

Politika zavarovanja projektnega financiranja

Projektno financiranje je **posebna nekonvencionalna oblika financiranja dolgoročnih projektov**, pretežno s področja infrastrukture, t.j. prometne in komunalne, telekomunikacij, energetike, rudarstva, papirne industrije, ekologije, turizma, zabaviščne industrije, ipd. Gre praviloma za financiranje večjih novih projektov ali obsežnejših razširitev obstoječih zmogljivosti, kjer se zavarovatelji kreditov in investicij ter **kreditorji zanašajo** pri svojih odločitvah v glavnem **na načrtovane bodoče prihodke projekta** kot glavnega vira servisiranja danih (zavarovanih) kreditov **in premoženje projektnega podjetja** kot glavno obliko zavarovanja (collateral).

Glede na to, da so bodoči prihodki podjetja temelj za uspešnost projekta in s tem povezano odločitev o sodelovanju v projektu, je projektno financiranje **primerno predvsem tam, kjer je te denarne tokove možno z visoko zanesljivostjo tudi napovedovati oz. načrtovati**. Posebna pozornost se tako namenja **(dolgoročnim) pogodbam projektnega podjetja**, predvsem ustrezne odkupne pogodbe (offtake agreements), od primera do primera pa tudi npr. pogodbe o dobavah ključnih surovin, koncesijske pogodbe, brez katerih projektno podjetje ne more delovati, ipd. Pri ocenjevanju ustreznosti teh pogodb se med drugim upoštevajo tudi dogovorjene **posebne zaveze**, ki te pogodbe oziroma obveznosti partnerjev dodatno utrujejo.

Projektno financiranje samo po sebi **ni avtomatično nadomestilo** za realizacijo izvoznih poslov, ki jih zaradi različnih vzrokov ni možno realizirati na osnovi bolj konvencionalnih oblik financiranja (neustrezne bonitete dolžnikov, varščine, ipd.) ampak je lahko predvsem pomemben **finančni vzvod** za hitrejšo realizacijo načrtov sponzorjev projekta oz. v večjem obsegu.

Politika temelji na delitvi rizikov med udeleženci projekta, tako nekomercialnih kot pod določenimi pogoji tudi komercialnih, po načelu, da določen rizik nosi tisti udeleženec, ki ga lahko najbolj obvladuje, je najbolj usposobljen za njegovo upravljanje oziroma ima nanj največjo možnost vpliva. **Vsaj 30 % vrednosti projekta morajo zagotoviti sponzorji projekta, do največ 40 % zagotovi s svojo podporo SID banka, preostalih najmanj 30 % pa na področju projektnega financiranja izkušene komercialne banke**. Možno je tudi kombiniranje z drugimi viri financiranja.

Poleg tega **morajo biti sponzorji dovolj finančno močni oz. sposobni**, da zagotavljajo projektnemu podjetju ustrezno podporo (podkrepljeno z vnaprej določenimi zavezami) vsaj v času izgradnje oziroma realizacije projekta in npr. z ustreznimi standby aranžmaji krijejo morebitne težave v tej fazi, kot npr. preseganje planiranega proračuna projekta (cost overrun), dodatne stroške, povezane z zamudami pri izvajanju ipd.

Vloga uradno podprte izvoznokreditne agencije (SID banke) je tako v glavnem v prevzemanju nekaterih rizikov, za katere je najbolj usposobljena (predvsem t.i. nekomercialni riziki) oziroma za omogočanje dodatnih/ dopolnilnih sredstev (funding), kar je povezano predvsem z možnim kritjem (v omejenem obsegu) pred komercialnimi riziki projekta.

Zaradi svoje kompleksnosti je **obravnavo** zavarovanj projektnega financiranja praviloma bistveno **obsežnejša, dolgotrajnejša in dražja**, zato se povsod, kjer ta možnost obstaja, priporoča financiranje na bolj konvencionalnih osnovah (riziki kreditnosposobnih posojilojemalcev in/ali njihovih garantov).