидендов
- На ограничение осуществление приобретений и капитальных вложений
- На реорганизацию и изменение основной деятельности
- Соответствие целевого использования кредитных ресурсов
- Обеспечение выполнения ежемесячных, ежеквартальных финансовых показателей

- Обеспечение поступления на счета кредитора прямой выручки
- Изменение стоимости обеспечения в период кредитования

ПИФ

Учет инвестиционного проекта осуществляется на отдельном обособленном имущественном комплексе.

Отсутствует налога на прибыль при реализации инвестиционного проекта на балансе паевого инвестиционного фонда. Это позволяет получить существенную экономию при реализации инвестиционных проектов, особенно связанных с приобретением, межеванием и продажей земельных участков и жилых объектов недвижимости, не облагаемых налогом на добавленную стоимость.

Четкое и жесткое регулирование рынка коллективных инвестиций, обязательный контроль за активами и отчетностью фонда со стороны нескольких юридических лиц (специализированный депозитарий, аудитор, оценщик и управляющая компания фонда) позволяют в полной мере контролировать активы фонда, размеры и целевое расходование средств фонда, избежать дополнительных затрат на мониторинг и контроль за выполнением инвестиционного проекта.

Существенная часть технических, юридических и финансовых вопросов перекладывается на специалистов Управляющей компании, которая за счет большого числа проектов, фондов и однотипных решений позволяет существенно снизить затраты при реализации инвестиционного проекта.

Нераспространение закона о банкротстве на паевые инвестиционные фонды позволяет пайщикам фонда при любых обстоятельствах сохранить принадлежащий им на праве собственности инвестиционный проект. А в случае банкротства Управляющей компании просто передать паевой инвестиционный фонд под управление другой управляющей компании.