

Подготовка и представление предложений

Руководство по подготовке к финансированию проектов по передаче технологий



РКИК ООН (2006) Подготовка и представление предложений

Руководство по подготовке к финансированию проектов по передаче технологий

Опубликовано Секретариатом по изменению климата (РКИК ООН) Бонн, Германия

Подготовлено Программой по адаптации, технологиям и науке Секретариата РКИК ООН

Авторы-составители: Филипп Ла Рокко, Мария Салинас

Верстка и макет: Дженнифер Одалло и Юджин Папа - UNON Publishing Services Section

Отпечатано purpur Cologne на матовой бумаге, не содержащей хлор, и произведенной из древесины из устойчиво управляемых лесных плантаций.

Фотография на обложке © Йорг Бетлинг

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ПРАВ

Настоящее руководство опубликовано в информационных целях и не является официальным текстом Конвенции ни в каком юридическом или техническом смысле.

За исключением мест, где это специально оговорено, данный материал может свободно воспроизводиться частично или полностью при условии указания источника.

Упоминания названий компаний и коммерческих продуктов не предполагают их поддержку со стороны РКИК ООН.

© РКИК ООН 2006 все права защищены

ISBN: 92-9219-028-8

За дополнительной информацией обращайтесь:

Climate Change Secretariat (UNFCCC)

Martin-Luther-King-Strasse 8

53175 Bonn, Germany

тел.: +49 228 815 1000

факс: +49 228 815 1999

secretariat@unfccc.int

unfccc.int



Этот документ был опубликован при финансовой поддержке Европейского сообщества и Правительства Бельгии.

Содержание

Предисловие	iv
Вступительное слово	v
Благодарности	vi
Введение	1
1. Резюме	5
2. Прежде, чем готовить предложение	21
2.1 Семь вопросов.....	21
2.2 Бухгалтерский учет, финансирование и календарное планирование: основные понятия	40
2.3 Классификация проектов	50
2.4 Оценка Ответственного исполнителя и команды	53
3. Подготовка предложения	55
3.1 Задания и вопросы	55
3.2 Образцы предложений	77
4. Представление предложения	91
4.1 Обзор типов финансирования	91
4.2 Обзор финансовой выгоды	93
4.3 Процедура поиска	95
4.4 Установление контактов	96
4.5 Последующие обращения: этикет привлечения средств.....	97
5 Доработка предложения	99
5.1 Доработка логических рамок	99
5.2 Доработка «углеродных» выгод	105
5.3 Доработка для кредиторов	110
5.4 Доработка для инвесторов	117
Приложение I: Шаблоны	121
Приложение II: Пример предложения	175
Приложение III: Глоссарий	193
Приложение IV: Интернет и другие ресурсы	201
Приложение V: Пример расчетов и таблицы будущей стоимости	207
Приложение VI: Контрольный список вопросов для финансовой проверки	211
Приложение VII: Перечень условий	217

Предисловие

Изменение климата — одна из самых серьезных экологических проблем современности. Последствия этих изменений для окружающей среды, общества и экономической системы могут быть очень серьезными и непредсказуемыми. В то же время, с данной проблемой связаны и новые возможности, примером тому - рост инвестиций в применение технологий, безопасных для климата, а также развитие углеродного рынка. Очевидно, что разработка и передача технологий играют ключевую роль в смягчении изменений климата и в адаптации к ним.



Рыночные барьеры считаются одним из основных препятствий для применения и распространения безопасных для климата технологий, особенно в развивающихся странах. Разработчикам проектов необходимо оформить идею в виде качественного предложения по реализации проекта и привлечь средства для его осуществления. Соответствие идей проектов потребностям частных и государственных инвесторов может служить эффективным инструментом снижения рыночных барьеров.

Цель настоящего руководства — помочь разработчикам проектов из развивающихся стран и другим заинтересованным сторонам подготовить предложения о финансировании, отвечающие стандартам мировых финансирующих организаций. В частности, если разработчики проекта и финансирующие организации используют одинаковое финансовое программное обеспечение, это позволяет повысить качество проектов, увеличить объем финансирования и сократить цикл его получения. Мы надеемся, что руководство и его приложения будут способствовать налаживанию связей между сторонами процесса и, тем самым, — распространению безопасных для климата технологий.

Иво де Боер (Yvo de Boer)

Исполнительный секретарь

Рамочная конвенция ООН по изменению климата

сентябрь 2006 г.

Вступительное слово

Интерес Группы экспертов по передаче технологий (ГЭПТ) к инновационному финансированию объясняется тем, что в условиях ограниченности государственных средств нужно искать новые источники финансирования для выполнения все возрастающего количества проектов по передаче технологий.



При изучении вопроса «благоприятной среды» для передачи технологий ГЭПТ обсуждала проблемы, которые препятствуют увеличению финансирования передачи технологий развивающимся странам. Определив эти препятствия и осознав масштаб необходимых инвестиций, мы, совместно с Секретариатом и представителями Глобального экологического фонда (ГЭФ) и Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), сочли необходимым начать обсуждение новых возможностей финансирования разработки и передачи технологий. Эти дискуссии явились прологом к рабочему совещанию РКИК ООН по данной теме, которое состоялось в 2004 г. в Монреале, Канада. Совещание стало первым форумом в рамках РКИК ООН, где рассматривалась проблема финансирования разработки и передачи технологий и в котором участвовали финансирующие организации из частного сектора.

Следующим шагом стало рабочее совещание по инновационным вариантам финансирования оценки технологических потребностей (ОТП), состоявшееся в 2005 г. в Бонне, Германия. Совещание показало, чего нам удалось достигнуть за год. Был представлен ряд проектов, определенных на основании ОТП и других источников, с комментариями, по которым затем выступили специалисты по финансированию. Все увидели, насколько обмен мнениями с представителями финансового сектора может быть полезен для обеих сторон.

Семинары в Монреале и Бонне, организованные совместно с Инициативой в области климатических технологий (СТИ) и частным сектором, также продемонстрировали необходимость разработки пособий и руководств по инновационному и традиционному финансированию проектов по передаче технологии, чтобы подготовка и оценка проектов соответствовали международным стандартам. Написание практического руководства по подготовке предложений для разработчиков проектов из развивающихся стран было включено в рабочий план ГЭПТ и Секретариата РКИК ООН на 2006 г., и вот оно перед вами.

Публикация настоящего руководства стала результатом работы большого коллектива; особенно значимую роль в этом сыграли наши консультанты, работники Секретариата РКИК ООН, члены ГЭПТ и различные специалисты, занимающиеся разработкой и финансированием проектов.

Бернард Мазийн (Bernard Mazijn)

Председатель ГЭПТ

сентябрь 2006 г.

Благодарности

Настоящее руководство было подготовлено Подпрограммой по технологиям, действующей в рамках Программы по адаптации, технологиям и науке Секретариата РКИК ООН. Основной вклад в его написание внесли наши консультанты Филипп Ла Рокко (Philip LaRocco) и Мария Салинас (Maria Salinas), составившие большую часть текста, а также сотрудники Секретариата РКИК ООН. Большую помощь в этом им оказали члены Группы экспертов по передаче технологий, в частности, Томас Верхейе (Thomas Verheye) и Маргарет Е. Мартин (Margaret E. Martin) и многочисленные специалисты-практики.

Особую благодарность мы выражаем правительству Бельгии и Европейскому Сообществу, без щедрой финансовой поддержки которых публикация данного Руководства была бы невозможна. Перевод и печать данного Руководства была профинансирована Правительствами Норвегии и Швеции.

Введение

Добро пожаловать в «Подготовку и представление предложений». Главная задача настоящего руководства — помочь обеспечить хорошие идеи ресурсами, необходимыми для их успешной реализации.

Хороших идей много. К сожалению, большинство из них так и остаются идеями, потому что одному человеку редко удается найти все ресурсы и выполнить весь объем работ, которые необходимы, чтобы идея стала реальностью. Чтобы получить эти ресурсы, мы должны четко объяснить нашу идею, суметь убедить слушателей в ее осуществимости и знать, что требуется для успеха. Именно это и должно содержаться в вашем предложении.

Предложение состоит из **плана** предполагаемых действий и **просьбы** о выделении ресурсов.

Единственной формулы или рецепта подготовки успешного предложения не существует, но у большинства из таких предложений есть ряд **общих компонентов**. Понимание и демонстрация владения этими общими составляющими наряду со **знанием целевой аудитории** значительно повышает шансы на успех. В настоящем руководстве эти общие компоненты объясняются по принципу «вопрос-ответ».

Что ⇒ Где ⇒ Кто ⇒ Как ⇒ Почему ⇒ Что если ⇒ Кому?

Журналистов учат обязательно давать в своих репортажах ответы на вопросы: «кто», «что», «когда», «где» и «почему». Ответы на подобные вопросы должны содержаться и в правильно составленном предложении.

- **Что** предлагается? ⇒ **Основная идея**
- **Где** будет реализовываться предложение? ⇒ **Условия**
- **Кто** будет выступать ответственным исполнителем предложения и доведет его до конца, а также кто еще должен участвовать в процессе? ⇒ **Команда**
- **Как** будет реализовываться предложение? ⇒ **План реализации**
- **Почему** предложение важно и почему его следует поддержать? ⇒ **Ожидания**
- **Что если** все пойдет не по плану? ⇒ **Непредвиденные обстоятельства**
- **Кому** адресовано предложение? ⇒ **Аудитория**

Предложение, содержащее ответы на эти вопросы, будет отвечать исходным требованиям кредиторов, инвесторов, доноров, грантодателей, специалистов по проблеме выбросов парниковых газов и поставщиков услуг. **Задача** заключается в том, чтобы раскрыть каждый из этих пунктов, а не уделить больше внимания одним в ущерб другим.

Настоящее руководство подробно описывает каждое из этих требований, а также предлагает, как лучше понять **целевую аудиторию**.

ЧТО – Основная идея

«Что» в предложении составляют предлагаемые реализации «продукты», услуги и технологии. Основным моментом любого предложения — четкое указание предлагаемого продукта или услуги и столь же четкое объяснение, интересы какой группы клиентов они удовлетворяют.

ГДЕ – Условия

В предложении ответ на вопрос «где» — это район, отрасль и рынок, где будет реализована основная идея. Все условия специфичны. Успех или провал предложения в значительной степени будет зависеть от ряда факторов, которые необходимо понимать и объяснять. «Где», в первую очередь, подразумевает реальное местонахождение того, что предлагается. Иными словами, речь идет о деревне или городе, районе или реке, где будет реализовываться идея. Во-вторых, речь идет о социальных, экономических, политических и правительственных условиях реализации проекта.

КТО – Команда

Организация, компания, сообщество или индивид(ы), которые отвечают за реализацию на практике того, что предлагается, и результаты этого составляют «кто» предложения, т.е. стороны, отвечающие за действия и принимающие на себя риск неудачи. Кто будет выступать Ответственным исполнителем предложения и доведет его до конца? Кто **еще** должен быть привлечен? Большинство организаций, предоставляющих финансы и услуги, сочтут качество **Ответственного исполнителя** и команды **самым** значимым фактором, оцениваемым при принятии инвестиционного решения.

КАК – План реализации

«Как» в предложении — это такие элементы как планирование, финансирование, операции, строительство, управление, мониторинг и оценка. Успешное предложение демонстрирует высокий уровень владения всеми факторами, с которыми предстоит иметь дело. Именно здесь Ответственный исполнитель показывает, как он обеспечит целостность и управляемость проекта.

ПОЧЕМУ – Ожидания и преимущества

Финансовые, социальные и экологические последствия, возможные итоги и результаты — как положительные, так и отрицательные, — риски и преимущества, угрозы и возможности, содержащиеся в предложении, в совокупности составляют ответ на вопрос «почему». Почему предложение важно и почему его следует поддержать? Самое главное здесь — выявить и отразить **все** достигаемые при реализации проекта преимущества. Они могут быть классифицированы по трем категориям: **население, спасение нашей планеты и прибыль.**

Предложения: связующее звено между Ответственными исполнителями и Поддерживающими сторонами

Ответственные исполнители — это люди, которые реализуют идеи на практике. Они осуществляют деятельность, берут на себя ответственность и необходимые обязательства. Это те, кто, как правило, лучше понимает, что необходимо сделать для успеха проекта и какие ресурсы — опыт, финансовые средства, навыки — необходимо привлечь. Ответственными исполнителями могут быть отдельные частные предприниматели, представители гражданского общества или государственные чиновники. Институциональная принадлежность или должность этих лиц не имеет особого значения. Главное — это их приверженность проекту.

Поддерживающие стороны — это те, кто обладает ресурсами и знаниями, необходимыми для Ответственных исполнителей. В данном качестве могут выступать финансовые инвесторы или представители правительственных программ; филантропы или частные добровольные организации; специалисты, занимающиеся такими проблемами, как снижение выбросов парниковых газов и адаптация к изменению климата и т.д. Поддерживающие стороны ищут идеи, которые они могли бы поддержать. Они могут делать это по финансовым, социальным, экологическим или иным причинам, а также из-за комбинации преимуществ.

ЧТО ЕСЛИ — Резервное планирование

«Что если» все пойдет не по плану? Профессионалам известно, что редко когда удастся сделать все, как было запланировано. Предложение должно демонстрировать понимание основных событий, которые способны изменить стоимость, сроки, предоставление услуг и итог проекта. Кроме того, Ответственный исполнитель может показать, как он намерен поступать в подобных обстоятельствах.

КОМУ — Аудитория

Хорошо подготовленное предложение отвечает потребностям и процессам поддерживающей организации, предоставляющей ресурсы. Для рассмотрения, утверждения и выделения ресурсов, запрашиваемых в предложении, последнее должно быть сфокусировано на ожиданиях **поддерживающей организации, её** потребностях и её процессах. Инновационное финансирование не предполагает создание чего-то нового. Речь идет о создании связи между **Ответственным исполнителем и Поддерживающей стороной**, способной предоставить необходимые и уместные ресурсы. Каждая из таких сторон говорит на собственном языке и обладает собственными приоритетами и сферой ответственности. Понимание их необходимо для подготовки и представления предложения.

Структура настоящего руководства

При подготовке данного руководства, мы попытались обобщить опыт множества Ответственных исполнителей и Поддерживающих сторон. Этот опыт, главным образом, был получен в реальных условиях при составлении предложений и их реализации. Все ценное в этой книге — результат данного опыта.

Главы

В Главе 1 дается краткое изложение всего руководства. Здесь затронуты все темы, рассматриваемые впоследствии, и указано, где даются более подробные объяснения и информация.

В Главе 2 («Прежде, чем готовить предложение») более подробно разбираются семь вышеназванных вопросов, вводятся важные бухгалтерские и финансовые понятия, а Ответственному исполнителю предлагается оценить свой опыт и мотивацию.

В Главе 3 («Подготовка предложения») поэтапно разбираются рассматриваемые проблемы и даются ответы на поставленные вопросы. Собранная при этом информация составляет основу сбалансированного, правильно составленного предложения.

В Главе 4 («Представление предложения») говорится о том, что требуется, чтобы правильно составленное предложение нашло своего адресата.

Глава 5, озаглавленная как «Доработка предложения», касается того, как приспособить предложение для представления тем финансирующим организациям, которые требуют логического построения текста, специалистам по выбросам парниковых газов, требующим специальной информации, а также кредиторами и инвесторам.

Врезки

В тексте вы встретите большое количество врезок. В них содержатся ссылки на Интернет-ресурсы и печатные издания, которые могут быть полезны для изучения технологий, условий, в которых будет осуществляться предложение, прогнозирования потоков финансовых средств, определения источников финансирования и поиска иной информации. Список этих ресурсов дается в Приложении IV к настоящему руководству.

Накопленный опыт

В тексте встречаются врезки, озаглавленные «Накопленный опыт», где в виде примечаний и комментариев суммируется опыт, накопленный Ответственными исполнителями при подготовке предложений и Поддерживающими сторонами при их оценке. Это поможет вам выбрать правильный подход и избежать ошибок.

Шаблоны

Хотя мы считаем, что каждое предложение — уникально, мы включили в руководство ряд образцов/шаблонов в качестве приложений. Они также представлены в виде сводных таблиц. Они выполняют сугубо вспомогательную и консультативную, а не нормативную функцию.

Приложения

В приложениях содержится дополнительная информация или обобщается материал, рассмотренный в руководстве. Также приводится развернутое предложение, глоссарий, список электронных и иных ресурсов, некоторые подробности расчетов, пример списка контрольных вопросов («due diligence») и формат перечня условий.

CD диск

К руководству прилагается CD диск, где содержатся шаблоны в электронном виде, а также примеры предложений, рассматриваемых в Главе 3 и Приложении II.

От авторов:

Все замечания и предложения направляйте по указанному ниже электронному адресу. Мы будем особенно признательны за предложения по поводу шаблонов.

Авторы
secretariat@unfccc.int