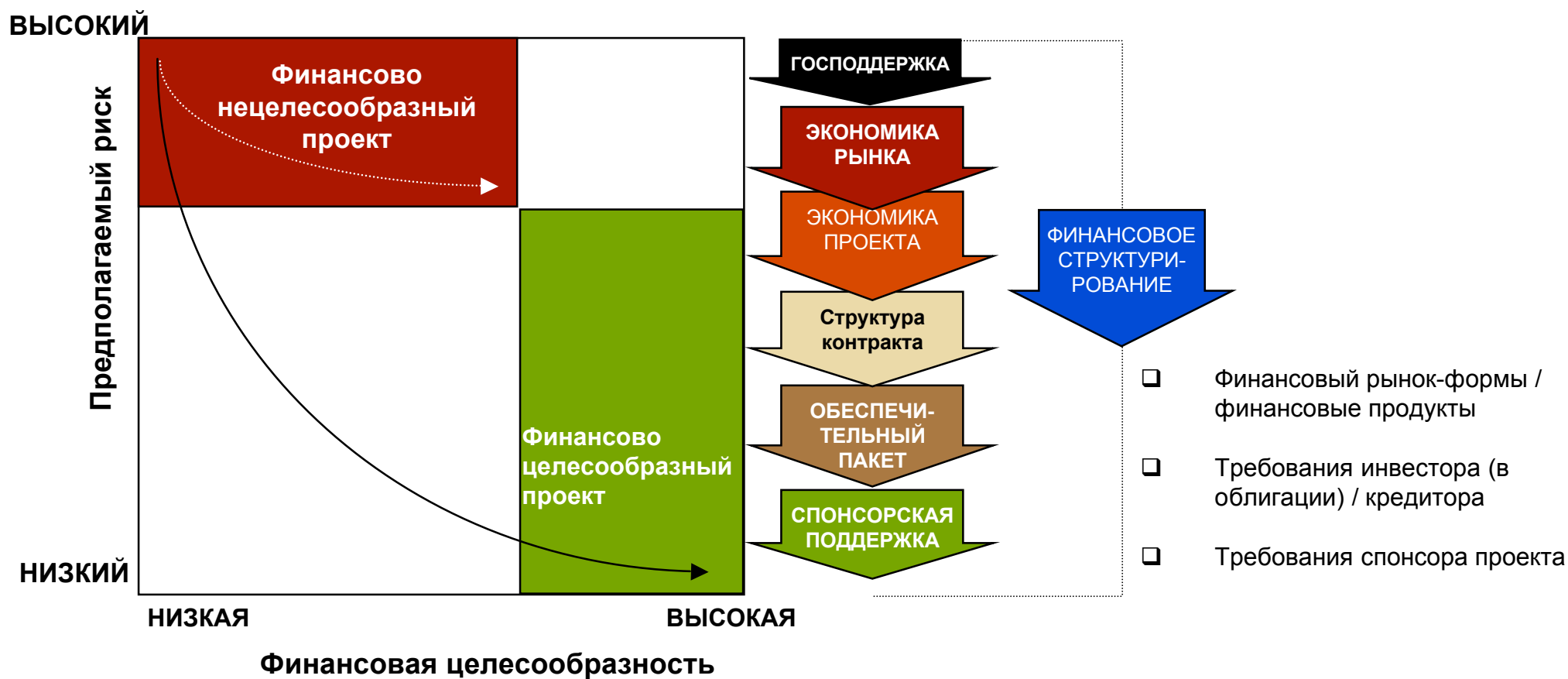
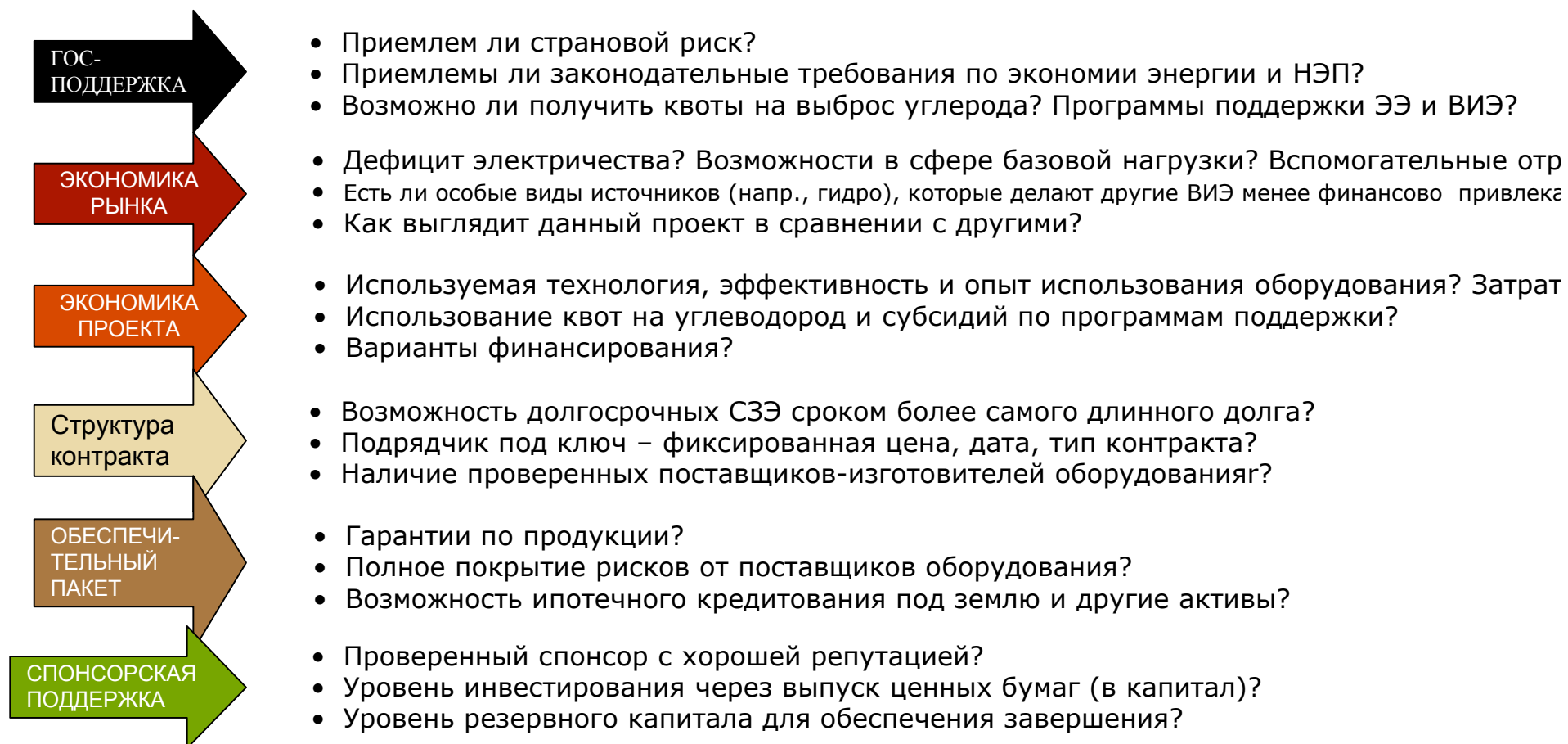


НАРАЩИВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА
ДЛЯ РАЗРАБОТКИ
ФИНАНСОВО ЦЕЛЕСООБРАЗНЫХ
ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Общая матрица финансовой целесообразности проекта



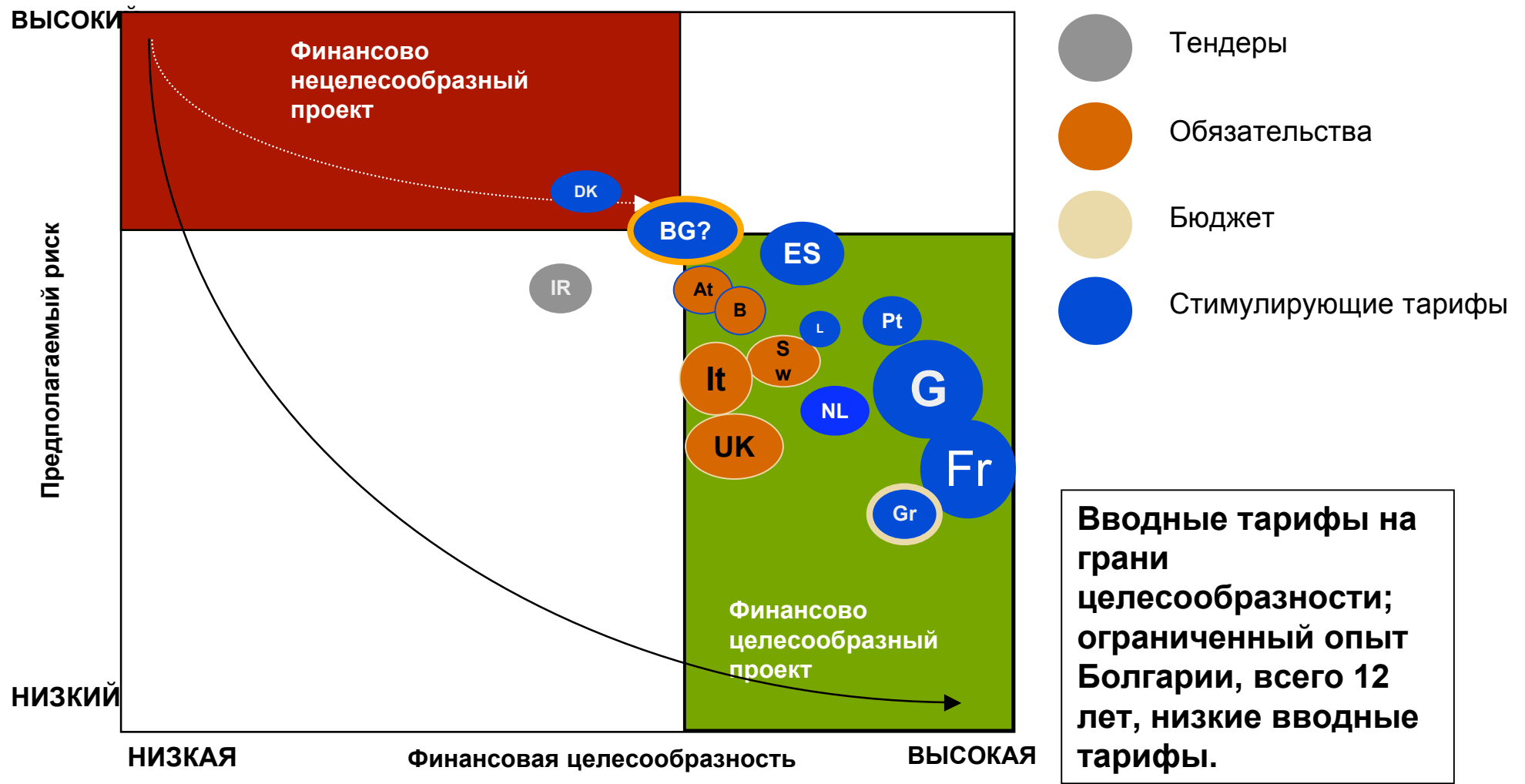
Энергоэффективность и возобновляемые источники: Основные финансовые риски



Поддержка программ энергоэффективности и возобновляемых источников энергии

- Правовые и институциональные условия для программ энергоэффективности и возобновляемых источников энергии.
- Наличие финансовой инфраструктуры и механизмов для инвестиций в проекты энергоэффективности и возобновляемых источников энергии.
- Киотский протокол и/или другие механизмы по стимулированию или организации поддержки проектов энергоэффективности и возобновляемых источников энергии.
- Четкий правовой режим для заключения контрактов, владения землей, налогообложения, лицензирования, получения разрешительной документации, подключения к сетям.

ВИЭ и государственная поддержка



Ситуация с энергоэффективностью и ВИЭ

ЭКОНОМИКА
РЫНКА

- Существенный потенциал повышения энергоэффективности в промышленности и зданиях.
- Разный потенциал по ВИЭ от страны к стране.
- По своему характеру и имеющемуся потенциалу ветровая/солнечная/гидро энергия не обеспечит надежную подачу базовой нагрузки.
- Неясно, означают ли вводные тарифы, что квоты по углеродным выбросам начисляются в пользу государства.
- Лицензии на установку ветровых/солнечных электроустановок выдавались. На текущий момент установлено незначительное их количество, генерирующее пренебрежимо малый объем электроэнергии.
- Ограниченная установленная мощность и небольшое число проектов по энергоэффективности указывает на небольшой опыт вспомогательных отраслей.
- Ограниченная установленная мощность также указывает на небольшой опыт отбора энергии от неустойчивых источников.
- Ограниченная установленная мощность также указывает на ограниченный опыт финансового сектора в данной области.

Основные проблемы по экономике проекта

- Поддающиеся верификации технико-экономические исследования, подтверждающие наличие ресурсов для ВИЭ или экономии.
- Положительный опыт использования и/или гарантия на работу оборудования.
- Затраты на технологию/оборудование, позволяющие организовать экономичную генерацию/сбережение с учетом цены энергии или мер стимулирования (на кВт).
- Достаточный уровень цен на энергию или тарифов для обеспечения комфортных коэффициентов рентабельности капитала (ROE) и обслуживания долга (DSC).

Ситуация с контрактами

- Концессионные модели СЭП испытывали серьезные правовые проблемы.
- Подключение к электрическим сетям связано с множеством проблем и препятствий.
- Контракты на строительство и поставку оборудования вряд ли можно заключить с одной организацией.
- Соглашения на поставку электроэнергии с трудом можно использовать на либерализованных рынках энергии.
- Контрактный режим для ЭПК, или финансирования от третьих лиц, не всегда позволяет реализовать экономию и распределить ее в пользу соответствующей стороны.
- Нужны исполнимые СЗЭ, контракты о строительстве «под ключ», контракты на поставку, контракты на поставку оригинального оборудования и контракты на подключение.

Проблемы обеспечения кредитов



ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЙ
ПАКЕТ

- Кредиторы не принимают на себя риски, связанные с завершением проекта. Эти риски принимают на себя подрядчики, с которыми подписан контракт ЕРС (через удержание платежей по контракту на строительство и возмещение убытков после по итогам работы), и инвесторы (через обусловленный капитал в качестве компенсации перерасхода средств).
- Например, производители ветровых турбин дают гарантию от 5 до 10 лет, включая период гарантии по замене дефектного оборудования, после сдачи в эксплуатацию. Поставщик технологии для проекта ВИЭ или энергоэффективности с более длительным периодом окупаемости должен иметь возможность показать гарантию на продукцию на своем балансе.
- Правовой режим должен позволять получение земли в собственности спонсором проекта и использование ее в качестве обеспечения.
- Поставщики оборудования должны иметь возможность получить полное страховое покрытие в пользу потенциальных кредиторов (страхование экспортного кредита). Без такой страховки трудно найти финансирование на рынке коммерческого банковского кредитования.

Вопросы инвестирования



СПОНСОРСКАЯ
ПОДДЕРЖКА

- Банки хотели бы видеть в сделке инвестора – спонсора проекта – с хорошей репутацией.
- Практика показывает, что от 25% до 40% затрат на проект должно быть покрыто инвестициями в капитал, в зависимости от неопределенностей, связанных с данным проектом.
- Обусловленный (резервный) капитал составляет в основном от 30% до 40% инвестиционных средств проекта. Этот элемент должен быть отражен в плане финансирования проекта.
- Более низкие проценты инвестируемого капитала возможны обычно только через лизинговые схемы. Эти схемы требуют, чтобы контрагент выкупал оборудование в конце лизингового периода.
- Обычно использование промежуточных («мезонинных») долговых инструментов снимает эту проблему.

Финансовая целесообразность



ФИНАНСОВОЕ
СТРУКТУРИРОВАНИЕ

Проект связан с многими факторами неопределенности.

Проект сможет привлечь достаточное финансирование, только если в существенной степени будут:

1. Уменьшены факторы неопределенности
2. Снижены риски

С чем банки часто реально сталкиваются

Главные проблемы

- Усложненный режим поддержки проектов ВИЭ;
- Неясный правовой режим;
- Противодействие местных энергокомпаний;
- Вопросы подрядных контрактов и их реализации;
- Неопытные застройщики

Результат:

- Малое количество и неполные заявки
- Малое количество и часто нецелесообразные с финансовой точки зрения проекты

Финансовая целесообразность: снижение неопределенности



			/
			-
	1		
		1	
			/
			/
			/

Финансовая целесообразность: снижение рисков

ФИНАНСОВОЕ
СТРУКТУРИРОВАНИЕ

-----		-----	-----
		-----	-----
-----		-----	----- / -----
-----		----- E	-----
		-----	-----
-----		-----	-----
		-----	-----
-----		-----	----- - ?

Финансирование проектов энергоэффективности и ВИЭ

В зависимости от того, как будут снижены неопределенности и распределены/снижены риски, можно оценивать различные структуры финансирования:

		Долговой инструмент	
Заемщик	Проектная компания	Структура займа	Структура лизинга
	Корпорация	Структура займа	Структура лизинга

Традиционная схема проектного финансирования



Проектное финансирование – наиболее подходящий способ финансирования проектов по ВИЭ.

В нижеследующей таблице показаны варианты*:

Долговой инструмент		Коммерческие банки +Агентство экспортного кредитования	Банки развития
Проектная компания	Структура займа	Старший долг Наличие Цена	Да (зависит от оборудования) 12%-15% сразу* Да Либор+4,5%-6%
		Субординированный долг Наличие Цена	Нет ----- Да Либор+6% минимум

1. Коммерческие банки с какой-то вероятностью заинтересуются проектом, только если получат полную страховку от агентства экспортного кредитования ((ЕСА). Такие ЕСА берут премию сразу, а коммерческие банки взимают затем т.н. ставку CIRR (ежегодно). Эта ставка в настоящее время составляет около 5,5%. Субординированный кредит – выполняющий роль капитала – вряд ли может быть получен через коммерческие банки.
2. В текущей рыночной ситуации банки развития и специализированные фонды – наиболее подходящий вариант. Эти банки, скорее всего, подключат в какой-то степени местные банки. Субординированный кредит может быть доступен.

* Наличие и цены даны только для справки. Будут дополнительные платежи и издержки.

Традиционное корпоративное кредитование

ФИНАНСОВОЕ
СТРУКТУРИРОВАНИЕ

Корпоративное кредитование – один из вариантов финансирования проектов энергоэффективности для крупных компаний. Такой путь имеет смысл, если у заемщика такое кредитное качество, которое позволяет ему существенно улучшить условия проектного финансирования, и если его баланс может выдержать риски, связанные с проектом. В нижеприведенной таблице приведены варианты*:

Долговой инструмент		Коммерческие банки +Агентство экспортного кредитования	Банки развития	
Корпорация BEST	Структура займа	Старший долг Наличие Цена	Да (зависит от оборудования) 12%-15% сразу*	Да Либор+3,5%-5%
		Субординированный долг Наличие Цена	Нет -----	Да Либор+5% минимум

1. Коммерческие банки с какой-то вероятностью заинтересуются проектом только если получат полную страховку от агентства экспортного кредитования ((ЕСА) как по контракту поставщика (под баланс спонсора). Ценообразование подобно проектному финансированию.
2. Банки развития могут быть вариантом при условии, что заемщик имеет хорошую кредитоспособность и объекты составляют определенную часть его баланса (<

* На 20% и цены даны только для справки. Будут дополнительные платежи и издержки.

Варианты лизинга




В некоторых европейских странах популярны лизинговые схемы финансирования проектов ВИЭ (ветровых парков). Характеристики такой схемы: 1) обычно благоприятная схема амортизации, которая позволяет варьировать экономическую (конечную) стоимость активов и налоговые платежи, 2) лизингодатели, готовые выкупить турбины через несколько лет, и 3) кредитоспособные организации-контрагенты. В Нидерландах, например, разрешалась ускоренная амортизация в течение нескольких лет, на турбины выдавался грант, а в качестве контрагентов выступали государственные коммунальные компании. Таким образом ветровые парки финансировались с помощью лизинговых схем.



Чтобы исследовать возможность лизинга для предполагаемого ветрового парка энергоустановок, требуется знать больше подробностей об амортизации и готовности покупателя заключить договор лизинга. Условия финансирования будут основываться на кредитоспособности покупателя.

Необходимость наращивания потенциала



**ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ПОДДЕРЖКА**

- Потенциал законодательства по энергосбережению и НЭП
- Потенциал получения квот по углероду
- Потенциал внедрения схем поддержки э/эффективности и ВИЭ



**ЭКОНОМИКА
РЫНКА**


- Потенциал по подготовке долгосрочных стратегий, интегрирующих ВИЭ и э/эффективнос
- Потенциал финансовых организаций по оценке проектов ВИЭ и эффективности
- Потенциал местной промышленности по производству нужного оборудования и услуг



**ЭКОНОМИКА
ПРОЕКТА**

- Потенциал в подготовке и презентации бизнес-планов, включая затраты, выручку и пр.
- Потенциал по заказу, финансированию, подготовке, оценке и верификации ТЭО
- Потенциал рассмотрения разных вариантов технического воплощения и финансирования

Необходимость наращивания потенциала




**СТРУКТУРА
КОНТРАКТА**

Потенциал по подготовке и переговорам по контрактам СЗЭ, поставки, «под ключ», поставк
Потенциал оценки технической и финансовой готовности подрядчика
Потенциал принуждения к исполнению контракта




**ОБЕСПЕЧИТЕЛЬ
НЫЙ ПАКЕТ**

Потенциал создания сильного пакета обеспечения
Потенциал организовать всестороннее страхование рисков (подрядчики по ЕСА, поставщики)
Потенциал получения ипотеки под землю и другие активы



**СПОНСОРСКАЯ
ПОДДЕРЖКА**

Потенциал по привлечению знающих застройщиков/спонсоров
Потенциал структурировать надлежащий пакет ценных бумаг
Потенциал структурировать надлежащий уровень обусловленного капитала (резерва) для завершения



**ФИНАНСОВОЕ
СТРУКТУРИРОВАНИЕ**

ПОТЕНЦИАЛ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ПРАВИЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ПАКЕТА

Необходимость наращивания потенциала

Требуются:

Согласованные усилия по созданию институционального потенциала среди:

- Правительственных и муниципальных чиновников;
- Строительных компаний;
- Инвесторов

Чтобы использовать существующий потенциал для проектов энергоэффективности ВИЭ посредством:

- Улучшения стандартов в области энергоэффективности ВИЭ;
- Помощи застройщикам и муниципалитетам в нахождении, подготовке презентации жизнеспособных проектов инвестиционного качества;
- Пропаганды возможностей выгодного инвестирования.

Contact



Делчо Витчев

Реннесанс Файнэнс Интернэшнл Лтд.

+44 1689 861178

deltcho@project-finance.com