

## **Формализованные условия предоставления кредитов, предъявляемые к инвестиционным проектам и инвесторам**

Основные условия получения инвестиционного кредита, предлагаемые Байкальским банком Сбербанка России:

- Финансирование банком проекта осуществляется не более чем на 70% от его общей стоимости, оставшиеся 30% клиент инвестирует за счет собственных средств. При этом собственные средства вкладываются в проект до вложений банка. Собственные вложения в проект могут быть представлены не только денежными средствами, но и недвижимостью, оборудованием, прочими активами, которые были приобретены ранее, но будут использоваться для реализации проекта (по цене приобретения). В качестве внезаемных источников могут выступать: взносы в уставный капитал компании – заемщика, прибыль и амортизация от текущей деятельности. К собственным источникам не относятся банковские кредиты, привлеченные заемщиком в других банках.

- Срок кредитования, график выборки и погашения кредита определяются на основании анализа модели денежных потоков по проекту с учетом требований Банка по покрытию обязательств. Источники погашения кредита - доходы, генерируемые проектом, при этом расчетный коэффициент покрытия (отношение генерируемого в течение платёжного периода предприятием, осуществляющим инвестиционный проект, чистого потока денежных средств который, в соответствии с прогнозом, может быть направлен на погашение основного долга и процентов к планируемой сумме обслуживания задолженности за данный период по всем кредитным договорам предприятия) обязательств перед банком денежными потоками от проекта должен составлять не менее 1.5;

- Периодичность уплаты процентов - ежемесячно или ежеквартально по согласованию сторон, отсрочка по погашению процентов на инвестиционной фазе не предоставляется. До начала финансирования по проекту Банку должен быть гарантирован источник погашения процентов на инвестиционной фазе.

- Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств Заемщика. Залоговая стоимость предметов залога, определенная из их оценочной стоимости (с НДС) с учетом поправочных коэффициентов (дисконта) должна покрывать сумму кредита и причитающиеся за пользование кредитом проценты, начисленные за период не менее продолжительности инвестиционной фазы финансируемого проекта. В качестве основного обеспечения Банк может рассмотреть:

- залог имеющихся имущественных активов Заемщика;

- залог приобретаемого по проекту оборудования после его полной оплаты, поставки и постановки на баланс;

Предоставление обеспечения (залога) по кредиту также возможно частями, в том числе, по мере поставки оборудования, приобретаемого за счет кредита. Страхование имущественных активов, передаваемых в залог по кредиту, является обязательным условием.

При кредитовании в рамках проектного финансирования - участие Банка в инвестиционном проекте в форме предоставления кредитов (выдачи гарантий, организации лизингового финансирования), при реализации которого возврат вложенных средств и получение доходов осуществляются на этапе эксплуатации проекта преимущественно из потока денежных средств генерируемого самим проектом, сопряженного для Банка с повышенными рисками, в качестве обеспечения в обязательном порядке оформляется:

- залог акций предприятия- Заемщика;

- поручительство платежеспособного предприятия.

Сделка по инвестиционному кредитованию и проектному финансированию структурируется банком на индивидуальной основе с учетом результатов анализа бизнес-плана, проектной и разрешительной документации, технических и финансово-экономических параметров проекта, оценки окупаемости и эффективности проекта,

наличия источников погашения и обеспечения по предполагаемому кредиту, а также уровня сотрудничества с банком по другим видам услуг.

## **ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОЕКТА И ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ДОКУМЕНТОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В БАНК**

### **Порядок группировки и укладки документов:**

#### **1. Заявка на получение кредита**

Заявка содержит краткую информацию о потенциальном Заёмщике и о финансируемом проекте. В заявке излагается суть обращения в банк, указывается сумма, срок использования и другие желаемые условия финансирования. Дается перечень предлагаемого обеспечения по кредиту. Заявка подписывается руководителем и скрепляется оттиском печати Заемщика.

#### **2. Правоустанавливающие документы Заемщика / Поручителя / Залогодателя: *-Предоставляются в случае отсутствия данных документов в Банке.***

Юридическими лицами представляются:

- нотариально удостоверенная (или удостоверенную исполнительным органом (уполномоченным лицом исполнительного органа), или удостоверенная регистрирующим органом) копия Устава (Положения), зарегистрированного в установленном законодательством порядке;
- нотариально удостоверенная (или удостоверенная исполнительным органом (уполномоченным лицом исполнительного органа), или удостоверенная регистрирующим органом) копия учредительного договора (если законодательством предусмотрено его составление);
- карточка с образцами подписей и оттиска печати печати, удостоверенная нотариально с указанием должностей лиц, наделенных правами первой и второй подписи;
- документы, подтверждающие избрание, назначение на должность уполномоченных на распоряжение счетом лиц, указанных в карточке с образцами подписей и оттиска печати (копии приказов (распоряжений), выписки из документов и/или их копии, заверенные уполномоченным лицом и печатью Заемщика/Поручителя/Залогодателя, а при назначении (смене) руководителя – документы (выписки из реестра акционеров, иного документа), подтверждающие соответствие условий проведения собраний (заседаний) соответствующих органов юридических лиц требованиям их учредительных документов);
- нотариально удостоверенная (или удостоверенная регистрирующим органом) копия свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц / индивидуальных предпринимателей;
- нотариально удостоверенную копию Свидетельства Федеральной налоговой службы о постановке на учет в налоговом органе;

- нотариально удостоверенные копии разрешений на занятие отдельными видами деятельности (лицензии);
- состав участников в настоящее время, а также данные об изменениях в составе за последний год (с долей участия более 5%);
- персональный состав коллегиальных органов управления (Наблюдательного совета/ Совета Директоров/Правления) и высшего руководящего состава (с указанием занимаемой должности, в случае совмещения деятельности – иных мест работы).
- перечень дочерних и зависимых организаций с указанием долей участия.
- Выписка из ЕГРЮЛ на текущую дату.

### **3. Финансовые документы**

Финансовые документы Заемщика / Поручителя / Залогодателя, ведущие стандартную бухгалтерскую отчетность:

- бухгалтерская отчетность за последние 4 отчетных квартала и два полных отчетных года, предшествующих указанным квартальным отчетам, в полном объеме, составленная в соответствии с требованиями Минфина России, заверенная подписью руководителя и печатью Заемщика, с приложением пояснительной записки, а также следующих расшифровок:
- краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений;
- кредиторской и дебиторской задолженности с указанием наименований кредиторов и дебиторов и дат возникновения и выделением просроченной задолженности<sup>1</sup>;
- долгосрочных и краткосрочных кредитов (займов, включая вексельные и облигационные) с указанием кредиторов, суммы задолженности, даты получения и погашения кредита, процентной ставки (доходности купона), графика погашения и уплаты процентов, суммы просроченных процентов<sup>2</sup>;
- полученных и выданных обеспечений с указанием наименований организаций, в пользу которых выдано обеспечение, и наименований принципалов или организаций, по обязательствам которых выдано обеспечение, а также дат возникновения и исполнения обязательств по выданным обеспечениям;
- справка о доле денежной составляющей в выручке-брутто на последние 5 отчетных дат;
- справку из подразделения ФНС России о состоянии расчетов с бюджетом или акт сверки расчетов с бюджетом, а также о счетах, открытых в

<sup>1</sup> Допускается предоставление расшифровок текущей кредиторской и дебиторской задолженности, отражающих только задолженность наиболее крупных контрагентов. При этом представленные расшифровки должны отражать не менее 70 % кредиторской и дебиторской задолженности, просроченная задолженность должна быть расшифрована в полном объеме.

<sup>2</sup> Кроме расшифровки к представленным балансам предоставляется оперативная информация на дату подачи заявления на предоставление кредита.

коммерческих банках. (При наличии просроченной задолженности перед бюджетами какого-либо уровня – справка налогоплательщика с указанием сроков, объемов и причин возникновения долга);

- справки банков об остатках денежных средств на расчетных и текущих валютных счетах и наличии ограничений на распоряжение денежными средствами, находящимися на указанных счетах; справки банков или справки Заемщика (Поручителя, Гаранта, Залогодателя) о суммарных ежемесячных оборотах по расчетным и текущим валютным счетам за последние 12 месяцев;
- анализ 51 счета за последние 12 месяцев в помесячной разбивке, в разрезе банков и субконто;
- Справка о начисленной за 2008 г. амортизации в поквартальной разбивке.

#### **4. Стандартные документы по проекту**

• **Бизнес-план или технико-экономическое обоснование** проекта (ТЭО), доказывающие экономическую эффективность и окупаемость затрат в течение периода, на который испрашивается кредит. В бизнес-плане (ТЭО) должны быть отражены:

- основные виды деятельности предприятия;
- схема финансирования проекта;
- виды расходов, производимых за счёт получаемого кредита;
- предполагаемые сроки и объёмы выпуска продукции, либо оказания услуг с приведением расценок за единицу продукции или услуги;
- планируемые на квартал (месяц) доходы и расходы;
- сумма ожидаемой прибыли от реализации (после уплаты платежей в бюджет);
- экономические показатели эффективности проекта.
- **Базовые контракты проекта**, в первую очередь, копии контрактов (договоров) под исполнение которых запрашивается кредит.
- **Маркетинговые исследования** и план сбыта готовой продукции (при отсутствии необходимой информации в бизнес-плане проекта).
- **Предложения по структуре финансирования проекта** и распределения ролей участников, а также документы подтверждающие прогресс, достигнутый в этом направлении, начиная с протоколов о намерениях и заканчивая копиями подписанных договоров направленных на финансирование проекта (при отсутствии необходимой информации в бизнес-плане проекта).
- **Исходные данные для анализа инвестиционного проекта** по форме, принятой в Сбербанке России (при условии отсутствия в представленном в ТЭО или бизнес-плане проекта информации, необходимой для построения финансовой модели).
- **Текущая переписка по проекту**, имеющая существенное значение для реализации проекта и отражающая состояние дел по проекту.
- Перечень необходимой **разрешительной, согласовательной и проектной документации** включая документы, подтверждающие соответствие проекта установленным законодательством санитарно-гигиеническим, экологическим и иным нормам и правилам.
- **Материалы в поддержку проекта** (постановления Правительства Российской Федерации, письма о поддержке местной администрации, документы о предоставлении льгот и т.п.).
- **Документы, подтверждающие намерения гарантов, поручителей**, в связи с возникающими обязательствами Заемщика.

- **Учредительные и финансовые документы гарантов/поручителей.**
- **Дополнительная информация** о Заемщике/ гаранте/ генподрядчике/поставщике оборудования (рекламные брошюры, финансовые отчеты, публикации в прессе).
- **Предпроектные материалы** (эскизные проекты, ситуационные планы, данные изысканий).
- **При необходимости** представляются:
  - специальное разрешение (лицензия) на осуществление деятельности, регламентированной законодательством;
  - документы, подтверждающие право собственности на имущество, находящееся на его балансе, а также иные права на имущество (гражданско-правовые договоры, решение собственника о передаче имущества, и т.п.);
  - материалы экспертных заключений в частности, данные экологической экспертизы;
  - справка о численности работающих;
  - другие документы по проекту.

**7. Правоустанавливающие документы** на предмет залога, решения органов управления о передаче имущества в залог по кредиту, если по Уставу размер залога требует принятия такого решения

#### **8. Прочие документы**

- **Копии действующих кредитных договоров**
- **Копии соглашений о совместной деятельности**

**Примечание:** На стадии рассмотрения заявки Банк может затребовать также и другие документы, не включенные в настоящий перечень.

## **Рекомендации по составлению бизнес-плана инвестиционного проекта**

В зависимости от цели составления бизнес-плана и особенностей конкретного предприятия его структура может варьироваться. Стандартно бизнес-план включает следующие разделы:

- 1) Концепция бизнеса (резюме).
- 2) Описание предприятия и отрасли
- 3) Характеристика услуг и продукции.
- 4) Описание планируемого проекта
- 5) Исследование и анализ рынков сбыта.
- 6) Конкуренция и конкурентное преимущество.
- 7) План маркетинга.
- 8) План производства.
- 9) Организационный план.
- 10) Финансовый план.
- 10) Финансовая стратегия.
- 11) Потенциальные риски.

### **2 . Описание предприятия и отрасли.**

В этом разделе бизнес-плана следует дать общее описание фирмы. В описание входят все характеристики, которые прямо или косвенно связаны с существующим бизнесом.

Ключевые элементы раздела:

- основные сведения о предприятии;
- краткая история предприятия;
- тип бизнеса, основные виды деятельности;

- местоположение предприятия;
- характеристика отрасли;
- руководство и сотрудники;
- сырье и поставщики;
- экология.

**Основные сведения о предприятии** включают:

- полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический и почтовый адреса предприятия, банковские реквизиты;
- организационно правовая форма;
- размер уставного и добавочного капитала;
- учредители (участники) предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
- принадлежность предприятия к различного рода объединениям, членство на биржах;
- принадлежность предприятия к Группе компаний (холдинге) - представить схему корпоративной структуры Группы (холдинга) на текущую дату с указанием места и роли предприятия, экономических связей, центров формирования прибыли;
- наличие дочерних компаний, филиалов, представительств;
- юридические лица, в которых предприятие владеет более 5% собственности.

**Краткая история предприятия** создание, (дата преобразования в АО) и другие важные события в истории компании, развитие деятельности (с указанием дат), способ и процедура приватизации (если имела место)

#### **Тип бизнеса, основные виды деятельности**

В бизнес-плане представляются те виды деятельности, которыми предприятие фактически занимается, и планирует заниматься в ближайшей перспективе.

В разделе описываются положительные и отрицательные стороны **местоположения предприятия** с учётом следующих факторов: уровень заработной платы, доступность рабочей силы, близость к заказчикам, поставщикам и источникам сырья, транспортные возможности, местное законодательство, налоги и сборы.

**Характеристика отрасли** - указывается специфика отрасли, современное состояние и перспективы её развития, технологическая изменчивость, наукоёмкость, капиталоемкость, ресурсоемкость, уровень монополизма, тенденции роста отраслевого рынка, приводятся любые отраслевые тенденции.

#### *Руководство и сотрудники*

- список основных руководителей с указанием их опыта работы в конкретной сфере деятельности компании, а также их предполагаемом участии в последующем управлении компанией;
- привести количественные данные о числе сотрудников и пояснить, как они изменились за последние пять лет, объяснить имеющиеся тенденции к снижению или увеличению количества сотрудников;
- контракты с сотрудниками;
- текущая и предполагаемая структура управления компанией;
- текущая и предлагаемая система стимулирования менеджмента;
- сравнить имеющийся персонал с оптимальным составом по численности, квалификации и шкале заработной платы;
- данные и своевременности выплаты заработной платы (при наличии задержек указать максимальный срок, причины)

При подготовке данного раздела изучить и предоставить следующие материалы:

- биографические данные руководителей, включая возраст, образование, опыт работы
- процент акционерного капитала, принадлежащий руководителям и сотрудникам
- профсоюзные организации, количество сотрудников – членов профсоюзов

- имели ли место забастовки или остановки производства
- организационная структура с указанием различным отделов, их руководителей и количества сотрудников в каждом отделе
- предполагаемая структура компании
- предполагаемая система стимулирования руководства и сотрудников

#### Сырье и поставщики

- описать основных поставщиков компании;
- указать самых крупных поставщиков (>10% от общего объема закупок);
- описать возможности работы с другими поставщиками;
- сроки оплаты, доля поставщиков, предоставляющих отсрочки, их отношение к просрочке платежей, если такое случается;

#### Экология

- описать факторы загрязнения окружающей среды;
- указать к какой группе экологического риска относится компания и отдельные ее виды деятельности;
- описать существующие экологически опасные виды деятельности компании;
- описать какие отходы имеются в результате производства и как компания их уничтожает. Особое внимание требуется обратить на вредные отходы производства, которые признаны опасными для здоровья
- описать меры, предпринимаемые компанией по их безопасному уничтожению;
- описать меры, принимаемые для снижения экологических рисков;
- описать штрафные санкции, наложенные природоохранными органами за последние три года и меры, принятые для ликвидации загрязнений.

Приложение: копии контрактов с поставщиками сырья

### **3. Характеристика услуг и продукции.**

В этом разделе представляется описание продукции (услуг) предприятия с позиции потребителя, производителя, их комплексная оценка, в том числе:

- описание каждого вида услуг и продукции, с указанием следующих моментов:
  - потенциал роста различных видов услуг/продукции;
  - основные факторы, оказывающие влияние на рост реализации различных видов услуг/продукции;
  - максимально возможные объемы предоставляемых услуг по каждому виду;
  - программы контроля качества;
  - привлекательность услуг для потребителей;
  - патенты, торговые марки, лицензионные соглашения, авторские права;
  - исследования и разработки;
  - разработка новых видов продукции и предполагаемые новые виды продукции;
- описание процентного содержания в общем объеме производства/сбыта за последние пять лет и тенденций к увеличению или снижению того или иного вида услуг (продукта) в общем объеме (данные привести в форме таблицы)

Вид продукции	Произведено			Отгружено/реализовано		
	тонн	тыс. руб.	%	тонн	тыс. руб.	%
...						
...						
...						

...						
<b>Итого</b>			<b>100,00</b> <b>%</b>			<b>100,00</b> <b>%</b>

Таблица заполняется за 2004 г., 2005 г., 2006 г., 2007 г., 2008 г. (отдельно по каждому кварталу).

- прогноз на будущее. Объемы по каждому виду услуг (продукции) – данные за последние пять лет – увеличение или снижение объемов продаж по различным видам;

#### **4. Описание планируемого проекта**

- общая характеристика проекта (название проекта, цели реализации, местонахождение проекта, предпосылки успешной реализации проекта, общая стоимость инвестиционного проекта, период реализации);
- описание продукта (в случае, если создается новый вид продукции), его характеристики, конкурентные преимущества перед аналогами (если есть);
- потребность в активах для реализации проекта, в том числе:
  - потребность в долгосрочных активах (описать план затрат капитала компании на предполагаемый период кредитования – детально указать, какие основные средства планируется приобрести, когда, у кого, источники приобретения, условия оплаты, возможность рассрочек платежей и т.д.);
  - потребность в оборотных активах (указывается в случае необходимости финансирования в рамках проекта оборотного капитала), в обязательном порядке приводится расчет указанной потребности;
- структура финансирования проекта (укрупнено оформляется в виде таблицы):

Источник финансирования	В абсолютном выражении, тыс. руб.	в % к стоимости проекта
Собственные средства, в т.ч.		
вложенные предприятием, в т.ч. в		
- приобретение оборудования		
- СМР		
- финансирование оборотных средств		
...		
планируемые к вложению		
- приобретение оборудования		
- СМР		
- финансирование оборотных средств		
...		
Заемные средства, в т.ч.		
кредит Байкальского банка СБ РФ, в т.ч.		
в		
- приобретение оборудования		
- СМР		
- финансирование оборотных средств		
...		
<b>Итого общая стоимость проекта</b>		<b>100,0</b>



Общая стоимость проекта включает в себя все расходы, связанные с проектом, в т.ч. могут включаться и проценты на инвестиционной фазе. Таблица корректируется в соответствии с теми направлениями расходования, которые предусмотрены проектом.

**Учесть, что для инвестиционного проекта доля собственных средств должна составлять не менее 30 % общей стоимости проекта.**

Приложение: контракты/проекты контрактов на приобретение оборудования, оборотных активов и пр. В случае отсутствия данных документов требуется представить коммерческое предложение, информацию из Интернета о ценах на приобретаемое в рамках проекта имущество.

#### **5. Анализ рынков сбыта.**

Исследование и анализ рынков сбыта – один из важнейших разделов бизнес-плана, который должен дать ответы на вопросы: кто, почему и в каких количествах покупает продукцию предприятия.

К числу основных задач предприятия, решаемых в данном разделе бизнес-плана, относится определение спроса и ёмкости каждого конкретного рынка по каждому виду товаров (услуг). Эти показатели характеризуют объёмы реализации товаров (услуг). От того, насколько тщательно изучены и определены уровень и структура спроса, тенденции его изменения, будет зависеть как успех предприятия на рынке, так и время в течение которого оно может удержать свои позиции.

В бизнес плане должны найти отражение следующие направления комплексного исследования рынка:

- определение типа рынка;
- определение рыночной структуры;
- оценка конъюнктуры рынка;
- отбор целевых сегментов;
- позиционирование продаж;
- сложившийся круг покупателей продукции, в частности:
  - описать поставщиков по каждому виду услуг/продукции
  - указать основных заказчиков (>5% от общего годового объёма продаж или >10% продаж какого-либо определенного вида услуг/продукции)
  - указать название основных покупателей; указать процент продаж каждому покупателю
  - географическая классификация по регионам
  - указать, есть ли какие-либо опасения по поводу финансового состояния тех или иных крупных заказчиков
  - описать кредитные условия договоров с заказчиками или условия оплаты услуг/продукции заказчиками
  - описать деятельность компании по изучению рынка, а также новые рынки, на которые компания пытается выйти
- прогноз объёма производства и продаж на предполагаемый период кредитования (в разрезе видов продукции) в натуральных и денежных единицах;
- ценообразование (рентабельность каждого вида продукции, структура постоянных и переменных затрат)

***Приложение к бизнес-плану: копии контрактов с основными покупателями продукции***

#### **6. Конкуренция и конкурентное преимущество.**

Целью данного раздела бизнес-плана является обоснование выбора тактики конкуренции предприятия в условиях конкурентного рынка. Содержание раздела в значительной степени основывается на исследовании деятельности конкурентов и сравнении её с деятельностью предприятия – разработчика бизнес плана.

Можно предложить следующую структуру раздела:

- список и краткое описание основных конкурентов (с указанием производственных мощностей, % их загрузки, ассортимента продукции, доля на рынке);
- географическое положение конкурентов;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия и основных конкурентов;
- оценка конкурентоспособности продукции предприятия по сравнению с конкурентами;
- оценка конкурентоспособности предприятия;
- конкурентное преимущество предприятия;
- стратегия компании по укреплению конкурентоспособности.

#### **7. План маркетинга.**

Маркетинг представляет собой процесс согласования возможностей компании и запросов потребителей, результатом которого является предоставление потребителям благ, максимально удовлетворяющих их потребности. В данном разделе целесообразно изложить основные (наиболее интересные) моменты планируемой маркетинговой деятельности фирмы, исходя из целей бизнес-плана.

Структура данной части бизнес-плана может быть следующей:

- стратегия маркетинга;
- товарная политика;
- ценовая политика;
- сбытовая политика;
- коммуникативная политика;
- бюджет маркетинга.

#### **8. Оценка финансового состояния, налоговое окружение.**

В этом разделе достаточно указать общие показатели финансового состояния (выручку, валюту баланса, прибыль, структуру и направления денежных потоков между аффилированными структурами) поквартально по итогам текущего года. По возможности указать аналогичные показатели по компаниям Группы, в частности по компаниями, производящим аналогичную продукцию (*рекомендуемая форма таблицы*).

Наименование п/п Группы(холдинга)	Уставный капитал на 01.__.__. г.	Выручка на 01.__.__. г.	Чистая прибыль на 01.__.__. г.	Основные виды продукции	Сфера деятельности (основной вид)

Для целей дальнейшего анализа в разделе необходимо привести информацию по налоговому окружению, в частности:

- перечислить все уплачиваемые в текущем времени налоги (ставка, база исчисления, сроки уплаты);
- указать имеет ли компания какие-либо отсрочки по выплате налогов или другие льготы (в случае наличия рассрочек привести графики уплаты).
- описать практику выплаты налогов и погашения долгов, их возможное влияние на будущее развитие деятельности и рентабельность
- название аудиторской фирмы (независимого аудитора) и имя (название) регистратора

Также рекомендуется описать систему внутреннего финансового контроля компании и систему контроля за финансовой информацией, а также способы предоставления финансовой информации руководителям.

## **9. План производства.**

Этот раздел является одним из основных. Его структура раздела имеет следующий вид:

- технология производства;
- Приводится краткое описание технологического цикла с использованием для наглядности схем.
- контроль производственного процесса;
- производственная программа;
- производственные мощности и их развитие:
- описать основные средства компании, включая помещения, технологические линии, оборудование (с указанием возраста и процента износа);
- долгосрочные активы, их местоположение, являются ли они ликвидными или устаревшими, требуется ли им дорогостоящий ремонт или усовершенствование и т.д.
- объяснить, имеет ли компания какую-либо собственность, которой она прямо не владеет и держит в качестве закладной
- описать наличие и стоимость основных коммунальных услуг таких, как электричество, топливо, вода. Цель – дать инвестору максимум информации о соответствии адекватности имеющихся помещений и мощностей, уровне их эксплуатации и доступа к ним в будущем
- эффективность производства, рентабельность:
- описание коэффициента затрат компании и тенденции его изменения за последние 5 лет;
- описание деятельности компании по повышению своей конкурентоспособности за счет снижения затрат;
- указать является ли компания рентабельной в целом, а также каждый вид деятельности;
- в случае нерентабельности какого-либо вида деятельности, либо снижения показателей по какому-либо виду деятельности, описать стратегию компании по решению проблем и исправлению сложившейся ситуации
- прогноз затрат, в т.ч. калькуляция себестоимости по каждому (основным) виду(ам) продукции:
  - расчет сырья и материалов;
  - расчет заработной платы и ЕСН;
  - амортизационные отчисления;
  - налоги;
  - прочие затраты.
- план производства работ в рамках проекта. Оптимальным отражением плана производства является календарный план-график производства строительно-монтажных работ по видам работ (помесячно). Данный план рекомендуется выполнять как в натуральных, так и стоимостных показателях с ежемесячной разбивкой.

## **10. Финансовый план.**

В этом разделе бизнес-плана обобщают все предшествующие материалы разделов бизнес плана и представляют их в виде финансовых формулировок и стоимостных показателей.

Исходным моментом для финансового планирования является прогноз производства/продаж (раздел «Исследование и анализ рынков сбыта») и прогноз затрат (раздел «План производства»).

Степень подробности изложения информации в прогнозных формах (главным образом, форма №2 – Отчёт о прибылях и убытках и форма №4 – Отчёт о движении денежных средств) определяются целями проектируемого бизнеса (таблицы

рассчитываются в Microsoft Excel или с использованием программ по построению денежных потоков).

Прогноз прибылей и убытков отражает операционную деятельность фирмы в намеченный период. Цель составления данного прогноза – в обобщенной форме представить результаты деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Прогноз прибылей и убытков показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль, и, по существу, является прогнозом финансовых результатов.

В прогнозе движения денежных средств содержится информация, дополняющая данные прогноза прибылей и убытков в части определения притока денежных средств, необходимых для выполнения запланированного объема финансово-хозяйственных операций. Все поступления и платежи учитываются в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей, с учётом времени задержки оплаты реализованной продукции (услуги), времени задержки платежей за поставки материалов и комплектующих изделий, условий реализации продукции (в кредит, с авансовыми платежами), а также условий формирования производственных запасов.

**При планировании денежных потоков коэффициент покрытия долга принимать равным 1,5 - для проектного финансирования.**

Коэффициент покрытия долга – отношение генерируемого в течение платежного периода (период погашения основного долга: ежемесячно, ежеквартально и т.п.) чистого потока денежных средств, который в соответствии с прогнозами может быть направлен на погашение основного долга и процентов к планируемой сумме обслуживания задолженности за данный период по всем кредитным договорам предприятия.

#### **11. Организационный план.**

- Данный раздел бизнес-плана должен быть посвящен системе управления фирмой и её кадровой политикой на период предполагаемого кредитования

В бизнес-плане следует привести:

- производственно-технологическую структуру предприятия;
- функции ключевых подразделений;
- состав дочерних фирм и филиалов, их организационные взаимосвязи с головной фирмой;
- организационную структуру управления;
- организацию координирования и взаимодействия служб и подразделений фирмы;
- сведения об автоматизации системы управления;
- оценку соответствия организационной структуры целям и стратегиям предприятия.

Если структура не меняется и выше она уже описана, то этот раздел можно опустить.

#### **12. Анализ потенциальных рисков.**

Данный раздел содержит следующие составные части:

- Анализ рисков. Оценка рисков проекта на инвестиционной и производственной фазах.
- Потери от риска.
- Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

На этапе качественного анализа рисков определяются причины, факторы и потенциальные области риска, выделяются конкретные риски проекта (производственные, коммерческие, финансовые; риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами). Далее производится количественный анализ риска, связанный с оценкой степени рисков, как в отношении отдельных рисков, так и проекта в целом.