

# Finansowanie wiatru

„THE BANKER” (SIERPIEŃ 2007)

**D**an Cozine, dyrektor zarządzający w BNP Paribas i szef grupy zajmującej się strukturyzowanymi produktami opartymi na amerykańskiej energii i surowcach ma problem z rynkiem finansowania projektów (project finance). Chodzi o to, że rynek tak nazywany przez wielu finansistów już nie istnieje. – Zauważamy zanikanie granic w zakresie finansowania projektów – mówi Cozine. – Nadal uważa się takie finansowanie za produkt i nadal realizuje się pewne transakcje finansowania projektów, lecz jest ich coraz mniej, szczególnie w Ameryce Północnej. Dochodzi wyraźnie do zanikania różnic między finansowaniem projektów a finansowaniem strukturyzowanym w zakresie energii i surowców.

Cozine cytuje przykład transakcji zrealizowanej przez BNP Paribas rok temu dla kanadyjskiego przedsiębiorstwa państwowego Connacher Oil and Gas. BNP był aranżerem kredytu o wartości 180 mln USD, który miał sfinansować plany rozwoju firmy w Athabasca, a także zakup rafinerii w Montana. Cozine uważa tę transakcję za dobry przykład finansowania hybrydowego, w czym bank wyraźnie się specjalizuje.

Z tego więc powodu BNP Paribas dokonał w czerwcu sporej restrukturyzacji swojej grupy ds. energii i surowców, by stworzyć nowy zespół globalny ds. finansowania strukturyzowanego energii i surowców. Poprzednio, finansowanie projektów było w nim organizowane na skalę regionalną. – Finansowanie projektów realizowane wcześniej polegało na tym, że mieliśmy grupę ds. finansowania projektów w Ameryce Łacińskiej, w Ameryce Północnej grupę ds. sektora górniczego, a także zespół ds. energii i mediów – mówi Cozine.

Obecnie centrala finansowania projektów będzie w Houston, gdzie do tej pory istniała grupa ds. ropy i gazu, a także grupa ds. surowców z Ameryki Łacińskiej. Będzie składała się z podgrup według sektorów: ropy i gazu, metali i górnictwa, energii, mediów, a także surowców z Ameryki Łacińskiej.

Cozine, poza jej współnadzorstwem, będzie kierował odrębną, mniejszą

grupą zajmującą się finansowaniem projektów w zakresie infrastruktury. Do grupy tej wyznaczono cztery osoby dla projektów w Ameryce Północnej, kilka osób dla Ameryki Łacińskiej, gdyż z tej części świata pochodzą wyjątkowo wielkie transakcje. Na przykład w zeszłym roku bank był głównym aranżerem transakcji o wartości 4,1 mld USD, projektu o nazwie Indiana Toll Road.

Celem restrukturyzacji jest lepsze rozpoznanie sektora energii i surowców na rzecz klientów, a także możliwość zwiększenia innowacyjności i współpracy między różnymi obszarami produktowymi w celu zaoferowania im szerszej gamy transakcji hybrydowych. Cozine uważa, że „objęcie wspólnym zarządzaniem wszyst-

## Bank wygrał wyścig o transakcję, bo zaoferował Tensasca całą gamę opcji.

kich tych grup zadaniowych z pewnością pobudzi innowacyjność i pozwoli na lepsze usługi w każdym sektorze”.

Wprowadzanie nowych pomysłów dla klientów jest szczególnie ważne w obu Amerykach, gdzie tempo innowacji w zakresie finansowania projektów w wielu obszarach przewyższa tempo europejskie (np. udział ubezpieczycieli typu monoline w transakcjach, a także narodziny rynku transakcji strukturyzowanych). W rezultacie to w Amerykach właśnie klienci oczekują pojawiania się nowych idei.

BNP Paribas z pewnością nie ma monopolu na innowacje na rynku, na którym obecne są też takie potęgi, jak Credit Suisse czy CitiGroup. Niemniej jednak Cozine uważa, że wieloletnia filozofia banku zawsze koncentrowała się na strukturyzowaniu i innowacjach, zwracając przy tym uwagę na różne dostępne kanały dystrybucji, co wyróżnia go wśród innych instytucji obecnych na tym rynku. – Zawsze możemy zapropono-

nować kilka opcji finansowania. Idziemy do klienta i mówimy: mamy tu cztery czy pięć opcji dystrybucji – podkreśla Cozine. Takie podejście zostało na przykład przyjęte w transakcji 144 A, którą w czerwcu bank zawarł z amerykańską spółką energetyczną Tensasca. Dyrektor zarządzający w BNP Paribas uważa, że był to przykład najbardziej agresywnie ocenionego finansowania projektu tego rodzaju. Bank wygrał wyścig o tę transakcję, ponieważ zaoferował Tensasca całą gamę różnych opcji.

Energia alternatywna jest jednym z obszarów, który, zdaniem Cozine, nadal powinien przynosić porządne zyski. BNP i jego afiliacja, Capstar Partners, ulokowały ponad 1 mld USD w trzech kolejnych transakcjach w tym sektorze w latach 2006 i 2007. Było to w sumie największe finansowanie elektrowni wiatrowych w USA. Z kolei rok temu BNP Paribas był aranżerem wiodącym oraz doradcą finansowym przy transakcji dotyczącej kredytu bankowego wartości 230 mln USD dla BioFuel Energy, amerykańskiego dewelopera projektów z zakresu etanolu.

Obecnie zdarza się finansować coraz więcej projektów z zakresu biopaliw, jak np. ostatnio finansowanie dla Emerald Renewable Energy, afiliacji Cargill. – Jest także ogromne zapotrzebowanie na transakcje dotyczące biopaliw w Ameryce Łacińskiej – mówi Cozine. – W Brazylii analizujemy obecnie kilka smacznych propozycji.

Ameryka Łacińska nadal pozostaje drugim kluczowym rynkiem dla BNP. Znajomość gospodarek i cech kluczowych rynków tego kontynentu umożliwiła bankowi zrealizowanie transakcji na chwiejnych rynkach, których bałyby się inne instytucje finansowe. W Wenezueli na przykład BNP wystąpił w styczniu jako agent transakcji o wartości 1,1 mld USD. Bank doradza także przy prywatyzacji kolumbijskiego lotniska w Bogocie.

– BNP dobrze się czuje w sektorze energii i surowców, są one obecnie bowiem podstawą w biznesie bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej. I będą nadal – mówi Cozine.

Opracowała Jolanta Zombirt