

Подготовка вашего проектного предложения

Основным документом, который необходимо загрузить в проектную заявку, является проектное предложение: краткий и заслуживающий доверия план, который прост и понятен оценщикам и рецензентам. В нем должно быть достаточно подробностей, чтобы дать оценщикам четкое представление об обосновании, структуре и управлении проектом, спросе и отдаче от инвестиций, рисках, а также климатических выгодах и любых последствиях для развития, общества и гендерного равенства.

Если у вас еще нет Проектного предложения, это может показаться большой работой, но следование нашим рекомендациям может помочь вам более четко определить ваш проект и убедить других, включая PFAN, в том, что с вашим проектом стоит работать.

Нет необходимости отвечать на каждый вопрос или пункт в предложенной форме - уточните те, которые имеют отношение к вашему проекту и по которым у вас есть доступная информация. Любые области, требующие дальнейшей работы, будут охвачены во время консультаций, предлагаемого PFAN выбранным проектам.

Пожалуйста, обратите внимание на следующее:

- Документ с проектным предложением должен быть не более 20 страниц в формате MS Word или PDF (.doc или .docx или .pdf). Другие форматы, такие как слайды PowerPoint, не принимаются.
- Предложения, превышающие лимит данных в 20 МБ или лимит страниц или представленные в других форматах, чем те, которые указаны выше, могут быть дисквалифицированы.
- Пожалуйста, убедитесь, что информация в Проектном предложении соответствует информации, представленной в онлайн-форме заявки и других представленных файлах (таких как Финансовая модель и Резюме проекта).
- Убедитесь, что проектное предложение является фактическим и реалистичным. По возможности документируйте свои утверждения и предложения и предоставляйте подтверждающие данные, используя диаграммы, диаграммы и графики, где это необходимо.

Содержание Вашего Проектного предложения

1. Описание проекта, собственников и управленческой команды

Структура собственности (Кто?)

Структура собственности (Кто?)

Цели (Что?)

Является ли это проектом строительства-эксплуатации-передачи, приватизацией, проектом «зеленого поля», расширением существующих операций? Что делается, предлагается, приобретается, продается и распространяется? Каковы цели?

Цель (Почему?)

Какую проблему решает ваша компания / проект?

Место (Где?)

Регион/место реализации проекта и дистрибуции/продажи продукта. Насколько стратегически / позитивно место для проекта?

Временный рамки (Когда?)

Это существующая компания или новый проект? Каковы были основные этапы на данный момент, каково будущее расписание реализации?

Необходимые ресурсы

Управленческая команда, необходимое финансирование, технологии, разрешения, строительные контракты, дополнительные предварительные инвестиции в инфраструктуру,

(Как?) вспомогательные нормативы, стратегические партнеры (синергизм), роль / поддержка местных органов власти.

2. Анализ рынка (коммерческое обоснование)

Целевой рынок	Местный / внутренний? Международный? Барьеры для входа? Возможности и угрозы. Существующая физическая, материально-техническая и коммерческая инфраструктура на месте, состояние регулирующей среды.
Анализ существующей конкуренции и конкурентоспособности проекта	Кто ваши конкуренты (частные, публичные, местные, международные)? Каковы конкурентные преимущества вашей компании / проекта перед другими игроками рынка? - особенно важно для инвесторов.
Предполагаемый спрос на ваш продукт или услуги	Есть ли технико-экономическое обоснование, план развития? Кто является покупателем, есть ли соглашение о продаже продукта (объемы)?

3. Технология, бизнес-модель и стратегия роста

Бизнес модель:

Управленческая команда	Пожалуйста, опишите команду, которая будет управлять разработкой и реализацией проекта, их предыдущий опыт, опыт и роль в проекте. Сколько мужчин и сколько женщин среди владельцев, руководства, правления и персонала проекта / бизнеса?
------------------------	--

Обзор технологий и операций

Опишите используемую в проекте технологию, ее преимущества перед другими аналогичными. Рецензенты проектов PFAN являются опытными специалистами по финансированию в области чистой энергии и имеют практический опыт работы с наиболее распространенными чистыми технологиями. Только совершенно новые технологии или усовершенствование существующих технологий потребуют более подробной технической презентации.

Также упомяните все уже достигнутые вехи и прогресс в реализации, или примерный срок начала реализации и целевой период.

Маркетинг, распространение и продажи клиентам

Как компания будет продавать свои продукты / услуги клиентам, как они будут распределяться, как будут приниматься / обрабатываться платежи.

Требуемая цепочка поставок

Какие входные данные необходимы? Материалы, сырье, источники топлива, оборудование / технологии. Были ли определены основные поставщики? Каковы отношения со стратегическими поставщиками? Каковы риски, связанные с логистикой?

Создание благоприятных условий

Пожалуйста, опишите правовую и нормативную среду, применимую к проекту (концессионные законы, приватизация, обязательные требования или цели в отношении энергетического баланса, структура тарифов на энергию / независимое производство электроэнергии и т.д., планирование и разрешение на строительство, коммерческие лицензии, лицензии на трудоустройство, выбросы, источники воды, разрешения на ввоз и вывоз и т. д.)

Каков уровень политической поддержки проекта на государственном, региональном и / или местном уровне? Как эта поддержка демонстрируется? Могут ли быть доступны государственные гарантии? Доступны ли другие стимулы (гранты, субсидии, налоговые льготы и т. Д.)?

Человеческие ресурсы

Доступны ли специалисты от строительства до эксплуатации? Требуются ли их тренинги?

Стратегия роста:

На какой стадии сейчас находится проект и как он будет развиваться?

Этап разработки: охватывает период до финансового закрытия и должен содержать описание того, что необходимо сделать, и подробные планы достижения финансового закрытия;

Этап строительства / реализации: охватывает предварительные операции и действия / условия, которые должны быть выполнены до начала эксплуатации проекта;

Начало делового / операционного планирования: операционный план должен включать подробную информацию о повседневных деловых операциях, планировании, распределении рабочей силы и планировании цепочки поставок;

Стратегия расширения / роста: в той степени, в которой ожидается быстрый рост и расширение бизнеса, должна быть предоставлена информация о стратегии роста и планах расширения, а финансовый анализ, представленный далее в этом бизнес-плане, должен отражать эти детали; Каков планируемый срок службы проекта? Что будет в конце этой жизни?

Стратегия выхода инвестора: если и где применимо; это всегда представляет интерес для

оценщиков и потенциальных инвесторов.

Ключевые
показатели
эффективности
(KPI)

Как будет происходить мониторинг успешности реализации проекта?

4. Финансовый обзор и инвестиционное предложение

Финансовый обзор

Существующая
финансовая
структура (освоено
/ инвестировано)

Капитальные
вложения

Структура акционеров (местные, международные, компании / частные
лица).

Гранты

Поддерживающие организации

Долговые
обязательства

Инвесторы уже вовлечены (местные, международные, тип кредиторов,
общие условия)

Будущее
финансирование
уже выделенное для

Капитальные
вложения

Ожидаются дополнительные инвестиции от существующих
акционеров?

проекта

Гранты	Поддерживающие организации, количество
Долговые обязательства	Источник финансирования (какие-либо местные банки?), суммы и условия (тенор, расходы по займам, какие-либо гарантии или залоговое обеспечение уже приняты)
Вклад со стороны разработчиков проекта	Упомяните, если разработчики проекта уже также внесли значительный вклад в проект материальным и нематериальным путем. - большинство инвесторов хотели бы понять приверженность разработчика и связь с проектом.
Обзор прогнозируемого денежного потока (в долларах США)	Приведите основные допущения, особенно доходы и предполагаемые капитальные затраты и операционные расходы (объем работ / ведомость объемов / техническая спецификация), используемые временные рамки
Ожидаемые финансовые показатели	Внутренняя норма доходности (IRR), доход на вложенный капитал / расходы (ROCE)

Срок окупаемости, точка безубыточности

Годовой коэффициент покрытия обслуживания долга (DSCR) и коэффициент покрытия процентов (ICR) с использованием прибыли до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (EBITDA)

Инвестиционное предложение:

Инвестиционное предложение должно относиться к коммерческим инвестициям, которые обеспечивают возврат капитала инвестору и / или которые выплачивают кредитору процентную ставку по долгу, который подлежит погашению на согласованных условиях. Предложение может включать грантовые или субсидируемые компоненты, но инвестиционная возможность должна быть структурирована как коммерческое предложение. PFAN не будет рассматривать предложения, которые структурированы в основном как заявки на гранты.

Разбивка общей запрашиваемой суммы по различным предусмотренным видам инвестиций (долг, капитал, гранты) и валютным предпочтениям.

Каково целевое отношение долга к собственному капиталу после предлагаемых инвестиций?

Какие права и выгоды будут прилагаться к обязательствам инвесторов?

Детальный план использования выручки (источник и заявление о состоянии средств / сводка), включая CAPEX, OPEX, затраты на финансирование, мягкие расходы

Укажите целевой тип инвесторов, таких как благотворительные инвесторы, влиятельные инвесторы, фонды развития, институциональные инвесторы, прямые инвестиции, венчурный капитал, стратегические инвесторы, промышленные инвесторы, углеродные инвесторы, финансовые институты развития и банки и т.д.

Для инвесторов в акционерный капитал - какие могут быть потенциальные стратегии выхода, включая несколько точек выхода, если это возможно (например, продажа в отрасли, выкуп застройщиком, IPO и т.д.)

Для инвесторов в долг - какая стратегия окупаемости, долгосрочная амортизация на основе создания стабильных денежных потоков или рефинансирования.

5. Выявление и снижение рисков

Оценка рисков и меры по снижению рисков

Определите природу риска, вероятность его возникновения, потенциальное воздействие и возможные меры по смягчению. Также, например, риски, связанные с недостаточной производительностью новых технологий. Была ли защищена интеллектуальная собственность в случае новых технологий? Каковы перспективы новых технологических разработок, которые могут повредить или принести пользу бизнес-модели проекта? Какие существуют законы и политика, которые могут угрожать успеху проекта?

Анализ сценария

Предполагаемое финансовое влияние ключевых рисков, как показано в прогнозах движения денежных средств при различных допущениях роста, продаж, успешной реализации, основных этапов.

При каких обстоятельствах проект станет финансово нежизнеспособным? Насколько вероятны эти обстоятельства? Каковы последствия и коммерческие варианты, если они происходят?

6. Социальное, экологическое и гендерное воздействие

Социальное

Включая демографические тенденции / демографию, занятость, владение землей, поведение потребителей (в связи с вашим продуктом / услугами), образование, борьба с загрязнением, здоровье, экономическое участие, качество и доступность воды, сокращение бедности и т. Д.

Сколько людей увеличит свою устойчивость к последствиям изменения климата из-за вашего проекта? Созданные рабочие места, переданные навыки, переданные технологии, экономические выгоды от более продуктивного использования решений в области чистой энергии и т.д.

Экологическое

Положительные и отрицательные воздействия (включая меры по смягчению последствий), включают результаты оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС), если таковые имеются. Если возможно, укажите ежегодный потенциал снижения выбросов парниковых газов для проекта в тоннах предотвращенного CO₂ или ежегодную экономию энергии в ГВтч, а также используемую методологию и предположения для расчета.

Каковы преимущества повышения энергоэффективности, предлагаемые новой технологией / процессом / проектом?

Гендерное

Как доступ к вашему продукту может улучшить условия жизни женщин и девочек или изменить наблюдаемое гендерное неравенство? Пожалуйста, предоставьте оценку гендерного воздействия, если таковая имеется.

7. Заключение

В своем заключении, выделите основные сильные стороны и преимущества проекта / бизнеса и суммируйте, почему инвестор должен рассмотреть возможность инвестирования.