

# »» KfW IPEX-Bank - Your partner for international projects and exports

Екатерина Галицына

Глава Представительства в Российской Федерации

25 февраля 2014 г.

Москва, Государственная Дума РФ

Bank aus Verantwortung

**KfW** IPEX-Bank

## »» Содержание

- › Краткое представление KfW IPEX-Bank
- › Примеры проектов
- › Факторы успеха при финансировании экологических проектов в России

# »» KfW IPEX-Bank

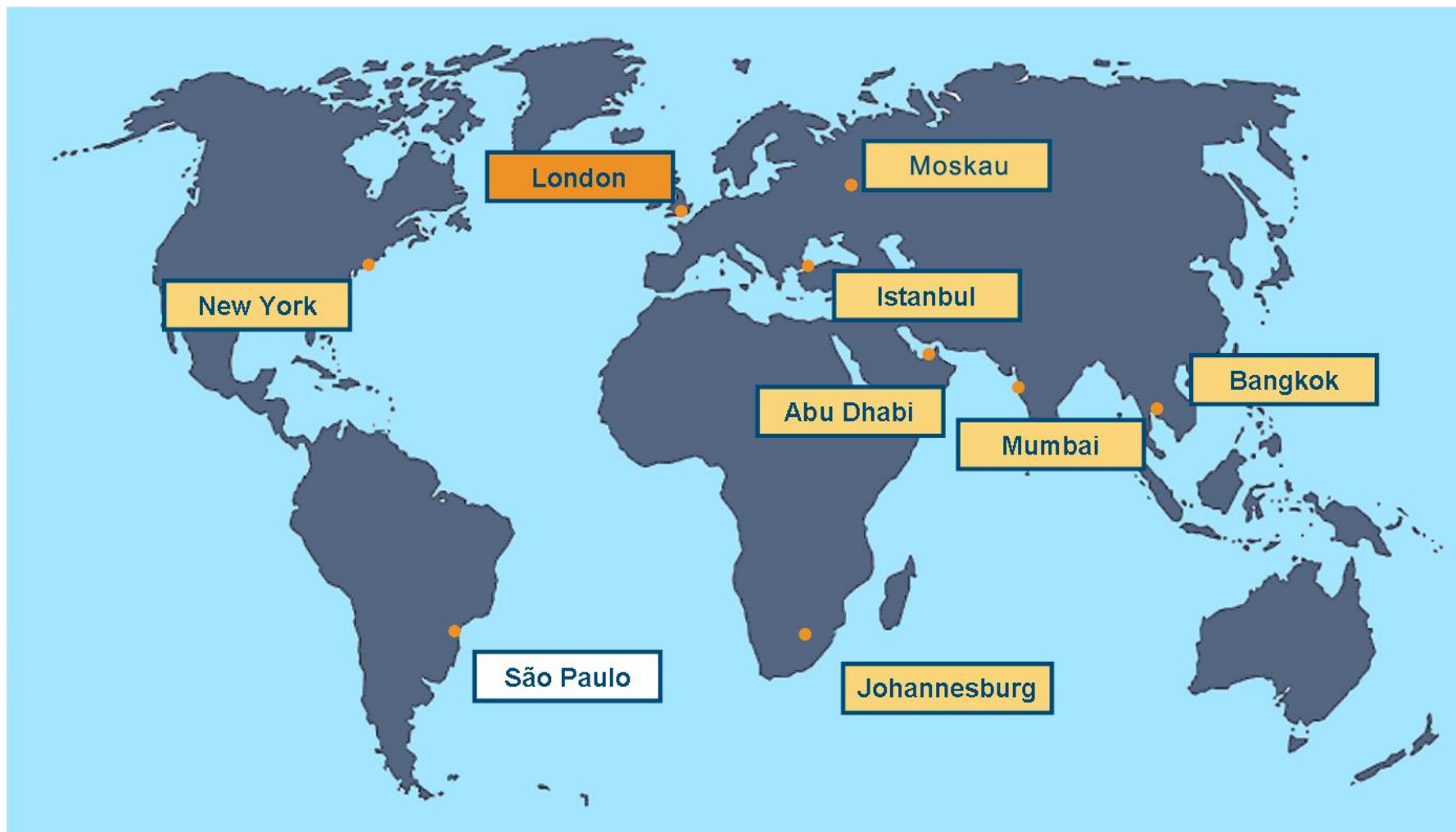
## Портфель продуктов



### Основной продукт: средне- и долгосрочные кредиты

- › Экспортное финансирование с / без покрытия ЕСА
- › Проектное финансирование
- › Структурированное финансирование
- › Финансирование аквизиций
- › Торговое финансирование
  - › Поручительства по поставкам товаров и услуг
  - › Форфейтинг, пре-экспорт
  - › Разделение рисков в торговых аккредитивах
- › Мезанинное финансирование
- › Дериваты для страхования рисков
- › Финансирование лизинга
- › Инвестиционные кредиты в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в сотрудничестве с DEG

## »» KfW IPEX-Bank Представительства и бюро



## »» Избранные проекты

Пример: MVA Москва



### Строительство мусоросжигающего завода в Москве

Общий объем инвестиций: € 192 млн., реконструкция завода по термической обработке мусора; проект реализован компанией EVN AG.

#### Проблема

- › потребность в стороннем финансировании в размере € 168 млн.
- › региональный риск города Москвы
- › впервые покрытие Euler – Hermes на основе региональных гарантий

#### Решение

- › проектное финансирование с покрытием ECA
- › независимые обязанности по оплате со стороны г. Москвы
- › всеобъемлющий пакет обеспечения

#### Вклад KfW IPEX-Bank

- › всеобъемлющий анализ рисков
- › структурирование финансирования
- › Lead Arranger
- › Technical Agent

## »» Избранные проекты

### Станция водоподготовки Юго-Западная, Москва



#### **Установка ультрафильтрации для водоподготовки мощностью 250.000м<sup>3</sup>/сут. для 2,5 млн. жителей**

Общий объем инвестиций: € 190 млн., технически очень сложный проект, один из самых крупных проектов в секторе водоснабжения в России, получивших коммерческое финансирование

#### **Проблема**

- › потребности в стороннем финансировании € 140 млн.
- › Крупный проект на основе BOOT-модели
- › Значительные экономические, политические и региональные риски

#### **Решение**

- › комплексная структура финансирования
- › государственные гарантии
- › длительные сроки кредитования
- › всеобъемлющий пакет обеспечения

#### **Вклад KfW IPEX-Bank**

- › всеобъемлющий анализ рисков
- › структурирование финансирования
- › Joint Lead Arranger
- › Technical Bank



## »» Избранные проекты

### Сооружения по производству гипохлорита натрия, Москва



#### **Сооружения по производству гипохлорита натрия для водоподготовки питьевой воды в Москве**

Общий объем инвестиций: EUR 195 млн.

ГЧП-проект между городом Москвой и австрийско-германским инвестором

#### **Проблема**

- › Концессия по модели BOOT, договор сроком на 12 лет
- › Объем стороннего финансирования EUR 156 млн.
- › Комплексные экономические и политические риски

#### **Решение**

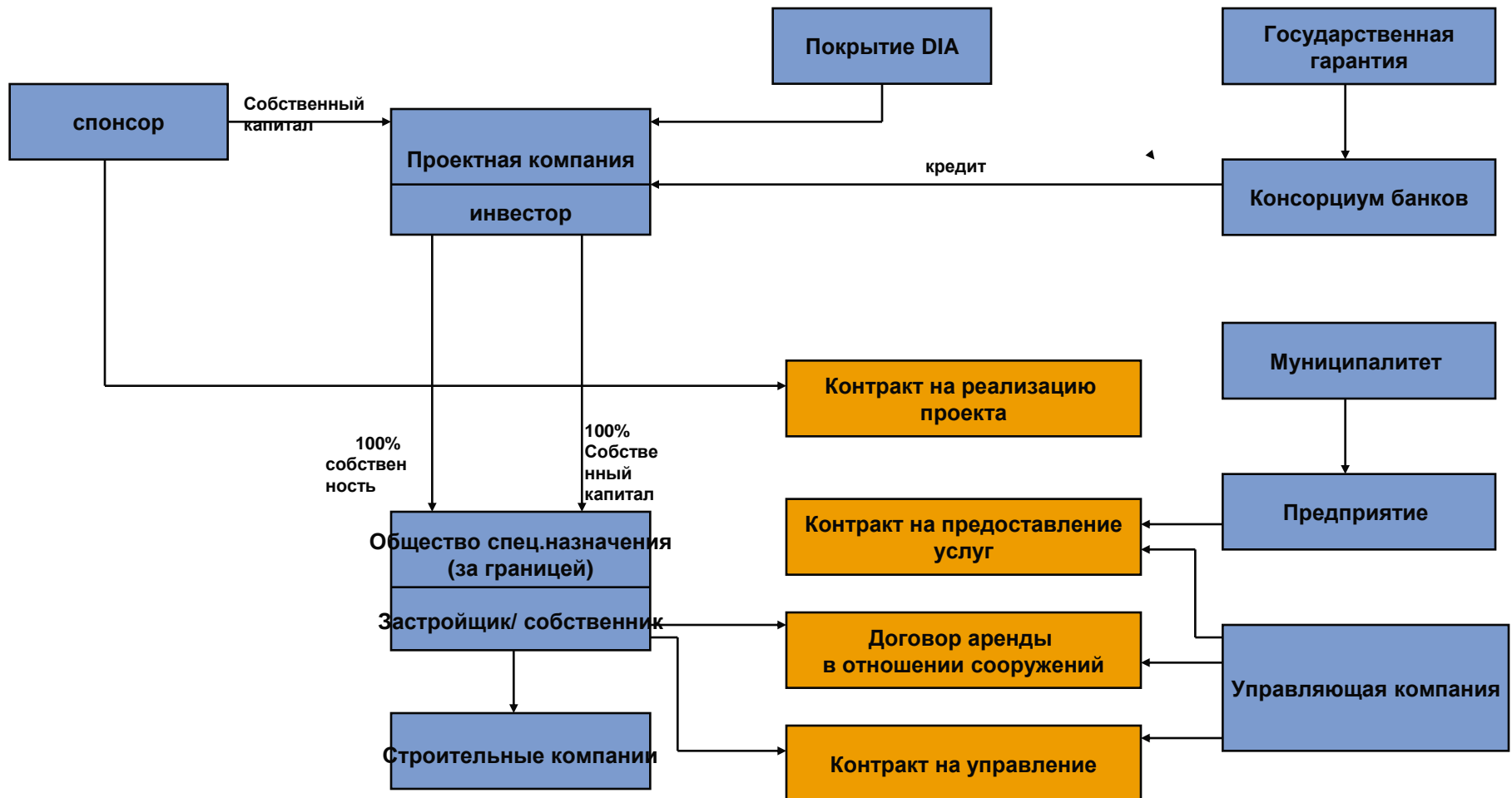
- › Создание консорциума трех австрийских и немецких банков
- › Проектное финансирование на длительный срок с всеобъемлющим пакетом гарантий
- › Гарантия инвестиций от Федеративной Республики Германия по заемному и собственному капиталу

#### **Вклад KfW IPEX-Bank**

- › Всеобъемлющий анализ рисков
- › Структурирование финансирования
- › Ведущий банк в консорциуме
- › Агент по документации, гарантиям, страхованию и техническим вопросам

# »» Пример

## Мусоросжигающий завод





## »» Типичные риски строительной фазы

Риск незавершения строительства

поэтому:

- › Контракт с ген.подрядчиком, в котором закреплён точный срок окончания строительства «под ключ»
- › Штрафные санкции в случае невыполнения установленных сроков строительства
- › Достаточные временные резервы на случай непредвиденных ситуаций

Риск увеличения затрат на строительство

поэтому:

- › Твёрдая цена в контракте с ген.подрядчиком
- › Консервативный план затрат
- › Однако готовность к заключению контрактов генерального подряда со стороны производителей оборудования находится в зависимости от ситуации и положения на рынке.

## »» Типичные риски строительной фазы (продолжение)

Технологический риск

поэтому:

- › Технический консультант: привлечение признанного технического консультанта на этапе проектирования и проведения тендера на поставку оборудования
- › Хорошая платежеспособность и репутация подрядчика
- › Применение проверенных и присутствующих на рынке технологий
- › Обычные для соответствующего рынка штрафные санкции и гарантийные обязательства подрядчика

Риски, связанные с получением согласований (экспертизы) в отношении объекта

поэтому:

- › Достаточный прогресс в процессе получения согласований и/или наличие положительных заключений в отношении объекта строительства

## »» Типичные риски строительной фазы

Производственные риски

поэтому:

- › Опытные сотрудники в руководстве технических и экономических служб
- › Долгосрочный контракт на техническое обслуживание с исполнителем, имеющим хорошую платежеспособность и репутацию
- › Поручительство по гарантийным обязательствам как важный стимул для ген.подрядчика обеспечить надлежащее ведение объекта без возникновения дополнительных рисков для заказчика

»» Спасибо за внимание!

**Екатерина Галицына**

**Глава Представительства**

**в Российской Федерации**

**119180, Москва**

**1-ый Голутвинский пер., д.1**

**[katja.galizina@kfw.de](mailto:katja.galizina@kfw.de)**

**tel.: +7 495 514 10 81**

**fax: +7 495 514 10 83**

Bank aus Verantwortung

**KFW** IPEX-Bank