



КАК УБЕДИТЬ ИНВЕСТОРА?



СТРУКТУРА ПРОЕКТА

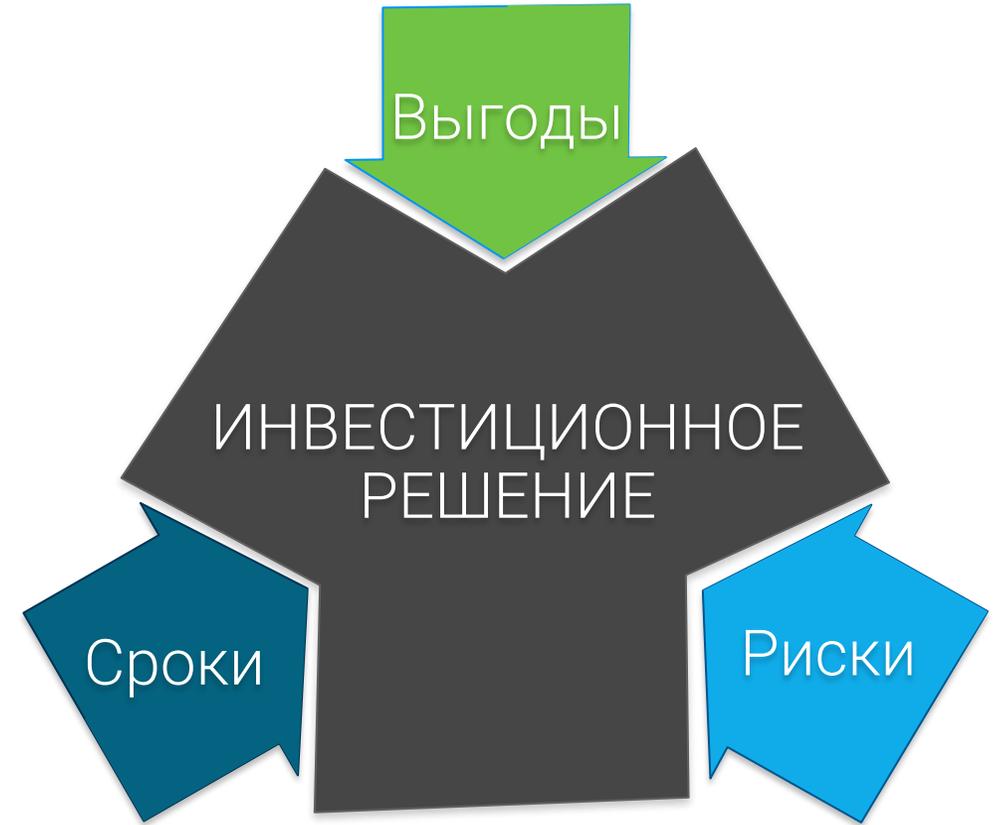


ОБЕСПЕЧИВАЮТ
баланс интересов
участников



ИЩУТ максимум
доходности при
минимальном
уровне риска

ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ И КАК?



1 Плодотворная дебютная идея ©

2 Сами сеем, сами пашем

3 Положительное инвестиционное решение

4 Мы строили, строили и наконец построили! Да здравствуем мы, ура! ©

В ПОИСКАХ ИНВЕСТОРА



Четкое определение категории **оптимальных для Вашего проекта инвесторов**, что они хотят знать, каких инвестиционных возможностей ищут



Идеальное понимание всех аспектов и преимуществ Вашего инвестиционного предложения, какие из выгод инвестор **не может получить, используя альтернативные инвестиционные возможности.**



Создать ценностное предложение для инвесторов, убедить что **Ваш проект имеет наилучшее соотношение «доходность/риск»** по сравнению с альтернативами

КТО И ЧЕМ РИСКУЕТ?

ЗАКАЗЧИКИ в полном объёме не могут взять на свой баланс все риски проекта, поскольку не хотят увеличивать долговую нагрузку

ИНВЕСТОРАМ нужны проекты, риски которых проанализированы на основе надзорных рейтингов, составленных на базе методических рекомендаций BASEL II. Самая привлекательная форма финансирования - «проектное финансирование».

Анализ рисков и методов управления ими на протяжении всего срока действия кредитного соглашения является краеугольным камнем при принятии Инвестором решения об одобрении кредитной заявки

Проектное финансирование не требует от Инвесторов 100% покрытия рисков собственными обязательствами и, соответственно, уменьшает объем резервных фондов.

BASEL II

РИСКИ	КОММЕНТАРИИ
Конструкционный и технологический	Оптимально для Инвестора иметь одного Производителя оборудования
Строительные	Оптимальен «контракт под ключ» по модели EPC/EPCM
Операционный	Держатель риска эксплуатации должен быть не связан с держателем риска по покупке продукции
Реализации продукции	Доля риска на каждого потребителя рассчитывается исходя из объёмов сбыта продукции
Поставок сырья	В случае работы на отходах производства – поставщик отходов производства

Условия переноса рисков от основного потребителя продукции (Заказчика):

- 1. Сбыта электроэнергии и тепла третьим потребителям.**
- 2. Договоры с финансовыми гарантиями с компаниями, которые строят и эксплуатируют станцию.**

БАЗОВЫЙ ВАРИАНТ ЗАКРЫТИЯ РИСКОВ

Энергоцентр создается как **отдельное юридическое лицо**, владеющее на законном основании земельным участком.

Договоры с финансовыми гарантиями с компаниями, которые строят и эксплуатируют станцию.

Продажа электроэнергии на розничных рынках **Гарантирующему Поставщику**, а тепла – **Единой Теплоснабжающей Компании (Концессионеру)**.



А ТЕПЕРЬ ВОПРОСЫ...

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ООО «ЭнергоЭксперт»

Павел Каштанов

+7 (910) 436-64-50

kashtanovpv@gmail.com