

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Актуальність

Розвиток вітчизняної економіки та банківського сектору свідчить про збільшення обсягів промислового виробництва. Подальше економічне зростання неможливе без оновлення основних засобів, без впровадження нових технологій, без інвестування в основні засоби значних коштів. На даний час це інвестування відбувається в більшості випадків за рахунок приватного вітчизняного капіталу, або західного фінансування. Проте вітчизняні банки повинні бути готовими надавати послуги щодо фінансування інвестиційних проектів власних клієнтів.

Постановка завдання

Пропозиції, що отримують банки від власних клієнтів щодо оновлення та розширення власних виробничих потужностей, мають різні обсяги фінансування, форму оформлення та різний зміст. Проте поруч з пропозиціями щодо отримання банківського кредитування на купівлю автотранспорту, або фінансування ремонту виробничих чи офісних приміщень, клієнти надають до банку й проекти щодо створення виробництва у нових напрямках чи значного оновлення існуючої виробничої бази. Такі проекти часто передбачають створення абсолютно нової юридичної особи та несуть в собі всі ризики, що пов'язані з організацією нового бізнесу та інноваціями. Відповідно розглядати такі пропозиції клієнтів (навіть коли не передбачається створення окремої юридичної особи) банку доцільно в форматі інвестиційного проекту, тобто розглядати банк як інвестора, або соінвестора цього проекту. Саме такий — «проектний» підхід дасть можливість не тільки об'єктивно оцінити прогностичні економічні показники та взагалі «кредитоспроможність» цього проекту, а й побудувати схему фінансування з використанням всього банківського арсеналу інструментів.

Термін «кредитоспроможність» прийнято використовувати при обговоренні конкретного позичальника. Кредитоспроможність позичальника визначається його можливостями та бажанням погасити кредит в повному обсязі та своєчасно. При розгляді інвестиційних проектів також доцільно використовувати термін

«кредитоспроможність», як сукупність характеристик проекту, які впливають на прийняття банком рішення про доцільність та умови кредитування.

Враховуючи наведене, пропонується розглянути практичні аспекти процесу розгляду інвестиційних проектів.

Викладення основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням одержаних наукових результатів.

Розглянемо основні етапи процесу розгляду проекту та генерації рішення щодо доцільності, форми та умов фінансування. З метою більшої наочності, етапи ілюструються даними проекту, що реально було профінансовано одним з вітчизняних банків.

Етап знайомства з проектом та ініціатором проекту.

На цьому етапі необхідно отримати відповіді на наступні питання:

- Хто виступає ініціатором проекту, його репутація та кредитна історія?
- Який загальний обсяг фінансування, що потребує проект?
- Якими коштами оперує ініціатор проекту (обсяг запланованих власних вкладень, залучення додаткових інвесторів, тощо)?
- Чи є проект повністю новим напрямком роботи для ініціатора, або це логічне продовження розвитку його бізнесу?
- Чи є успішно реалізовані схожі проекти?

Результатом вивчення вхідних даних про проект та ініціаторів проекту може стати відмова від подальшого розгляду проекту. Подальший розгляд проекту недоцільний, якщо платоспроможність, порядність та професіоналізм ініціаторів проекту визиває сумнів. Якщо вивчення попередніх даних свідчить про потенційну перспективність проекту, отримана інформація повинна бути викладена письмово з урахуванням ризиків, які повинні бути в подальшому більш детально оцінені.

Приклад

До банку звернувся крупний клієнт банку, що має позитивну кредитну історію, є стратегічно важливим для банку та має значний досвід роботи на ринку електроенергетики. Пропозиція клієнту — фінансування реконструкції міської котельної одного з районних центрів з використанням технології когенерації.

Попереднє вивчення пропозиції дало можливість зафіксувати наступну інформацію:

Ініціатор проекту — платоспроможна компанія з позитивною кредитною історією, значним досвідом роботи в електроенергетиці.

Загальний обсяг фінансування 1,2—1,3 мільйони доларів США, з них 1 мільйон доларів США — вартість когенераційної установки, 0,2—0,3 мільйони доларів США — вартість проектної документації та монтажних та налагоджувальних робіт.

Ініціатор проекту має можливість профінансувати власними коштами вартість монтажу та розробки проектної документації, а також для реалізації проекту надає діючу котельню з відповідною інфраструктурою.

У ініціатора проекту відсутній досвід встановлення та експлуатації когенераційних установок, проте є значний досвід роботи на ринку електроенергетики. Тобто можна визначити, що проект є логічним продовженням розвитку бізнесу клієнта. Ініціатор має достатню кількість спеціалістів для забезпечення успішної реалізації проекту.

В Україні проекти встановлення когенераційних установок реалізовані на деяких крупних виробництвах з метою забезпечення власних внутрішньокорпоративних потреб у теплі та електриці. Успішно функціонують когенераційні установки в країнах Західної Європи, Росії.

Наступний етап розгляду проекту: Етап вивчення основної мети та завдань проекту.

На цьому етапі вивчається мета, яку повинно бути досягнуто в результаті реалізації проекту. Безумовно, кінцевою метою будь-якого комерційного проекту, є отримання прибутку. Отримання прибутку можливо при досягненні певних виробничих завдань щодо обсягів виробництва та реалізації готової продукції. Цей етап вивчення проекту повинен дати відповіді на запитання: чи можливо забезпечити необхідні обсяги виробництва, чи існує платоспроможний ринок збуту для готової продукції та чи можливо забезпечити необхідні якісні показники для задоволення вимог ринку.

Приклад

Необхідна теплова потужність влітку — 2 Гкал/год.

Необхідна теплова потужність взимку — 5 Гкал/год.

Що дасть можливість виробляти на рік: 18 615 000 кВт. год електрики та 22 593,96 Гкал

Таким чином, метою реалізації проекту є забезпечення теплом існуючих клієнтів в необхідних обсягах, забезпечивши при цьому максимальне виробництво та реалізацію електрики.

Етап вивчення конкурентного середовища.

Вивчення конкурентного середовища дасть можливість в цілому оцінити перспективи ринку, на який націлений проект, оцінити місце проекту на цьому ринку. При цьому обов'язковим є не тільки вивчення прямих конкурентів з метою формулювання власних конкурентних переваг проекту, а й вивчення виробників товарів-замінників (субститутів).

Приклад

При відсутності прямих конкурентів на локальному ринку існує велика вірогідність втрати клієнтів (перш за все — промислових), що переорієнтуються на власні потужності та відмовляються від придбання тепла.

Державне регулювання ринку електрики не дає можливості абсолютно вільної конкуренції, тому реалізація електрики буде повністю залежати від державного регулювання (ціни, обсяги та ін.).

Етап вивчення безпосередньо об'єкту інвестування.

На цьому етапі обов'язково необхідно намагатись порівняти об'єкт, що інвестується, з іншими аналогічними об'єктами.

Для обладнання — розглянути альтернативного постачальника/виробника обладнання, для об'єкту нерухомості — розглянути інші об'єкти та варіант будівництва повністю нової будівлі.

У порівняльній характеристиці доцільно визначати наступні розділи:

- Вартість.
- Виробнича потужність (для обладнання).
- Строки виготовлення, поставки, монтажу.
- Необхідність додаткового ліцензування, сертифікації, інше.
- Чи існує вторинний ринок об'єктів та вартість не нового об'єкту на цьому ринку?
- Граничний загальний строк експлуатації об'єкту.
- Сировина, що використовується, енерговитрати, витратні матеріали, ціни на них та їх необхідні обсяги.
- Гарантійні зобов'язання.
- Вартість та періодичність ремонтів (в т.ч. капітальних).

Приклад

Вивчення ринку постачальників когенераційного обладнання дало можливість виділити трьох виробників, обладнання яких забезпечує виконання вимог проекту. При цьому основні показники (вказані вище) принципово не відрізняються. Оскільки основні

характеристики не відрізняються принципово, було проведене вивчення цін:

Когенераційна установка вітчизняного виробництва — 1 млн дол. США.

Когенераційна установка виробництва Словаччина — 1,5 млн дол. США.

Когенераційна установка виробництва Німеччини — 2 млн дол. США.

Враховуючи наведене, придбання вітчизняної установки визнано економічно доцільним.

Етап вивчення фінансового плану.

На цьому етапі генерується масив фінансової інформації, який дасть можливість оцінити основні прогностичні показники проекту та можливі параметри організації банківського фінансування (строк, обсяг, доходність, графік погашення тощо).

На цьому етапі обов'язково повинні бути розроблені такі документи:

- прогностичний звіт про прибутки та збитки на весь період реалізації проекту;
- прогностичні баланси протягом реалізації проекту;
- прогностичний розрахунок грошових потоків (cash-flow) на весь період проекту.

Доцільно провести розрахунок трьох варіантів кожного з документів з урахуванням очікувань: оптимістичний, песимістичний та найбільш реальний.

Приклад

Вивчення та коригування прогностичних розрахунків дали можливість сформулювати базові умови реалізації проекту:

Строк окупності проекту:

Оптимістичний прогноз — 3 роки 8 місяців з початку експлуатації обладнання.

Песимістичний — 5 років 2 місяці.

Найбільш реальним був визначений строк окупності 4 роки 6 місяців.

Доходність банківських вкладень — 15 % річних.

Строк виробництва та монтажу — 6 місяців.

Початок виплат в погашення відсотків — 2-й місяці після початку експлуатації (8 місяць реалізації проекту).

Початок виплат в погашення основної заборгованості — 4-й місяць після початку експлуатації (10-й місяць реалізації проекту).

Етап розробки можливих механізмів фінансування.

На цьому етапі банк, виходячи з інформації, отриманої на попередніх етапах розгляду проекту, визначає можливі механізми фінансування проекту та обирає оптимальний для себе та клієнта механізм: надання кредиту, в т. ч. організація консорціумного кредитування; пряма інвестиція; лізинг або інші механізми.

Приклад

Враховуючи особливості проекту доцільною була визнана схема фінансування через механізм фінансового лізингу. Для банку цей механізм дає можливість забезпечити додаткові гарантії (майно залишається у власності банку до останньої виплати), для клієнта ця схема оптимальна з точки зору оподаткування та можливості (при необхідності) передачі майна у сублізинг юридичній особі, яка спеціально створюється для реалізації проекту.

Етап розробки документів щодо оформлення взаємовідносин між банком та ініціатором проекту.

Результатом вивчення проекту є розробка пакету документів, щодо оформлення взаємовідносин між банком та ініціатором проекту.

Приклад

У результаті вивчення проекту та проведених переговорів було підготовлено, погоджено з усіма учасниками проекту наступний пакет документів:

- тристоронній договір поставки обладнання;
- договір фінансового лізингу з графіком лізингових платежів та умовами його зміни;
- затверджений клієнтом та банком бізнес-план проекту;
- договір застави нерухомості (котельної) — як додаткове забезпечення;
- договір про розрахунково-касове обслуговування.

Висновки

Зважений системний підхід до розгляду інвестиційних проєктів дає можливість банку визначити можливі ризики проєкту, обрати оптимальну схему та реальні умови надання фінансування, винайти механізми додаткового забезпечення. Все це, з одного боку, дає можливість задовольнити вимоги клієнтів банку щодо

фінансування, з іншого боку — сформувати портфель довгострокових вкладень з фіксованою доходністю та прогнозованим рівнем ризику, який може стати базою, основою портфелю активних операцій банку та забезпечити банк стабільним прогнозованим доходом.

Література

1. Робочі матеріали ВАТ Банк «БІГ Енергія».
2. Вісник Національного Банку України за 2003—2004 роки.
3. Закон України «Про банки та банківську діяльність».
4. Закон України «Про електроенергетику».
5. Вступ до банківської справи. Відп. редактор д. е. н., проф. Савлук М. І. — К.: Лібра 1998. — 344 с.
6. Банківські операції: Підручник. За ред. д. е. н., проф. Мороза А. М. — К.: КНЕУ 2002. — 476 с.
7. Кредит і кредитні правовідносини: економічна природа і практика законодавчого регулювання/ М. Олексієнко, В. Ольшанський, Д. Лилик, Е. Першиков. — К.: Козаки 1996. — 144 с.

Г. О. Дорошенко

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТАВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ КРЕДИТІВ

Процес кредитування інвестиційних проектів можна розглядати як фінансування реальних інвестицій на принципах строковості повернення, платності, забезпеченості, цільового використання та довгостроковості. Виходячи з того, що інвестиційний кредит характеризується більшою сумою та строком у порівнянні з розміром обігових коштів та тривалістю виробничого циклу підприємства, складною технологією кредитування та великими ризиками він повинен обов'язково бути забезпеченим.

Однією з особливостей інвестиційного кредитування у країнах з перехідною економікою є те, що кредитори надають перевагу заставі та іпотеці, як основним формам забезпечення, а страхові угоди, гарантії, сесія використовуються як додаткові. Як основні форми забезпечення розглядаються матеріальні активи, які суттєво не змінюють свій стан і зберігають свою вартість у періоді реалізації інвестиційного проекту, оцінюються і контролюються