

Проектное финансирование (Project Finance). Частые вопросы и ответы

Проектное финансирование предполагает финансирование отдельного **инвестиционного проекта**, где источником денежных средств для возврата полученного финансирования становится свободный денежный поток, генерируемый исключительно этим проектом. Обеспечением являются только те активы, которые были приобретены для реализации данного проекта.

Мы предлагаем:

- Привлечение долгосрочного финансирования (проектное финансирование).
- Разработка оптимальной схемы финансирования инвестиционного проекта как по стоимости привлекаемого капитала, так и по способу привлечения.
- Привлечение стратегического инвестора.
- Управление активами и пассивами ("Накачка активов", реструктуризация, рекапитализация, консолидация, IPO, выкуп бизнеса (LBO, MBO), секьюритизация (хеджирование).

Что такое проектное финансирование вкратце?

Это финансирование проекта, когда в нем изложена хорошая, перспективная идея, но у инициатора недостаточно собственных средств и имущества для залога в банк, чтобы эту идею воплотить.

Кто является инвестором?

Инвестором являются как зарубежные, так и российские банки, а также инвестиционные компании, хеджевые фонды, венчурные фонды, частные инвесторы. Мы работаем как напрямую с инвесторами, так и пользуемся услугами брокеров и консультантов по финансированию.

А как же гарантии инвесторов, что их деньги не потеряются?

Конечно же, прежде всего необходимо обеспечить гарантии инвесторов, что проект будет реализован, что денежные средства будут потрачены именно на те цели, которые обозначены в **бизнес-плане**.

Прежде чем к инициатору проекта поступят первые денежные средства, проект подвергнется всестороннему анализу дабы избежать или минимизировать возможные риски.

После анализа инвестиционного проекта и бизнес-плана, в работу включаются **юристы**, которые подготавливают юридическую структуру, способную обеспечить интересы обеих сторон.

Что такое хороший инвестиционный проект?

Не в любой проект можно привлечь финансирование. Вот ряд параметров для успешного проведения проектного финансирования:

- Идея или тема должна быть понятна большинству инвесторов и консультантов. Идея должна быть "свежей", перспективной, реализуемой.
- Объем финансирования должен составлять более 5млн. Евро.
- Инициатор проекта должен иметь вес (например, у него должен быть существующий несколько лет успешный бизнес или он известный и уважаемый всеми человек, профессор, изобретатель и т.п.);
- Проект должен быть хорошо проработан:
 1. грамотно и профессионально составленный **бизнес-план**, желательно переведенный на английский язык;
 2. проведены маркетинговые исследования;
 3. имеются коммерческие предложения или проведены переговоры с основными поставщиками оборудования;
 4. имеется землеотвод для будущего строения;
 5. желательно иметь подведенные к участку коммуникации;
 6. в наличии есть строительная смета;
 7. в общей сумме инициатор уже на свой проект потратил минимум 20% от всей суммы финансирования.
- Профессиональная команда которая данный проект будет реализовывать в жизнь.

Как происходит финансирование проектов?

Процесс финансирования можно разделить на три этапа:

1-й этап. Инициатор проекта представляет в нашу компанию составленный **бизнес-план**. Мы проводим предварительный анализ данного документа, ставим в известность потенциальных инвесторов о наличии такого проекта.

2-й этап. Потенциальный инвестор сообщает нам о заинтересованности или не заинтересованности в финансировании данного проекта, а также примерную финансовую схему. В случае, если условия финансирования устраивают инициатора проекта, данный проект подвергается доработки в соответствии с пожеланиями и требованиями будущего инвестора.

3-й этап. После официального подтверждения о заинтересованности инвестора в проекте, проводятся консультации, согласования и построение финансовых и **юридических схем** для проектного финансирования. По окончании всех согласований, инициатор проекта подписывает с пулом инвесторов кредитный договор.

Что такое бизнес-план и кому он нужен?

Бизнес-план - это документ, который содержит маркетинговую, техническую и финансовую информацию, обосновывающую целесообразность инвестирования в новый проект или расширение уже существующего бизнеса. Бизнес-план, прежде всего, необходим самому инициатору проекта для того чтобы понять, сколько нужно денег, куда и когда они будут израсходованы, сроки окупаемости при текущей кредитной ставке, рентабельность бизнеса.

Структура бизнес-плана, перечень разделов

Как в мировой, так и в отечественной практике по бизнес-планированию, нет узаконенного жесткого перечня разделов бизнес-плана. Есть лишь большое количество рекомендаций и методических указаний различных организаций, банков, инвесторов, а также учебников по бизнес-планированию. Например, **TACIS, UNIDO, McKinsey, PricewaterhouseCoopers, МЭРиТ, банк ВТБ, Россельхозбанк, ЕБРР, Администрации краев и областей России** и т.д. Включать или не включать тот или иной пункт в бизнес-план выбирает специалист на основе своего опыта, целесообразности, рекомендаций.

В нашей организации мы используем шаблон бизнес-план, который был сформирован на основе многолетнего опыта и полностью отвечает требованиям отечественных и западных инвесторов. Кроме того, имея обширную базу рекомендаций, методических указаний, примеров бизнес-планов, мы можем составить бизнес-план любого проекта для самого взыскательного и требовательного инвестора.

[Примерный перечень разделов бизнес-плана Вы сможете увидеть, перейдя по этой ссылке.](#)

Какая требуется информация для составления бизнес-плана?

Прежде всего, необходимо определиться, для кого составляется бизнес-план: для внутреннего пользования или для внешнего инвестора. Для составления бизнес-плана необходимо представить:

- перечень оборудования (транспорт), указав их количество, технические требования, стоимость
- стоимость строительства зданий и сооружений, затраты на пуско-наладочные работы
- себестоимость производства изделия
- маркетинговые исследования
- иную информацию.

[Скачать опросный лист для составления бизнес-плана](#)

Стоимость составления бизнес-плана и технико-экономического обоснования

Составление бизнес-плана ориентировочно стоит **50 000 рублей**. Цена является **фиксированной** и не меняется от объема инвестиций, количества выпускаемой продукции, темы проекта или на основании иных факторов. Цена может быть повышена лишь в случае повышенных требований заказчика проекта, значительно отличающихся от общепринятых или от сокращения сроков составления бизнес-плана.

Составление технико-экономического обоснования стоит **35 000 рублей**.

Сколько времени занимает процесс бизнес-планирования?

Обычно составление бизнес-плана занимает **10-15 рабочих дней**. За это время возможно подготовить качественный и всеобъемлющий документ.

Составление технико-экономического обоснования (ТЭО) занимает 3-5 рабочих дней.

Что такое бизнес-план, составленный в соответствии с требованиями UNIDO?

UNIDO- Организация объединенных наций по промышленному развитию. Данной организацией были разработаны два ключевых документа, положенных в основание по оценке и анализу инвестиционных проектов- "Оценка и планирование проектов для развивающихся стран" и "Руководство по оценке промышленных проектов". Поэтому, **бизнес-план**, составленный по рекомендациям **UNIDO** является не только де-факто документ понятный иностранным инвесторам, но и правильно составленный.

Что такое технико-экономическое обоснование (ТЭО)?

Технико-экономическое обоснование или ТЭО в российской практике является документ содержащий лишь финансовые расчеты будущего инвестиционного проекта.

Однако, в мировой практике, **технико-экономическое обоснование** сравнимо с научным трудом. Это документ не только описывающий финансовые расчеты, он детально содержит в себе все возможные и предполагаемые составляющие будущего проекта например такие, как наличие кадровых ресурсов в регионе, каким образом будет организована доставка рабочих, детальные исследования местности, как будет организована работа склада и т.д. т.п.

Почему лучше поручить составить бизнес-план сторонней организации?

Сторонняя организация, прежде всего, имеет большой и обширный опыт работы с инвестиционными проектами из разных областей бизнеса. Она смотрит на проект как третья сторона, которая не имеет предвзятого мнения. Опыт по финансовому моделированию позволяет не только сделать расчеты, но и оптимизировать их. Также, дать рекомендации по структуре будущего бизнеса.