

PFR Green Hub

Przygotowanie inwestycji pod kątem
pozyskania finansowania – wymogi
finansujących

Paweł Altewęgier



Uwagi wstępne

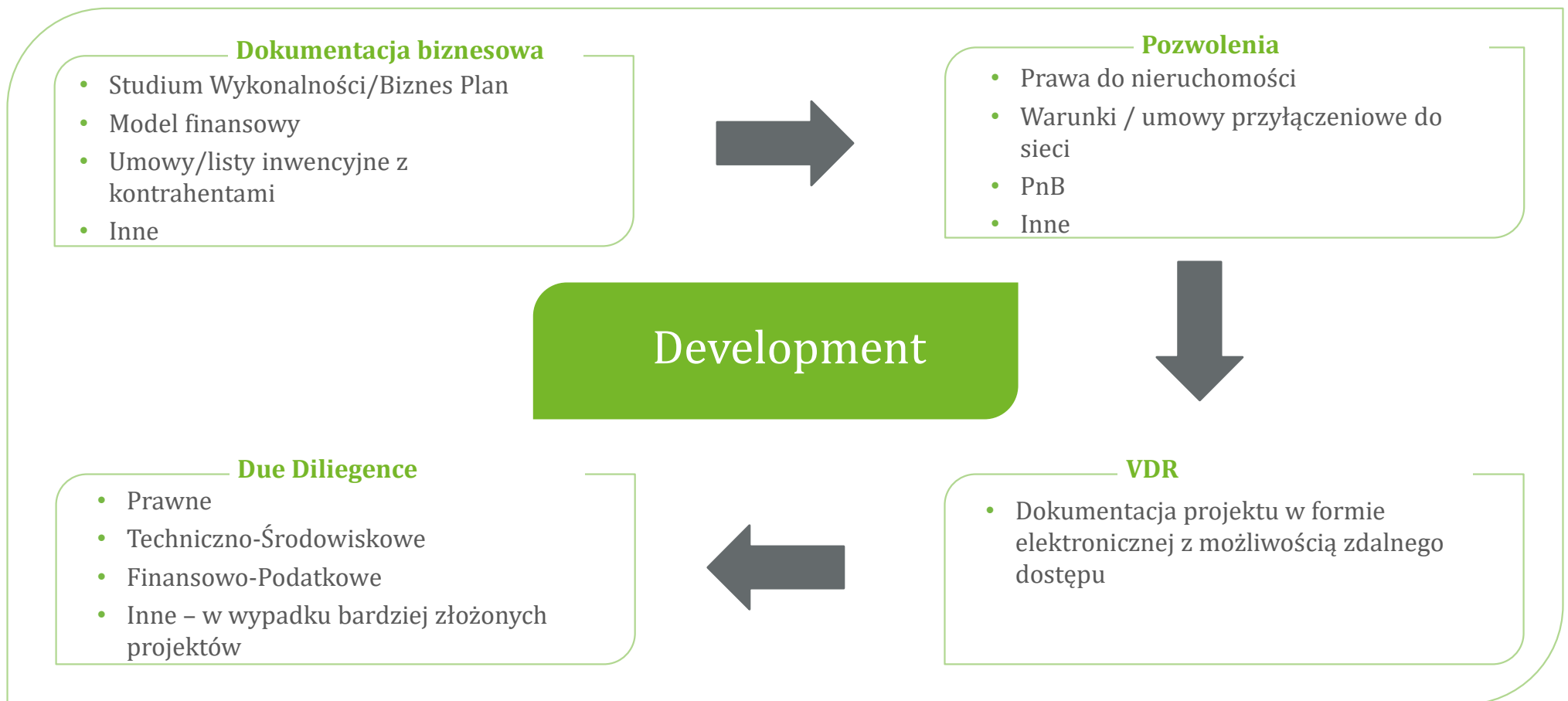
- PFR w swoim podejściu do analizy projektów nie posługuje się zamkniętą i wymaganą listą dokumentacji projektowej, a dostosowuje jej zakres do ryzyk i wymogów projektu.
- Inne instytucje finansowe posiadają własną metodykę i wymagania.
- Rozpoczęcie rozmów z instytucjami finansowymi jest możliwe na różnych etapach, jednak bez zgromadzenia odpowiedniej dokumentacji nie można liczyć na sprawną finalizację procesu.
- Przedstawione w dalszej części prezentacji, informacje opierają się na doświadczeniach zespołu inwestycyjnego PFR wynikających ze zrealizowanych inwestycji, w tym w budowę portfela biogazowni.
- Przedstawione informacje, są w znacznej mierze uniwersalne w tym rozumieniu, że przedstawiona wiedza może posłużyć w procesie pozyskiwania finansowania także poza PFR.

Punkt widzenia udzielającego finansowania

- Czy Projekt będzie realizowany w założonym harmonogramie i w założonych nakładach inwestycyjnych?
- Czy ubiegający się o finansowanie przedstawia wiarygodne założenia realizacji?
- Czy Projekt będzie w stanie obsłużyć zadłużenie w zakładanym czasie jego spłaty?
- Czy Projekt będzie działał zgodnie z założeniami biznesowymi?

**RYZIKO vs
ZWROT**

Projekt gotowy do finansowania



Elementy składowe procesu finansowania projektu

Model biznesowy

Model finansowy

Due Diligence

Dokumentacja transakcyjna

Model biznesowy powinien...

- przedstawiać w sposób kompletny pomysł biznesowy i jego strukturę właścicielską,
- opisywać sposób realizacji fazy budowy i fazy eksploatacji,
- wskazywać szczegółowo nakłady inwestycyjne (CAPEX), źródła przychodów i źródła kosztów (OPEX),
- opisywać od strony biznesowej planowaną technologię i działalność operacyjną,
- zawierać dokumentację uwiarygadniającą przyjęte założenia – umowy, listy intencyjne, oferty, raporty rynkowe.

Model
biznesowy

PRODUKT:

Prezentacja projektu/
Biznes Plan

Model finansowy powinien...

- odzwierciedlać szczegółowo przepływ pieniężne Modelu Biznesowego,
- być przejrzysty, a jego struktura i założenia powinny być łatwo śledzone i zrozumiałe dla użytkowników,
- być oparty na rzetelnych danych i założeniach,
- uwzględniać dynamiczne aspekty biznesu, takie jak sezonowość, cykliczność, zmieniające się trendy rynkowe,
- być oparty na solidnych metodologiach i być zgodny z najlepszymi praktykami rachunkowości oraz finansów.

Model
finansowy

PRODUKT:

Prezentacja projektu/
Biznes Plan

Due diligence

- zlecane przez finansującego lub przygotowane w formule Vendor DD (tzn. przez Inwestora na rzecz finansujących),
- przedstawia w sposób niezależny opinię o projekcie,
- wykonane przez doradców o odpowiednim doświadczeniu,
- powinno potwierdzać wprost wszystkie istotne założenia biznesowe,
- zawiera matrycę ryzyk z ich oceną dokonaną przez doradców.

Due Diligence

PRODUKT:

Raporty doradców

Dokumentacja transakcyjna

- przygotowywana przez wyspecjalizowane kancelarie prawne,
- zróżnicowana w zależności od rodzaju projektu, w szczególności od rodzaju instrumentu finansowego (dług vs kapitał własny),
- może ulec istotnemu skomplikowaniu w przypadku zaangażowania kilku zewnętrznych podmiotów finansujących,
- jest w dużej mierze wynikiem percepcji projektu, który wyłonią się w trakcie due diligence.

Dokumentacja transakcyjna

PRODUKT:

Umowa pożyczki,
Umowa inwestycyjna

Kluczowe pytania

• Czy projekt ma uzasadnienie biznesowe?



Model biznesowy

• Czy projekt wygeneruje wystarczające przepływy finansowe?



Model finansowy

• Jakie są ryzyka jakie mogą się zmaterializować w czasie trwania projektu?



Due Diligence

• Jak będą wyglądać relacje pomiędzy stronami projektu?



Dokumentacja transakcyjna

Finansowanie PFR

- Rynkowe
- Elastyczne
- Dostępne instrumenty: dłużne, podporządkowane, kapitałowe
- Preferowany CAPEX inwestycji > 100 mln PLN
- Dostępne w sposób ciągły - bez naborów na programy

Biogazownie i
Biometanownie

Dziękuję