



Первый в инвестициях

Инвестиционно-консалтинговая группа

Проектное финансирование для среднего бизнеса: Миф или реальность

Алексей Порошин

Управляющий партнер

Инвестиционно-консалтинговая группа FIRST

24.09.2013

www.icgfirst.ru

Российский банковский рынок

Взгляд со стороны

Пример стандартной кредитной ситуации

Банк

1. Сформированная кредитная политика, отлаженная годами кредитная процедура
2. Профессиональное (но перегруженное проектами) кредитное и клиентское подразделение
3. Четкое штатное расписание и жесткий бюджет по персоналу

Клиент

1. Предприниматель до мозга костей, знающий о своем бизнесе «всё», готовый часами рассказывать про свое детище
2. Слабая финансовая служба,
3. Денег нужно много и деньги нужны «вчера»
4. Отсутствует структура сделки, финансовая модель, маркетинг проекта, механизм закрытия рисков

Результат

1. Сделка рассматривается 3-8 месяцев, вместо 1-2 месяцев, согласно кредитной политике Банка
2. Клиент получает кредитных ресурсов в 2 раза меньше, чем нужно для реализации проекта, ввиду отсутствия на входе профессиональной финансовой модели проекта и анализа его текущего бизнеса
3. Проект недофинансирован, что несет в себе еще большие риски, чем не финансирование проекта вообще
4. Деньги выданы на срок, не соответствующий реальной потребности клиента (не просчитывался реальный финансовый цикл как текущей деятельности, так и проекта)
5. По окончании сделки - неудовлетворенный Клиент и будущий «проблемный кредит» для Банка.

необходима подготовка проекта для входа в Банк

Проектное и инвестиционное кредитование. Различия

На базе действующей компании

Выручка –1500 млн.руб.

EBITDA –400 млн. руб.

Чистая прибыль + амортизация – 300 млн.руб.

Текущий кредитный портфель – 350 млн. руб., в т.ч. инвест.кредиты – 220 млн. руб.

Новый кредит	300 млн.руб.	2 500 млн.руб.
Прогнозные пиковые показатели с учетом нового кредита		
Прогнозный общий долг/EBITDA	1,62х = 650 / 400	7,13х = 2 850 / 400
Прогнозный инвестиционный долг/(Чистая прибыль + амортизация)	1,7 года = 520 / 300	9 лет = 2 720 / 300
	Кредит может быть погашен за счет текущих потоков заемщика и поручителей без учета дополнительных денежных потоков от проекта за 1,7 лет	Кредит не может быть погашен за счет текущих потоков заемщика и поручителей без учета дополнительных денежных потоков от проекта в разумные сроки
	Инвестиционное кредитование	Проектное финансирование

Основные факторы реализации проектного финансирования

3 фактора



1. 20-30% участия акционеров, при этом источниками оплаты должны выступать собственные средства, и наличие источников поддержки проекта на стадии строительства и выхода на рынок
2. Опыт команды в реализации подобных проектов и наличие маркетингового обоснования сбыта
3. Получение всей необходимой разрешительной документации на стадии начала финансирования (ИРД, ПСД и т.д.)

Возможно ли проектное финансирование без регресса на текущий бизнес

Условия безрегрессного финансирования

- 1) Если есть сам экономически устойчивый проект ($DSCR > 1.3$, $IRR > 20\%$, $NPV > 0$), собственное участие в проекте, не менее 20% от суммы проекта, опыт Инициаторов в реализации подобных проектов и подтвержденный независимыми экспертизами маркетинг, - есть большой шанс получить проектное финансирование.
- 2) Также это реальнее, если это строительство коммерческой или торговой недвижимости, при соблюдении условий п. 1.
- 3) В случае, если это строительство жилья – несомненно, но с соблюдением условий 214-ФЗ.

Более 60%, а в некоторых случаях и более 70% сделок проектного финансирования в России – это девелопмент.

Но все же одним из желательных условий реализации проектного финансирования для среднего бизнеса – регресс на текущий бизнес Заемщика, при этом также желательна низкая или умеренная долговая нагрузка по Группе компаний в целом + профильный бизнес или опыт в реализации подобных проектов и наличие полного пакета ИРД.

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 собственные 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.

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.

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 ($NPV > 0$; $IRR > \text{ставки кредитования}$). Расчет лимита производится с учетом значения $DSCR \geq 1,3$;
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.

Стандартизация проектного финансирования (4/4)

Производственные проекты

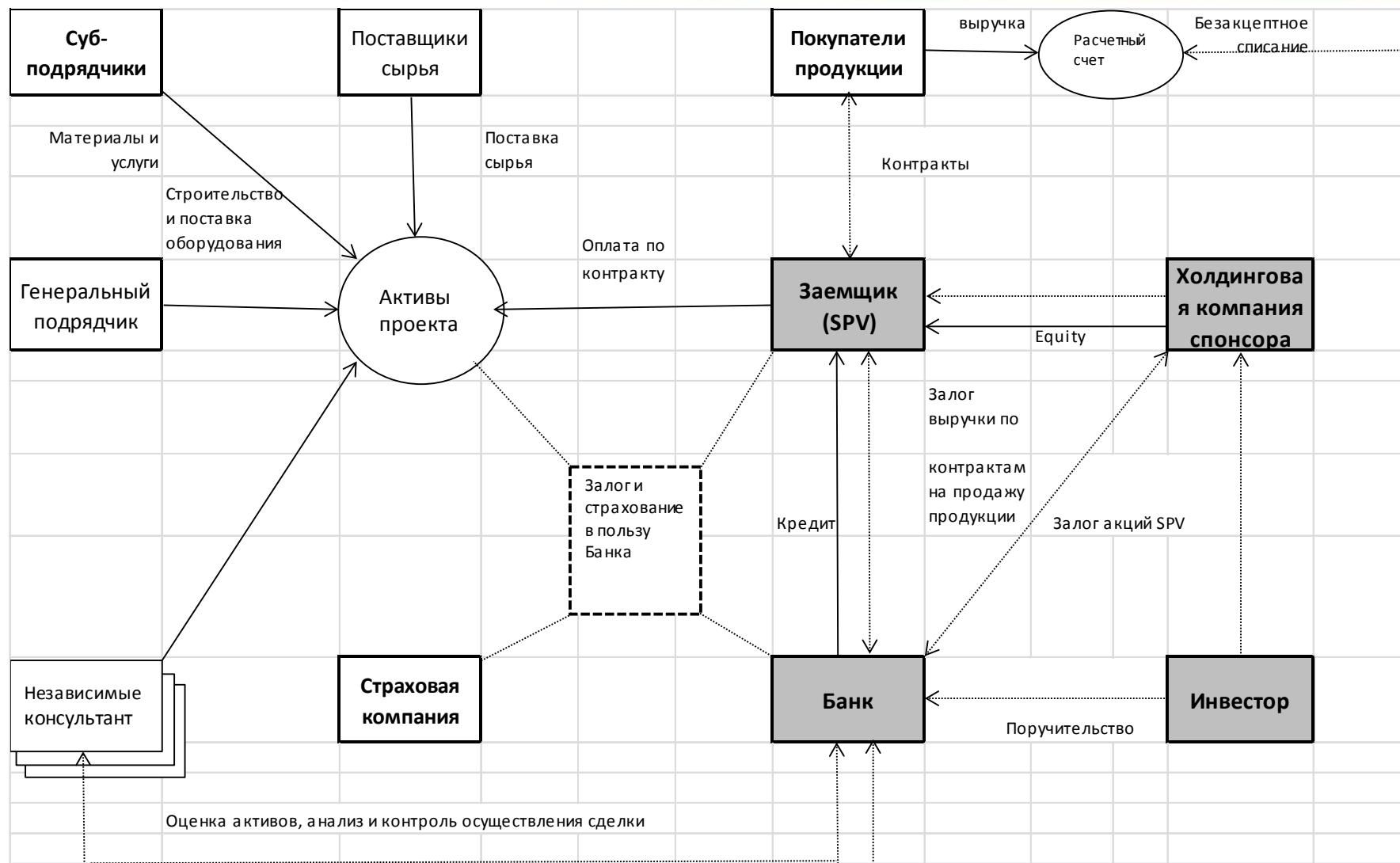
Условия финансирования производственных проектов (2/2)

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 (обязательное требование);
- Страхование строительно-монтажных рисков.

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

Схема проектного финансирования



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.



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



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.

Альтернативные механизмы проектного финансирования (2/2)

Доходность проекта

- ❖ Доходность Продукта (проектного инструмента) $\geq 25\%$ 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

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

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 подхода • 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

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

Примеры реализованных проектов (3/4)

Клиент	Описание выполненных работ
Одна из крупнейших российских инвестиционно-девелоперских компаний	Цель проекта – 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

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

Удовлетворение основных потребностей банков

Комплекс
уникальных
характеристик
входящих проектов

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

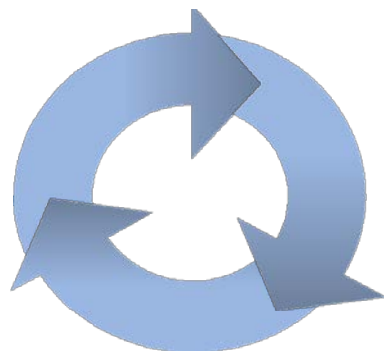
Роль профессионального консалтинга

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

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

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 сопровождению 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

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

Описание First ICG (3/3)

Выверенные решения для наиболее эффективного использования капитала

Конкурентные преимущества

- ❖ Четкое понимание требований кредиторов и долевыми 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

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](http://www.icgfirst.ru)