

POLITIKA ZAVAROVANJA PROJEKTNEGA FINANCIRANJA

(ZAVAROVANJE V IMENU IN ZA RAČUN REPUBLIKE SLOVENIJE)

Ljubljana, junij 2006

Kazalo

I.	PROJEKTNO FINANCIRANJE	3
I.I.	Osnovni pojmi in principi	3
I.II.	Kriteriji za projektno financiranje.....	4
I.III.	Nekateri ključni predpogoji za uspešno projektno financiranje.....	5
I.IV.	Udeleženci pri projektnem financiranju.....	6
II.	ZAVAROVANI RIZIKI	7
II.I.	Delitev rizikov (<i>risk sharing</i>).....	7
II.II.	Nekomercialni riziki	8
II.III.	Komercialni riziki	8
III.	DRUGI POGOJI ZAVAROVANJA.....	9
III.I.	OECD Pogoji	9
III.II.	Ostali pogoji zavarovanja.....	10
IV.	OCENA RIZIKOV IN SPREJEMLJIVOST ZAVAROVANJA	11
V.	POSTOPKI.....	13
V.I.	Zavarovanje izvoznih kreditov.....	13
V.II.	Zavarovanje investicij.....	13
V.III.	Splošne določbe	14
VI.	DODATNA DOKUMENTACIJA	14
VII.	DRUGE ZAVAROVALNE STORITVE.....	17

I. PROJEKTNO FINANCIRANJE

I.I. Osnovni pojmi in principi

1. Projektno financiranje je **posebna nekonvencionalna oblika financiranja dolgoročnih projektov**, pretežno s področja infrastrukture, t.j. prometne (letališča, pristanišča, avtoceste) in komunalne infrastrukture, telekomunikacij, energetike, rudarstva, papirne industrije, ekologije, turizma, zabaviščne industrije ipd., večinoma z zasebnim kapitalom, katerega motiv je predvsem ekonomski.
2. Gre praviloma za financiranje večjih novih projektov ali obsežnejših razširitev obstoječih zmogljivosti, kjer **se kreditorji zanašajo** pri svojih odločitvah v glavnem **na načrtovane bodoče prihodke projekta** kot glavnega vira servisiranja danih kreditov **in premoženje projektnega podjetja** kot glavno obliko zavarovanja (*collateral*).
3. V temu pogledu se še posebno pozornost namenja (dolgoročnim) **pogodbam projektnega podjetja**, ki so ključnega pomena za njegovo uspešno delovanje in ena izmed ključnih podlag za opredelitev obsega in stopnje zanesljivosti bodočih prihodkov projektnega podjetja kot npr. ustrezne odkupne pogodbe (*off-take agreements*), pogodbe o dobavah ključnih surovin, koncesijske pogodbe, brez katerih projektno podjetje ne more poslovati, ipd. Pri ocenjevanju njihove ustreznosti se med drugim upoštevajo tudi dogovorjene zaveze, ki utrujejo te pogodbe oziroma obveznosti partnerjev, s tem pa tudi projekt sam (npr. *take-or-pay*, *supply-or-pay*, *put-or-pay* klavzule, ipd.).
4. O projektnem financiranju tako praviloma ne moremo govoriti v primeru, ko so odplačila kreditov krita z ustreznimi oziroma zadovoljivimi bančnimi garancijami, regresnimi pravicami do tujih držav ali pa so krediti dani podjetjem, ki sama po sebi nudijo zadostno zagotovilo za odplačilo kreditnih obveznosti (*corporate risk*), ampak le pri financiranju projektov, kjer neposredni ali posredni dostop (regresna pravica) do premoženja sponzorjev projekta ni možen - **brezregresno financiranje** (*no-recourse financing*) ali je omejen oz. nezadosten - **omejeno regresno financiranje** (*limited recourse financing*).
5. Projektno financiranje spada med t.i. **strukturirana financiranja** (*structured finance*), kjer se posebno pozornost namenja natančni opredelitvi kompleksnih rizikov projekta in njihovemu zavarovanju v največjem možnem obsegu (*risk mitigation*) oziroma delitvi le-teh med udeležence projekta (*risk sharing*), po načelu, da določen rizik nosi tisti udeleženec projekta, ki ga lahko najbolj obvladuje, je najbolj usposobljen za njegovo upravljanje oziroma ima nanj največjo možnost vpliva.
6. **Varščine in zaveze** posameznih udeležencev projekta (*security package*) se strukturirajo od primera do primera, glede na specifične značilnosti in potrebe posameznega projekta ter zahteve nezavarovanih (s strani izvožno-kreditnih agencij (IKA)) komercialnih kreditorjev, pri čemer se še posebno pozornost namenja **razmerju dolga ter lastniškega oz. sponzorskega kapitala** (*equity*).
7. **Sponsorji projekta** so poleg zagotovitve ustreznih **lastnih sredstev** (praviloma vsaj 30 %) ponavadi tudi odgovorni za **ustrezno podporo** projektneemu podjetju **med potekom izgradnje in za ustrezno vodenje poslovanja** projektnega podjetja (posebne zaveze). Odgovornosti za pokrivanje primanjkljajev projekta med izgradnjo (zaradi npr. preseganja stroškov izgradnje (*cost overrun*), zamud pri izgradnji ali drugih težav) ali v fazi poslovanja (nezadostni prihodki) so praviloma omejene na jasno in vnaprej opredeljene okoliščine ter pogoje.
8. **Vloga IKA** 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.

9. Zaradi svoje kompleksnosti je **obravnava** zavarovanj projektnega financiranja praviloma bistveno **obsežnejša, dolgotrajnejša in dražja**, zato se povsod, kjer ta možnost obstaja, priporoča financiranje na bolj konvencionalnih osnovah (riziki kreditno-sposobnih posojiljemalcev ali njihovih garantov).

I.II. Kriteriji za projektno financiranje

Za izvozne posle, obravnavane po shemi projektnega financiranja, je značilno:

1. Financiranje določene gospodarske enote na osnovi ocene njenih bodočih denarnih tokov in prihodkov kot edinega oz. glavnega vira sredstev za odplačilo kredita in premoženje te gospodarske enote kot njegovega zavarovanja (*collateral*).
2. V vlogi projektnega podjetja nastopa pravno in ekonomsko neodvisno projektno podjetje (*special purpose company*), ki z realizacijo projekta generira lastne prihodke iz poslovanja.
3. Zadosten denarni tok projekta za kritje operativnih stroškov in servisiranje dolgov iz naslova najetih virov sredstev.
4. Prihodki podjetja so prioritarno namenjeni servisiranju operativnih stroškov in prednostnih dolgov projektnega podjetja.
5. Kupcu/kreditojemalcu je pripoznan status ne-suverenega dolžnika, brez državne garancije za odplačilo kreditov (v kar pa se ne prištevajo morebitne državne storitvene garancije za npr. izvedbo obveznosti po odkupnih (*off-take*) ali koncesijskih pogodbah, ipd.).
6. Praviloma gre pri projektneju financiranju za kompleksnejše rizike, ki so lahko prepoznani na podlagi podrobnejših analiz in za katere se od primera do primera določajo razne tehnike in/ali ukrepi za njihovo zmanjševanje ali odpravljanje (*risk mitigation*).
7. Predvsem je pomembna ustrezna delitev rizikov (*risk sharing*) med udeleženci projekta kot npr.: zasebni ali ugledni javnopravni delničarji/sponzorji, izvozniki, kreditorji, kupci oz. odjemalci (*off-takers*), vključno z ustrezno višino lastnih sredstev (*equity*), ki jih morajo zagotoviti sponzorji.
8. Varščine, kot npr. asignacije prilivov, zastave, posebni računi, na katerega se stekajo prihodki projektnega podjetja, ipd., temeljijo na premoženju in prihodkih projektnega podjetja.
9. Omejeno-regresna ali brez-regresna pravica do sponzorjev projekta po njegovi realizaciji (*completion*).
10. Za projektne financiranja v t.i. *High Income* OECD državah² pa veljajo še dodatni kriteriji:
 - pri sodelovanju v finančnem sindikatu z zasebnimi finančnimi institucijami, ki niso uradno podprte:
 - ima IKA manjšinski delež v financiranju projekta, obenem pa enakopravni status (*pari passu*) skozi celotno odplačilno dobo kredita;

² Skladno s klasifikacijo Svetovne banke, dosegljivo na spletni strani www.oecd.org/ech/xcred. Kljub temu, da je zavarovanje projektnega financiranja možno tudi v razvitih državah, se pričakuje povpraševanje po zavarovanju projektnega financiranja predvsem na nekaterih slovenskih tradicionalnih trgih za srednjeročna zavarovanja.

- celotna uradna izvozno-kreditna podpora³ znaša manj kot 50 % vrednosti sindiciranega posojila;
- pogoji kakršnekoli oblike uradne podpore (npr. premijske stopnje) ne smejo spodkopavati razpoložljivega zasebnega finančnega trga oziroma morajo biti najmanj sorazmerni/enaki s pogoji zasebnih finančnih institucij, ki sodelujejo v finančnem sindikatu.

I.III. Nekateri ključni predpogoji za uspešno projektno financiranje

1. Projektno financiranje samo po sebi **ne more biti avtomatično nadomestilo** za realizacijo izvoznih poslov, ki jih zaradi različnih vzrokov ni možno realizirati na osnovi bolj konvencionalnih oblik financiranja. Za uspešno projektno financiranje je treba v vsakem primeru dosledno upoštevati navedene principe, kriterije, (pred)pogoje, postopke ter posebne značilnosti vsakega posameznega primera, prav tako pa tudi osnovne razloge za odločitev o taki vrsti financiranja, glede na prednosti in slabosti, ki jih ta na splošno nudi.
2. Projekt je treba še posebej intenzivno presojeti z vidika glavnih vzrokov za neuspešnost dosedanjih projektnehih financiranj v praksi, kot npr. zamude pri dokončanju, prekoračitve načrtovanih stroškov, vmešavanja države (dovoljenja, koncesije), ne-zavarovanje premoženja, neugodnega gibanja cen (inputov in/ali outputov) in obresti, problemov z dobavo surovin in repromaterialov, (ne)konkurenčnega položaja na trgu, slabosti pri upravljanju projektnehih podjetja, nove ali po drugi strani zastarele tehnologije, ipd.
3. Rizike je treba deliti med (vse) udeležence projekta po osnovnem načelu, da določen rizik nosi tisti udeleženec, ki ga lahko najbolj obvladuje, je najbolj usposobljen za njegovo upravljanje/prevzemanje oziroma ima nanj največjo možnost vpliva (*risk sharing*).
4. Zelo pomembno se je izogibati tistim položajem, ko udeleženci projekta, predvsem pa njegovi sponzorji, ki upravljajo s projektnehih podjetjem in imajo na njegovo poslovanje največji vpliv, ob neuspešnosti projekta ne utrpijo nobenih oziroma nobenih pomembnejših posledic za lastno poslovanje ali premoženje, razen izgube potencialnih dobičkov projekta, saj je s tem njihov **interes za preprečevanje in/ali odpravljanje negativnih vplivov** na projekt bistveno okrnjen.
5. Zaradi tega je, zagotovitev **vsaj 30 % lastnih sredstev** s strani sponzorjev v obliki trajnega kapitala (equity) ali subordiniranih kreditov nujen predpogoj za začetek obravnave zavarovanja, pri tem pa morajo tako zagotovljena sredstva predstavljati pomemben delež v premoženju sponzorjev. Projektnehih financiranje namreč po svoji definiciji predvideva brez-regresno ali omejeno-regresno pravico do sponzorjev v dobi po realizaciji projekta, zato so tako zagotovljena sredstva največkrat edini večji rizik, ki ga nosijo.
6. Poleg tega morajo biti **sponzorji** dovolj finančno močni oz. sposobni, da zagotavljajo projektnehih podjetju **ustrezno podporo** (podkrepljeno z vnaprej določenimi zavezami) vsaj v **času izgradnje oziroma realizacije** projekta in npr. z ustreznimi stand-by aranžmaji krijejo morebitne težave v tej fazi, kot npr. preseganje planiranega proračuna projekta (*cost overrun*), dodatne stroške, povezane z zamudami pri izvajanju, ipd.
7. Prav tako je ključno, da imajo sponzorji **upravljalško-poslovne izkušnje** na področju dela projektnehih podjetja ali da za to zagotovijo ustrezne zunanje resurse.
8. Poleg sponzorjev (trajen kapital, delničarska posojila), (tujih) komercialnih (nezavarovanih) finančnih institucij in IKA je lahko za projekt bistvenega pomena **pridobitev drugih virov sredstev** kot npr. lokalno financiranje, financiranje mednarodnih finančnih institucij (IFC,

³ Uradna podpora je lahko dana v različnih oblikah kot npr.: izvozno-kreditno zavarovanje (*pure cover*), neposredno financiranje ali refinanciranje, izravnava obresti, vezana pomoč ali kombinacije naštetih oblik.

EIB, EBRD, MIGA, KfW, ADB, IADB, IBRD, ipd.), prisotnost drugih (uradnih in zasebnih) IKA, razvojne pomoči, itd., ali pa nekateri drugi uveljavljeni modeli pridobivanja trajnega sponzorskega kapitala (npr. izdaja obveznic). Ti lahko namreč pomembno zmanjšajo potrebo po dolžniškem kapitalu, s tem pa tudi razbremenijo projekt in vplivajo na njegovo uspešnost.

9. Pri t.i. **multisourcing**-u je ključnega pomena (tako v fazi obravnave oz. postopkov ocenjevanja rizikov in celotne ocene projekta kot morebitnih kasnejših pred- in po-škodnih aktivnostih) obsežna izmenjava informacij in ocen/analiz ter vzpostavljanje sodelovanj in/ali usklajenih akcij med vsemi udeleženi partnerji, še posebej med IKA, kjer je možno od primera do primera dogovoriti tudi razne so- ali pozavarovalne aranžmaje in s tem vplivati tako na obseg kot kvaliteto prevzetih rizikov.
10. Glede sodelovanja (nezavarovanih) komercialnih bank pri financiranju projekta, je zaželjena udeležba na področju projektnega financiranja priznanih **in izkušenih (mednarodnih) bank**, s čemer se zagotovi dodatna, neodvisna presoja uspešnosti projekta.
11. S strani SID zavarovani krediti morajo imeti vsaj enakovreden status (**pari passu**) kot krediti drugih finančnih institucij (vključno z mednarodnimi finančnimi institucijami).
12. **Pričakovani denarni tok** mora biti z vidika pokrivanja operativnih stroškov poslovanja in servisiranja dolgov robusten, z relativno večjo rezervo za nepričakovane dogodke in s tem povezane povečane stroške, ki bi lahko vplivali na ekonomsko uspešnost projekta in položaj kreditorjev ter s tem SID (presežen proračun za realizacijo projekta (*cost overrun*), zamude, zakonodajne oz. davčne spremembe, odstopi od predvidenih posameznih karakteristik projekta, ipd.).
13. Temu ustrezne oziroma primerne morajo biti tudi **analize občutljivosti** in sicer tako, da v primeru nepričakovanih dogodkov oz. odstopanj nudijo kreditorjem in zavarovateljem dovolj velik komfort z vidika uspešnosti projekta.
14. Ključnega pomena za kvalitetno oceno pričakovanih denarnih tokov, predvsem pa njihove zanesljivosti, so **pogodbe**, ki jih sklepa projektno podjetje in so vitalnega pomena za njegovo poslovanje (kot npr. ustrezne odkupne pogodbe (*off-take agreements*), pogodbe o dobavah ključnih surovin, koncesijske pogodbe, brez katerih projektno podjetje ne more poslovati, ipd.). Čim bolj so partnerji pri teh pogodbah trdo zavezani k izpolnjevanju obveznosti iz posamezne pogodbe, toliko bolj zanesljive so ocene in uspešnost samega projekta.
15. Strukturiranje ustreznega paketa varščin (**security package**) oziroma instrumentov zmanjševanja rizikov v čim-zgodnejši fazi projekta, pri čemer je koristno upoštevati tudi mnenje (ne)zavarovanih zasebnih finančnih institucij, ki sodelujejo v projektu.

I.IV. Udeleženci pri projektne financiranju⁴

Pri projektne financiranju poleg projektne podjetja, ki je običajno ustanovljeno kot t.i. *special purpose company* nastopa še vrsta drugih udeležencev, ki jih v grobem lahko delimo v tri skupine:

- v prvo skupino sodijo tisti udeleženci projekta, ki zagotavljajo vire financiranja ter preostale finančne storitve, potrebne za uspešno postavitve in delovanje projekta, torej sponzorji projekta, posojilodajalci in drugi investitorji, finančni svetovalci, ipd.;
- druga skupina udeležencev predstavlja komercialno bazo vzpostavitve in delovanja projekta: to so poslovni partnerji projektne podjetja, upravljalec projekta, dobavitelji

⁴ Priročnik Projektne financiranje: alternativna oblika financiranja infrastrukturnih projektov, Mojmir Mrak in soavtorji, Republika Slovenija, Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko.

opreme in tehnologije ter surovin, kupci proizvodov oz. storitev projektnega podjetja, gradbena podjetja ipd.;

- v tretjo skupino udeležencev lahko uvrstimo državo ter razne državne agencije in institucije (sem štejemo tudi občine in mesta oz. druge ne-suverene javne subjekte) ter zavarovalnice, ki preko sklenitve zavarovanj, z garancijami ali v obliki jamstev sodelujejo v projektu ter s tem znižujejo obseg tveganj projekta.

Projektno podjetje je samostojna pravna oseba, ki ga običajno ustanovijo sponzorji z namenom realizacije določenega projekta – preko njega se realizira izgradnja, zagon in upravljanje projekta.

Sponzorji so običajno lastniki projektnega podjetja, so tisti, ki so projekt oblikovali in razvili in bodo od njega praviloma imeli največje koristi. Kot sponzorji se najpogosteje pojavljajo gradbena podjetja, dobavitelji, kupci produkta in upravljalci projektnega podjetja.

Posojilodajalci so banke ali finančne institucije, ki običajno nastopajo v večjem številu in so glavni financerji projekta. Običajno so glede vračila glavnice in obresti privilegirane v primerjavi s sponzorji.

Drugi investitorji so lahko pravne ali fizične osebe, ki svoja sredstva investirajo v lastniške ali dolžniške vrednostne papirje. Največkrat so to institucionalni investitorji – razni skladi ali zavarovalnice.

Gradbeni izvajalci, dobavitelji opreme in tehnologije sodelujejo v fazi izgradnje projekta, kjer je terminska usklajenost udeležencev ključnega pomena za uspešen začetek poslovanja projektnega podjetja. Dobavitelji se s projektom podjetjem dogovorijo, da mu bodo dobavljali potrebne surovine in materiale po dogovorjenih cenah.

Kupci projektnega podjetja kupujejo proizvode ali storitve projektnega podjetja, ko začne poslovati. So običajno glavni in včasih edini vir prihodka projektnega podjetja.

Zahtevnejši projekti običajno potrebujejo **upravljalca projekta**, ki je pogosto eden od sponzorjev projekta.

Država pri posameznem projektu lahko nastopa v različnih vlogah – (so)lastnik, posojilodajalec, izdajatelj garancij, dobavitelj potrebnih resursov za poslovanje, podeljevalec koncesij... , z vidika **izvoznokreditnih agencij** pa je država lahko tudi potencialni vir zavarovanja komercialnih in nekomercialnih rizikov projekta ali pa v nekaterih primerih tudi vir financiranja projekta.

II. ZAVAROVANI RIZIKI

II.I. Delitev rizikov (*risk sharing*)

1. Osnovno načelo pri prevzemanju posameznih rizikov projekta je, da jih je treba ustrezno deliti med (vse) udeležence projekta tako, da določen rizik nosi tisti udeleženec, ki ga najbolj obvladuje, je najbolj usposobljen za njegovo upravljanje/prevzem oziroma ima nanj največjo možnost vpliva (*risk sharing*).
2. Delitev rizikov na udeležence projekta se praviloma izvaja od primera do primera in je stvar kompleksne analize rizikov, možnih tehnik njihovega zmanjševanja (*mitigation*) ter pogajanj in dogovorov med udeleženci, med katere se ne štejejo samo sponzorji in kreditorji ampak, tudi npr. država gostiteljica po obveznostih iz posebnih pogodb, idr.
3. **Vloga IKA** je tako v glavnem v prevzemanju nekaterih rizikov, za katere je najbolj usposobljena (predvsem t.i. nekomercialni riziki) oziroma za omogočanje dodatnih oz.

dopolnilnih sredstev (*funding*) v povezavi predvsem s kritjem (v omejenem obsegu) pred komercialnimi riziki projekta.

II.II. Nekomercialni riziki

1. Načelo delitve rizikov velja tudi pri zavarovanju pred nekomercialnimi riziki, čeprav je, zaradi drugačne vloke IKA-e na temu področju, od primera do primera možno tudi zavarovanje teh rizikov v večjem obsegu, še posebej zato, ker so tukaj poleg izvoznih kreditov možne tudi druge oblike zavarovanj.
2. **Zavarovanje izvoznih kreditov** pred nekomercialnimi riziki se izvaja v skladu s pogoji, ki veljajo za zavarovanje drugih, konvencionalnih oblik financiranja kot npr. kredit tujemu kupcu, kredit dobavitelja, ipd., predvsem pa na podlagi:
 - Zp-1/97 Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki;
 - Zpsk-1/98 Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu;
 - Zp-4/95 Posebni pogoji za zavarovanje opreme, s katero se izvajajo dela v tujini;
 - Zp-6/95 Posebni pogoji za zavarovanje rizikov pred dobavo;
 - BANG-II/04 Splošni pogoji zavarovanja bančnih garancij.
3. **Zavarovanje investicij**⁵ pred nekomercialnimi riziki se izvaja v skladu s pogoji, kot velja za zavarovanje drugih investicij pri SID, s smiselnim upoštevanjem značilnosti in kriterijev, ki veljajo za projektno financiranje. Zavarovanje investicij je za investitorje in kreditorje na voljo predvsem po naslednjih pogojih (in produktih):
 - Splošni pogoji zavarovanja vlaganj (INVEST-I/98);
 - Splošni pogoji za zavarovanje delničarskih posojil (INVEST-POS-I/2000).
- 3.1. Od primera do primera lahko tako SID zagotavlja **kritje pred osnovnimi nekomercialnimi riziki investicij v tujini**, in sicer pred rizikom vojne in civilnih nemirov, ekspropriacije ter omejevanja transferja (osnovni paket), posebej pa je možen tudi dogovor o zavarovanju pred rizikom enostranskega razdrtja pogodbe (*breach of contract*) s strani države gostiteljice, kakor tudi za kritje rizika ne-zagotavljanja ustreznega pravnega varstva (*denial of justice*) in za zavarovanje pred katastrofnimi riziki.
- 3.2. Pri projektne financiranju je še posebej izpostavljeno **kritje rizika enostranskega razdrtja pogodb (*breach of contract*)** s strani države gostiteljice oz. njenih institucij, ki jim je praviloma pripoznan suvereni status.⁶ Neizpolnjevanje pogodbenih obveznosti s strani države gostiteljice oz. njenih institucij lahko namreč pomembno ali ključno vpliva na uspešnost projekta, zato je takšno kritje ponavadi ne samo umestno, ampak tudi nujno. Zavarovanje je lahko, v primeru izpolnjevanja tudi drugih zavarovalnih pogojev, aktivirano pod pogojem, da take kršitve pogodb povzročijo nezmožnost odplačevanja kreditov in da niso bile povzročene z določenimi dejanji ali opustitvijo dejanj s strani zavarovancev samih.

II.III. Komercialni riziki

1. IKA na splošno ne more oziroma **ni v stanju kriti vseh komercialnih rizikov projekta**, saj nanje nima t.r. nikakršne možnosti vpliva oziroma manj kot nekateri drugi udeleženci projekta, predvsem sponzorji, lastniki oziroma upravljalci projekta, lahko pa ob upoštevanju

⁵ Lastniški deleži, delničarska posojila, ne-delničarska posojila.

⁶ Od primera do primera je sicer možno obravnavati tudi kritje takega rizika s strani ne-suverenih javno-pravnih institucij (*sub-sovereign*).

osnovnih načel delitve rizikov (*risk sharing*) posredno (preko zavarovanja) olajša **pridobitev dodatnih sredstev**, ki lahko bistveno pripomorejo k realizaciji projekta.

2. Podpora določenemu projektu s strani SID je tako vedno pogojena s **sofinanciranjem projekta s strani nezavarovanih oz. uradno nepodprtih sprejemljivih finančnih institucij** (na področju projektnega financiranja priznanih in izkušenih (tudi mednarodnih) bank), pod enakovrednimi varščinami oziroma pogoji (*pari passu*). Prav tako je lahko pomemben (večinoma sicer sam po sebi nezadosten) del potrebnih dolžniških virov kapitala financiranje s strani lokalnih komercialnih bank (*local financing*).
3. V primeru kritja pred komercialnimi riziki projekta **podpora SID praviloma ne more presegati 40 % vseh potrebnih sredstev projekta** (upoštevajoč tako trajni kot dolžniški kapital), v primeru vključitve tudi drugih uradnih IKA pa taka skupna podpora ne more presegati 60 % vseh sredstev projekta. Pri tem se upošteva neto izpostavljenost (brez lastnih deležev zavarovancev).
4. Praviloma **vsaj 30 %** potrebnih sredstev projekta mora biti vedno zagotovljenih v obliki **trajnega/delničarskega kapitala (equity) in/ali sub-ordiniranega dolga**.⁷
5. S posebnimi zavezami se **sponzorji projekta** tudi obvežejo k **ustrezni podpori** projektnega podjetja **med potekom izgradnje in k ustreznemu vodenju poslovanja**. Odgovornosti za pokrivanje primanjkljajev projekta med izgradnjo (zaradi npr. preseganja stroškov izgradnje (*cost overrun*), zamud pri izgradnji ali drugih težav) ali v fazi poslovanja (nezadostni prihodki) so praviloma omejene na jasno in vnaprej opredeljene okoliščine ter pogoje (*standby aranžmaji*).
6. Kritje izvoznih kreditov pred komercialnimi riziki se izvaja praviloma **le v kombinaciji s kritjem pred nekomercialnimi riziki**, odstotki kritja pa so v takih primerih praviloma enaki za obe vrsti rizikov.

III. DRUGI POGOJI ZAVAROVANJA

III.1. OECD Pogoji

SID je kot uradna izvozno-kreditna agencija (IKA) dolžna spoštovati pravila OECD na področju uradno podprtih izvoznih kreditov – *Arrangement on Officially Supported Export Credits* (OECD Sporazum),⁸ ki posebej ureja tudi področje projektnega financiranja, z za to posebej prilagojenimi pogoji:

1. **Maksimalna odplačilna doba:** 14 let, z izjemo ko gre za projekt v t.i. *High Income* OECD državah, skupna uradna podpora pa presega 35 % (sindiciranih) bančnih posojil – v tem primeru znaša maksimalna odplačilna doba 10 let.
2. **Odplačilo glavnice in obresti:** zaradi značilnosti projektnega financiranja in potrebe po fleksibilnejših odplačilnih shemah se lahko glavnica odplačuje v neenakih obrokih, odplačilo glavnice in obresti pa lahko poteka z nižjo frekvenco od standardnega polletnega dospevanja obrokov (manj pogosto), vendar le v primeru, če so izpolnjeni naslednji pogoji:
 - nobeno posamezno odplačilo glavnice ali vsota več obrokov glavnice v kateremkoli polletnem obdobju ne sme presegati 25 % celotne glavnice;

⁷ Iz teh dveh pravil je izvedena tudi znana formula oz. pravilo »40-30-30« (IKA-equity-komercialne banke).

⁸ Dosegljivo na spletni strani: http://www.oecd.org/topic/0,2686,en_2649_34169_1_1_1_1_37431,00.html.

- prvi obrok glavnice kredita ne sme biti odplačljiv kasneje kot 24 mesecev po začetni točki kredita, prav tako v istem obdobju ne sme biti odplačljive manj kot 2 % celotne glavnice;
 - dogovorjena je vsaj 12-mesečna frekvenca dospevanja obrokov obresti v plačilo, s tem da je prvi obrok obresti odplačljiv najkasneje šest mesecev po začetni točki kredita;
 - povprečna tehtana življenjska doba odplačila kredita (AWL) ne presega 7,25 let, z izjemo ko gre za projekt v t.i. *High Income* OECD državah, skupna uradna podpora pa presega 35 % (sindiciranih) bančnih posojil – v tem primeru lahko znaša AWL do največ 5,25 let.
3. **Minimalne fiksne obrestne mere:** v primeru zagotavljanja uradne finančne podpore za izvozne kredite po fiksnih obrestnih merah⁹ velja:
- pri odplačilnih dobah do vključno 12 let dane fiksne obrestne mere ne smejo biti nižje od t.i. CIRR obrestnih mer (20. člen OECD Sporazuma);
 - pri odplačilnih dobah nad 12 let je potrebno na CIRR dodati najmanj 20 bazičnih točk, ne glede na valuto kredita.
4. Pri zavarovanju projektnega financiranja je treba upoštevati **tudi druga pravila in pogoje** OECD Sporazuma.

III.II. Ostali pogoji zavarovanja

1. Zavarovalna premija in opravnine:

1.1. Zavarovanje izvoznih kreditov

- za določitev premij in opravnin **pri zavarovanju izvoznih kreditov** se smiselno uporablja vsakokrat veljavni Cenik za zavarovanje izvoznih kreditov pred nemarketabilnimi riziki;¹⁰
- zavarovalna premija se določa od primera do primera; v primeru, da so riziki projekta ocenjeni kot nadpovprečni, se temu sorazmerno lahko določi tudi premijska stopnja;
- v primeru, da je projektu dodeljen (preliminarni investicijski) rating ene izmed priznanih rating agencij (Standard & Poor's, Moody's, ipd.), se pri določitvi premijske stopnje uporablja ta rating;
- obdelovalna provizija za obdelavo zahtevka, povečana za 100 % (2. odstavek 2. točke poglavja I.1), se zaračunava dosledno;
- kakršnikoli zunanji stroški, nastali pri obravnavi zavarovanja (kot npr. neodvisna strokovna mnenja, pravna mnenja, potni stroški in dnevnice, ipd.), se zaračunajo vlagatelju zahtevka takoj, ko nastanejo.

1.2. Zavarovanje investicij

- pri zavarovanju investicij v okviru projektnega financiranja se smiselno uporabljajo določbe vsakokrat veljavnega Cenika za zavarovanje investicij pred nekomercialnimi riziki;¹¹
- zavarovalna premija se določa od primera do primera; temeljne indikativne premijske stopnje so opredeljene za tri skupine dejavnosti (proizvodnja/storitve, naravni viri, infrastruktura/nafta in plin), v okviru teh dejavnosti so določeni indikativni razponi premijskih stopenj za vsakega od rizikov; glede na značilnosti projekta je mogoče določiti premijsko stopnjo, ki je lahko višja ali nižja od navedenih indikativnih stopenj;
- plačane opravnine se ne vračajo, ne glede na končni rezultat obravnave;

⁹ Program PIO II - v pripravi.

¹⁰ V času sprejemanja politike - (C-NIK-II/04).

¹¹ V času sprejemanja politike - (C-INVEST-I/02).

- kakršnikoli zunanji stroški, nastali pri obravnavi zavarovanja (kot npr. neodvisna strokovna mnenja, pravna mnenja, potni stroški in dnevnice, ipd.), se zaračunajo vlagatelju zahtevka takoj, ko nastanejo, po potrebi tudi kot akontacija.
2. **Odstotki zavarovanja:**
- določajo se v skladu z veljavnimi splošnimi in/ali posebnimi pogoji zavarovanj;
 - od primera do primera se lahko, predvsem v primeru povečane stopnje rizičnosti projekta, pomanjkljivosti razpoložljive dokumentacije, potrebe po večji delitvi rizikov, ipd., določijo nižji odstotki kritja.
3. Pri obravnavi zavarovanja projektnega financiranja se **smiselno upoštevajo tudi vse druge veljavne politike** zavarovanja, predvsem pa:
- Politika zavarovanja področja zavarovanja kreditov in investicij;
 - Politika komponente;
 - Politike zavarovanja do posameznih držav;
 - Okolje-varstvena politika SID;
 - Proti-korupcijska politika SID;
 - veljavna pozitivno-pravna relevantna zakonodaja Rep. Slovenije in/ali Evropske Unije, vsakokratne države gostiteljice projekta ter druge obveznosti iz mednarodnih sporazumov na področju uradno podprtih izvoznih kreditov, ipd.
4. SID lahko od primera do primera spremeni navedene pogoje ali doda nove.

IV. OCENA RIZIKOV IN SPREJEMLJIVOST ZAVAROVANJA

1. Podpora je možna za tiste projekte, za katere se ocenjuje, da so **komercialno in drugače izvedljivi** in kjer se lahko tehnike projektnega financiranja zadovoljivo uveljavijo ter dogovarjajo med ustreznimi strankami, sposobnimi delitve in prevzema določenih rizikov.
2. Tako ocena rizikov projekta (*risk assessment*) kot ocena finančne izvedljivosti projekta se izvedeta na osnovi **kompleksne študije izvedljivosti** (*feasibility study*), ki jo pripravi usposobljen neodvisen konzultant.
3. SID preuči ustrezno dokumentacijo in opredeli vse rizike, ki lahko ogrozijo projekt oziroma vplivajo na nastanek škodnega primera ter od primera do primera določajo razne tehnike in/ali ukrepe za zmanjšanje ali odpravo teh rizikov (*risk mitigation*). Vsak projekt bo tako **ocenjevan od primera do primera** na podlagi njegovih prednosti in slabosti, predvsem pa na podlagi **identificiranih rizikov in možnosti za njihovo zmanjšanje** ali odpravo. Ne glede na to bo SID vedno upoštevala naslednje **indikatorje sprejemljivosti**:
 - pripravljenost (nezavarovanih) zasebnih finančnih institucij financirati projekt na osnovi enakopravnega statusa s SID oziroma drugimi IKA (*pari passu; senior debt*);
 - za SID sprejemljiva boniteta (finančni položaj, izkušnje,...) vseh udeležencev v projektu;
 - neodvisno mnenje o predpostavkah študije izvedljivosti mora dati primerna zagotovila za pravočasno odplačilo dolga do kreditorjev s prednostno pravico (*senior creditors*).
4. SID bo tako na tej podlagi v vseh primerih, kjer bo šlo za projektno financiranje oziroma za zavarovanje na osnovi t.i. omejenega ali brez-regresnega financiranja, **skrbno preverjala dokumentacijo projekta in ocenjevala sposobnost generiranja denarnega toka** projektnega podjetja, ki bo med drugim služil za pravočasno odplačilo kredita in zato vplival na rizičnost projekta.

5. Zaradi kompleksnosti projektnega financiranja in posledično potrebnih multi-disciplinarnih znanj za obsežno analizo in oceno, predvsem pa potrebnih izkušenj na različnih področjih, bo SID poleg lastnih (*in-house*) strokovnjakov angažirala od primera do primera tudi primerne oziroma **priznane zunanje neodvisne strokovnjake** iz različnih področij. Poleg neodvisnega mnenja o finančni izvedljivosti projekta bo predpostavke študije izvedljivosti preverjala med drugim tudi s strokovnjaki s tehničnega področja (tehnična izvedljivost projekta), pravniki, med drugim usposobljenimi za lokalno zakonodajo,¹² po potrebi pa tudi strokovnjaki drugih profilov.
6. **Posebno pozornost bo namenjala tudi pogodbam**, ki so ključnega pomena za uspešno delovanje projekta (kot npr. odkupne pogodbe, pogodbe o dobavah ključnih surovin, koncesijske pogodbe, ipd) ter **tesnim sodelovanjem in izmenjavo informacij** med udeleženi IKA, mednarodnimi finančnimi institucijami ter bankami, pa tudi drugimi udeleženci projekta.
7. SID oz. njene strokovne službe bodo poleg tega upoštevale tudi **pravno okolje in zlasti dane kvalitetne varščine**, kot so na primer pridržek lastninske pravice, finančne in druge zaveze v kreditnih ali komercialnih pogodbah, garancije in druge varščine dobaviteljev in izvajalcev investicijskih del oziroma podizvajalcev ali poddobaviteljev ter garancije finančnih institucij za njihove obveznosti, predvsem pa ustrezne hipotekarne varščine, dolgoročne kupne in podobne pogodbe, zastave premoženja projektnega podjetja, vključno z zastavo lastniških deležev (*pledge of shares*), escrow račune in podobne varščine, ki jih zagotovi kupec, investitor ali tretja oseba, ter ustrezno delitev rizikov (*risk sharing*) med udeleženci projekta oz. po potrebi druge tehnike omejevanja ali odprave rizikov.
8. SID bo na podlagi ocene rizikov in dogovorjenega paketa varščin oz. zavez temu ustrezno po potrebi modificirala (*tailor made*) splošne in posebne zavarovalne pogoje z **dodatnimi (specialnimi) pogoji** in nekaterimi **zaščitnimi zavezami** (kot. npr. glede obratnega kapitala, zadolževanja, politike dividend, statusnih sprememb, sprememb lastniške strukture, uvedbe novih dejavnosti, sledenja določenim finančnim koeficientom, za-bilančnih obveznosti, obremenitev premoženja, vzdrževanja opreme in zagotovitve ustreznih zavarovanj, dovoljenj, ipd.).
9. Na oceno sprejemljivosti lahko dodatno vpliva tudi **sodelovanje mednarodnih finančnih institucij v projektu**, z enakovrednim statusom (*pari passu*) in pa projektu podeljen investicijski **rating** s strani ene izmed priznanih rating agencij. V okviru ocenjevanja rizičnosti posla lahko SID uporabi tudi razpoložljive ocene in analize drugih IKA in/ali komercialnih bank.
10. **Pogodbena vrednost izvoznega posla** ni omejena, pri čemer je treba vseeno upoštevati relativno visoke administrativne stroške in (ne)smotrnost obravnave manjših poslov po shemi projektnega financiranja, po drugi strani pa omejitve SID, da v imenu in za račun Republike Slovenije sprejema relativno zelo velike posamezne rizike, tudi z upoštevanjem politik zavarovanja do posameznih držav in vplive posameznih zavarovalnih kritij na portfelj zavarovanj za državni račun.
11. Prav tako ni vnaprej določenih omejitev glede **sektorjev**, v katerih se projekti s podporo SID lahko izvajajo. Načeloma so vsi pomembni gospodarski sektorji, ki izpolnjujejo pogoje in pravila zavarovanja projektnega financiranja, primerni za kritje, prednost pa bodo imeli tisti,

¹² SID (RS) lahko, zaradi preprečitve kolizije interesov, zahteva svetovanje s strani pravnikov oz. pravnih pisarn, različnih od tistih, ki svetujejo kreditorjem. V primeru, da pa pri projektu sodeluje več IKA, bo SID pripravljena od primera do primera deliti ali upoštevati pridobljena pravna mnenja drugih IKA, z namenom minimiziranja stroškov.

ki omogočajo prihodke v trdi valuti (predvsem zaradi zmanjšanja tečajnih rizikov) in kjer bo možno strukturiranje posla s prilivi na posebne račune (*escrow accounts*) v tujini, praviloma v t.i. *High Income* OECD državah.

12. Možnost zavarovanja poslov v posameznih **državah** izhaja iz veljavne politike zavarovanja do posameznih držav, v okviru katere se izvajata tudi klasifikacija držav in teritorijev po rizičnih razredih.

V. POSTOPKI

V.I. Zavarovanje izvoznih kreditov

1. Pri obravnavi zavarovanja **izvoznih kreditov** v okviru projektnega financiranja se smiselno upoštevajo postopki in možni zavarovalni dokumenti, določeni v dokumentu Postopki/Zav. Dokumenti (Oddelek za zavarovanje kreditov), ki ga je Uprava SID sprejela 05.12.2005, oziroma zadnji veljavni verziji tega dokumenta.¹³
2. Postopki/Zav. dokumenti predvidevajo **štiri faze obravnave** in posledično štiri možne zavarovalne dokumente, ki se upoštevajo tudi pri obravnavi zavarovanja projektnega financiranja. Vsaka posamezna faza oziroma zavarovalni dokument ima natančno opredeljen opis in namen, fazo posla, v kateri pride v poštev, vrsto zahtevka in njegovega vlagatelja, potrebno dokumentacijo, oceno sprejemljivosti, organ odločanja ter opravnine:
 - Indikativni pogoji zavarovanja (*Preliminary Letter of Interest*);
 - Nezavezujoča predobljuba (*Uncommitted Promise of Insurance*);
 - Obljuba o zavarovanju (*Promise of Insurance*);
 - Zavarovalna polica (*Insurance Policy*).
3. Ne glede na to, pa je potrebno pri projektneemu financiranju obvezno še pred prvo fazo obravnave (Indikativni pogoji zavarovanja) vložiti v nadaljevanju določeno dokumentacijo (poglavje VI). SID lahko v okviru vseh faz obravnave tudi zahteva oz. se poslužuje storitev raznih zunanjih svetovalcev oz. strokovnjakov.
4. Pri zavarovanju projektnega financiranja se uporabljajo isti zahtevki za zavarovanje kot pri konvencionalnih oblikah zavarovanja, predvsem pa naslednji:¹⁴
 - Zahtevki za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Z-KTK-Osn);
 - Zahtevki za zavarovanje kredita tujemu kupcu – Priloga A (Z-KTK-A);
 - Zahtevki za zavarovanje kredita dobavitelja (Z-KD-Osn).

V.II. Zavarovanje investicij

1. Pri zavarovanju investicij v okviru projektnega financiranja se smiselno uporabljajo dokumenti in postopki, ki veljajo za zavarovanje investicij (zavarovalni pogoji, cenik, strategija in poslovna politika SID, zavarovateljev priručnik Merila in postopki zavarovanja investicij v tujino ter smiselno tudi zavarovalni postopki in merila Svetovne banke).
2. Postopki pri zavarovanju investicij poleg preliminarne seznanitve z investicijo predvidevajo naslednje možne faze pri obravnavi investicije in izdaji zavarovalnega kritja:

¹³ Dokument je dosegljiv na SID spletni strani www.sid.si.

¹⁴ Zahtevki so dosegljivi na SID spletni strani www.sid.si.

- Indikativno stališče SID o primernosti investicije za obravnavo (*Preliminary Letter of Interest*) - na osnovi preliminarnega zahtevka in določene dodatne dokumentacije;
 - Nezavezujoča predobljuba (*Uncommitted Promise of Insurance*);
 - Obljuba o zavarovanju (*Promise of Insurance*) – na osnovi dokončnega zahtevka za zavarovanje;
 - Zavarovalna polica (*Insurance Policy*).
3. Pri zavarovanju investicij se uporabljajo isti zahtevki za zavarovanje kot pri konvencionalnih oblikah zavarovanja, zlasti pa:
- Zahtevk za zavarovanje investicij (preliminaren);
 - Zahtevk za zavarovanje investicij (dokončen).

V.III. Splošne določbe

Poleg osnovnega zahtevka za zavarovanje z običajno priloženo dokumentacijo je treba pri zavarovanju projektnega financiranja vložiti dodatno dokumentacijo in podatke o projektu, kot izhaja iz poglavja VI.

Kompleksnost projektnega financiranja zahteva zaradi izogiba kasnejšim problem ustrezno strukturiranje posla in obsežne analize v čim zgodnejši fazi posla. Pri planiranju realizacije posameznega pola je treba tudi upoštevati, da so postopki v primeru projektnega financiranja praviloma dolgotrajnejši.

Za obravnavo posameznega projektnega financiranja se praviloma oblikujejo projektni timi, sestavljeni iz strokovnjakov za zavarovanje kreditov in strokovnjakov za zavarovanje investicij (*underwriter*-ji), pravnikov, bonitetnih analitikov, od primera do primera pa tudi zunanjih finančnih in tehničnih strokovnjakov.

SID bo vzpostavljala mrežo takih strokovnjakov (*networking*), ki jih bo uporabljala v posameznih primerih, po potrebi pa se lahko svetovlaci oz. strokovnjaki izbirajo oz. določajo tudi *ad-hoc*.

VI. DODATNA DOKUMENTACIJA

Poleg osnovnih zahtevkov za zavarovanje morajo vlagatelji zahtevkov za zavarovanje projektnega financiranja praviloma predložiti tudi naslednjo dokumentacijo:

1. Kratka predstavitev posameznih sponzorjev projekta:
 - zgodovina poslovanja, datum ustanovitve, osnovna dejavnost podjetja, lastniška struktura, povezane osebe;
 - izkušnje sponzorjev v sektorju projekta in v državi gostiteljici;
 - strateški cilji sponzorjev v konkretnem projektu.
2. Revidirani finančni izkazi posameznih sponzorjev projekta za obdobje preteklih treh let ter naslednji podatki iz njihovih že realiziranih projektov:
 - detajlni podatki o prihodkih:
 - skupni prihodki;
 - prihodki v tujih valutah (z vidika posameznega projekta);
 - prihodki v lokalnih valutah;
 - enaka statistika po posameznih kupcih;
 - enaka statistika po posameznih državah uvoznih;
 - enaka statistika po vrstah blaga in/ali storitvah;
 - stroški:

- stroški realiziranih projektov v zadnjih treh letih;
 - projekcija stroškov za naslednjih pet let.
3. Predstavitev projekta (glej zahtevane podatke v nadaljevanju).
 4. Predstavitev vloge gostujoče države v projektu. V primeru držav, katerih valuta ni (povsem) konvertibilna, je treba predstaviti ukrepe za odpravo transfernega rizika (npr. uporaba posebnega računa v tujini (*escrow account*)).
 5. Shematičen prikaz strukture in povezav pogodbenih odnosov med vsemi udeleženci projekta, in shematičen prikaz varščin; predvidenih ali že dogovorjenih.
 6. Seznam referenc glavnega pogodbenika in najpomembnejših pod-izvajalcev oziroma pod-dobaviteljev, v kolikor so ti že poznani. Predstavitev primerljivih referenčnih projektov, kjer je bila uporabljena konkretna tehnologija in v tej zvezi navedba njihovih izkušenj v gostujoči državi.
 7. Informacije o upravljalcu projekta/projektnega podjetja:
 - zgodovina poslovanja, lastniška struktura, osnovna dejavnost;
 - seznam referenc, dokazi o relevantnih izkušnjah v sektorju projekta in gostujoči državi.
 8. Neodvisna Študija izvedljivosti projekta (*feasibility study*), z opisom ekonomske in finančne utemeljenosti (*soundness*) projekta ter njegove politične in okolje-varstvene sprejemljivosti. Podatki o kompetentnosti glavnega izvajalca študije in drugih izbranih/sodelujočih strokovnjakov, vključno z njihovimi referencami (z vidika področja in držav delovanja).
 9. Študija izvedljivosti projekta mora med drugim obsegati tudi naslednje informacije:
 - tehnični opis projekta, vključno z diagramom procesa in prostorsko razporeditvijo;
 - detajlno izpeljani (ocenjeni) operativni stroški projekta (detajlni podatki tudi o uporabljenih cenah in količinah);
 - nabava surovin in materiala, vključno z oceno razpoložljivosti; priložiti relevantne pogodbene dokumente;
 - opis posloводства projektnega podjetja, načrta usposabljanja zaposlenih, potrebnih kvalifikacij in ocenjenih stroškov za zaposlene;
 - okolje-varstveni, socialno-kulturni in socialno-ekonomski vidiki projekta; poročila o oceni vplivov projekta na okolje, identifikacija občutljivih lokacij, potrebni okolje-varstveni ukrepi za zmanjšanje škodljivih vplivov na okolje, ter potrebna soglasja in dovoljenja v tej zvezi;
 - ocena ustreznosti predvidenih stroškov in časovnih okvirov realizacije projekta ter ocena rizikov in posledic preseganja teh predpostavk projekta (*time & cost overrun*);
 - časovni načrt gradnje in začetek poslovanja projektnega podjetja; časovni mejniki;
 - tržne informacije glede proizvodov projektnega podjetja, vključno s predstavitvijo razvoja cen in obsega prodaje za obdobje preteklih 5 – 10 let; konkurenčni položaj, sedanje in prihodnje stanje ponudbe in povpraševanja; napovedi, identifikacija in geografska lokacija glavnih kupcev; trženjske in distribucijske strategije; opis planiranih trženjskih aktivnosti in sklenjenih (pred)pogodb; garancije za odkup proizvodov (*off-take* pogodbe, *take-or-pay* klavzule, ipd.);
 - detajlni podatki o stroških projekta, z jasno razdelitvijo na glavne kategorije, kot npr.:
 - stroški izgradnje in zagona;
 - obresti v času gradnje;
 - (potreben) obratni kapital;
 - planirani viri financiranja projekta, vključno z nazivi finančnih institucij, zneskov, valut, ročnosti in oblik financiranja;

- napoved denarnega toka (*cash flow*) za celotno odplačilno dobo zavarovanih kreditov, vključno z analizo občutljivosti (osnovni oz. realni scenarij, optimistični scenarij, pesimistični scenarij), zagotovila o pokrivanju možnih primanjkljajev sredstev za normalno poslovanje projektnega podjetja (*stand-by* aranžmaji; sponzorji, finančne institucije, drugo);
- uporabljene predpostavke pri napovedovanju denarnega toka (*cash flow*), vključno s podlago za predviden obseg prodaje, višino cen, operativne in administrativne stroške, amortizacijske metode, davke, inflacijo, tečajne razlike, izvozne licence, vpliv lokalnih oblasti, ipd.;
- identifikacija rizikov projekta in mitigacijskih tehnik.

V zvezi z opisom projekta (project information memorandum) morajo potencialni zavarovanci kot prilogo k zahtevku predložiti naslednje podatke:

- naziv projekta, mikrolokacija, država gostiteljica;
- vsebina projekta;
- proizvodne kapacitete;
- vlagatelj zahtevka, kontaktna oseba;
- informacijski memorandum projekta (datum, avtor);
- študija izvedljivosti projekta (datum, avtor);
- finančni konzultant (ime, naslov, telefonska številka);
- tehnični konzultant (ime, naslov, telefonska številka);
- dobavitelj(i);
- celotna vrednost projekta;
- slovenski delež, ki je predmet zavarovanja/financiranja;
- načrt komponente v slovenskem deležu projekta (domača, tuja, lokalna);
- zahtevano zavarovalno kritje (vrednost, vrsta/tip);
- identifikacija rizikov projekta in mitigacijskih tehnik;
- ponujene varščine/načrt strukture varščin in jamstev;
- projektno podjetje (ime, lastniška struktura, kratka predstavitev lastnikov, osnovni kapital);
- upravljalec projekta/projektnega podjetja (ime podjetja, kvalifikacije, seznam referenc);
- trženje proizvodov (ime podjetja, kvalifikacije, količine, cene, pogoji pogodbe o trženju);
- podrobnosti o vložnem trajnem kapitalu (*equity*) (vir, datum in oblika vložka, vrednost);
- uporaba sredstev:
 - razvoj projekta;
 - dobave;
 - izvršitev pogodb, storitve;
 - gradnja, razvoj;
 - zagon;
 - obresti med izgradnjo, stroški financiranja;
 - davki;
 - rezerve;
 - obratni kapital;
 - skupna vsota;
- viri sredstev:
 - trajni/delničarski kapital (*equity*);
 - delničarska posojila;
 - lokalno financiranje;
 - komercialne banke (nezavarovane s strani IKA);
 - mednarodne finančne institucije (IFC, EBRD, ADB, ...) in razvojne pomoči;
 - izvozno kreditne agencije;
 - skupaj vsota
- Delitev rizikov projekta

- seznam vseh subjektov, ki prevzemajo določene rizike projekta, z navedbo oz. opisom prevzetih rizikov oz. tveganj projekta.

Velikost projekta lahko od primera do primera vpliva na obseg potrebne dokumentacije in izvedenih analiz.

VII. DRUGE ZAVAROVALNE STORITVE

Pri projektne financiranju so riziki praviloma večji in dolgotrajnejši od drugih oblik financiranja izvoznih poslov, predvsem pa kompleksnejši. Zaradi tega se slovenskim izvoznikom, investitorjem in kreditorjem priporoča uporabo poleg že predstavljenih tudi nekatere druge zavarovalne produkte:

- Zavarovanje rizikov pred dobavo (proizvodni riziki);
- Zavarovanje bančnih garancij;
- Zavarovanje opreme, s katero se izvajajo dela v tujini;
- Program izravnave obresti - PIO II.¹⁵

V Ljubljani, 03. 07. 2006

Uprava Slovenske izvozne družbe, d. d., Ljubljana

Sibil Svilan
član

Marko Plahuta
predsednik

¹⁵ Program je trenutno še v pripravi, poenostavljeno rečeno pa bo omogočal financiranje tujih kupcev slovenskega blaga in/ali storitev po fiksni obrestni meri (po načelu obrestne zamenjave (*interest swap*) z bančno variabilno obrestno mero). Pri projektne financiranju ima lahko tak produkt velik pomen, saj omogoča lažje načrtovanje stroškov financiranja s tem pa tudi lažjo oceno ekonomske izvedljivosti projekta, obenem pa se (v temu delu financiranja) izločijo riziki, povezani s spremembo obrestnih mer.