«Лизинг недвижимости»

Андрей Владыкин
руководитель Департамента лизинга
ООО «НДВ - Недвижимость»

05 июля 2013

Содержание

1. О компании НДВ - Недвижимость
2. Наши клиенты и Наши объекты
3. Требуемые условия лизинга

1. О компании НДВ - Недвижимость

- ✓ **«НДВ-Недвижимость» работает для Вас более 10 лет**
- ✓ **филиальная сеть компании включает 10 отделений и 11 дополнительных офисов в Москве и Подмосковье**
- ✓ **представительства в Санкт-Петербурге и Сочи**

Ключевой фигурой в компании «НДВ-Недвижимость» является Клиент. Каждый наш сотрудник строит свою работу, исходя из этого простого постулата.

А.А. Хрусталев

Генеральный директор НДВ

2. Наши клиенты и Наши объекты

Наши клиенты	Наши объекты
без справок о доходах	квартиры
без трудовой книжки	апартаменты
индивидуальные предприниматели	лофты
любые национальности и народности	LUXURY ESTATE (коттеджи, земля)
просрочники	нежилые помещения (офисы, склады)
любые профессии (риэлторы, табачники)	
собственники бизнеса	развитие бизнеса (возвратный лизинг)
ТОП-менеджеры	самолеты, вертолеты, яхты
чиновники и должностные лица	любое имущество, где угодно (острова)

3. Требуемые условия лизинга

Общие условия
Первый взнос от 0%
Срок до 15 лет
Минимальная сумма финансирования от 3 000 000 руб.
Максимальная сумма финансирования не ограничена
Удорожание сравнимое с 15-22% по аннуитету

заемщик	объект	первичка / вторичка	ставка банка	налог	НДС	страховка	что страхуем	итоговая ставка
физ лицо	жилье	первичка	15,3%	0,0%	0,00%	0,5%	жизнь	15,80%
физ лицо	жилье	вторичка	15,3%	2,2%	0,00%	0,7%	жизнь, ГО, конструктив	18,20%
физ лицо	коммер.	первичка	15,3%	0,0%	2,75%	0,5%	жизнь	18,55%
физ лицо	коммер.	вторичка	15,3%	2,2%	3,15%	0,7%	жизнь, ГО, конструктив	21,35%

Благодарю за внимание!

Департамент лизинга
+7(495)988-44-22

НЕДВИЖИМОСТЬ НГВ

Ваши вопросы

Департамент лизинга

+7(495)988-44-22

first

Первый в инвестициях

Инвестиционно-консалтинговая группа

Проектное финансирование в России: Новые вызовы и решения - 2013

Алексей Порошин

Управляющий партнер

Инвестиционно-консалтинговая группа FIRST

10.04.2013

www.icgfirst.ru

Описание FIRST ICG

Описание группы

- First ICG основана в начале 2007 г. руководителями подразделений банков со значительным опытом в проектном и долговом финансировании, инвестиционном проектировании, а также в реализации сделок M&A.
  В 2010-2011 гг. компетенции First ICG были существенно расширены с присоединением к компании специалистов с опытом руководства подразделениями финансового и управленческого консультирования, а также в области девелопмента
- Работая вместе более пяти лет, команда FIRST ICG реализовала ряд крупных инвестиционных проектов и сделок в ключевых отраслях экономики
- Команда FIRST ICG объединяет навыки и опыт как постоянных членов, так и экспертов в смежных направлениях услуг, что позволяет содействовать решению широкого спектра бизнес-задач клиентов

Ключевые услуги

- Структурирование и сопровождение всех аспектов сделок по привлечению долгового, проектного и торгового финансирования
- Консультирование по вопросам корпоративных финансов и стратегии, влияющим на инвестиционную привлекательность и эффективность управления бизнесом
- Консультирование по сделкам слияний и поглощений (M&A), построению стратегических партнерств и реструктуризации активов

Принципы работы

- Нахождение инновационных и при этом надежных и эффективных решений для структурирования привлекаемого финансирования
- Акцент на обеспечении устойчивого развития бизнеса клиентов, а не только устранении ситуативных проблем
- Учет интересов всех сторон сделки долгового или долевого финансирования для максимизации доходности инвестируемого капитала и стоимости бизнеса

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Текущая ситуация в банковском секторе

Ключевые тенденции

1. Низкое качество кредитного портфеля приводит к снижению показателей достаточности капитала у многих банков на фоне ужесточения регулирования
2. Доступность дешевого долларового фондирования остается крайне ограниченной, являясь привилегией лишь ряда крупнейших банков
3. Рост депозитов продолжает отставать от роста активов и в отдельные периоды в основном движим ростом вкладов органов государственной власти
4. Доход от операций с ценными бумагами остается незначительным в связи с высокой волатильностью мировых финансовых рынков
5. Периодические всплески оптимизма финансовых инвесторов на фоне сохраняющихся низких базовых ставок стимулируют эмиссию облигаций, увеличивая комиссионный доход крупных банков-андеррайтеров

Влияние на развитие банков

1. **Текущие сложности расширения кредитования компаний и рост конкурентоспособности лидеров рынка стимулируют развитие некредитных банковских продуктов, многие из которых них пока не пользуются значимым спросом, в том числе из-за отсутствия опыта развития подобных продуктов**
2. **Недостаточность источников финансирования банки компенсируют ростом ставок по кредитам, расширением розничного кредитования и увеличением комиссионного дохода от выпуска облигаций (на фоне слабости фондового рынка и M&A), при этом рост долгосрочных активов остается низким из-за нехватки длинных денег и невысокого качества большинства кредитных заявок**

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Перспективы развития экономики

Ключевые тенденции

1. Экономический рост в России замедляется практически во всех ключевых секторах, включая промышленность, транспорт, связь, сельское хозяйство, строительство и торговлю, в т.ч. экспорт
2. Инвесторы предпочитают финансировать проекты с наиболее очевидной доходностью (в т.ч. жилищное строительство и сельское хозяйство) , что приводит к стагнации или сокращению производства в большинстве других секторов экономики
3. Рост потребительских расходов в России ослабевает из-за опасений нового витка финансового кризиса и снижения темпов экономического роста
4. Рост мировой экономики резко замедляется из-за возросших рисков на финансовых рынках и ухудшения уровня жизни населения

Влияние на развитие банков

1. **Несмотря на некоторое улучшение настроений инвесторов, программы количественного смягчения и выкупа долговых обязательств проблемных стран могут только стабилизировать ситуацию, но не в силах стать достаточным стимулом возрождения экономической активности, поэтому банкам следует придерживаться взвешенного подхода к оценке рисков и работать над диверсификацией продуктов**
2. **Рост депозитов, доступность финансирования и склонность к покупке новых банковских продуктов будут оставаться ограниченными в обозримой перспективе, соответственно, банкам следует изучить сконцентрироваться на повышении эффективности и качества кредитования как традиционного вида банковской деятельности**

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Спрос на банковские продукты

Спрос на кредиты продолжит рост и станет более диверсифицированным

1
- Ограниченность собственных средств и приближение к насыщенности спроса во многих секторах экономики будут стимулировать обращения за кредитами на инновации и модернизацию производства, проведение маркетинговых кампаний, диверсификацию линейки продуктов и покупку конкурентов

2
- Наблюдающееся ускорение инфляции потребительских и инвестиционных товаров в России, наряду с сохранением высоких мировых цен на сырьевые ресурсы, будет увеличивать стоимость заимствований и стимулировать более ответственный подход компаний к расходованию средств и условиям привлечения финансирования

3
- На фоне снижения уровня рентабельности и замедления общего экономического роста многие компании будут испытывать острую необходимость в рефинансировании кредитов, привлеченных ранее по более высоким ставкам

4
- В случае продолжения стагнации в большинстве секторов, а также в случае начала нового витка кризиса значительное количество собственников компаний будут вынуждены расстаться со своими долями в пользу кредиторов или сторонних инвесторов в обмен на погашение кредитной задолженности

5
- Для более точечного удовлетворения нужд клиентов в условиях растущей конкуренции в банковском секторе, а также в целях обеспечения качества своих активов, банки будут более готовы экспериментировать с новыми кредитными и некредитными продуктами

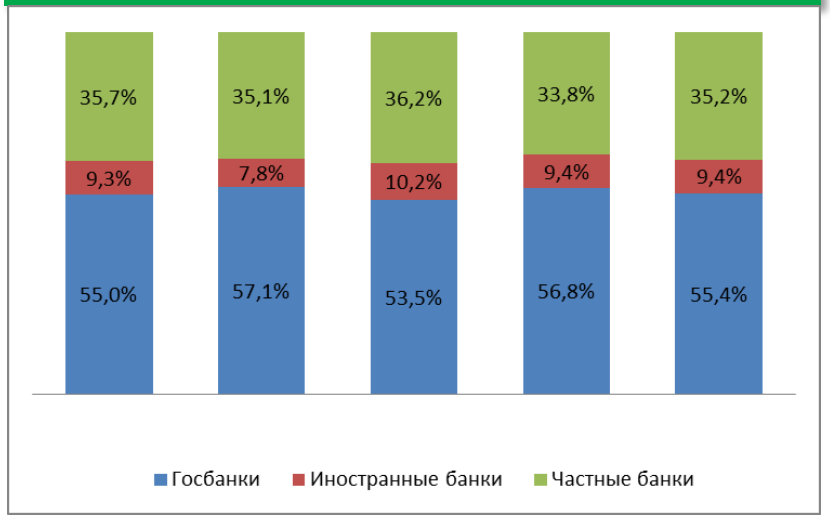
© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Структура российского банковского сектора

Распределение активов в Топ-500 российских банков

1 **Банки с государственным участием занимают более 50% рынка (среди Топ-500 банков) и продолжают увеличивать свою долю. Частные банки при этом теряют долю рынка.**

Распределение капитала в Топ-500 российских банков



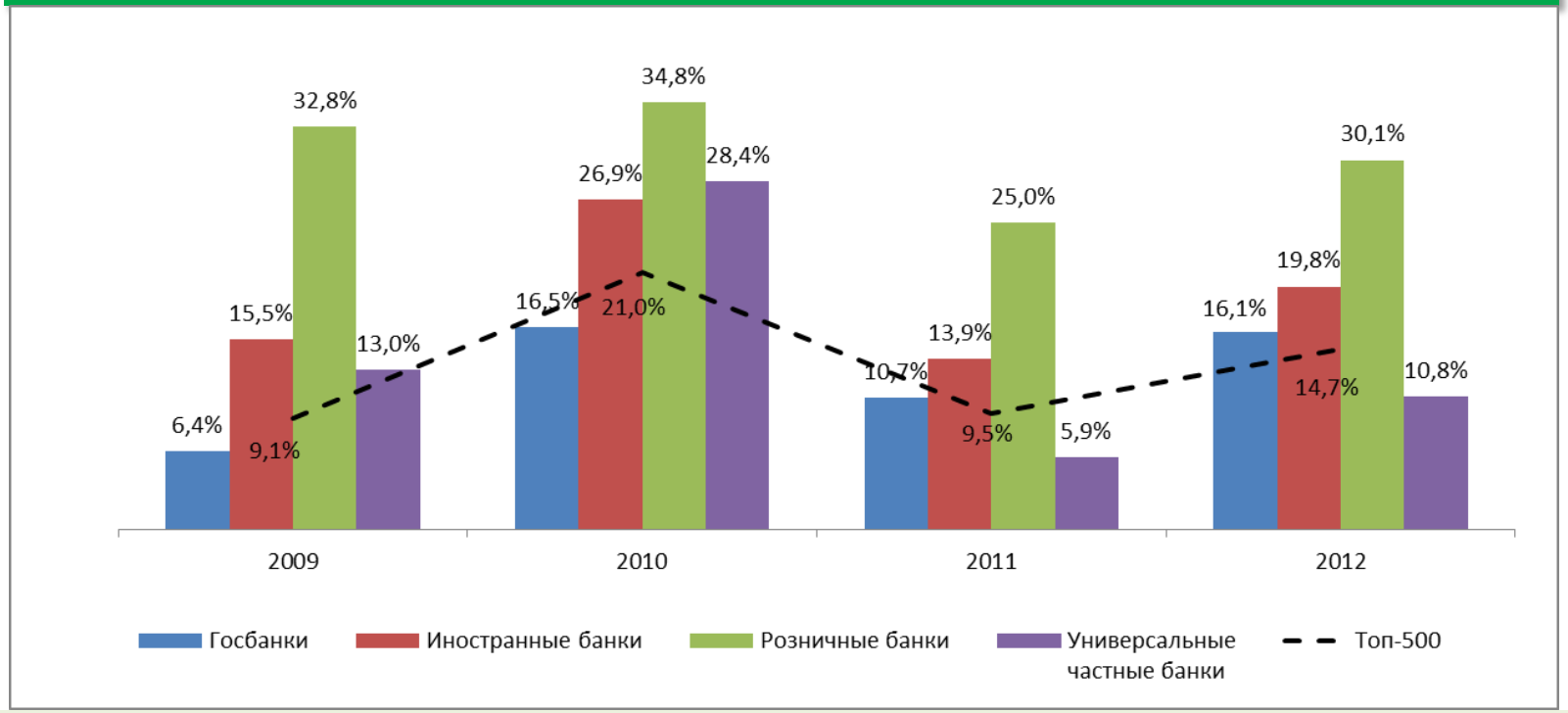
2 **Программа Приватизации госбанков конкурирует с планами частных банков по привлечению в капитал финансовых и стратегических инвесторов.**

Источник: агрегированные данные банков , ЦБ РФ

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Рентабельность российского банковского сектора

Рентабельность капитала* (ROE, % годовых)



1. **Большинство частных банков не имеют внятной модели развития, что является негативным фактором для инвестиционной привлекательности.**
2. **В текущий момент капитал могут привлекать банки с высокой рентабельностью и четкой фокусировкой на определенном сегменте рынка.**

* Средневзвешенное значение по секторам. Источник: агрегированные данные банков , ЦБ РФ

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Факторы успеха банковской стратегии

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Роль банков в работе с заемщиками

Задачи:

1. Анализ тенденций развития рынков
2. Оценка перспектив бизнеса заемщика
3. Анализ и выбор способов минимизации рисков
4. Подбор продуктов и структурирование сделки

Анализ входящих заявок на получение кредитного и других видов банковского финансирования

Ожидаемые результаты:

1. Понимание модели бизнеса заемщика, ее адекватности конъюнктуре рынка
2. Оценка обоснованности прогноза развития
3. Предложение оптимального набора банковских услуг

Задачи:

1. Оценка финансовых и операционных результатов
2. Мониторинг соблюдения долговых ковенант
3. Диагностика изменений в развитии бизнеса клиента
4. Анализ потребностей в дополнительных продуктах банка

Мониторинг финансового состояния и соблюдения долговых ковенант заемщиков

Ожидаемые результаты:

1. Понимание вектора развития и перспектив бизнеса клиента
2. Оперативное реагирование на риски невыполнения условий финансирования
3. Максимизация дохода банка от обслуживания клиента

Вариант 1:
Содействие росту бизнеса клиентов - финансирование новых проектов и/или предложение новых видов услуг

Задачи:

1. Анализ перспектив новых проектов заемщика и их влияния на текущий бизнес
2. Понимание тенденций на текущих и новых рынках сбыта клиента
3. Предложение новых продуктов для роста бизнеса клиента

Вариант 2:
Обеспечение устойчивого развития клиентов - рефинансирование и/или предложение дополнительных услуг

Задачи:

1. Оценка возможности обслуживания новых долговых инструментов и рефинансирования
2. Диверсификация предлагаемых услуг для устойчивого развития бизнеса

Вариант 3:
Реструктуризация проблемных кредитов и непрофильных активов - диагностика бизнеса, выработка решений, внедрение изменений

Задачи:

1. Диагностика проблем и оценка перспектив бизнеса
2. Разработка плана реструктуризации долга и/или бизнеса клиента, включая продажу бизнеса

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Что мы видим в России

Текущая ситуация

Практические проблемы проектного финансирования

1. Нарастающая коррупция (затягивание сроков согласований, значительная доля неподтвержденных затрат).
2. Низкое качество предпринимательской культуры
3. Низкое качество банковских специалистов
4. Затягивание сроков реализации проектов (с учетом того, что все основные решения принимаются в головных офисах банков)
5. Доминирование государственных банков, низкая конкуренция на рынке
6. Низкое качество информационной поддержки реализации проектного финансирования
7. Низкое качество федеральной и муниципальной поддержки реализации инвестиционных проектов. Созданные в регионах фонды не работают.
8. Отсутствие законодательства о проектном финансировании.
9. Разнонаправленная политика Центрального банка РФ, снижающая активность реализации инвестиционных проектов.

Результат

- **Снижение количества реализованных сделок проектного финансирования год за годом**
- **60-70 % реализуемых инвестиционных проектов – строительство жилья, офисных зданий и бизнес-центров**.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Что делать?

Будущая ситуация

Практические методы решения проблем

1. Мотивация муниципалитетов и предпринимателей на реализацию новых проектов;
2. Необходима новая образовательная программа, облегчающая систему миграции человека: образование – бизнес – политика;
3. Государственная политика увеличения производительности труда;
4. Информационная доступность механизмов проектного финансирование через ассоциации, общественные организации, бизнес-школы, через создание портала;
5. Возможная профессиональная первичная экспертиза проектов и получение сертификатов проектов;
6. Разработка единых критериев оценки проектов для разных отраслей народного хозяйства;
7. Совместная работа с региональными корпорациями развития и Ассоциацией индустриальных парков;
8. Внедрение механизма государственных гарантий инвестиционного кредитования и проектного финансирования;
9. Совместная работа сообщества с Центральным банком РФ по изменению политики в области финансирования банками инвестиционных проектов;
10. Стандартизация требований проектного финансирования и их популяризация;
11. Изменение текущей инфраструктуры рынка проектного финансирования.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Осталась ли необходимость законодательных инициатив?

Классические признаки проектного финансироваания:

- создание специального хозяйственного общества и ограничение возможности его реорганизации, ликвидации или банкротства. Одно СХО или SPV может иметь возможность быть замененным на другое без дополнительных затрат, с перенесением как прав, так и обязанностей по договору. Организатор Проекта, то есть спонсор, должен быть уверен в том, что те его активы, которые не вовлечены в проект, в случае чего не пострадают от претензий кредиторов. Проект должен быть доведён до завершения и защищён от притязаний;
- залог будущих прав на имущество в обеспечение кредиторам;
- уступку будущих прав - использование будущего дохода уже на первоначальной стадии;
- коллективную реализацию прав кредиторов – в виде соглашения кредиторов, введения управляющего залогом и доверительного управления правами. Кредиторы, для того, чтобы не спорили друг с другом, должны быть выстроены в очередь и поделены на старших и младших;
- введение номинальных и залоговых счетов, для защиты денежного потока проекта, средства на которых не принадлежат владельцу счета и на них не может быть обращено взыскание при возникновении проблем у владельца счета.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Изменение инфраструктуры рынка

Бизнес-ангелы или фонды прямых инвестиций

Федеральная организация рынка Проектного финансирования

Профессиональный консалтинг

Принципы организации

- Принцип самоокупаемости
- Принцип бюджетного планирования – сбалансированность доходов и расходов Организации
- Набор квалифицированных дорогостоящих специалистов с рынка
- Упор на социальные аспекты проектов – увеличение производительности труда, рост рабочих мест, налоговой базы и т.д.
- Доходная часть организации:

  1) профессиональный консалтинг - поддержание текущей деятельности организации;

  2) Процент о реализации проектов – вклад в фонд прямых инвестиций и т.д.

Классическое правило проектного финансирования

100 % финансирования проекта =

10 % собственный капитал + 20 % фонды прямых инвестиций + 70% банковское финанс-е

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Площадка создания инфраструктуры

Партнеры

Комитет по финансово-кредитному обеспечению бизнеса

ИКГ «ФЁСТ» занимается деятельностью по созданию общественной площадки для взаимодействия государства, предпринимательской среды и финансово-инвестиционного сектора с целью улучшения ситуации в сфере привлечения средств долгового и долевого финансирования в российские предприятия на базе Инвестиционного клуба и Комитета по финансово-кредитному обеспечению бизнеса Общественной общероссийской организации «Деловая Россия».

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВАЯ РОССИЯ

Мы делаем дело!

123610, Москва, Краснопресненская набережная, д. 12, подъезд 7, офис 202
тел.: (495) 967-00-38, факс: (495) 967-00-46, e-mail: info@deloros.ru

Деловая Россия

союз предпринимателей нового поколения российского бизнеса, работающих в основном в несырьевом — перерабатывающем секторе нашей экономики: в машиностроении, строительстве, лёгкой промышленности, в сельском хозяйстве и сфере финансовых услуг, информационных технологий и многих других.

«Деловая Россия» объединяет предпринимателей из **64 регионов** Российской Федерации и **60 отраслевых союза**.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Федеральный инвестиционный портал

Потребность инвестиционного рынка

Целевые задачи инвестиционного портала

1.Создать глобальный механизм – единую биржу инвестиционных проектов для соискателей и Инвесторов, с возможностью корректировки и получения информации в режиме реального времени.
2. Банки, Инвесторы, Лизинговые компании будут размещать свои предложения на портал.
3. Соискатели в режиме реального времени будут размещать свои проекты в заданной Порталом форме.
4. Портал будет агрегировать все предложения инвесторов, банков, лизинговых компаний из сети и выставлять их в ранг Инвесторы.
5.Портал в ежедневном режиме будет наполняться аналитикой ЦБ, Деловой России, Национального объединения строителей, РСПП, ТПП РФ, Банков, инвестиционных фондов и т.п. Будут описываться лучшие практики сделок проектного финансирования и M@A.
6. Портал будет проводить онлайн конференции для регионов, для клиентов по различным тематикам.
7. Портал будет проводить опросы общественного мнения по законодательству в области инвестиций, опросы по финансированию реального сектора и т.д.
8. Портал должен стать площадкой общения для инвестиционного сообщества по отраслям по механизмам инвестирования, способам привлечения капитала и т.д.
9. Планируется широкая информационная открытость и поддержка проектного финансирования в части стандартизации его процессов.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Текущая необходимость в России

Рост проектного финансирования в России возможен только при следующих условиях:

- Создания Федеральной организации проектного финансирования – с методиками анализа приоритетных отраслей и суммами финансирования от 200 млн. рублей до 2 млрд. рублей сроком до 10 лет.
- Создание гарантийного фонда среднего бизнеса с величиной гарантии от 100 млн. рублей до 2 млрд. рублей, но не более 75% от суммы проекта
- Создание профессиональной платформы образования и дополнительной подготовки специалистов проектного финансирования (международные стажировки)
- Скорейшее изменение гражданского и банковского законодательства под возможности реализации механизмов проектного финансирования
- Налоговое стимулирование инвестиционного процесса
- Создание общедоступного информационного портала

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Стандартизация проектного финансирования (1/4)

Строительные проекты

Проекты строительства жилья

1. Наличие маркетингового обоснования сбыта (особенно для региональных проектов).
2. Получение государственной экспертизы на момент финансирования
3. 20-30% участия акционеров, при этом источниками оплаты должны выступать собственных средства (без учета средств дольщиков).
4. Портфолио не менее, чем из 2-3 удачных проектов и репутация Инициаторов.
5. Реализации в рамках 214-ФЗ (легитимность), но не всегда
6. Рентабельность не ниже - WACC 18-20%
7. Требование по сумме (ограничение с низу и сверху)
8. По удаленным проектам возможно привлечение независимой экспертизы с функцией технического и финансового надзора.
9. Государственная регистрация договоров долевого участия.
10. Обеспечение:

- Залог права аренды земельного участка под строительством;
- Залог долей/акций, составляющих 100% уставного капитала Заемщика;
- Залог имущественных прав на все площади;
- Залог построенных квартир и нежилых помещений после оформления права собственности;
- Поручительства инициаторов Проекта;
- Страхование строительно-монтажных рисков.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Стандартизация проектного финансирования (2/4)

Строительные проекты

Проекты строительства офисов, ТРЦ и др.

1. Наличие маркетингового обоснования сбыта (предварительные договора).
2. Получение государственной экспертизы на момент финансирования
3. 20-30% участия акционеров от стоимости инвестиционных затрат по проекту.
4. Наличие детальной сметы по проекту и опытный ген.подрядчик
5. Показатели эффективности проекта: PI > 1,2 при ставке дисконтирования равной стоимости кредита; значение DSCR > 1,2; IRR > 20%; NPV > 0 для полных инвестиционных затрат по проекту.
6. Погашение процентов на инвестиционной фазе – через покупку векселей Банка.
7. Финансирование проекта – по факту предоставления актов выполненных работ (КС-2, КС-3), аванс за счет собственных средств Инициаторов проекта;
8. Обеспечение:

- Залог права аренды земельного участка под строительством;
- Залог долей/акций, составляющих 100% уставного капитала Заемщика;
- Залог имущественных прав на все площади, если есть возможность, а также внутренних и внешних сетей;
- Залог незавершенного строительства, а также построенных помещений после оформления права собственности;
- Поручительства инициаторов Проекта;
- Страхование строительно-монтажных рисков.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Стандартизация проектного финансирования (3/4)

Производственные проекты

Условия финансирования производственных проектов (1/2)

1. Максимальный упор на маркетинг проекта (проведение профессиональной независимой экспертизы). Текущая актуальность – **импортозамещение!!!**
2. Портфолио инициаторов - не менее, чем из 2-3 удачных проекта ранее и прозрачная репутация;
3. 20-30% участия акционеров от полной стоимости проекта (желательно в денежной форме), без учета затрат по уплате процентов и взимаемых комиссий. Собственные средства подлежат инвестированию в полном объеме до начала кредитования Проекта Банком;
4. Наличие согласованной правоустанавливающей и ИРД по проекту;
5. Наличие детальной сметы по проекту и опытного ген.подрядчика, наличие проработанной финансовой модели и бизнес-плана;
6. Экономическая эффективность Проекта (NPV>0; IRR>ставки кредитования). Расчет лимита производится с учетом значения DSCR >=1,3;
7. Наличие предварительных контрактов на поставку оборудования (желательно проведение тендера);
8. Наличие предварительных контрактов на поставку сырья и материалов, на продажу готовой продукции.
9. Погашение процентов на инвестиционной фазе – через покупку векселей Банка.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Стандартизация проектного финансирования (4/4)

Производственные проекты

Условия финансирования производственных проектов (2/2)

10. Обеспечение:

- Залог права аренды земельного участка под строительством;
- Залог долей/акций, составляющих 100% уставного капитала Заемщика;
- Залог имущественных прав на все площади, если есть возможность, а также внутренних и внешних сетей;
- Залог незавершенного строительства, а также построенных помещений после оформления права собственности;
- Поручительства инициаторов Проекта;
- Страхование строительно-монтажных рисков.

При финансировании сделок проектного финансирования Банк может настоять на заключении соглашений о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Ковенанты проектного финансирования (1/2)

Основные Ковенанты 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.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Ковенанты проектного финансирования (2/2)

Основные Ковенанты в кредитном процессе

- Соответствие целевого использования кредитных ресурсов;
- Согласование договоров договора генерального подряда, договора на выполнение функций технического Заказчика, внесения изменений в договор долевого участия (при кредитовании Инвестора);
- Обеспечение выполнения ежемесячных, ежеквартальных финансовых показателей;
- Обеспечение поступления на счета Кредитора прямой выручки;
- Изменение стоимости обеспечения в период Кредитования.

Роль профессионального долгового консалтинга и инжиниринговых компаний

- Проведение независимого финансового / технического аудита, подтверждения маркетинга продаж проекта
- Проведение инжинирингового надзора реализации проекта
- Проведение аудита продаж, мониторинга контрагентов
- Проведение оценки объекта залога

и другое

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Альтернативные механизмы проектного финансирования (1/2)

Способы реализации сделок проектного финансирования

Сложная структура проектного финансирования

100% финансирования проекта = 10% собственное участие Инициатора проекта + 10 -20% мезонинное финансирование со стороны Банка

Механизм реализации

- Выплата на периоде реализации проекта только первой части ставки кредитования (14-15% годовых), в целях снижения процентной нагрузки на инвестиционной фазе Проекта;
- Вторая часть планируемой ставки кредитования капитализируется (10-11% годовых) и выплачивается в конце срока кредита . Данная часть может быть заменена на возможность получения дохода от роста стоимости акций компании (через комбинацию опционов на покупку и продажу миноритарного пакета акций проектной компании, или же сделками типа РЕПО на тот же миноритарный пакет акций проектной компании).

Результат

Банк получает возможность на более рисковую (как правило, не обеспеченную активами проекта) часть долга получать более высокую доходность.

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Альтернативные механизмы проектного финансирования (2/2)

Доходность проекта

- Доходность Продукта (проектного инструмента) **≥ 25% годовых**
- Доходность кредитных продуктов на инвестиционной фазе проекта - трансфертная цена ресурсов + процент, учитывающий проектные риски в соответствии с методиками оценки рисков Банка + маржа Продукта

ВЫХОД ИЗ КАПИТАЛА

Клиент выкупает долю/права Банка в проекте, как правило, по фиксированной формуле цены (в случае частичного отсутствия средств у клиента, Банк может предоставить кредит для выполнения данной операции (MBO, LBO))

Продажа по рыночной цене, продажа Стратегу, Private placement, IPO

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Требования к Спонсорам-инициаторам Проектов

- Наличие 20-30% собственных средств в проекте (желательно в виде денежных средств)
- Не менее 4 - 5 лет корпоративной истории в отраслях, связанных с проектом
- Опытные, успешные, «прозрачные» акционеры, профессиональная команда
- Досконально проработанная маркетинговая стратегия
- Четкая бизнес-модель Проекта, долгосрочные конкурентные преимущества (импортозамещение)
- Значительная и/или растущая доля на рынке, налаженные каналы продаж
- Нацеленность на рыночный механизм привлечения финансирования, низкая зависимость от бюджетных средств

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Механизмы стандартизации проектного финансирования

2. Создание профессиональной образовательной платформы

1. Создание единой информационной площадки (портал)

3. Создание профильных комитетов на базе Ассоциаций региональных и российский банков

6. Скорейшее изменение гражданского и банковского законодательства

4. Запуск федерального гарантийного фонда

5. Создание и запуск Федеральной организации проектного финансирования

© 2011, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Примеры реализованных проектов (1/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Управляющая компания (гостиничный бизнес)	**Цель проекта – выкуп гостиницы у Правительства Москвы, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний** **Выполненные работы:** • Подробный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Составление детального 5-летнего бизнес-плана развития Группы компаний • Проведение полного финансового всех активов и компаний Группы • Консолидация официальной и управленческой отчетности 37 компаний Группы • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, структурирование сделки • Работа с оценщиками, аккредитованными в банке, в целях адекватной оценки актива в части рыночного и затратного похода • Расчет за банк необходимых ковенант проекта и текущего бизнеса клиента **Результаты проекта:** • Сделка реализована за 31 рабочий день от даты входа в Банк, клиент избежал штрафных санкций за удлинение сделки. • Клиент получил ставку вознаграждения меньшую, чем рассчитывал в первоначальном бизнес-плане • Были сняты жесткие ковенанты ведения бизнеса и управления проектом со стороны Банка • Срок передачи объекта в залог и регистрации ипотеки объекта сдвинут до 9 месяцев

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Примеры реализованных проектов (1/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских производителей полистирольной и полипропиленовой ленты	**Цель проекта – оптимизация продуктовой стратегии клиента и составление финансовой модели для привлечения финансирования одним из лидеров рынка, за год до начала проекта избежавшего дефолта за счет выкупа новым инвестором доли в капитале в обмен на погашение долга** **Выполненные работы:** • Анализ тенденций развития сегментов рынка полистирольной и полипропиленовой ленты (ПСЛТ и ППЛТ), рынков сырья (ПС и ПП) и рынков конечной продукции (упаковка для молочной и мясной промышленности, авиакейтеринга, торговли пищевой продукцией и предприятий быстрого питания) • Оценка конкурентоспособности продукции с помощью финансового моделирования для проверки ценообразования и опроса мнений отраслевых экспертов и существующих и потенциальных клиентов • Опрос мнений 70 участников рынка и отраслевых экспертов о перспективах развития рынков сбыта продукции Компании (ПСЛТ и ППЛТ), рынков сырья и рынков конечной продукции (упаковки) • Рекомендации по расширению линейки продуктов с 4 до 11 видов ленты, началу выпуска ППЛТ, смене приоритетов в сегментации конечных потребителей и подготовке к началу выпуска конечной продукции (упаковки) • Детальный прогноз роста объемов сегментов рынка и средних цен на ПСЛТ и ППЛТ, ПС и ПП • Финансовая модель и бизнес-план Компании, формулирование выводов о перспективах развития бизнеса Компании и проектов запуска производства ППЛТ и упаковки • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки **Результаты проекта:** • Объем кредита сокращен в 5 раз, срок в 3 раза по сравнению с первоначальным запросом Компании; назначение кредита изменено на пополнение оборотных средств с последующим инвесткредитом • Изменена сегментация клиентов ПСЛТ в пользу наиболее быстрорастущих сегментов рынка упаковки и начато производство ППЛТ – в результате, за 6 месяцев после завершения проекта объем продаж ППЛТ превысил продажи ПСЛТ, которые также заметно выросли, а Компания вышла на текущую рентабельность впервые за 5 лет с момента создания • Начат выпуск и продажи упаковки – сейчас Компания готовится к расширению производства и получению инвесткредита, имея существенно улучшенные финансовые показатели

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Примеры реализованных проектов (3/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Одна из крупнейших российских инвестиционно-девелоперских компаний	**<u>Цель проекта</u> – реструктуризация кредитного портфеля под существующие объективные показатели деятельности компаний Группы, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний, в начале проекта находящегося в состоянии дефолта и продажи бизнеса** **Выполненные работы:** • Детальный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Подробный финансовый и юридический анализ залоговой массы, действующих кредитных лимитов и условий финансирования • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки • Проведение сложной реструктуризации кредитного портфеля под текущие показатели деятельности компаний Группы: удлинение сроков, снижение ставок по кредитным договорам, перераспределение лимитов между компаниями Группы и активами, пересмотр и частичное высвобождение залогов, расшивка кросс-залогов, пересмотр валюты кредитования по большинству кредитных договоров и ряд других действий **Результаты проекта:** • В результате реструктуризации достигнута годовая экономия на обслуживании процентов порядка 500 млн. рублей • Сформирована положительная финансовая модель с четкой стратегией роста, ликвидированы отрицательные денежные потоки после обслуживания долга, в том числе за счет перераспределения кредитной нагрузки • График погашения Основного Долга сопоставлен с реальным денежным потоком • Произошло значительное высвобождение залоговой массы в результате достигнутого показателя несвязанности активов группы, что позволило каждый актив Группы кредитовать отдельно • Группа компаний стала предметом «охоты» со стороны Банков в качестве лучшего Заемщика

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Примеры реализованных проектов (4/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Один из крупнейших российских вертикально интегрированных агрохолдингов	**Цель проекта – реструктуризация кредитного портфеля, проведение Due Diligence, составление финансовой модели для привлечения финансирования Группой компаний, в начале проекта находившегося в пред-дефолтном состоянии** **Выполненные работы:** • Подробный анализ текущих денежных потоков по каждому активу бизнеса и по каждой компании Группы • Составление детального 5-летнего бизнес-плана развития Группы компаний • Проведение полного финансового и юридического Due Diligence всех активов и компаний Группы • Проведен план сокращения расходов по каждому направлению, включая объединение продуктов и закрытие убыточных направлений • Оценка управленческой эффективности и рекомендации по реструктуризации команды менеджмента • Расчет приемлемого объема финансирования с учетом структуры существующей долговой нагрузки, выбор вида долгового финансирования и структурирование сделки • Проведение сложной реструктуризации кредитного портфеля под существующие объективные показатели деятельности компаний Группы: удлинение сроков, снижение ставок по кредитным договорам, перераспределение лимитов между компаниями Группы и активами, пересмотр и частичное высвобождение залогов, расшивка кросс-залогов **Результаты проекта:** • В результате реструктуризации достигнута годовая экономия на обслуживании процентов составила более 200 млн. рублей • Сформирована положительная финансовая модель с четкой стратегией роста, ликвидированы отрицательные денежные потоки после обслуживания долга, в том числе за счет перераспределения кредитной нагрузки • График погашения Основного Долга сопоставлен с реальным денежным потоком • Произошло качественное изменение структуры Группы компаний

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Удовлетворение основных потребностей банков

Комплекс уникальных характеристик входящих проектов

- концепция проекта
- риски отрасли
- опыт команды
- маркетинговая стратегия
- прогноз продаж
- эффективность управления
- технология и ноу-хау
- структура расходов
- месторасположение

Риски ведения проектов

ВРЕМЯ

Отсутствие годами проверенных стандартов финансирования инвестиционных проектов и нехватка специалистов, способных проанализировать основные риски Проекта в отведенное время, зачастую приводят к недостаточному пониманию входящих проектов

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ

В большинстве случаев, налицо конфликт консервативного банковского подхода оценки доходности проекта с подходом клиентов, что вызвано отсутствием в банке отраслевых специалистов и службы маркетинга для оценки реалистичности заявленных компаниями планов развития

ПОНИМАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Разное понимание сотрудниками банков требований к исходно-разрешительной, проектной, финансовой документации, а также различия подходов к ведению проектов в разных регионах, могут приводить к значительным задержкам и несогласованности действий в процессе ведения проектов

МОНИТОРИНГ

В банке зачастую отсутствует мониторинг динамики развития бизнеса клиентов и контроль расходования выданных средств, что приводит к неэффективному использованию кредитных ресурсов и потенциальной убыточности проекта

Роль профессионального консалтинга

- взвешенная оценка перспектив проекта
- обоснование подхода и методологии анализа
- сокращение времени анализа
- четко структурированное ведение проекта
- мониторинг реализации проекта
- повышение эффективности бизнеса клиентов банка

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Долговое и проектное финансирование

Консультирование по привлечению долгового финансирования

❖ Анализ тенденций и перспектив развития рынка, рыночного окружения и конкурентных преимуществ Клиента

❖ Выявление основных драйверов роста и рисков для развития бизнеса

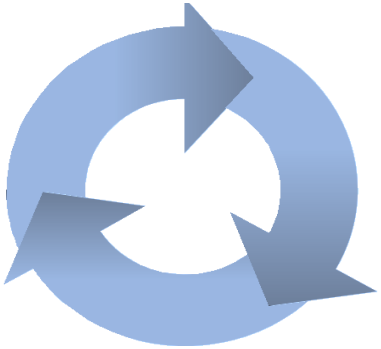
❖ Составление прогнозной финансовой модели с учетом ключевых факторов и способов реализации Проекта

❖ Расчет максимально возможной долговой нагрузки

❖ Выработка решений для обеспечения таргетируемой эффективности и доходности Проекта

❖ Выбор комплекса финансовых продуктов под конкретного клиента и структурирование сделки

❖Ведение переговорного процесса и документооборота в рамках сделки



Инвестиционное проектирование и привлечение проектного или инвестиционного финансирования

❖ Анализ финансового состояния, текущей и планируемой деятельности Клиента на предмет соответствия требованиям кредиторов

❖ Выработка рекомендаций для повышения инвестиционной привлекательности проекта и бизнеса клиента

❖ Разработка и подбор банковских и финансовых продуктов и решений с учетом потребностей бизнеса

❖Подготовка инвестиционного меморандума, финансовой модели и сопроводительных пояснений по Проекту для кредиторов

❖ Структурирование сделки, исходя из особенностей бизнес-модели и ожидаемой доходности проекта

❖ Проведение переговоров, сопровождение привлечения финансирования и контроль всех этапов реализации Проекта

Финансовое консультирование в рамках привлечения финансирования и оптимизации бизнеса

❖Повышение качества системы финансового учета, отчетности и бюджетирования

❖ Финансовый инжиниринг для выбора оптимальных видов и инструментов финансирования в зависимости от задач бизнеса

❖Предоставление полного спектра консалтинговых решений для повышения эффективности работы финансовой службы

❖Выбор способов повышения капитализации в рамках общей финансовой стратегии компании

❖Работа с рейтинговыми агентствами, аудиторами, оценщиками и андеррайтерами выпусков финансовых инструментов

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Описание First ICG (1/3)

Значительный опыт и четкая специализация на корпоративном финансировании

Основной профиль деятельности

- Структурирование и сопровождение всех этапов сделок по привлечению долгового, проектного и долевого финансирования, включая управление бизнес-активами
- Консультирование по вопросам корпоративных финансов и стратегии, влияющим на инвестиционную привлекательность и эффективность управления бизнесом
- Консультирование по повышению эффективности финансовой функции компаний
- Консультирование по структурированию и сопровождение сделок M&A, включая покупку долей бизнеса в обмен на погашение долга и продажу непрофильных активов
- Усовершенствование банковских, лизинговых и факторинговых продуктов и выбор финансовых инструментов с учетом требований риск-менеджмента

Миссия и принципы работы

- Нахождение инновационных и при этом надежных и эффективных решений для структурирования привлекаемого финансирования
- Акцент на обеспечении устойчивого развития бизнеса клиентов, а не только устранении ситуативных проблем
- Учет интересов всех сторон сделки долгового или долевого финансирования для максимизации доходности инвестируемого капитала и стоимости бизнеса

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Описание First ICG (2/3)

Своевременная актуализация линейки услуг с учетом задач клиентской базы

Динамика развития направлений бизнеса Компании

- 2007 - проектное финансирование - строительство заводов, поставка оборудования, финансовый инжиниринг
- 2008-2009 - оборотное финансирование - нивелирование рисков корпоративных клиентов и банков
- 2009-2010 - тендерное финансирование - развитие рынка госзакупок, беззалоговое финансирование под госконтракты
- 2010 – инвестиционное проектирование – строительство/достройка заводов, гостиниц, инфраструктурных объектов; модернизация оборудования
- 2010 - финансирование проблемных активов с рефинансированием от других банков
- 2010 - бланковое финансирование торговых компаний
- 2011 – структурирование и финансирование сделок M&A, включая продажу долей бизнеса стратегическим и финансовым инвесторам и покупку долей одних акционеров другими
- 2011 – работа по сложноструктурированным сделкам с применением нескольких видов финансирования, в том числе в сельском хозяйстве и пищевой промышленности
- 2011 – финансовый и другие виды предынвестиционного исследования (due diligence)
- 2011 – оптимизация кредитного портфеля: уменьшение процентной ставки и увеличение срока погашения при уменьшении залоговой массы
- 2011 – оптимизация структуры управления бизнесом
- 2012 – технический аудит и мониторинг строительных инвестиционных проектов
- 2012 – консультирование по оптимизации деятельности и реструктуризации проблемных активов

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

Описание First ICG (3/3)

Выверенные решения для наиболее эффективного использования капитала

Конкурентные преимущества

- Четкое понимание требований кредиторов и долевых инвесторов, методик финансового и риск-анализа
- Глубокое знание полного спектра банковских продуктов на российском и международных рынках, способов и схем финансирования
- Достоверность и объективность: в основе рекомендаций – тщательный рыночный и операционный анализ
- Ориентированность на результат: все рабочие процессы нацелены на успех и эффективность бизнеса клиентов
- Устойчивые партнерские отношения с банками и финансовыми институтами, предоставляющие широкий выбор решений для самых разнообразных бизнес-задач клиентов
- Высококвалифицированный штат сотрудников и наличие сети партнерских организаций по смежным направлениям услуг

Стратегические партнерства

- Член Ассоциации региональных банков «РОССИЯ», Ассоциации Российских Банков
- Стратегический партнер Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» и Национального объединения строителей «НОСТРОЙ» по взаимодействию с финансово-кредитными институтами и инвесторами

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Управляющий партнер
Алексей Порошин

Моб.тел. +7 (495) 645-12-96
E-mail: APoroshin@icgfirst.ru

Инвестиционно-консалтинговая группа «FIRST»

Россия, Москва, ул. Я. Гашека, д. 8-10, стр. 8
тел./ факс +7 (499) 251-12-39
http:// www.icgfirst.ru

© 2012, ICG "FIRST" компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации. Все права защищены