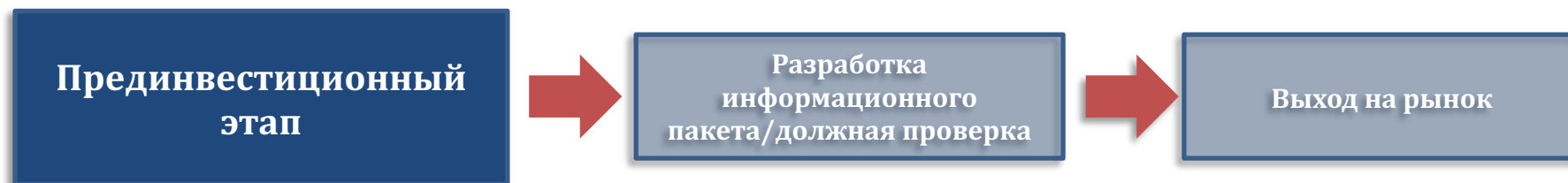


Подготовка ПФ на прединвестиционном этапе – как избежать ошибок «на берегу»

1. Оптимальный выбор периметра проекта: учёт рисков связанных проектов (project-on-project risk), сопутствующая инфраструктура, источники сырья, сегмент маркетинга
2. Бизнес модель: совмещение интересов и мотивации Спонсоров по цепочке создания стоимости
3. Решение задачи по привлечению ПФ при одновременном учете интересов «коммерсантов» и «технарей»
4. Соответствие контрактов требованиям кредиторов: юридические положения - take-or-pay, exemption events, termination, limitation of liabilities и др.
5. Полное использование возможностей финансового рынка: обращение ко всем пулам ликвидности, поддержание конкуренции источников

Типовые задачи фин. консультанта в сделке ПФ: прединвестиционный этап

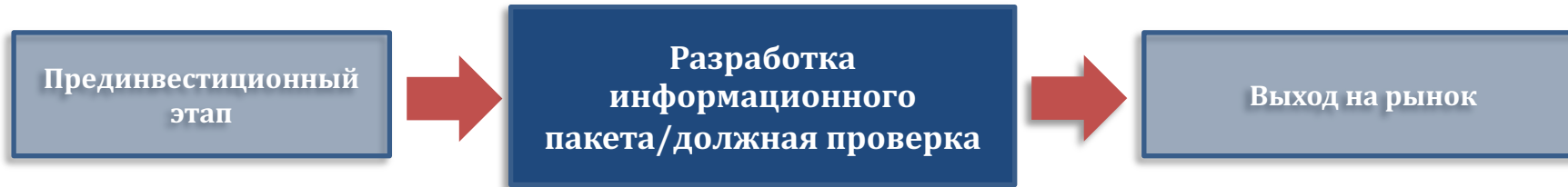


Содействие в структурировании отношений с партнерами (**Соглашение Акционеров**)

Содействие в разработке бизнес модели, анализ экономики (вкл. оценку стоимости финансирования)
(Финансово-экономическое обоснование)

Содействие в разработке контрактной структуры и обеспечение «банковского качества» контрактов
(ДКП на сырье и продукцию, [Сервисное/толлинговое соглашение], ЕРС-контракты)

Типовые задачи фин. консультанта в сделке ПФ: разработка информационного пакета/должная проверка



Анализ ликвидности, тестирование рынка (market sounding)

(Презентация для кредиторов, Проект необязывающих писем кредиторов, Отчёт о вариантах финансирования)

Привлечение консультантов кредиторов, координация их работы
(Тех. задания, RfP, Отчёты консультантов)

Структурирование: разработка матрицы рисков, структуры обеспечения, анализ чувствительности
(Term Sheet, Финансовая модель)

Подготовка пакета документов для обращения к кредиторам
(Информационный меморандум, Проект Обязывающего письма)

Типовые задачи фин. консультанта в сделке ПФ: выход на рынок



Обращение к потенциальным кредиторам
(Список банков-адресатов, NDA, RfP, график сделки)

Оценка предложений потенциальных кредиторов, участие в переговорах по условиям финансирования, формирование синдиката
(Согласование ценовых условий, актуализированная фин. модель и Term Sheet)

Участие в согласовании кредитной документации и закрытии сделки
(Кредитное соглашение и обеспечительная документация, Выполнение условий вступления в силу, Запрос на выборку)

Результат - привлечение финансирования «под ключ»: сокращение сроков подготовки и улучшение условий

Участники круглого стола



ПАО «Газпром»
Алексей Фиников - Заместитель начальника Департамента ПАО «Газпром»
www.gazprom.ru



Группа компаний ТМК
Евгения Неймеровец – Заместитель директора финансового
департамента по специальным проектам
www.tmk-group.ru



ООО «Сибур»
Денис Рожок – руководитель казначейства
www.sibur.ru



ООО «РБПФ Проектное Финансирование»
Руслан Вазетдинов – генеральный директор
www.projectfinance.ru



Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»
Юрий Корсун - заместитель председателя ВЭБ.РФ
www.veb.ru



АО «Газпромбанк»
Роман Сухоносков – Исполнительный Вице-Президент
www.gazprombank.ru

