

Рекомендації для підготовки початкової Проектної пропозиції

Ви можете скористатися цими рекомендаціями як порадником при підготовці та презентації початкової Проектної пропозиції, короткого огляду Вашого Проекту, венчурного бізнесу або пропозиції для розвитку технологій. Вони адаптовані у відповідності до рекомендацій, розроблених «Спілкою консультантів приватного фінансування (CTI PFAN)» для проведення Форумів по фінансуванню проектів «екологічно чистої» енергетики. Дані рекомендації можуть бути використані як для презентації Проектних пропозицій, так і при подачі заявок на отримання консультаційної підтримки від «CTI PFAN».

Ці рекомендації розроблені таким чином, щоб найдокладніше охопити всю необхідну інформацію по Проекту. Відповідно, в залежності від типу Проекту та стану його розвитку, не всі аспекти рекомендацій будуть актуальні. Власники (розробники) Проекту повинні спробувати надати наявну інформацію по відповідним пунктам настільки детально, наскільки це можливо, доцільно й доступно під час подачі Пропозиції. За своїм вибором, власники (розробники) Проекту можуть надавати будь-яку додаткову інформацію, яку вони вважають корисною, і яка не згадана в цьому документі.

Ці рекомендації не є обов'язковими для виконання, а служать тільки орієнтиром у підготовці Вашої Пропозиції. Власники (розробники) Проекту можуть вибрати свій власний формат і структуру документа з початковою Пропозицією відповідно до вимог свого Проекту. Довжина і обсяг розділів в даному документі наводяться тільки в якості вказівок, однак було б доцільно обмежити Пропозицію в цілому до 10-20 сторінок (включаючи додатки). Проектні пропозиції можуть бути представлені як самостійно, так і разом з повноцінним бізнес-планом (якщо такий вже є в наявності - див. Рекомендації для підготовки Бізнес-планів).

Акцент в Пропозиції повинен бути зроблений на описі короткого і достовірного плану реалізації Проекту. Він повинен бути легким і доступним для розуміння навіть тими читачами, які можуть бути не повністю знайомі з конкретним ринком, з технологіями, що застосовуються, або з існуючими ризиками. Така презентація повинна дати їм можливість швидко прийняти початкове рішення відносно того, чи є Проект економічно обґрунтованим, чи має інвестиційний потенціал і чи придатний для подальшого розгляду, подальшого розвитку або надання консультаційної підтримки «CTI PFAN».

На підставі своєї оцінки Проектної пропозиції, «CTI PFAN» може в свою чергу запропонувати підтримку і надання консультаційних послуг власникам (розробникам) Проекту для його подальшого розвитку та структуризації його фінансування з метою його презентації надалі інвесторам або фінансовим організаціям. Частина цієї роботи буде складатися з розробки (подальшого доопрацювання та вдосконалення) повноцінного бізнес-плану, прийнятного для банківського розгляду, і підготовки презентації Вашого Проекту, привабливої для інвесторів.

1. Подання Проекту (1/2 - 1 сторінка)

Представте Проект із зазначенням сфери його застосування (біомаса, децентралізоване виробництво електроенергії, енергоефективність і т.д.), його місцезнаходження і хто в ньому бере участь. Підкресліть ринкові можливості і переваги запропонованих технологічних і бізнес ідей.

Вкажіть розмір і тип необхідних інвестицій / фінансування.

Коротко опишіть основні економічні показники Проекту:

- комерційні та фінансові результати: IRR (внутрішня норма прибутковості), RoC (прибутковість капіталу), EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизаційних відрахувань), термін окупності і т.п.;
- інші економічні переваги: скорочення викидів парникових газів, показники CER (сертифікованого скорочення викидів) і т.п.;
- соціальні вигоди і користь від розвитку Проекту.

2. Промисловий аналіз (1 - 2 сторінки)

Вкажіть, чи відповідає бізнес, який Ви пропонуєте, поточним потребам ринку, або він створює попит, який не існував раніше, на абсолютно новому ринку («блакитного океану»), де практично відсутні конкуренти. По можливості, перерахуйте діючі на ринку компанії і проекти зі стратегіями або пропозиціями, схожими з Вами бізнесом.

Надайте відповідну **інформацію про ринок**: ринкова інформація, яка стосується Вашого Проекту, повинна підкреслити потенціал для його розвитку та можливість його успішної реалізації, як в сьогodнішній ситуації, так і в майбутньому.

Продемонструйте те, що Ви володієте повною інформацією про ті економічні умови, в яких буде здійснюватися Ваш Проект. Вкажіть також економічні фактори та конкуренцію (можливості і загрози), з якими буде стикатися власник (розробник) Проекту і які необхідно врахувати при його реалізації.

3. Опис технології (1 - 2 сторінки)

У цьому розділі, опишіть технології, які вже розроблені або які розробляються для цілей реалізації даного Проекту. Це також включає в себе і

технологічні ідеї, які все ще знаходяться у вигляді креслень або проектних нарисів, але які готуються до подальшої розробки. Цей опис має бути чітким і зрозумілим.

За бажанням, власники (розробники) Проекту можуть також детально описати особливості своєї технології і те, як вона відрізняється від розробок інших конкурентів. Відмітьте, які конкретні переваги для Проекту привнесуть вибрані технології.

В Пропозиції необхідно також вказати, чи маєте Ви намір взяти в оренду або придбати технології в інших постачальників. У цьому випадку, опишіть яким чином і чому були обрані ті чи інші технології і відповідні постачальники. Також необхідно вказати вартість даних технологій, як частину витрат за Проектом.

Наявні результати або висновки техніко-економічних обґрунтувань повинні бути долучені до даної Пропозиції.

4. Вплив Проекту (1 сторінка)

а. Користь для навколишнього середовища

Якщо це можливо, то вкрай важливо підкреслити яким чином даний Проект впливає на навколишнє середовище, як за якісними, так і за кількісними показниками (скорочення викидів парникових газів, поліпшення якісних показників повітря, енергоефективність в порівнянні з іншими процесами, поліпшення якісних показників води, збір і переробка відходів і т.д.).

Якщо можливо, будь ласка, вкажіть як можна точніше щорічний потенціал скорочення парникових газів в тоннах еквівалента CO₂ або щорічні обсяги економії енергії в GW годин, а також коротко поясніть методологію або передумови для Ваших розрахунків.

б. Соціальне значення (за бажанням)

Розділ соціального значення Проекту включається в Пропозицію за бажанням його власника (розробника). По можливості, опишіть позитивні ефекти від реалізації Проекту, такі, наприклад, як позитивні соціальні наслідки (передача технологічних досягнень і прогресивних навичок, створення нових робочих місць, поліпшення охорони здоров'я, розширення прав і можливостей жінок, модернізація освіти, боротьба з бідністю, електрифікація сільської місцевості і т.д.), а також і інші другорядні результати. Будь ласка, надайте, наскільки це можливо, кількісні показники цих наслідків.

5. Бізнес-модель (2 - 3 сторінки)

Цей розділ є основним у Вашій Пропозиції та повинен містити всю базову інформацію по Проекту з описом бізнес-моделі, що Ви пропонуєте, стратегії та плану його реалізації. У цей розділ необхідно включити попередню інформацію про те, як керівництво компанії хотіло б розвивати свій бізнес. Будь ласка, надайте на розгляд наступну інформацію:

- структура Проекту / бізнесу;
- основні контракти / угоди (вже підписані або які ще необхідно укласти);
- взаємовідносини з третіми сторонами (постачальниками обладнання і технологій, підрядниками, постачальниками сировини, клієнтами і т.п.);
- вартість витрат, наприклад на виробництво (сировина, запаси, їх складування, необхідні обсяги, умови та надійність поставок);
- випуск готової продукції / продуктивність (вид продукції, її обсяги, її покупці та реалізатори).

По можливості, представте схематичний огляд Проекту або бізнес-моделі у вигляді графіка або діаграми, що показує основні процеси Проекту, а також його важливі внутрішні і зовнішні взаємозв'язки, взаємозалежності, взаємовідносини і контракти.

Цей розділ повинен також продемонструвати, на якій стадії розробки знаходиться бізнес-план, і на якому етапі розвитку знаходиться сам Проект в даний час. Ті складові бізнес-плану, які ще потребують доопрацювання або остаточного узгодження, повинні бути виділені окремо. Ця інформація дозволить «СТІ PFAN» зосередитися на слабких елементах бізнес-плану з метою їх подальшого удосконалення та розвитку.

а. Операційне планування (по можливості)

Операційний план повинен включати в себе детальну інформацію стосовно операційного / стратегічного планування, графіка розвитку бізнесу, розподілу робочої сили та управління ланцюгом поставок.

б. Маркетингова програма / Стратегія зростання (за бажанням)

Опишіть, яким чином буде здійснюватися просування Проекту або позиціонування виробленої продукції на існуючих ринках збуту.

Вкажіть, чи є потенціал для реплікації Проекту, підвищення економії (ефективності) від зростання масштабів Проекту (виробництва), досягнення критичної маси (насичення ринку). Визначте, наскільки великий за обсягами ринок для Вашої продукції, і на яку частку цього ринку орієнтований Ваш Проект. Підкресліть, яким чином планується досягти цієї мети, і який є потенціал для подальшого зростання.

6. Команда для управління Проектом (реалізації Проекту) та його організаційна структура (1/2 - 1 сторінка)

Повідомте, яких членів Проектної команди Ви пропонуєте для управління та реалізації Проекту, опишіть їх знання та досвід у даній сфері, а також вкажіть, наскільки корисним буде їх участь у Проекті. Управлінська та кадрова структура Проектної команди повинна також відображати масштаб і складність запропонованого Вами бізнесу.

Перерахуйте основних учасників Проекту і їх роль в Проектній команді / консорціумі: власники, розробники, інвестори, постачальники обладнання, покупці, клієнти, органи влади і т.п.

7. Часовий графік / Терміни реалізації Проекту (по можливості) (1/2 - 1 сторінка)

Часовий графік реалізації Проекту повинен встановити передбачувану тривалість існування даного бізнесу. Якщо передбачається, що обсяги бізнесу будуть постійно збільшуватися, то в Пропозиції необхідно зауважити і про відповідні плани розширення бізнесу.

Необхідно також згадати про те, на якій стадії розвитку знаходиться Проект і наскільки доопрацьована вся проектна документація. Викладіть, будь ласка, що ще має бути зроблено до того, як можна буде розпочати безпосередню реалізацію Проекту, які дозволи і ліцензії повинні бути отримані, а також чи можливо вирішення всіх цих проблем членами Проектною командою або для цього необхідно залучати третіх осіб.

8. Передбачувані інвестиції / Структура фінансування (якщо відомо) (1 - 2 сторінки)

В залежності від стадії розробки Проекту, структура інвестицій може бути як і не зовсім відома, так і повністю відпрацьована. Наскільки це можливо, власники (розробники) Проекту повинні, однак, надати як мінімум наступну інформацію:

- загальна сума інвестицій;
- які інвестиції вже були вкладені, як і ким; ці інвестиції можуть включати в себе як витрати на початкову розробку і подальший розвиток Проекту, так і грошові чи матеріальні внески та / або гранти, але тільки якщо їх походження можливо підтвердити або відстежити (прозорість структури інвестицій);
- вкажіть також терміни та умови, на яких були інвестовані дані кошти або надано фінансування;

- який обсяг додаткових інвестицій або фінансування Ви потребуєте для Вашого Проекту, як обґрунтування для подачі даної Пропозиції;
- який обсяг інвестицій був уже, можливо, залучений / забезпечений Проектною командою або з інших джерел, на які терміни і на яких умовах;
- запропонована структура фінансування (співвідношення боргового фінансування до інвестування власного капіталу).

Складання графіків / таблиць капітальних витрат і поточних операційних витрат, а також передбачуваних часових термінів для отримання фінансування, рефінансування, можливості почати погашення боргу можуть бути корисними для визначення структури інвестицій. Ми рекомендуємо надати **Таблицю / Звіт про джерела і використання фондів / фінансових коштів (рух грошових коштів, грошові потоки)**.

У разі інвестування в Проект власних коштів, власники (розробники) повинні також вказати на отримання якого % акцій інвестори можуть розраховувати в обмін на свої інвестиції.

9. Фінансовий аналіз (1 - 2 сторінки + відповідні додатки)

Розділ фінансового аналізу має дуже велике значення. Дана інформація повинна дозволити зробити висновок про те, чи здатний Ваш Проект залучити фінансування приватних інвесторів.

В ідеалі, фінансовий аналіз повинен надати позитивний висновок щодо комерційної доцільності Проекту, терміну його окупності, прибутку на інвестований капітал і пов'язаних з цим фінансових ризиках, що повинно ґрунтуватися на наступних параметрах:

- а. капітальні витрати Проекту;
- б. складові доходів (і припущення);
- в. складові витрат (і припущення);
- г. фінансові прогнози (грошові потоки, рух готівки);
- д. передумови для обслуговування фінансування (витрати на виплату відсотків і т.п.);
- е. проектні операційні передумови.

Для цього може бути використана будь-яка комбінація із загальновідомих інвестиційних показників і коефіцієнтів, які відповідають структурі даного Проекту, наприклад:

- IRR (внутрішня норма прибутковості);
- RoC (прибутковість капіталу);
- RoI (окупність інвестицій);
- EBIT (прибуток до вирахування відсотків і податків);
- EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизаційних відрахувань);

- Рівень беззбитковості;
- Термін окупності;
- DSCR (коефіцієнт обслуговування / покриття боргу);
- LLCR (коефіцієнт обслуговування / покриття кредитного періоду) і т.п.

Якщо можливо, представте на розгляд фінансову модель Проекту в форматі EXCEL у вигляді додатку до Вашої Пропозиції.

10. Ризики та заходи щодо зменшення їх негативного впливу на Проект (1/2 - 1 сторінка)

Коротко опишіть основні ризики, які можуть перешкоджати реалізації Проекту, зірвати його здійснення або завадити досягненню запланованих фінансових результатів.

Узагальніть вжиті або заплановані заходи, спрямовані на вирішення виникаючих у зв'язку з цим проблем і на пом'якшення впливу цих ризиків на Проект.

Надайте короткий SWOT-аналіз (переваги - недоліки # можливості - загрози) Вашого Проекту.

11. Узагальнення та висновки (1/2 сторінки)

Опишіть, чому Ваш Проект заслуговує на отримання підтримки та консультування від експертів «СТІ PFAN». Особливо відзначте потенціал розвитку Вашого Проекту та успіху Вашого бізнесу в даний час і в майбутньому.

Ще раз підкресліть головні вигоди та користь від реалізації Проекту, а також його конкурентні переваги і конкурентоспроможність на ринку.

Важлива інформація!

1. У цих рекомендаціях перераховані ті дані, які необхідні нам для прийняття відповідного рішення та на отримання яких ми очікуємо від власників (розробників) Проектів. Однак, надання інформації можливо і в іншому вибраному Вами форматі, а також заохочується подача різноманітних доповнень або додатків (креативність - це також один із критеріїв оцінки!).
2. Намагайтесь зберегти обсяг Пропозиції до 20 сторінок, включаючи титульний лист, графіки, фінансові таблиці та всі необхідні додатки. Перевага надається більш коротким документам, ніж довгим.

3. Будьте фактичними та реалістичними. По можливості, конкретизуйте всі свої вимоги і пропозиції за допомогою цифр і, в міру необхідності, підтверджуйте достовірність Ваших даних за допомогою діаграм і графіків.
4. Вибір параметрів сторінок, інтервалів, розміру і стилю шрифту залишається на Ваш розсуд, але документ повинен бути зручним для читання.
5. Файли повинні бути надані у форматі PDF (найкраще) або WORD. Фінансові моделі повинні бути збережені у форматі EXCEL.
6. «СТІ PFAN» дотримується конфіденційності по відношенню до інформації в усіх отриманих Пропозиціях від власників (розробників) Проекту, що поширюється і на всі додаткові дані. Пропозиції не будуть копіюватися, окрім як для проведення аналізу та оцінки Проекту з метою їх потенційного включення в перспективні плани розвитку «СТІ PFAN». Зазвичай, для практичності, на початковому етапі угоди про конфіденційність по відношенню до отримання та аналізу інформації в Проектних пропозиціях не підписуються. За своїм вибором, власники (розробники) Проекту можуть написати на титульному аркуші своїх Проектних пропозицій наступні роз'яснення про відмову від відповідальності, визнаючи, що це не є юридично обов'язковою угодою:

«Ця Проектна пропозиція має конфіденційний характер і надана «СТІ PFAN» виключно для проведення аналізу Проекту з метою його потенційного включення в перспективні плани розвитку «СТІ PFAN». Ця Проектна пропозиція не може копіюватися або розголошуватися, як цілком, так і частково. Приймаючи екземпляр даного документа, одержувач погоджується не відтворювати та не розкривати його зміст третім особам без попередньої письмової згоди його авторів».

Після підтвердження того, що запропонований Проект включений в перспективний план розвитку «СТІ PFAN», його власники (розробники) можуть звернутися з вимогою про підписання відповідної Угоди про конфіденційність і нерозголошення наданої інформації, яке і буде погоджено і підписано між компанією власника (розробника) Проекту і відповідним консультантом, призначеним «СТІ PFAN».

7. Ми з нетерпінням чекаємо на Ваші Проектні пропозиції.