**ТРЕБОВАНИЯ**

**по подготовке бизнес-плана и финансовой модели инвестиционного проекта, предоставляемым в Акционерное общество «Кавказ.РФ»**

* **Требования по подготовке бизнес-плана инвестиционного проекта, предоставляемого в Акционерное общество «Кавказ.РФ»**

**СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА**

**Титульный лист бизнес-плана проекта**

1. **Краткий обзор (резюме) проекта**
2. **Инициатор проекта**
	1. Общие данные
	2. Учредители (акционеры)
	3. Виды и объемы деятельности
	4. Финансовое состояние
	5. Информация о руководителях
3. **Существо предлагаемого проекта**
	1. Местонахождение объекта
	2. Описание продукта (услуги)
	3. Технология производства продукта (оказания услуги)
	4. Характеристики закупаемого оборудования (техники)
4. **Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья**
	1. Рынок сырья, материалов и комплектующих
	2. Конкуренция на рынке сбыта
	3. Потенциальная емкость рынка сбыта
5. **План продаж и стратегия маркетинга**
6. **Анализ доступности ресурсов**
7. **Воздействие на окружающую среду и устойчивое развитие**
8. **Организационный план**
	1. Организационно-правовая форма реализации проекта
	2. Основные партнеры
	3. График реализации проекта
	4. Правовые вопросы осуществления проекта
9. **План производства**
10. **Финансовый план**
	1. Условия и допущения, принятые для расчета
	2. Исходные данные
		1. Налоговое окружение
		2. Номенклатура и цены продукции (услуг)
		3. План производства
		4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.
		5. Калькуляция прямых материальных затрат
		6. Численность персонала и заработная плата
		7. Накладные расходы
		8. Капитальные затраты и амортизация
		9. Обоснование потребности в оборотном капитале
	3. Расчет прибыли, убытков и денежных потоков
	4. Оценка экономической эффективности проекта
11. **План финансирования**
12. **Оценка и анализ проектных рисков**
	1. Анализ чувствительности
	2. Оценка проектных рисков
13. **Обеспечение**

Для оформления бизнес-плана использовать приводимое ниже его описание с комментариями.

**ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОЕКТА**

Наименование предприятия – инициатора проекта.

Наименование проекта.

Утверждающая подпись руководителя предприятия – инициатора проекта. Год и месяц составления бизнес-плана.

1. **Краткий обзор (резюме) проекта**

(основные положения бизнес-плана для представления руководству АО «Кавказ.РФ»)

Наименование проекта. Инициатор проекта.

Местонахождение проекта.

Организационно-правовая форма реализации проекта.

**Суть проекта:**

* цель проекта: объем продаж (доля рынка), прибыль (рентабельность), которые планируется достигнуть;
* тип проекта: модернизация оборудования, реконструкция, новое строительство;
* способ достижения цели: снижение себестоимости производства выпускаемой продукции, расширение действующего производства, разработка и выпуск новой конкурентоспособной продукции, освоение новой технологии производства (инновации), выход на новые рынки сбыта и т.п.

С**роки и этапы реализации проекта, в том числе выполненные работы по проекту.** Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:

* общая стоимость проекта; объем выполненных работ; потребность
в финансировании.

**Схема финансирования**:

* соотношение собственных и заемных средств; объем кредита;
* процентная ставка;
* график предоставления и возврата кредита.

**Оценка экономической эффективности проекта**:

* срок окупаемости – PBP;
* принятая ставка дисконтирования - D;
* дисконтированный срок окупаемости – DPBP; чистая приведенная стоимость – NPV; внутренняя норма доходности – IRR;
* точка безубыточности проекта – BEP; срок возврата заемных средств – RP;
* коэффициент покрытия ссудной задолженности.

**Оценка рисков проекта.**

Обеспечение проекта.

Основные препятствия, способные помешать реализации проекта.

1. **Инициатор проекта**

**Инициатор проекта –** юридическое лицо, подающее обращение
в АО «КАВКАЗ.РФ» в связи с реализацией проекта, и, как правило, потенциальный **Заемщик** по проекту.

* 1. **Общие данные**

Организационно-правовая форма, наименование, адрес и дата регистрации (начала работы). Руководитель: Ф.И.О. и должность.

Специалисты для контактов. Телефон, факс, адрес электронной почты
и официального сайта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Сфера деятельности и отраслевая принадлежность.

Филиалы и дочерние предприятия (основные виды их деятельности).

История развития предприятия: события, которые повлияли на развитие предприятия, главные успехи и достижения компании в период до настоящего времени. Важные изменения в структуре компании, управлении
или собственности.

Опыт работы в сфере деятельности, связанной с предлагаемым проектом.

Опыт реализации аналогичных проектов – эффективность/достижение органического роста/синергия проектов/достижение поставленных целей.

Описание текущего масштаба бизнеса организации – инициатора (оценка активов, доля рынка, и др.).

* 1. **Учредители (акционеры)**

Размер уставного (акционерного / ООО) капитала, номинальная стоимость. Количество и номинал выпущенных акций, в том числе обыкновенных
и привилегированных.

Доля оплаченного капитала.

Количество и номинал объявленных акций.

Перечень основных учредителей (акционеров), с указанием их долей
в капитале (имеющие долю свыше 2 %).

* 1. **Виды и объемы деятельности**

Основные виды выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Основные потребители.

Объем продаж, валовая прибыль, прибыль после уплаты налогов
(за предыдущие три года, в том числе за последние три квартала).

Численность персонала (общая, административный персонал, инженерно- технический персонал, рабочие, специалисты службы маркетинга и сбыта).

* 1. **Информация о руководителях**

Краткая характеристика лиц, ответственных за результаты работы предприятия и реализацию проекта:

* фамилия, имя, отчество; год рождения;
* должность;
* образование и квалификация;
* трудовая деятельность за последние 10 лет.

1. **Существо предлагаемого проекта**

* 1. **Местонахождение объекта**

Обоснование выбора местоположения (при реализации проекта на новой площадке, а не на действующем предприятии Инициатора проекта).

Доступность ресурсов. Близость к потребителям. Развитая инфраструктура. Близость к действующему предприятию. Другое.

Наличие производственных площадей и инфраструктуры.

Основные здания и сооружения, их функциональное назначение, занимаемая площадь, площадь земельного участка, права владения (собственность или аренда), стоимость (уровень арендных платежей, условия аренды, сроки).

Состояние основного производственного оборудования, условия владения (собственность или аренда), стоимость (уровень арендных платежей, условия аренды, сроки).

Наличие хранилищ, складов, транспортного и погрузочно-разгрузочного оборудования. Энерго-, тепло- и водоснабжение, канализация.

Автомобильные и железные дороги, аэропорты, морские и речные порты, грузовые терминалы и таможенные склады и т.п.

* 1. **Описание продукта (услуги)**

Функциональное назначение продукта (для каких целей он предназначен). Характерные свойства продукта (уникальные, если имеются).

Особые требования к качеству продукта.

Сравнение с конкурирующими (замещающими или альтернативными) продуктами.

Стадия развития продукта (идея, эскизный проект, рабочий проект, прототип, опытная партия, действующее серийное производство).

Степень патентно-лицензионной защищенности продукта, наличие зарегистрированной торговой марки.

Возможности дальнейшего развития продукта.

* 1. **Технология производства продукта (оказания услуги)**

Технологический уровень в отрасли.

Тенденции изменения и развития технологии (для проектов сельскохозяйственного производства: технологии обработки земли, семян или посадочного материала, прогрессивный севооборот; достижения племенного дела, условия содержания птицы или животных, технологии и рационы кормления
и т.п.).

Описание выбранной технологии производства (оказания услуг).

Основные технологические решения и процессы. Длительность технологического цикла. Схема материальных потоков. Утилизация отходов.

Производственная мощность.

Годовая проектная мощность предприятия (для проектов сельскохозяйственного производства – урожайность с учетом климатических условий, состава почв, технологии обработки, севооборота, качества семян
или посадочного материала, наличия минеральных и органических удобрений, средств защиты растений и животных, кормов и т.п.).

* 1. **Характеристики закупаемого оборудования (техники)**

Поставщики оборудования (техники).

Сравнение технических параметров оборудования (техники). Анализ коммерческих предложений по критерию цена/качество. Совместимость
с имеющимся оборудованием (техникой).

Требования к персоналу.

Требования к производственным площадям.

Требования к энерго-, тепло- и водоснабжению, канализации. Требования к сырью, комплектующим и материалам.

Организация ремонта. Безопасность производства.

Парафированные или подписанные договора (контракты) на закупаемое оборудование (технику) – привести в Приложениях к бизнесу – плану.

* 1. **Экологические вопросы производства**

Влияние проекта на окружающую среду, в том числе:

* факторы воздействия на окружающую среду (по видам и объектам воздействия);
* затраты на обеспечение экологической безопасности проекта.

Подверженность проекта негативным воздействиям окружающей среды. Охарактеризуйте климатические условия, их влияние на проект (для проектов сельскохозяйственного производства обязательно).

Наличие соответствующей экологической экспертизы проекта (Федеральный закон от 15.04.1998 № 65-ФЗ «Об экологической экспертизе»).

1. **Анализ рынков сбыта продукции и закупок сырья**[1](#note-1)

* 1. **Рынок сырья, материалов и комплектующих**

Перечень необходимого сырья, комплектующих и материалов,
в том числе импортных.

Требуемые объемы и качество, доступность, цены (в рублях
или соответствующей валюте), условия приобретения, возможность получения специальных скидок или льготных условий поставки (с отсрочкой платежа, либо его доли).

Влияние конкурентов на условия закупок сырья, материалов
и комплектующих. Основные поставщики. Их надежность. Наличие альтернативных поставщиков.

Наличие договоров на закупку сырья, материалов, комплектующих – привести в Приложениях к бизнес-плану.

* 1. **Конкуренция на рынке сбыта**

Перечень предприятий – основных конкурентов. Сильные и слабые стороны основных конкурентов. Удельный вес конкурентов в обороте рынка.

Технологический уровень предприятий – конкурентов.

Цены конкурентной продукции и используемые конкурентами способы стимулирования сбыта. Реакция конкурентов на появление на рынке продукта, производимого в рамках данного проекта.

* 1. **Потенциальная емкость рынка сбыта**

Размер сегмента рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие (общий годовой объем продаж в натуральном и стоимостном выражении);

Характеристика групп потребителей продукта:

* тип потребителя (физические лица, предприятия, единичные потребители);
* географическое расположение потребителей;
* мнение потребителей о продукте;
* зависимость потребительского спроса от цены.

Характеристика имеющихся основных потребителей.

Характеристика потенциальных потребителей.

Наиболее перспективные потребители (в порядке убывания).

Рыночная доля предприятия (текущая и планируемая на период реализации проекта).

 Наличие договоров на сбыт продукции – привести в приложениях
к бизнес-плану.

1. **План продаж, стратегия и маркетинг**

В данном разделе должны быть отражены 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:

* 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 учетом анализа, произведенного в разделе анализа рынка;
* описать стратегию маркетинга по проекту, к примеру: расширенную концепцию продукта (анализ возможностей дифференцирования продукта
с целью увеличения ценности продукта для потребителя, в том числе путем 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);
* указать текущую и прогнозную долю компании на рынке (в случае, если предполагается увеличение доли рынка);
* 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 необходимо проработать вопрос о юридической защите интеллектуальных прав собственности на продукт (технологию).

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.

1. **Анализ доступности ресурсов**

В данном разделе необходимо провести 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 (энерго-, тепло-, водоснабжение, транспорт и т.д.); машины и оборудование; сырье, материалы, энергия, комплектующие; услуги и работы подрядчиков; трудовые ресурсы/персонал; управленческий ресурс и т.д.).

Необходимо привести в бизнес-плане:

* анализ производственной/строительной площадки (в случае ее 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 ее выбор;
* 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);
* 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 Получателя средств в собственность, использование опционных схем и иных схем компенсации (оплаты труда) и т.д.).

Необходимо:

* 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;
* если производство является трудоемким 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.

1. **Воздействие проекта на окружающую среду и устойчивое развитие**

В данном разделе указывается следующая информация:

* данные о воздействии проекта на окружающую среду и о соответствии проекта экологическому законодательству, действующему на территории страны реализации проекта;
* наличие в составе проекта объектов государственной экологической экспертизы и государственной экспертизы проектной документации,
их перечень,
* перечень стандартов и нормативных документов в области экологии
в стране реализации проекта (кроме Российской Федерации),
* 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).

1. **Организационный план**

* 1. **Организационно-правовая форма** реализации проекта (идентификация Оператора и Заемщика проекта).

**Оператор проекта** – юридическое лицо, которому предстоит осуществлять проект. Оператором может быть специально созданная
для реализации проекта компания. Как правило, Оператор является Заемщиком по проекту. Кроме того, одно и то же юридическое лицо зачастую является Инициатором, Оператором и Заемщиком одновременно.

В случае несовпадения Оператора/Заемщика проекта с Инициатором необходимо подробно описать схему реализации проекта (при необходимости указать участника проекта, выполняющего функцию Гаранта
или Поручителя) и привести данные по Оператору/Заемщику в соответствии
с разделом 2 настоящих Требований (для действующих компаний).

**Для новой, специально создающейся для реализации проекта компании,** необходимо привести следующие фактические или плановые данные:

* организационно-правовая форма, наименование, адрес и дата регистрации (начала работы); руководство: Ф.И.О. и должности ключевых руководителей предприятия, которые относятся к числу лиц, принимающих решения;
* телефон, факс, адрес электронной почты, адрес официального сайта
в информационно-коммуникационной сети «Интернет»;
* размер уставного (акционерного) капитала. Количество и номинал выпущенных акций, в том числе обыкновенных и привилегированных;
* доля оплаченного капитала;
* количество и номинал объявленных акций;
* перечень учредителей (акционеров), с указанием их долей в капитале; принципиальные особые положения устава.
* организационная структура управления предприятием (схема).
* производственная структура предприятия (схема).
* трудовые ресурсы и заработная плата:
* укрупненное штатное расписание (указать размер заработной платы
без отчислений на социальные нужды, а также налогов, начисляемых с фонда оплаты труда);
* обеспеченность персоналом (административно-управленческий, сбытовой, производственный основной и вспомогательный);
* план найма и подготовки персонала.
	1. **Основные партнеры:** подрядчики, поставщики, покупатели продукции и др. Наименование (если партнер определен).

Ожидаемое участие (совместное предприятие; финансовое участие; передача технологии; поставка/аренда оборудования; проектирование; строительство/аренда зданий и сооружений; поставка сырья, материалов
и комплектующих; доступ к рынку; сбыт; другое).

Наличие соответствующего контракта (договора) с партнером – привести в Приложениях к бизнес-плану.

* 1. **График реализации проекта**

Перечень этапов и форма представления графика реализации проекта приведены условно, в качестве примера.

Указать календарные, либо относительные (от момента начала реализации проекта) даты начала и окончания этапов.

График реализации проекта требует подтверждения со стороны независимой надзорной компании (проведение входящего строительного аудита).

* 1. **Правовые вопросы осуществления проекта**

Перечень разрешительной документации, характеризующей специфику отдельных отраслей и дающих право на хозяйственную деятельность.

Наличие соответствующей экспертизы градостроительной и проектно-сметной документации, а также утвержденного проекта строительства («Инструкция о порядке проведения государственной экспертизы проектов строительства» РДС 11-201-95, утвержденная постановлением Госстроя
от 29.01.1998 № 18-10).

1. **План производства (эксплуатации)**

Необходимо привести в бизнес-плане:

* план объема выпуска продукции в разрезе продуктов (продуктовых линеек) или план эксплуатации объектов, построенный с учетом прогноза объема продаж (интенсивности эксплуатации), определенного в разделе плана продаж и стратегии маркетинга;
* 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;
* 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;
* удельные затраты сырья и материалов, энергии, времени работы оборудования и персонала для осуществления ключевых бизнес процессов
или для выпуска единицы продукта.

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

При отсутствии сезонных колебаний объемов производства данная таблица не приводится. При этом предполагается, что после выхода на проектную мощность объем производства постоянен до конца периода расчета проекта.

1. **Финансовый план**

В каждом параграфе данного раздела приводятся исходные данные, принятые допущения и особенности расчета для данного проекта, значения соответствующих расчетных параметров, а также интерпретация полученных результатов. Расчетные таблицы и графики приводятся в приложениях
к бизнес-плану.

* 1. **Условия и допущения, принятые для расчета**

Приводится ссылка на программное обеспечение, на котором выполнена финансово- экономическая оценка проекта.

К базовому варианту расчета предъявляются следующие требования:

* **расчет выполняется в текущих ценах** с учетом прогнозируемой инфляции или другого индекса роста цен/тарифов;
* на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств на один год;
* на этапе осуществления инвестиций и освоения производственных мощностей (выхода на проектную мощность) расчеты производятся
с поквартальной периодичностью, далее по годам, при условии отсутствия ярко выраженной сезонности;
* значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте рублях, при этом если исходные данные выражены в валюте, то они пересчитываются в рубли по единому курсу Центрального банка Российской Федерации на момент выполнения расчетов (указать дату и курс);
* остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода
не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

**Расчеты экономической эффективности проекта** выполняются
с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Министерством экономического развития российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.1999
№ ВК 477), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс»
под приведенным выше номером.

В связи с этим в настоящем макете бизнес-плана не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

* 1. **Исходные данные**

Формы исходных данных (обязательны для заполнения) предназначены
для сбора и структуризации информации, необходимой для выполнения финансово-экономической оценки проекта и его коммерческой состоятельности.

Данные могут быть получены из различных источников (отчет
об исследовании рынка, коммерческие предложения, технический проект
и пр.), должны корреспондироваться с соответствующими разделами бизнес-плана и документами, приводимыми в Приложениях к нему.

Вся исходная информация подвергается экспертизе и при выявлении серьезных несоответствий АО «КАВКАЗ.РФ» может прекратить работу по проекту.

* + 1. **Налоговое окружение**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование налогов, уплачиваемых предприятием, осуществляющим инвестиционный проект | Ставка (или сумма) | Налогообла- гаемая база | Период начис ления (дней) | Льготы(основа ние) |
| Страховые взносы в ПФР, ФСС РФ и ФОМС |   |   |   |   |
| Налог на добавленную стоимость |   |   |   |   |
| Налог на имущество |   |   |   |   |
| Налог на прибыль |   |   |   |   |
| Другие налоги (расшифровать) |   |   |   |   |
| Акцизы на сырье и готовую продукцию (с расшифровкой номенклатуры) |   |   |   |   |
| Таможенные пошлины на оборудование, сырье, материалы, комплектующие и готовую продукцию (с расшифровкой номенклатуры и кодом ТН ВЭД) |   |   |   |   |
| Местные налоги (расшифровать) |   |   |   |   |
| Нормативы затрат по отнесению на себестоимость: |   |
| Страховые платежи |   |   |   |   |
| Проценты по краткосрочным кредитам в рублях |   |   |   |   |
| Проценты по краткосрочнымкредитам в иностранной валюте |   |   |   |   |

Приведенный в таблице перечень налогов должен быть уточнен
и расширен с учетом местных или отраслевых особенностей налогообложения проекта (предприятия).

При указании таможенных пошлин на оборудование, сырье, материалы, комплектующие или готовую продукцию привести соответствующий код
ТН ВЭД.

Должны быть описаны существующие льготы по уплате того или иного налога (особенности исчисления).

* + 1. **Номенклатура и цены продукции / услуг** (в валюте платежа)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции, услуг | Ед. изм. | Цена без НДС, акциза, таможеннойпошлины | Акциз | Таможен- ная пошлина | НДС | Цена с НДС,акцизом, таможен-ной пошлиной |
| 1. |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |

Отходы производства, подлежащие реализации на сторону,
также должны быть включены в данную таблицу.

**Сезонные колебания цен** (с учетом инфляции).

 Цены указываются в процентах для каждого квартала, при условии наличия ярко выраженной сезонности;

За 100% принимается цена, приведенная в предыдущей таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Номер квартала |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |

При отсутствии сезонных колебаний цен данная таблица не приводится.

* + 1. **План производства (продаж) продукции** (в натуральном выражении или в процентах освоения проектной мощности, приведенной
		к интервалу планирования).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Ед. изм. | Годовая проектная мощность | в т.ч. потери: на брак и хранение (%) | Номер интервала планирования (мес.) |
| Интервал начала производства | … | … | Интервал выхода на проектнуюмощность |
| 1. |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |   |

Для проектов сельскохозяйственного производства, кроме потерь необходимо указать также процент продукции собственного производства, реализуемой в счет натуральной оплаты труда и внутреннего потребления.

**Объем продаж** в каждом интервале планирования рассчитывается
в дальнейшем с учетом принятого плана производства, а также норм страхового запаса и оборота (в днях) склада готовой продукции.

Допускается, при необходимости, указывать вместо объемов производства – объемы продаж продукции. При этом соответственно, объем производства становится расчетным параметром проекта. При заполнении таблицы необходимо указать выбранный вариант: объем производства или продаж.

**Сезонные колебания объемов производства продукции**

Объемы производства указываются в процентах для каждого квартала, при условии наличия ярко выраженной сезонности. За 100% принимается объем производства, приведенный в последней графе предыдущей таблицы (интервал выхода на проектную мощность).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Номер квартала |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |

При отсутствии сезонных колебаний объемов производства данная таблица не приводится. При этом предполагается, что после выхода на проектную мощность объем производства постоянен до конца периода расчета проекта.

* + 1. **Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.** (в валюте платежа)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей прямых материальных затрат | Ед. изм. | Цена без НДС, акциза,таможеннойпошлины | Акциз | Таможенная пошлина | НДС | Цена с НДС,акцизом, таможенной пошлиной |
| 1. |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |   |

В таблицу включаются, как правило, материальные затраты, величина которых прямо пропорциональна объему производства (сырье, материалы
и комплектующие, энерго-, тепло-, водопотребление, тара и упаковка и т.п.).

Примерный перечень материальных затрат, учитывающий специфику проектов сельскохозяйственного производства (без разделения на прямые материальные затраты и накладные расходы):

* семена и посадочный материал;
* удобрения минеральные и органические; средства защиты растений
и животных; корма;
* сырье для переработки; ГСМ и топливо;
* энерго-, тепло- и водопотребление;
* запасные части и материалы для ремонта основных средств (обычно входят в состав накладных расходов);
* затраты на работы и услуги производственного характера (оплата транспорта, ремонта сельхозтехники и т.п. – обычно входят в состав накладных расходов);
* прочие материальные затраты, не вошедшие в накладные расходы предприятия.

**Сезонные колебания цен прямых материальных затрат** (с учетом инфляции).

Цены указываются в процентах для каждого квартала, при условии наличия ярко выраженной сезонности. За 100% принимается цена, приведенная в предыдущей таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Номер квартала |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |

При отсутствии сезонных колебаний цен данная таблица не приводится.

* + 1. **Калькуляция прямых материальных затрат на производство единицы продукции** (в натуральном и стоимостном выражении и нормативах на единицу продукции).

Для проектов сельскохозяйственного производства необходимо дополнительно привести нормы расхода на единицу обрабатываемых площадей с учетом принятого севооборота.

Приводится отдельная таблица для каждого вида продукции проекта.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей прямых материальных затрат | Ед. изм. статьи затрат---------Ед. изм.продук- ции | Норма расхода (ед. изм. статьи затрат) | в т.ч., потери: хранения и техноло-гические (%) | Цена за ед. изм. статьи затратбез НДС (валюта платежа) | Стоимость статьи затрат (валюта платежа) | Стоимость статьи затрат (руб.) |
| 1. |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. |   |   |   |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |
|   | Всего прямых материальных затрат |   |

* + 1. **Численность персонала и заработная плата** (без единого социального налога)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование категории персонала | Средняя зарплатаработника в месяц (руб.) | Номер интервала планирования (мес.) |
|  1 |  2 |  3 |  … | Выход на проектнуюмощность |
| Численность (чел.) |
| 1. | Основнойпроизводственный |   |   |   |   |   |   |
| 2. | Вспомогательныйпроизводственный |   |   |   |   |   |   |
| 3. | Административно-управленческий |   |   |   |   |   |   |
| 4. | Сбытовой |   |   |   |   |   |   |

Разбиение на категории может быть изменено в соответствии
со спецификой проекта, как в сторону сокращения, так и в сторону детализации.

* + 1. **Накладные расходы**

Указать базу и норму (%) исчисления, а также перечень основных
(по объему затрат) статей, условно разбитых на три категории: общехозяйственные, административные, сбытовые.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей накладных расходов | Норма исчисления (%)или сумма (руб.) | База исчисления |
| 1. | Общехозяйственные |   |   |
| … |   |   |
| 2. | Административные |   |   |
| … |   |   |
| 3. | Сбытовые |   |   |
| … |   |   |

При этом **в состав накладных расходов не включаются следующие элементы: заработная плата, амортизация, налоги, проценты**
**и лизинговые платежи**. Эти элементы затрат указываются в других разделах бизнес-плана.

База исчисления статьи накладных расходов должна соответствовать
ее экономическому смыслу, а именно: возможна зависимость накладных расходов от выручки, заработной платы, стоимости оборудования и т.п., например, расходы на содержание склада пропорциональны величине запасов, сбытовые расходы зависят от объема реализации и т.п. Если такая зависимость имеет место, то данную статью накладных расходов следует описывать через норму (%) и базу исчисления величины расходов. Условно-постоянные накладные расходы задаются суммой затрат в год.

Ниже приведен примерный перечень статей накладных расходов, условно разбитых на три категории:

**Общехозяйственные:**

* затраты на содержание и ремонт зданий и сооружений производственного назначения; затраты на аренду объектов основных производственных фондов;
* затраты на аренду земли сельскохозяйственного назначения; затраты по эксплуатации оборудования;
* текущий ремонт оборудования и транспортных средств;
* внутризаводские транспортные затраты, связанные
с производственными процессами; затраты на охрану окружающей среды;
* затраты на переработку, утилизацию и удаление отходов;
* платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ; затраты на охрану труда;
* затраты на текущую подготовку и переподготовку кадров; затраты
на проведение испытаний, опытов, исследований; затраты на содержание лабораторий;
* затраты на изобретательство и рационализацию; оплата работ
по сертификации продукции.

**Административные:**

* страхование собственности (имущества);
* аренда земли (кроме земель сельскохозяйственного назначения);
* затраты на содержание обеспечивающих служб и подразделений
(без затрат на оплату труда);
* затраты на содержание административных зданий (отопление, освещение, канализация, водоснабжение, вентиляция, и т.д.);
* оплата лицензий на право деятельности; затраты на социально-бытовые нужды; командировочные затраты;
* представительские расходы; оплата расходов на связь; канцелярские расходы и т.д.

**Сбытовые:**

* транспортные затраты (без внутризаводских);
* тара и упаковочные материалы (кроме тары, отпускаемой покупателю вместе с готовой продукцией – учитывается в составе прямых материальных затрат);
* комиссионные сборы, включая отчисления сбытовым организациям; гарантийный ремонт и обслуживание;
* затраты на маркетинг и рекламу.
	+ 1. **Капитальные затраты и амортизация**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей капитальных затрат | Норма аморти-зации (%) | Интервал ввода вэксплуа-та цию | Общая стоимость затрат (валюта платежа) | В т.ч. по интервалампланирования (мес.) |
|  1 |  2 |  … | Ввод в эксплуатацию |
| 1. | Строительно-монтажные работы | с НДС |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. | Оборудование, машины и механизмы и т.п. | с НДС и тамож. пошл. | тамож.пошл. |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3. | Прочие | с НДС |   |   |   |   |
| … |   |   |   |   |   |   |   |
| 4. | Всего капитальных затрат |   |   |   |   |   |

В таблице указываются **предстоящие затраты капитального характера**. Стоимость затрат и их распределение по интервалам планирования должны соответствовать условиям платежа в контрактах (договорах), приведенных в Приложениях к бизнес-плану (при наличии данных контактов на момент составления бизнес-плана). Номер интервала ввода в эксплуатацию соответствует интервалу планирования, в котором соответствующий актив ставится на баланс и начинает амортизироваться.

К прочим капитальным затратам относятся:

* проектно-изыскательские работы;
* услуги по оценке имущества, разработке/экспертизе бизнес-плана, строительному аудиту/техническому надзору;
* приобретение земельных участков и объектов природопользования;
* приобретение зданий, сооружений, объектов транспортного хозяйства;
* приобретение нематериальных активов;
* и т.п.

**При наличии осуществленных капитальных вложений**
и необходимости учета их амортизации в расчетах по проекту, они описываются в отдельной аналогичной таблице (без расшифровки
по интервалам).

Необходимо подтверждение сумм, осуществленных и предстоящих капитальных вложений путем проведения строительного аудита (осуществляет независимая надзорная компания).

* + 1. **Обоснование потребности в оборотном капитале** (указываются исходя из потребностей предприятия при работе на полную (проектную) мощность).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование нормируемыхтекущих активов и пассивов | Формирование запасов и резервов | Договорные условия поставок и оплаты | Незавер- шенное произ-водство |
| 1. | Готовая продукция | Страховой запас (дни) | Период оборота (дни) | Доля авансово-го платежа (%) | Срок поставки (дни) | Доля отсрочен-ного пла-тежа (%) | Срок отсрочки платежа(дни) | Цикл произ-водства (дни) |
| … |   |   |   |   |   |   |   |
| 2. | Прямые материальные затраты | Страховой запас (дни) | Период оборота (дни) | Доля авансово-го платежа (%) | Срок поставки (дни) | Доля отсрочен- ного пла-тежа (%) | Срок отсрочки платежа(дни) |   |
| … |   |   |   |   |   |   |
| 3. | Накладные расходы | Резерв денежных средств (дни) |   |
|   |
| 4. | Заработная плата | Период выплаты(раз/мес.) |
|   |

Показатели проекта, объединенные в данной таблице, используются
для построения платежного цикла проекта, включающего в себя этапы закупок, транспортировки, хранения, производства и продаж, а также оценки на его основе потребности проекта в оборотных средствах.

**Готовая продукция** (с детализацией по видам выпускаемой продукции)**:**

* период оборота (дни)- средний период отгрузки покупателям месячного объема производства со склада предприятия;
* срок поставки (дни) - средний срок поставки покупателям готовой продукции после получения аванса (предоплаты);
* срок отсрочки платежа (дни) - средний срок отсрочки платежа
(до факта поставки или позже), предоставленный покупателям за поставленную готовую продукцию;
* цикл производства (дни) - средняя продолжительность цикла производства (незавершенное производство).

**Прямые материальные затраты** (с детализацией по основным статьям прямых материальных затрат)**:**

* период оборота (дни) – средний период закупки у поставщиков сырья, материалов и пр.;
* срок поставки (дни) – средний срок получения от поставщиков сырья, материалов и пр. после оплаты аванса (предоплаты);
* срок отсрочки платежа (дни) – средний срок отсрочки платежа, предоставленный поставщиками за поставленное сырье, материалы и пр.

**Заработная плата:**

* задолженность по оплате труда **-** период выплаты заработной платы (один или два раза в месяц).

Статьи текущих активов и пассивов, не нашедшие отражения выше,
при необходимости описываются дополнительно к данной таблице.

Условия поставок и оплаты должны соответствовать условиям договоров на закупку сырья, материалов и пр., а также поставку готовой продукции, приведенных в Приложении к бизнес- плану (при наличии данных договоров
на момент составления бизнес-плана).

**Оценка потребности проекта в оборотных средствах** (чистого оборотного или рабочего капитала), как правило, осуществляется на основе норм оборота (обычно в днях) основных статей текущих активов и пассивов, исходя из потребностей предприятия при работе на полную (проектную) мощность (пункт 10.2.9).

При этом необходимо запланировать наличие соответствующих средств на оплату сырья, материалов и комплектующих в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования (с учетом объемов запасов, производства и условий оплаты), а поступление средств за готовую продукцию – в последующих интервалах планирования (с учетом длительности производственного цикла, объема запасов и условий оплаты готовой продукции). Кроме того, необходимо учитывать влияние на потребность
в оборотных средствах периодичности начисления и уплаты налогов (пункт 10.2.1.).

**10.3. Расчет прибылей**, **убытков и денежных потоков**

Проводится для каждого интервала планирования по методике, упомянутой в пункте 8.1.

**Отчет о прибылях и убытках.**

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки
(форма № 2 бухгалтерской отчетности предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия
к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним
из основных источников денежных средств, для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые
в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило,
не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве,
а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

**Отчет о движении денежных средств**

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки
его финансовой реализуемости. Денежный поток проекта рассчитывается
на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

* **приток**: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
* **отток:** инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

**Основным условием финансовой реализуемости проекта является** положительное значение накопленного денежного потока проекта (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств.

Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалах планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть
его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования.
При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

* 1. **Оценка экономической эффективности проекта**

Показатели эффективности проекта, необходимые для расчета:

* Срок окупаемости (РВР);
* Дисконтированный срок окупаемости (DPBP);
* Чистая приведенная стоимость (NPV);
* Внутренняя норма доходности (IRR).

Ни один из перечисленных показателей эффективности сам по себе
не является достаточным для принятия проекта к реализации. Важную роль играет соотношение и распределение во времени собственных
и привлекаемых для осуществления проекта средств, а также другие факторы, некоторые из которых поддаются только качественному
(а не формальному) анализу.

**Срок окупаемости (РВР)**

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

* **приток:** поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
* **отток:** инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

**Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)**

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

dt =1 / (1 + Dt)t-1 ,

где: t - номер интервала планирования (t = 1,2,...);

Dt – зависит от длительности t-го интервала планирования и равна: **12**  D

для месяца; для квартала; 2 D для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

**Чистая приведенная стоимость (NPV)**

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта
с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

**Внутренняя норма доходности (IRR)**

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования,
при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента
по инвестиционным кредитам.

**Обоснование ставки дисконтирования (D)**

В соответствии с распространенным положением теории инвестиционного анализа предполагается, что ставка дисконтирования должна содержать темп инфляции, минимальную норму прибыли кредитора
и поправку, учитывающую степень риска конкретного проекта.

1. **План финансирования**

Раздел должен содержать следующую информацию:

* общая потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);
* предполагаемая структура источников финансирования;
* размер собственных средств (которые будут вложены в проект Получателем средств и его акционерами/участниками);
* возможность внесения дополнительного (резервного) финансирования Получателем средств или иными Участниками проекта;
* предполагаемый размер и форма участия Кредитора;
* предполагаемый график предоставления, обслуживания и возврата долга Кредитору/рам и возможные варианты выхода Кредитора/ров
из уставного капитала (если предполагается соответствующее финансирование);
* предложения по контролю Кредитора/ров за ходом реализации проекта и целевым использованием средств (например, возможность передачи в залог акций Получателя средств или основных акционеров Получателя средств; выделение финансирования в виде траншей; представительство Кредитора/ров в Совете директоров; раздельный учет операций по проекту от текущей деятельности; использование резервных счетов расходов и авторизация платежей; мониторингом выполнения графика реализации проекта и т.д.);
* размер, форма и условия (в том числе, предварительные) предоставления финансирования иными Участниками проекта (если рассматривается такая возможность).

**Ставка дисконтирования без учета риска проекта (d)** определяется
в долях единицы как отношение ставки рефинансирования (r), установленной Центральным банком Российской Федерации, и объявленного Правительством Российской Федерации на текущий год темпа инфляции (i):

1 + d = (1 + r/100) / (1 + i/100)

Поправка на риск определяется, исходя из типовых и специфических рисков проекта, следующим образом:

Интервал значений типовых рисков проекта определяется по данным следующей таблицы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Величина типового риска | Суть проекта | P, процент |
| Низкий | Снижение себестоимости продукции | 6 – 10 |
| Средний | Увеличение объема продаж существующей продукции | 8 – 12 |
| Высокий | Производство и продвижение на рынок нового продукта | 11 – 15 |
| Очень высокий | Вложения в исследования и инновации | 16 – 20 |

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней
или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной
в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков
и чувствительности к ним проекта.

**Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, (D)** определяется в процентах по формуле:

D = d х 100 + P,

где: P - поправка на риск.

**АО «КАВКАЗ.РФ» оставляет за собой право корректировать ставку дисконтирования по результатам экспертизы бизнес-плана и других материалов по проекту**

1. **Оценка и анализ проектных рисков**

Анализ проектных рисков раздел 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.

В данном разделе бизнес-плана, проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формализованному анализу.

На основе приведенного ниже примерного перечня возможных рисков необходимо оценить вероятность их возникновения при реализации проекта
в терминах: «высокая», «средняя», «низкая»; а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных. При этом необходимо использовать приведенный ниже перечень методов снижения рисков.

**Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:**

* невыполнение обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты
в оборудовании, технологии);
* несвоевременная поставка и монтаж оборудования;
* несовместимость отечественного оборудования с импортным;
* срыв сроков строительства;
* превышение расчетной стоимости проекта;
* форс-мажор, материальный ущерб.

**Риски, связанные с эксплуатацией предприятия:**

* невыход на проектную мощность (возникновение технологических или сырьевых ограничений);
* выпуск продукции несоответствующего качества (возникновение технологических или сырьевых ограничений);
* неудовлетворительный менеджмент;
* продукция не находит сбыта в нужном стоимостном выражении
и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка или недооценка конкуренции при маркетинге);
* несвоевременность поставок сырья;
* возникновение необходимости в дополнительных (сверх бизнес-плана) закупках сырья;
* инфляция затрат (опережающий рост цен на сырье, энергоносители
и др. статьи затрат);
* удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса);
* транспортные риски;
* экологические риски (возникновение непредвиденных затрат
на возмещение ущерба);
* форс-мажор, материальный ущерб.

**Методы снижения рисков**

Наличие гарантий (в том числе банковских) от поставщиков технологии
и оборудования, а также от подрядчиков:

* возврата аванса;
* надлежащего исполнения контрактов; своевременного завершения строительства.

Контракты на базе твердых цен, «под ключ», наличие валютных оговорок, штрафных санкций, применение национального законодательства при разрешении споров и т.п.

Наличие долгосрочных контрактов с поставщиками сырья, материалов, комплектующих. Наличие долгосрочных договоров на сбыт готовой продукции.

Наличие альтернативных поставщиков сырья и покупателей готовой продукции. Создание запасов сырья, материалов, комплектующих и готовой продукции.

Приемлемое соотношение собственных и заемных средств в составе источников финансирования проекта.

Единообразие валют источников финансирования и контрактов
на поставку оборудования, закупку сырья и сбыт готовой продукции.

Наличие источников финансирования для формирования (пополнения) оборотного капитала с учетом запасов и платежного цикла проекта.

Приемлемый коэффициент покрытия ссудной задолженности.

Ограничения выплат дивидендов на период погашения инвестиционного кредита. Страхование имущества, валютных рисков и т.п.

Открытие депонированных (накопительных) счетов в банке-кредиторе. Наличие достаточного обеспечения.

Наличие экологической экспертизы.

Формирование благоприятного отношения к проекту в СМИ. Поддержка проекта со стороны местных органов власти.

1. **Обеспечение**

**Приводится расчет необходимого объема обеспечения, а также данные о предлагаемом обеспечении.**

Расчет требуемого объема обеспечения производится в соответствии
с требованиями АО «КАВКАЗ.РФ».

**В качестве способов обеспечения исполнения обязательств заемщиков в рамках инвестиционных проектов АО «КАВКАЗ.РФ» принимаются:**

* залог товаров в обороте (товарно-материальных ценностей, в том числе готовой продукции, сырья);
* залог оборудования (станков, установок, технологических линий
и т.д.); залог транспортных средств;
* залог объектов недвижимости (жилых (в исключительных случаях)
и нежилых помещений (складов, производственных помещений, офисов и т.д.); земельных участков; объектов незавершенного строительства; морских судов, судов внутреннего плавания, судов смешанного («река-море») плавания и т.д.);
* залог сельскохозяйственных животных;
* залог доли/акций в уставном капитале;

В отдельных случаях в качестве способов обеспечения в совокупности
с другими способами обеспечения исполнения обязательств могут быть рассмотрены:

* залог имущества, приобретаемого в будущем;
* залог имущественных прав (в том числе, удостоверенных ценной бумагой); банковская гарантия;
* государственная гарантия субъекта Российской Федерации / муниципальная гарантия муниципального образования;
* поручительство.

* **Требования по подготовке финансовой модели инвестиционного проекта, предоставляемой в Акционерное общество «Курорты Северного Кавказа»**

**1. Требования к функциональным возможностям финансовой модели**

Финансовая модель должна быть создана в формате Microsoft Excel (версия 97 или более поздняя), кроме случаев, когда иное согласовано с Банком. Имя файла финансовой модели должно ясно указывать на версию финансовой модели и дату подготовки.

Никакая часть финансовой модели не должна быть скрыта, защищена, заблокирована или иным образом недоступна для просмотра и внесения изменений.

Финансовая модель должна обладать понятной и логичной структурой. Последовательно должны быть представлены исходные данные (допущения), финансовые прогнозы и промежуточные расчеты, результаты финансовых прогнозов; указанные элементы должны быть визуально отделены друг
от друга, но связаны между собой расчетными формулами.

Все элементы, использующиеся при расчетах в составе формул, должны являться действующими ссылками на ячейки, в которых содержатся допущения (исходные данные), или ячейки, содержащие формулы. Недопустимы ссылки на внешние файлы (не предоставленные в составе Проектного предложения)
и циклические ссылки. В исключительных случаях, факт и причина отступления от данных правил должны быть изложены в описании
к финансовой модели.

Финансовая модель должна допускать внесение изменений
в первоначально заложенные допущения и автоматически корректировать финансовые прогнозы в случае внесения таких изменений. Финансовая модель должна быть построена так, чтобы позволить проведение анализа чувствительности результатов финансовых прогнозов к изменению всех допущений (исходных данных) модели.

Если финансовые показатели, полученные в финансовой модели, основаны на одной или более базовых моделях, необходимо обеспечить динамические связи между этими базовыми моделями и финансовой моделью так, чтобы при внесении изменений в любую базовую модель происходило обновление финансовой модели.

Финансовая модель должна обладать достаточной степенью детализации, то есть содержать разбивки по основным видам продукции, регионам, производственным единицам, периодам, статьям доходов и затрат и т.п. (если применимо). В то же время, финансовая модель должна предоставлять информацию в интегрированном виде, а именно, в ее составе должны присутствовать взаимосвязанные друг с другом прогнозный отчет о прибылях
и убытках, прогнозный баланс, прогнозный отчет о движении денежных средств.

Формы прогнозной финансовой отчетности и промежуточные отчеты
не должны противоречить друг другу.

Финансовая модель должна отвечать принципу единообразия
и последовательности в расчетах и форматировании. Формулы расчета финансовых показателей (коэффициентов), которые присутствуют
в финансовой модели, должны быть неизменными для всех частей и периодов финансовой модели.

Не допускается наличие внешних файлов.

**2. Требования к составу исходных данных (допущений) финансовой модели**

Исходные данные (допущения), на которых построены финансовые прогнозы, должны быть представлены в описании к финансовой модели
или в бизнес-плане.

Список источников для исходных данных (допущений) указан в разделе
4 данного Перечня.

В числе исходных данных (допущений) финансовой модели должны быть указаны следующие (в случае их применимости к проекту):

*Основные методические предположения, использованные при построении финансовых прогнозов, в том числе:*

* срок жизни проекта;
* длительность прогнозного периода (не должен быть менее дисконтированного периода окупаемости проекта и срока возврата кредита);
* длительность постпрогнозного периода (если применимо)
* начальный момент прогнозного периода (должен быть не ранее трех календарных месяцев до дня представления Проектного предложения);
* шаг прогноза (минимально: для инвестиционной стадии – один квартал, в случае наличия месячной сезонности – один месяц;
для операционной стадии – один год);
* тип денежных потоков (номинальные, реальные) и итоговая валюта денежных потоков;
* вид ставки дисконтирования и метод ее расчета;
* методика расчета заключительной стоимости (с указанием ожидаемого темпа роста в постпрогнозный период);
* иные ключевые методические предположения.

*Основные предположения, связанные с рассматриваемым проектом, использованные при построении финансовых прогнозов, в том числе:*

* макроэкономические данные (прогнозы инфляции, обменных курсов, роста реальной заработной платы и т.п.);
* прогноз капитальных вложений;
* прогноз объема продаж и объема производства (иных количественных факторов, определяющих выручку);
* прогноз цен/тарифов на готовую продукцию/услуги;
* нормы расхода ресурсов на единицу выпуска;
* прогноз цен на основное сырье и материалы и других затрат, составляющих значительную долю в себестоимости, прогноз иных переменных затрат;
* прогноз затрат на персонал (штатное расписание или бюджет затрат
на персонал с учетом планируемых индексаций оплаты труда и увеличения штата);
* прогноз условно постоянных затрат;
* условия расчетов с контрагентами (отсрочки и предоплаты по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями, бюджетом, персоналом)
и / или нормативы оборачиваемости;
* налоговые предпосылки: информация о налогах и иных обязательных платежах (пошлинах, взносах по обязательному страхованию и т.п.), которые подлежат уплате в соответствии с действующим законодательством страны,
на территории которой будет реализован проект (налог, база, ставка, порядок уплаты), с учетом ожидаемых изменений в налоговом законодательстве;
* предпосылки по учетной политике (политика по амортизации, капитализации затрат, созданию резервов, признанию выручки);
* прогнозная структура финансирования, условия по заемному финансированию (процентные ставки, график получения и обслуживания долга);
* данные фондового рынка для расчета ставки дисконтирования;
* иные исходные данные и предпосылки, важные для данной отрасли
и типа проекта.

1. **Требования к составу результатов финансовых прогнозов, формы прогнозной финансовой отчетности**

Прогнозная финансовая отчетность составляется для Получателя средств и носит характер управленческой отчетности, в частности:

* некоторые статьи, величина которых является относительно незначительной в масштабах проекта, могут быть объединены;
* амортизация должна быть выделена отдельной строкой и не должна вычитаться из выручки при расчете валовой прибыли.

При необходимости должны быть представлены следующие формы прогнозной финансовой отчетности: прогнозный отчет о движении денежных средств, прогнозный отчет о прибылях и убытках, прогнозный баланс.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках должен содержать, в том числе, следующие финансовые показатели: выручка, валовая прибыль, валовая рентабельность, EBITDA (операционная прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов), EBIT (операционная прибыль до вычета процентов
и налогов), чистая прибыль, чистая рентабельность. Если в силу отраслевых или иных особенностей проекта данные показатели не представлены, следует указать факт и причины их отсутствия в описании к финансовой модели.

Прогнозный отчет о движении денежных средств должен включать денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Денежные потоки, связанные с выплатой и получением процентов и дивидендов, должны быть раскрыты в отдельных строках;

В случае предполагаемого долгового финансирования, справочно должны быть приведены свободные денежные потоки до обслуживания долга (CFADS).

Также могут быть предоставлены иные отчеты.

**Финансовые показатели (коэффициенты)**

Формулы расчета всех финансовых показателей (коэффициентов), которые рассчитываются в финансовой модели, должны быть приведены
в описании к финансовой модели и / или в бизнес-плане. Факт и причина отступления от данного требования должны быть оговорены в описании
к финансовой модели.

А. Показатели инвестиционной привлекательности

Финансовые показатели (коэффициенты), указанные ниже, должны быть приведены в финансовой модели при необходимости:

* показатели инвестиционной привлекательности по проекту в целом – чистая приведенная стоимость проекта (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), период окупаемости проекта (PBP), дисконтированный период окупаемости проекта (DPBP);
* показатели инвестиционной привлекательности для отдельных Участников проекта: для собственников (указывается в случае, если рассматривается возможность предоставления Банком долевого финансирования по проекту) – внутренняя норма доходности
ля собственников (IRR on equity); для иных Участников проекта (указывается по усмотрению Инициатора проекта).

Также по усмотрению составителей финансовой модели могут быть включены другие показатели, если это требуется в силу отраслевых или иных особенностей проекта.

Б. Показатели финансовой устойчивости

Финансовые показатели (коэффициенты), указанные ниже, рассчитываются для Получателя средств (на основе прогнозной финансовой отчетности) и указываются в случае, если рассматривается возможность предоставления Банком долгового финансирования по проекту:

* показатели обслуживания (покрытия) долга: коэффициент покрытия процентных выплат (Interest coverage ratio, EBIT/проценты), коэффициент покрытия выплат по обслуживанию долга операционными денежными потоками (Debt Service Coverage Ratio, DSCR), коэффициент покрытия долга денежными потоками, доступными для обслуживания долга, в период
до погашения долга (Loan Life Coverage Ratio, LLCR);
* показатели долговой нагрузки: Долг/Собственный капитал;
* долг/EBITDA, Долг/CFADS.

Также по усмотрению составителей финансовой модели могут быть включены другие показатели, если это требуется в силу отраслевых или иных особенностей проекта. В частности, к показателям покрытия долга также могут быть отнесены: PLCR (Project Life Coverage Ratio), RLCR (Reserve Life Coverage Ratio).

В. Показатели ликвидности (платежеспособности)

Финансовый показатель (коэффициент), указанный ниже, должен быть приведен при необходимости (рассчитывается для получателя средств
на основе прогнозной финансовой отчетности):

* показатель текущей ликвидности (current ratio), быстрой ликвидности (quick ratio).

Также по усмотрению составителей финансовой модели могут быть включены другие показатели, если это требуется в силу отраслевых или иных особенностей проекта.

Г. Иные финансовые показатели (коэффициенты).

Финансовые показатели (коэффициенты), указанные ниже, приводятся
по усмотрению составителей финансовой модели (рассчитываются
для Получателя средств на основе прогнозной финансовой отчетности):

* показатели рентабельности: рентабельность активов (ROA), рентабельность продаж (ROS), рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность инвестиций (капитала) (ROCE);
* показатели оборачиваемости: оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности, оборачиваемость запасов.

 Также по усмотрению составителей финансовой модели могут быть включены другие показатели, если это требуется в силу отраслевых или иных особенностей проекта.

**4. Методические указания по составлению финансовых прогнозов**

Общие требования:

Прогнозируются только денежные потоки, которые будут поступать
в распоряжение (расходоваться) Получателя(ем) средств.

Затраты, связанные с проектом, осуществленные до начального момента прогнозного периода, не должны учитываться в прогнозных финансовых потоках, но могут быть учтены в виде активов на балансе Получателя средств;

График привлечения финансирования должен быть привязан к графику инвестиций, денежные потоки по финансовой деятельности должны прогнозироваться на основе денежных потоков от операционной
и инвестиционной деятельности.

По окончании каждого прогнозного шага сумма остатка денежных средств на расчетных и резервных счетах не могут принимать отрицательные значения (при возникновении в каком-либо периоде недостатка денежных средств должно прогнозироваться привлечение дополнительных источников финансирования).

При привлечении заемного финансирования должны прогнозироваться платежи по обслуживанию долга (с учетом возможной отсрочки выплаты начисленных процентов).

Необходимо прогнозировать денежные потоки в тех валютах,
в которых они реализуются (производятся поступления и платежи), и вслед
за этим приводить их к единой, итоговой валюте. В качестве итоговой валюты следует выбирать валюту, в которой поступает большая часть денежных потоков.

Информацию о движении денежных средств, обусловленном получением и выплатой процентов и дивидендов, следует раскрывать отдельными строками.

Если в конце срока жизни проекта предполагается ликвидация Получателя средств или объекта инвестирования, или передача прав на извлечение доходов
и несение затрат от эксплуатации объекта инвестирования иному лицу,
в денежных потоках Получателя средств должны быть учтены затраты и доходы, связанные с указанной ликвидацией или передачей прав (в том числе,
в соответствии с требованиями законодательства об экологии и недропользовании, а также трудового законодательства).

Срок жизни проекта устанавливается по усмотрению Инициатора проекта. Определять срок жизни проекта как экономически целесообразный (максимизирующий NPV), технически осуществимый и юридически допустимый период, в течение которого предполагается создание, последующая эксплуатация и (если требуется в соответствии с законодательством страны реализации проекта или заключенными договорами между Участниками проекта) ликвидация объекта инвестирования или передача прав на извлечение доходов и несение затрат от эксплуатации объекта инвестирования иному лицу. При определении срока жизни проекта следует принимать во внимание:

• предполагаемый срок прекращения возможности доступа получателя средств к ключевым ресурсам (например, исчерпание сырьевых запасов, окончание срока аренды земельного участка и т.п.);

• предполагаемый срок потери контроля Получателя средств
над объектом инвестирования (например, окончание срока лицензии или срока, закрепленного в договоре концессии и т.д.);

• предполагаемый срок прекращения возможности или целесообразности дальнейшей эксплуатации объекта инвестирования ввиду его физического
или морального износа (в том числе, ввиду изменения технических
и экологических стандартов и норм к производимому продукту, технологии производства или условиям труда, появления более эффективных средств производства);

• предполагаемый срок прекращения потребности рынка в продукте ввиду его морального устаревания или потери конкурентоспособности (продолжительность жизненного цикла продукта).

Продолжительность прогнозного периода устанавливается
по усмотрению Инициатора проекта, но не может быть менее дисконтированного срока окупаемости проекта и срока возврата финансирования (срока возврата кредита Банка или срока выхода Банка из проекта в случае долевого финансирования).

Если по окончании прогнозного периода для Получателя средств экономически целесообразно, технически осуществимо и юридически допустимо продолжать извлекать доходы от эксплуатации инвестиционного объекта
в течение ограниченного или (в исключительных случаях) неограниченного периода времени (например, при эксплуатации возобновляемого ресурса),
при этом предполагается стабилизация денежных потоков, поступающих Получателю средств (прогнозируется изменение денежных потоков с постоянным или нулевым темпом роста), может быть рассмотрен постпрогнозный период
и рассчитана Заключительная стоимость (заключительный денежный поток).
При выделении постпрогнозного периода необходимо обосновать, что продолжение извлечения доходов от эксплуатации инвестиционного объекта для Получателя средств в течение постпрогнозного периода является экономически целесообразным, технически осуществимым и юридически допустимым.

Ставка дисконтирования и дисконтируемые денежные потоки должны относиться к одному и тому же типу (рассчитаны для проекта целиком или только для собственников) и виду (с учетом инфляции или без учета). Ставка дисконтирования должна отражать требуемую доходность для инвестиций, выраженных в той же валюте, что и валюта денежных потоков.

При расчете NPVproject все денежные потоки, включая заключительную стоимость (заключительный денежный поток) должны приводиться
к начальному моменту прогнозного периода путем дисконтирования.

Особенности построения финансовых прогнозов для действующей компании:

* финансовая модель для действующей компании должна включать прогнозы денежных потоков, которые будут поступать Получателю средств
в случае реализации проекта (прогноз «с проектом») и в случае, если проект
не будет реализован (прогноз «без проекта»);
* денежные потоки по коммерческой деятельности Получателя средств, не связанной с реализацией инвестиционного проекта (в случае, если она предполагается в период реализации проекта) должны включаться
в прогноз «с проектом» и, по возможности, показываться обособленно;
* при построении прогноза «с проектом» должно учитываться возможное взаимное влияние денежных потоков по проекту и по коммерческой деятельности Получателя средств, не связанной с реализацией инвестиционного проекта;
* дисконтированный период окупаемости проекта (DPBPproject) рассчитывается на основе денежных потоков по прогнозу «с проектом»
за вычетом денежных потоков по прогнозу «без проекта»;
* чистая приведенная стоимость проекта (NPVproject) рассчитывается как разница между дисконтированными свободными денежными потоками
по прогнозу «с проектом» и дисконтированными свободными денежными потоками по прогнозу «без проекта»;
* расчет ставки дисконтирования должен производиться на основе прогнозной структуры капитала Получателя средств (в том числе, с учетом ранее полученного долгового финансирования);
* остальные финансовые показатели (коэффициенты) и прогнозная финансовая отчетность Действующей компании строятся на основе прогноза
«с проектом».

**5. Оценка устойчивости финансовых показателей (коэффициентов)**

Для оценки устойчивости финансовых показателей (коэффициентов) применяется метод анализа чувствительности – оценки степени воздействия изменения ключевых факторов чувствительности на результаты финансовых прогнозов. Если анализ чувствительности не позволяет измерить/проиллюстрировать отдельные риски, применяются иные методы,
в том числе, расчет точки безубыточности, метод МонтеКарло, сценарный анализ, факторный анализ и т.п.

К ключевым факторам чувствительности относятся допущения (исходные данные) финансовой модели, фактические значения которых в ходе реализации проекта (ввиду невозможности их точной оценки или присущей
им волатильности) могут значительно отклониться от значений, заложенных
в финансовую модель. В частности, к типичным факторам чувствительности можно отнести:

* цены на готовую продукцию и тарифы на услуги;
* объем продаж (интенсивность эксплуатации, число покупателей/пользователей);
* объем капитальных затрат;
* задержки ввода инвестиционного объекта в эксплуатацию и выхода
на проектную мощность;
* цены на основное сырье и материалы, топливо, трудовые ресурсы;
* величину постоянных операционных затрат;
* ставку дисконтирования;
* прогнозные темпы инфляции;
* обменные курсы валют, и т.п.

При необходимости провести анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования, цены реализации продукта, цены ключевого ресурса
и объема продаж.

К типичным результатам финансовых прогнозов, волатильность которых может быть измерена в ходе анализа чувствительности, относятся:

* показатели инвестиционной привлекательности;
* показатели финансовой устойчивости;
* срок возврата кредита;
* оценка рыночной стоимости компании или доли в уставном капитале Получателя средств;
* иные показатели по усмотрению Инициатора проекта.

**6. Требования к описанию финансовой модели**

Описание финансовой модели оформляется в виде приложения
к финансовой модели. В описание должны быть включены:

* описание структуры финансовой модели;
* описание механизма работы макросов, использованных в финансовой модели (если применимо);
* основные допущения (предположения) и исходные данные
для финансовых прогнозов, с указанием источников информации,
если они не приведены в бизнес-плане;
* формулы расчета финансовых показателей (коэффициентов),
если они не приведены в бизнес-плане;
* контактные данные лиц, ответственных за предоставление разъяснений по финансовой модели;
* иная информация, необходимая для понимания структуры, принципов построения, механизма работы, и иных особенностей финансовой модели.

**Необходимые источники информации**

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 Получателем средств (разрешительно согласовательная документация; договора, сметы и калькуляции; спецификации, прайс-листы, иные документы);
* исторические данные по финансово-хозяйственной деятельности Получателя средств (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.