

## **Рекомендации для подготовки первоначального Проектного предложения**

Вы можете воспользоваться этими рекомендациями как руководством при подготовке и презентации первоначального Проектного предложения, краткого обзора Вашего Проекта, венчурного бизнеса или предложения для развития технологий. Они адаптированы исходя из рекомендаций, разработанных «Содружеством консультантов частного финансирования (СТІ PFAN)» для проведения Форумов по финансированию проектов «экологически чистой» энергетики. Данные рекомендации могут быть использованы как для презентации Проектных предложений, так и при подаче заявок на получение консультационной поддержки от «СТІ PFAN».

Эти рекомендации разработаны таким образом, чтобы наиболее подробно охватить всю требуемую информацию по Проекту. Соответственно, в зависимости от типа Проекта и состояния его развития, не все аспекты рекомендаций будут актуальны. Собственники (разработчики) Проекта должны попытаться предоставить имеющуюся информацию по соответствующим пунктам настолько подробно, насколько это возможно, целесообразно и доступно во время подачи Предложения. По своему выбору, собственники (разработчики) Проекта могут предоставлять любую дополнительную информацию, которую они считают полезной, и которая не упомянута в этом документе.

Эти рекомендации не обязательны для выполнения, а являются только ориентиром в подготовке Вашего Предложения. Собственники (разработчики) Проекта могут выбрать свой собственный формат и структуру документа с первоначальным Предложением в соответствии с требованиями своего Проекта. Длина и объём разделов в данном документе приводятся только в качестве указаний, однако было бы целесообразно ограничить Предложение в общей сложности до 10-20 страниц (включая приложения). Проектные предложения могут быть представлены как самостоятельно, так и вместе с полноценным бизнес-планом (если такой уже имеется в наличии - см. Рекомендации для подготовки Бизнес-планов).

Акцент в Предложении должен быть сделан на описании краткого и достоверного плана реализации Проекта. Он должен быть лёгким и доступным для понимания даже теми читателями, которые могут быть не полностью знакомы с конкретным рынком, применяемыми технологиями или существующими рисками. Такая презентация должна дать им возможность быстро принять первоначальное решение касательно того, является ли Проект экономически обоснованным, имеет ли инвестиционный потенциал и пригоден для дальнейшего рассмотрения, дальнейшего развития или оказания консультационной поддержки «СТІ PFAN».

На основании своей оценки Проектного предложения, «СТІ PFAN» может в свою очередь предложить свою поддержку и предоставление консультационных услуг собственникам (разработчикам) Проекта для его дальнейшего развития и

структуризации его финансирования с целью его дальнейшей презентации инвесторам или финансирующим организациям. Часть этой работы будет состоять из разработки (дальнейшей доработки и усовершенствования) полноценного бизнес-плана, приемлемого для банковского рассмотрения, и подготовки презентации Вашего Проекта, привлекательной для инвесторов.

## 1. Представление Проекта (1/2 - 1 страница)

Представьте Проект с указанием области его применения (биомасса, децентрализованное производство электроэнергии, энергоэффективность и т.д.), его местоположения и кто в нём участвует. Подчеркните рыночные возможности и преимущества предлагаемых технологических и бизнес идей.

Укажите размер и тип требуемых инвестиций / финансирования.

Кратко опишите основные экономические показатели Проекта:

- коммерческие и финансовые результаты: IRR (внутренняя норма доходности), RoC (доходность капитала), EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизационных отчислений), срок окупаемости и т.п.;
- другие экономические преимущества: сокращение выбросов парниковых газов, показатели CER (сертификатов сокращения выбросов) и т.п.;
- социальные выгоды и польза от развития Проекта.

## 2. Промышленный анализ (1 - 2 страницы)

Укажите, отвечает ли предлагаемый Вами бизнес текущим потребностям рынка или он создаёт не существовавший ранее спрос на абсолютно новом рынке («голубого океана»), где практически отсутствуют конкуренты. По возможности, перечислите действующие на рынке компании и проекты со стратегиями или предложениями, схожими с Вами бизнесом.

Предоставьте соответствующую **информацию о рынке**: рыночная информация, которая касается Вашего Проекта, должна подчеркнуть потенциал для его развития и возможность его успешной реализации, как в сегодняшней ситуации, так и в будущем.

Продемонстрируйте то, что вы владеете полной информацией о тех экономических условиях, в которых будет осуществляться Ваш Проект. Укажите также экономические факторы и конкуренцию (возможности и угрозы), с которыми будет сталкиваться собственник (разработчик) Проекта и которые необходимо учитывать при его реализации.

## 3. Описание технологии (1 - 2 страницы)

В этом разделе, опишите технологии, уже разработанные или разрабатываемые для целей реализации данного Проекта. Это также включает в

себя и технологические идеи, которые все еще находятся в виде чертежей или проектных набросков, но готовятся к дальнейшей разработке. Это описание должно быть чётким и понятным.

По желанию, собственники (разработчики) Проекта могут также подробно описать особенности своей технологии и то, как она отличается от разработок других конкурентов. Отметьте, какие конкретные преимущества для Проекта принесут выбранные технологии.

В Предложении необходимо также указать, намереваетесь ли Вы взять в аренду или приобрести технологии у других поставщиков. В этом случае, опишите каким образом и почему были выбраны те или иные технологии и соответствующие поставщики. Также необходимо указать стоимость данных технологий, как часть затрат по Проекту.

Имеющиеся в наличии результаты или выводы технико-экономических обоснований должны быть приобщены к данному Предложению.

#### **4. Влияние Проекта (1 страница)**

##### **а. Воздействие на окружающую среду**

Если это возможно, то очень важно подчеркнуть какое воздействие данный Проект оказывает на окружающую среду, как по качественным, так и по количественным показателям (сокращение выбросов парниковых газов, улучшение качественных показателей воздуха, энергоэффективность по сравнению с другими процессами, улучшение качественных показаний воды, сбор и переработка отходов и т.д.).

Если возможно, пожалуйста, укажите как можно точнее ежегодный потенциал сокращения парниковых газов в тоннах эквивалента CO<sub>2</sub> или ежегодные объёмы экономии энергии в GW часов, а также кратко объясните методологию или предпосылки для Ваших расчетов.

##### **б. Социальная значимость (по желанию)**

Раздел социальной значимости Проекта включается в Предложение по желанию его собственника (разработчика). По возможности, опишите положительные эффекты от реализации Проекта, такие, например, как положительные социальные последствия (передача технологических достижений и прогрессивных навыков, создание новых рабочих мест, улучшение здравоохранения, расширение прав и возможностей женщин, модернизация образования, борьба с нищетой, электрификация сельской местности и т.д.), а также и другие второстепенные результаты. Пожалуйста, предоставьте, насколько это возможно, количественные показатели этих последствий.

## **5. Бизнес-модель (2 - 3 страницы)**

Этот основной раздел Предложения должен содержать всю базовую информацию по Проекту с описанием предлагаемой бизнес-модели, стратегии и плана его реализации. В этот раздел необходимо включить предварительную информацию о том, как руководство компании хотело бы развивать свой бизнес. Пожалуйста, представьте на рассмотрение следующую информацию:

- структура Проекта / бизнеса;
- основные контракты / договора (уже подписанные или которые есть необходимость заключить);
- взаимоотношения с третьими сторонами (поставщиками оборудования и технологий, подрядчиками, поставщиками сырья, клиентами и т.п.);
- стоимость затрат, например на производство (сырьё, запасы, их складирование, необходимые объёмы, условия и надёжность поставок);
- выпуск готовой продукции / производительность (вид продукции, её объёмы, её покупатели и реализаторы).

По возможности, представьте схематический обзор Проекта или бизнес-модели в виде графика или диаграммы, показывающей основные процессы Проекта, а также его важные внутренние и внешние взаимосвязи, взаимозависимости, взаимоотношения и контракты.

Этот раздел должен также продемонстрировать, на какой стадии разработки находится бизнес-план, и на каком этапе развития находится сам Проект в настоящее время. Те составляющие бизнес-плана, которые ещё нуждаются в доработке или окончательном согласовании, должны быть выделены отдельно. Эта информация позволит «СТІ PFAN» сосредоточиться на слабых элементах бизнес-плана с целью их дальнейшего усовершенствования и разработки.

### **а. Операционное планирование (по возможности)**

Операционный план должен включать в себя подробную информацию в отношении операционного / стратегического планирования, графика развития бизнеса, распределения рабочей силы и управления цепочкой поставок.

### **б. Маркетинговая программа / Стратегия роста (по желанию)**

Опишите, каким образом будет производиться продвижение Проекта или позиционирование производимой продукции на существующих рынках сбыта.

Укажите, есть ли потенциал для репликации Проекта, повышения экономии (эффективности) от роста масштабов Проекта (производства), достижения критической массы (насыщения рынка). Определите, насколько велик по объёмам рынок для Вашей продукции, и на какую долю этого рынка ориентирован Ваш Проект. Выделите, каким образом планируется достигнуть этой цели, и какой имеется потенциал для дальнейшего роста.

## **6. Предлагаемая команда для управления Проектом (реализации Проекта) и его организационная структура (1/2 - 1 страница)**

Представьте, каких членов Проектной команды Вы предлагаете для управления и реализации Проекта, опишите их знания и опыт в данной сфере, а также укажите, насколько полезным будет их участие в Проекте. Управленческая и кадровая структура Проектной команды должна также отражать масштаб и сложность предлагаемого бизнеса.

Перечислите основных участников Проекта и их роль в Проектной команде / консорциуме: собственники, разработчики, инвесторы, поставщики оборудования, покупатели, клиенты, органы власти и т.п.

## **7. Временной график / Сроки реализации Проекта (по возможности) (1/2 - 1 страница)**

Временной график реализации Проекта должен установить предполагаемую длительность существования данного бизнеса. Если предусматривается, что объёмы бизнеса будут постоянно увеличиваться, то в Предложении необходимо упомянуть и о соответствующих планах расширения бизнеса.

Необходимо также упомянуть о том, на какой стадии развития находится Проект и насколько доработана вся проектная документация. Изложите, пожалуйста, что ещё должно быть сделано до того, как можно будет начать непосредственную реализацию Проекта, какие разрешения и лицензии должны быть получены, а также возможно ли решение всех этих проблем членами Проектной команды или необходимо привлекать третьих лиц.

## **8. Предполагаемые инвестиции / Структура финансирования (если известно) (1 - 2 страницы)**

В зависимости от стадии разработки Проекта, структура инвестиций может быть как и не совсем известна, так и полностью разработана. Насколько это возможно, собственники (разработчики) Проекта, тем не менее, должны предоставить как минимум следующую информацию:

- общая сумма инвестиций;
- какие инвестиции уже были вложены, как и кем; эти вложения могут включать в себя как затраты на первоначальную разработку и дальнейшее развитие Проекта, так и денежные или материальные взносы и / или гранты, но только если их происхождение возможно подтвердить или отследить (прозрачность структуры инвестиций);
- укажите также сроки и условия, на которых были вложены данные инвестиции или предоставлено финансирование;

- какой объём дополнительных инвестиций или финансирования запрашивается в данном Предложении;
- какой объём инвестиций был уже, возможно, привлечён / обеспечен Проектной командой или из других источников, на какие сроки и на каких условиях;
- предлагаемая структура финансирования (соотношение долгового финансирования к вложению собственного капитала).

Составление графиков / таблиц капитальных затрат и текущих операционных расходов, а также предполагаемых временных сроков для получения финансирования, рефинансирования, возможности начать погашение долга могут быть полезными для определения структуры инвестиций. Мы рекомендуем предоставить **Таблицу / Отчёт об источниках и использовании фондов / финансовых средств (движении денежных средств, денежных потоках)**.

В случае инвестирования в Проект собственных средств, собственники (разработчики) должны также указать на получение какого % акций инвесторы могут рассчитывать в обмен на свои инвестиции.

## **9. Финансовый анализ (1 - 2 страницы + соответствующие приложения)**

Раздел финансового анализа имеет очень важное значение. Данная информация должна позволить сделать вывод о том, способен ли Ваш Проект привлечь финансирование частных инвесторов.

В идеале, финансовый анализ должен предоставить положительное заключение о коммерческой целесообразности Проекта, сроке его окупаемости, прибыли на инвестированный капитал и связанных с этим финансовых рисках, что должно основываться на следующих параметрах:

- а. Капитальные затраты Проекта;
- б. Составляющие доходов (и предположения);
- в. Составляющие затрат (и предположения);
- г. Финансовые прогнозы (денежные потоки, движение наличности);
- д. Предпосылки для обслуживания финансирования (затраты на выплату процентов и т.п.);
- е. Проектные операционные предпосылки.

Для этого может быть использована любая комбинация из общеизвестных инвестиционных показателей и коэффициентов, которые соответствуют структуре данного Проекта, например:

- IRR (внутренняя норма доходности);
- RoC (доходность капитала);
- RoI (окупаемость инвестиций);

- EBIT (прибыль до вычета процентов и налогов);
- EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизационных отчислений);
- уровень безубыточности;
- срок окупаемости;
- DSCR (коэффициент обслуживания / покрытия долга);
- LLCR (коэффициент обслуживания / покрытия кредитного периода) и т.п.

Если возможно, представьте на рассмотрение финансовую модель Проекта в формате EXCEL в виде приложения к Вашему Предложению.

## **10. Риски и меры по уменьшению их негативного влияния на Проект (1/2 - 1 страница)**

Кратко опишите основные риски, которые могут препятствовать реализации Проекта, сорвать его осуществление или помешать достижению запланированных финансовых результатов.

Обобщите предпринятые или планируемые меры, направленные на решение возникающих в этой связи проблем и на смягчение воздействия этих рисков на Проект.

Представьте краткий SWOT-анализ (достоинства – недостатки # возможности – угрозы) Вашего Проекта.

## **11. Заключение и выводы (1/2 страницы)**

Опишите, почему Ваш Проект заслуживает получить поддержку и консультирование от экспертов «СТІ PFAN». Особо отметьте потенциал развития Вашего Проекта и успеха Вашего бизнеса в настоящее время и в будущем.

Ещё раз выделите главные достоинства и выгоды от реализации Проекта, а также его конкурентные преимущества и конкурентоспособность на рынке.

### ***Важная информация!***

1. В этих рекомендациях перечислены те данные, которые необходимы нам для принятия соответствующего решения и получение которых мы ожидаем от собственников (разработчиков) Проектов. Тем не менее, предоставление информации возможно и в другом выбранном Вами формате, а также поощряется подача различных дополнений или приложений (креативность – это также один из критериев оценки!).
2. Постарайтесь сохранить объём Предложения до 20 страниц, включая титульный лист, графики, финансовые таблицы и все необходимые приложения. Более короткие документы предпочтительнее, чем длинные.

3. Будьте фактическими и реалистичными. По возможности, конкретизируйте все свои требования и предложения при помощи цифр и, по мере необходимости, подтверждайте достоверность Ваших данных с помощью диаграмм и графиков.
4. Выбор параметров страниц, интервалов, размера и стиля шрифта остаётся на Ваше усмотрение, но документ должен быть удобным для чтения.
5. Файлы должны быть предоставлены в формате PDF (предпочтительнее) или WORD. Финансовые модели должны быть сохранены в формате EXCEL.
6. «CTI PFAN» соблюдает конфиденциальность по отношению к информации во всех полученных Предложениях от собственников (разработчиков) Проекта, что распространяется и на все дополнительные данные. Предложения не будут копироваться, кроме как для проведения анализа и оценки Проекта с целью их потенциального включения в перспективные планы развития «CTI PFAN». Обычно, для практичности, на первоначальном этапе соглашения о конфиденциальности по отношению к получению и анализу информации в Проектных предложениях не подписываются. По своему выбору, собственники (разработчики) Проекта могут написать на титульном листе своих Проектных предложений следующие разъяснение об отказе от ответственности, признавая, что это не является юридически обязательным соглашением:

*«Это Проектное предложение носит конфиденциальный характер и предоставлено «CTI PFAN» исключительно для проведения анализа Проекта с целью его потенциального включения в перспективные планы развития «CTI PFAN». Это Проектное предложение не может копироваться или разглашаться, как целиком, так и частично. Принимая экземпляр данного документа, получатель соглашается не воспроизводить и не раскрывать его содержание третьим лицам без предварительного письменного согласия его авторов».*

После подтверждения того, что предложенный Проект включён в перспективный план развития «CTI PFAN», его собственники (разработчики) могут обратиться с требованием о подписании соответствующего Соглашения о конфиденциальности и неразглашении предоставленной информации, которое и будет согласовано и подписано между компанией собственника (разработчика) Проекта и соответствующим консультантом, назначенным «CTI PFAN».

7. Мы с нетерпением ждем Ваших Проектных предложений.