

Требования по подготовке бизнес-плана инвестиционного проекта

I. Содержание бизнес-плана

1.1. Бизнес-план должен содержать:

- а) название инвестиционного проекта, его суть и целесообразность реализации;
- б) обоснование его соответствия основным направлениям и основным отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности АО «КРСК»;
- в) обоснование значимости инвестиционного проекта для Северо-Кавказского федерального округа;
- г) обоснование положительного эффекта для общества и экономики Российской Федерации в случае участия АО «КРСК» в реализации проекта, в том числе информация о бюджетном и социально-экономическом эффектах от реализации инвестиционного проекта, подтвержденных соответствующими расчетами;
- д) обоснование соответствия проекта экологическому законодательству Российской Федерации;
- е) информацию о предполагаемых конкурсных процедурах для отбора ключевых поставщиков и подрядчиков по проекту;
- ж) обоснование привлекательности проекта для АО «КРСК» и других участников проекта, подкреплённое результатами финансовых прогнозов, анализом потенциала рынка, прозрачностью проекта и возможностью АО «КРСК» осуществлять контроль за ходом реализации проекта и целевым использованием средств;
- з) обоснование реализуемости проекта, подкреплённое наличием чёткой стратегии реализации проекта и планами по его реализации, возможностью привлечения необходимых ресурсов для реализации, наличием команды руководителей и разработчиков;
- и) анализ возможных рисков, связанных с реализацией проекта, и способов их минимизации;

1.2. Информация в бизнес-плане должна быть объективной, основываться на обоснованных данных (список рекомендуемых источников указан в разделе IV) и не противоречащих им предположениям. Все числовые данные и ключевые

предположения должны сопровождаться ссылками на источники информации с указанием даты, по состоянию на которую приведена информация.

1.3. Изложение информации в бизнес-плане должно быть понятным, логичным и структурированным.

1.4. Структура и содержание бизнес-плана должны отвечать нижеприведенным требованиям и рекомендациям к структуре бизнес-плана с учетом отраслевой и иной специфики конкретного инвестиционного проекта.

II. Рекомендуемая структура бизнес-плана

2.1. Рекомендуемая структура бизнес-плана включает следующие разделы:

I. Резюме проекта;

II. Описание проекта;

III. Информация об основных участниках проекта;

IV. Описание продукта;

V. Анализ рынка;

VI. Организационный план;

VII. План продаж и стратегия маркетинга;

VIII. План производства (эксплуатации);

IX. Анализ ресурсов;

X. Воздействие проекта на окружающую среду;

XI. Финансовый план;

XII. План финансирования;

XIII. Анализ проектных рисков;

XIV. Приложения.

2.2. Формат и структура бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от характера проекта, но перечисленные выше разделы должны быть включены в бизнес-план в обязательном порядке.

2.3. В случае отсутствия в бизнес-плане разделов, соответствующих указанным выше, к бизнес-плану должна быть приложена пояснительная записка с указаниями на разделы, в которых следует искать требуемую информацию, или обоснованием того, почему информация в бизнес-плане не приводится.

2.4. Рекомендуется включить в бизнес-план справочный материал, в том числе:

а) информацию о составителях бизнес-плана;

б) содержание с указанием страниц;

в) словарь ключевых технических и иных узкоспециализированных терминов, используемых в бизнес-плане;

г) список определений и расчетных формул для финансовых показателей (коэффициентов), которые упоминаются в бизнес-плане и рассчитываются в финансовой модели;

д) информацию о нормативно-методической базе, использованной при составлении бизнес-плана и проведения анализа;

е) краткую информацию о технико-экономических, маркетинговых и иных исследованиях, использованных при составлении бизнес-плана.

III. Содержание основных разделов бизнес-плана

3.1. Резюме проекта, включающее в себя следующие положения:

а) суть проекта и целесообразность его реализации;

б) ключевую информацию об Инвесторе и основных участниках проекта;

в) результаты анализа потенциала рынка;

г) стратегию реализации проекта (общий график реализации);

д) ключевые прогнозные финансовые показатели (коэффициенты);

е) общую стоимость проекта, общую потребность в финансировании и предполагаемые источники финансирования;

ж) целесообразность и предполагаемые условия участия АО «КРСК» в проекте;

з) ключевые факторы успеха и основные риски проекта (рекомендуется представить в виде SWOT-анализа);

и) иную ключевую информацию по проекту.

3.2. Описание проекта

В данном разделе необходимо:

а) изложить суть проекта, в том числе указать тип инвестиционного проекта (создание нового производства/объекта с «нуля»; реконструкция действующего производства/объекта; модернизация действующего производства/объекта; выпуск новой продукции на действующем производстве; расширение действующего производства; иное изменение с целью ведения коммерческой деятельности);

б) указать стадию реализации проекта и фазу (конкретный этап внутри стадии), на которой находится проект в настоящее время;

в) указать регион (страну) и отрасль, в которых будет реализован (реализуется) проект;

г) отметить, если проект будет реализован (реализуется) на принципах государственно-частного партнерства;

д) обосновать целесообразность реализации проекта для Инвестора (например, возможность увеличить объем продаж и долю на рынке; снизить

затраты; занять свободную нишу на рынке или создать новый рынок; учесть экологические требования и т.п.);

е) обосновать целесообразность участия АО «КРСК» в реализации проекта, в том числе описать положительный эффект для экономики и общества Российской Федерации в случае участия АО «КРСК» в проекте, обосновать соответствие проекта основным направлениям и основным отраслевым приоритетам инвестиционной политики АО «КРСК», а также дать обоснование общегосударственной значимости проекта;

ж) указать информацию о бюджетном и социально-экономическом эффектах от реализации инвестиционного проекта за период не меньший чем ожидаемый период участия АО «КРСК» в реализации проекта. Порядок расчета бюджетного эффекта и социально-экономического эффекта (в части создания новых рабочих мест) представлен ниже:

Бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта

№ п/п	Наименование бюджетных доходов и расходов	По годам участия АО «КРСК» в реализации проекта, млн. руб.				Итого, млн. руб.
		20_г.	20_г.	20_г.	20_г.	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Объем планируемых налоговых и иных платежей Инвестора в бюджет и внебюджетные фонды, в том числе:					
1.1	- в федеральный бюджет;					
1.2	- в региональный бюджет;					
1.3	- в местный бюджет;					
1.4	- во внебюджетные фонды.					
2.	Объем планируемых поступлений Инвестора из бюджета и внебюджетных фондов, в том числе:					
2.1	из федерального бюджета;					
2.2	из регионального бюджета;					
2.3	из местного бюджета;					
2.4	из внебюджетных фондов.					
3.	Итого: бюджетный эффект					
4.	Итого: дисконтированный бюджетный эффект					

При определении бюджетных доходов и расходов не учитывается уплата в бюджет Инвестором и возмещение из бюджета в пользу Инвестора НДС в связи с выполнением строительно-монтажных работ для собственного потребления, импортом оборудования, а также возмещение НДС в связи с осуществлением капитальных вложений.

В таблице приводится расчет прогнозного значения бюджетного эффекта от реализации инвестиционного проекта по годам участия АО «КРСК» в его реализации, а также дисконтированный бюджетный эффект за указанный период.

Данные о планируемых платежах Инвестора в бюджет и внебюджетные фонды и поступлений средств Инвестору из бюджета и внебюджетных фондов приводятся на основании финансовой модели инвестиционного проекта.

$$\text{стр.1} = \text{стр.1.1} + \text{стр.1.2} + \text{стр.1.3}$$

$$\text{стр.2} = \text{стр.2.1} + \text{стр.2.2} + \text{стр.2.3}$$

$$\text{стр.3} = \text{стр.1} - \text{стр.2}$$

Социально-экономический эффект от реализации инвестиционного проекта (создание новых рабочих мест)

№ п/п	Наименование показателей	За календарный год, предшествующий году участия АО «КРСК» в реализации проекта	По годам участия АО «КРСК» в реализации проекта, чел.				Итого, чел.
			20_г.	20_г.	20_г.	20_г.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Среднесписочная численность работников Инвестора						
2.	Число рабочих мест, созданных в рамках инвестиционного проекта, всего:						
2.1.	В том числе число созданных высокопроизводительных рабочих мест						

В таблице приводится расчет прогнозных значений социально-экономического эффекта (в части числа создаваемых новых рабочих мест, в том числе высокопроизводительных (число высокопроизводительных рабочих

мест рассчитывается согласно приказу Росстата от 9 октября 2017 г. № 665) от реализации инвестиционного проекта по годам участия АО «КРСК» в его реализации.

Данные о среднесписочной численности приводятся на основании соответствующего раздела бизнес-плана и/или финансовой модели инвестиционного проекта.

Значение стр. 2, графы за расчетный год = Значение стр. 1, графы за расчетный год – Значение стр. 1, графы за предыдущий год. В случае, если полученный результат имеет отрицательное значение, то в Значение стр. 2, графы за расчетный год устанавливается равным «0».

3.3. Информация об основных участниках проекта должна содержать следующие положения:

- а) Инвестор и иные основные участники проекта;
- б) роли и порядок их взаимодействия в ходе реализации проекта;
- в) причины заинтересованности в проекте;
- г) наличие опыта работы в отрасли;
- д) иная существенная информация об основных участниках проекта.

Рекомендуется:

- а) кратко изложить историю развития компании – Инвестора;
- б) дать описание характера и направлений деятельности и сведения о местоположении основных участников проекта;
- в) представить ключевую финансовую информацию по Инвестору и/или группе (выручка, валовая рентабельность, чистая рентабельность, чистая прибыль, совокупные активы, соотношение собственного и заемного капитала и т.п.) в динамике за последние несколько лет;

г) если Инвестор принадлежит к группе лиц, представить в графическом виде организационную структуру группы или её фрагмент, включив в неё основных участников проекта, если они также входят в группу, и указать доли участия в уставном капитале или иные отношения, связывающие членов группы.

3.4. Описание продукта (продуктовой линейки¹), который планируется к выпуску в соответствии с проектом, и анализ их конкурентных преимуществ и недостатков, включающий в себя следующие положения:

- а) приведена информация о доминирующей части продуктовой программы, составляющей значительную часть выручки от реализации (не требуется предоставлять детальную информацию по каждому продукту (продуктовой линейке)), в том числе (если применимо): назначение и область применения, краткое описание и основные характеристики, наличие сертификата качества,

¹ Под продуктовой линейкой для целей настоящих Требований понимается группа продуктов с близкими ценовыми и качественными характеристиками и общей целевой аудиторией потребителей.

патентоспособность и авторские права, необходимость лицензирования выпуска продукции, безопасность и экологичность продукта, утилизация после окончания эксплуатации;

б) указана степень готовности продукта к выпуску и реализации (отметить, если применимо, на какой стадии развития находится продукт, к примеру, концепция, опытный образец, готовый рыночный продукт), реализовывался ли продукт ранее на российском рынке или за рубежом, опыт производства и реализации продукта участниками проекта.

Рекомендуется:

а) привести основные качественные характеристики продукта (продуктовой линейки), анализ полезности для потребителей (в том числе указать целевую аудиторию), возможные продукты-заменители (субституты) и комплиментарные (сопутствующие) товары и услуги;

б) провести анализ жизненного цикла продукта, указать на планируемые изменения в ассортименте и предполагаемую модернизацию продукта в будущем.

3.5. Анализ рынка.

Описывается рынок сбыта, для которого предназначена продукция и/или услуги, предусмотренные проектом, и прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу. Описание должно включать данные как по рынку в целом, так и по целевому сегменту рынка проекта.

Представляется анализ текущего состояния рынка, включая:

а) историческая динамика и прогноз спроса и предложения;

б) степень насыщенности;

в) динамику развития (в том числе, появление новых игроков, динамику объёма продаж, ключевые изменения и тенденции, текущую стадию жизненного цикла рынка);

г) описание структуры (основных сегментов) рынка;

д) показатели рыночной концентрации;

е) основных прямых конкурентов и конкурентов, производящих продукты-заменители;

ж) барьеры входа в отрасль (включая законодательные ограничения, ограничения доступа к ключевым ресурсам, ограничения по масштабу производства);

з) данные о сезонности спроса или предложения;

и) основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта (реклама, мерчендайзинг и т.д.);

к) принципы ценообразования, историческую динамику цены на продукт и прогнозы её изменения;

л) скорость инноваций и технологических изменений в отрасли;

м) степень государственного регулирования рынка (отрасли);

н) анализ уровня конкуренции в отрасли (рекомендуется использовать схему «пяти сил конкуренции» М. Портера – рассмотреть «рыночную силу» поставщиков, потребителей, существующих и потенциальных прямых конкурентов, конкурентов, производящих продукты-заменители);

о) иную существенную информацию.

Для выделения рыночных сегментов рекомендуется использовать географический, ценовой, социальный (отраслевой) признак и иные признаки, которые позволяют четко выделить целевую группу покупателей, на которую ориентирован продукт.

В случае значительной степени государственного регулирования рынка (отрасли), а также участия государственных органов и организаций в проекте, рекомендуется вынести обзор нормативно-правовой базы в отдельный раздел, в котором указать информацию о регулировании ценообразования (тарифов), антимонопольном регулировании, необходимых разрешениях для работы и иную существенную информацию.

В разделе также рекомендуется привести данные:

а) по основным конкурентам: позиция на рынке (местоположение, доля рынка), текущие и прогнозные производственные мощности, основная стратегия конкурентной борьбы, конкурентные преимущества и недостатки (обязательно в случае олигополистической структуры рынка – наличия нескольких крупных игроков на рынке);

б) об отрасли в целом (общая динамика предприятий отрасли; уровень рентабельности, структура активов, оборачиваемость активов, типовая структура затрат, степень износа основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей/технологического оборудования; другие важные факторы, характеризующие отрасль).

Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей) для реализации заранее определенному заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), или реализация продукции/работ/услуг, предназначенных для единственного покупателя, анализ рынка рекомендуется заменить анализом потребностей ключевого заказчика (покупателя).

3.6. Организационный план.

Приводится описание общей стратегии реализации проекта. Необходимо привести временной график реализации проекта с указанием предполагаемого начала реализации проекта и продолжительности основных стадий

(прединвестиционная, инвестиционная/стадия ввода мощностей, операционная, ликвидационная), а также промежуточных этапов (фаз).

Указывается информация о плане ввода производственных мощностей или иных объектов инвестирования в эксплуатацию (в виде графика или блок-схемы), если применимо, с указанием критических (контрольных) точек.

Также в разделе может содержаться план проектно-изыскательских, геологоразведочных, строительных, монтажных, пуско-наладочных и иных работ по проекту с указанием их продолжительности и /или календарный план выполнения работ по проекту (в виде графика или блок-схемы), иные организационные планы и схемы.

Организационные графики и схемы и планы работ по проекту могут быть вынесены в приложения к бизнес-плану.

3.7. План продаж и стратегия маркетинга.

Отражается целевая динамика объема продаж (целевой интенсивности эксплуатации) и прогнозной доли рынка, а также стратегия по их достижению, в том числе, стратегия конкурентной борьбы.

В разделе необходимо:

а) привести прогнозный объем продаж (интенсивности эксплуатации) в натуральных единицах, прогнозные отпускные цены (тарифы) и/или прогноз выручки от реализации в денежном выражении по проекту - с учётом анализа, произведенного в разделе анализа рынка;

б) описать стратегию маркетинга по проекту, к примеру: расширенную концепцию продукта (анализ возможностей дифференцирования продукта с целью увеличения ценности продукта для потребителя, в том числе путём улучшения дизайна, добавления дополнительных услуг, использования торговой марки и т.п.), стратегию ценообразования, политику дистрибуции (выбор каналов продаж) и стимулирования сбыта (в том числе, при отклонении фактических объемов продаж от целевых);

в) указать текущую и прогнозную долю компании на рынке (в случае, если предполагается увеличение доли рынка);

г) описать стратегию конкурентной борьбы (проникновение на рынок, увеличение или удержания целевой доли рынка). Если возможно дифференцирование продукта, требуется привести сравнительный конкурентный анализ продукта, который планируется к выпуску по проекту (преимущества и недостатки по сравнению с продуктами конкурентов). В случае олигополистической структуры рынка (наличии нескольких крупных игроков), требуется дать сравнительный анализ стратегий конкурентов и учесть их при выработке стратегии маркетинга по проекту.

В случае, если проект относится к инновационным, рекомендуется проработать вопрос о юридической защите интеллектуальных прав собственности на продукт (технология).

Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей), которые будут реализованы заранее определенному заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), стратегию маркетинга и план продаж рекомендуется заменить согласованным предположительным графиком ввода мощностей и передачи (реализации) объектов.

3.8. План производства (эксплуатации) должен содержать:

а) план объема выпуска продукции в разрезе продуктов (продуктовых линеек) или план эксплуатации объектов, построенный с учётом прогноза объема продаж (интенсивности эксплуатации), определенного в разделе плана продаж и стратегии маркетинга;

б) краткое описание производственного процесса (схемы производственных потоков) или бизнес-модели (описание основных бизнес-процессов) на операционной (эксплуатационной) стадии реализации проекта. Если часть производственного процесса или отдельные бизнес-процессы предполагается передать на аутсорсинг, необходимо указать основных предполагаемых подрядчиков с обоснованием их выбора;

в) краткое описание технологии производства (строительства) и оборудования, которое будет использоваться для производства готовой продукции (строительства объектов), а также факторы, определившие их выбор. При этом следует осветить вопросы новизны и конкурентоспособности технологии (оборудования) с точки зрения российских и международных стандартов, а также привести информацию об опыте участников проекта в их использовании;

г) удельные затраты сырья и материалов, энергии, времени работы оборудования и персонала для осуществления ключевых бизнес-процессов или для выпуска единицы продукта.

Рекомендуется привести информацию по системе обеспечения качества продукта (если высокое качество относится к конкурентным преимуществам продукта).

3.9. Анализ ресурсов.

Содержит анализ материальных, организационных, человеческих и иных ресурсов, которые требуются для реализации проекта.

Необходимо отметить, какие ресурсы уже имеются у основных участников проекта и какие ресурсы будет необходимо привлечь дополнительно при реализации проекта (производственная (строительная) площадка;

инфраструктура энергоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение, транспорт и т.д.); машины и оборудование; сырьё, материалы, энергия, комплектующие; услуги и работы подрядчиков; трудовые ресурсы/персонал; управленческий ресурс и т.д.).

Необходимо привести в бизнес-плане:

а) анализ производственной/строительной площадки (в случае её необходимости для реализации проекта), который должен включать: расположение, в том числе близость к рынку сбыта и сырья; достаточность площади; наличие и качество прилегающей инфраструктуры и коммуникаций, в том числе складских помещений; степень изношенности здания и коммуникаций; требуемые изменения и улучшения; иные важные характеристики, которые обусловили её выбор;

б) если проект относится к категории создания нового предприятия/производства/объекта с «нуля», информацию о том, как предполагается обеспечить устойчивое материально-техническое снабжение (указать предполагаемых поставщиков и их местоположение);

в) анализ управленческих ресурсов проекта (резюме команды основных руководителей и разработчиков должны быть приложены к бизнес-плану), а также обосновать заинтересованность управленцев и разработчиков в успешной реализации проекта (к примеру, через передачу части акций/долей Инвестора в собственность, использование опционных схем и иных схем компенсации (оплаты труда) и т.д.).

В рамках анализа ресурсной базы рекомендуется:

а) выделить ключевые ресурсы и провести анализ соответствующих ресурсных рынков, в том числе проанализировать текущие и прогнозные объемы спроса и предложения ресурсов, рыночную структуру, динамику цен;

б) если производство является трудоёмким или основным продуктом по проекту являются услуги или работы, можно выделить анализ трудовых ресурсов в отдельный раздел или приложение, в котором описать необходимый для реализации проекта персонал, в том числе количество персонала по категориям, необходимые навыки и квалификацию, предполагаемый уровень заработной платы; имеющийся персонал (в случае его наличия), в том числе, состав и квалификацию, потребность в обучении, текучесть кадров, уровень оплаты труда.

3.10. Воздействие проекта на окружающую среду.

В данном разделе должна содержаться следующая информация:

данные о воздействии проекта на окружающую среду и о соответствии проекта экологическому законодательству Российской Федерации, наличие в составе проекта объектов государственной экологической экспертизы

и государственной экспертизы проектной документации, их перечень, перечень стандартов и нормативных документов в области экологии;

результаты государственной экологической экспертизы, государственной экспертизы проектной документации, независимой экологической экспертизы, иных мероприятий по проверке соответствия проекта требованиям охраны окружающей среды (если они проводились), либо план-график их получения (при отсутствии заключений к началу экспертизы проекта);

показатели эффективности использования природных ресурсов (экологической эффективности), методика их расчета, выводы о показателях экологической эффективности с учетом среднеотраслевых значений и показателей в динамике реализации проекта, описание планируемых мероприятий по охране окружающей среды, повышению эффективности использования природных ресурсов, улучшению экологической обстановки (с указанием стоимости мероприятий и плана-графика их реализации).

3.11. Финансовый план должен содержать следующую информацию:

а) основные исходные данные, допущения и предположения, использованные для построения финансовых прогнозов, и их источники (обоснования);

б) ключевые финансовые показатели (коэффициенты) по годам реализации проекта (см. пункт 3.3.2);

в) прогнозная финансовая отчетность (см. пункт 3.3.1);

г) результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов риска на финансовые прогнозы (см. раздел 3.5);

д) иная информация, в том числе графический материал, иллюстрирующий и детализирующий результаты финансовых прогнозов.

3.12. План финансирования должен содержать следующую информацию:

а) общая потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);

б) предполагаемая структура источников финансирования;

в) размер собственных средств (которые будут вложены в проект Инвестором и его акционерами/участниками);

г) возможность внесения дополнительного (резервного) финансирования Инвестором или иными участниками проекта;

д) предполагаемый размер и форма участия АО «КРСК»;

е) предполагаемый график предоставления, обслуживания и возврата долга АО «КРСК» и возможные варианты выхода АО «КРСК» из уставного капитала (если предполагается соответствующее финансирование);

ж) предложения по контролю АО «КРСК» за ходом реализации проекта и целевым использованием средств (например, возможность передачи в залог акций Инвестора или основных акционеров Инвесторов; представительство

АО «КРСК» в Совете директоров; отдельный учёт операций по проекту на инвестиционной фазе и т.д.);

з) размер, форма и условия (в том числе, предварительные) предоставления финансирования иными участниками проекта (если рассматривается такая возможность).

3.13. Анализ проектных рисков должен содержать типы и описание основных рисков по проекту, их оценку (качественную оценку величины риска и/или количественную оценку вероятности реализации риска и степени потенциального ущерба), способы управления рисками (их снижения, распределения между участниками) и предлагаемые гарантии инвесторам.

Для проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства, необходимо привести матрицу рисков и предложения по распределению рисков между частным и государственным сектором с целью их минимизации.

3.14. Перечень документов, рекомендуемых к оформлению в виде приложений к бизнес-плану, иллюстрирующих, детализирующих или подтверждающих информацию, изложенную в основной части бизнес-плана:

а) команда основных руководителей и разработчиков по проекту (приложение является обязательным):

В данном приложении рекомендуется привести резюме руководителей и разработчиков, которые будут участвовать в реализации проекта (информация об их квалификации, опыте, успешно реализованных проектах и полученных наградах и т.п.).

б) покупатели и заказчики (приложение является обязательным в случае его применимости):

список предполагаемых покупателей и заказчиков, стратегических партнеров, в том числе основных покупателей (заказчиков), давших гарантии покупки существенного объема продукции (услуг), реализуемых в рамках проекта; предполагаемые условия поставки и оплаты;

если имеется, предварительно согласованные или гарантируемые объемы закупки (портфель заказов).

в) информация о конкурентах;

г) общая стоимость проекта/Бюджет инвестиционных затрат по проекту (приложение является обязательным):

Указываются затраты на инвестиционной стадии по периодам в разбивке по основным категориям (затраты на подготовку проекта и предпроектные работы, проектные работы, капитальные вложения, подбор и обучение персонала, покрытие потребности в оборотном капитале и т.д.) и статьям затрат с указанием того, являются ли они предстоящими или уже были понесены (предстоящие

инвестиции указываются с учетом прогнозной инфляции, осуществленные - по фактической величине);

д) оборудование по проекту:

Указывается список оборудования, которое планируется приобрести по проекту (должны быть приложены спецификации по основному оборудованию), основные характеристики, предполагаемые поставщики и подрядчики;

е) поставщики и подрядчики (приложение является обязательным в случае его применимости). Указываются:

предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг и подрядчики для осуществления работ на инвестиционной стадии, предполагаемые условия поставки и оплаты работы. Обоснование выбора генерального подрядчика и компании, которая будет осуществлять шефмонтаж оборудования (если не выполняется поставщиком оборудования);

предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг, составляющих значительную долю в операционных затратах или себестоимости готовой продукции/работ/услуг, предполагаемые схемы и условия работы на операционной (эксплуатационной) стадии;

описываются конкурсные процедуры, которые будут применяться при выборе основных поставщиков и подрядчиков.

ж) информация об операционных затратах, включающая:

расчет потребности в основных видах ресурсов для производства единицы продукции (оказания услуг, выполнения работ) с указанием источников информации для расчета;

расчет себестоимости единицы продукции;

информацию об основных переменных и условно постоянных операционных затратах (с указанием факторов, которые определяют величину переменных затрат);

з) трудовые ресурсы/затраты на персонал, включающие проект штатного расписания по проекту и/или бюджет затрат на персонал по проекту включая, если применимо, затраты на оплату труда производственного, коммерческого и административного персонала, затраты на подбор и обучение персонала, обеспечение безопасности труда, затраты на мероприятия, связанные с мотивацией работников, в том числе команды основных разработчиков и менеджеров по проекту и т.п.

и) организационные графики, схемы и планы проектных работ.

к) бюджеты затрат, включающие:

бюджет маркетинга;

медиа-план;

бюджет затрат на экологические мероприятия;

НИОКР (опытно-конструкторские разработки и исследования);
страхование;
бюджет консультационных, аудиторских и юридических услуг и т.д.
л) лицензии и патенты, иные ключевые документы по проекту;
м) расчет ставки дисконтирования.

IV. Рекомендуемые источники информации.

Рекомендуемые источники информации для подготовки бизнес-плана и исходных данных (допущений) для финансовой модели включают:

документы, выданные или подписанные третьими лицами, которые не являются аффилированными с Инвестором (разрешительно-согласовательная документация; договора, сметы и калькуляции; спецификации, прайс-листы, иные документы);

исторические данные по финансово-хозяйственной деятельности Инвестора (на основе управленческой и финансовой отчетности);

действующие нормативно-правовые акты;

официальные данные отраслевой и макроэкономической статистики;

результаты аналитических исследований, произведенных независимыми экспертами, обладающими необходимой квалификацией и опытом, в том числе специально проведенных исследований по проекту;

данные специализированных отраслевых, маркетинговых, финансовых и иных аналитических изданий и Интернет-сайтов;

аналитическая и статистическая информация общепризнанных информационно-аналитических агентств, банков, фондовых и товарных бирж;

данные из иных открытых источников, которые могут быть признаны достоверными и объективными.