

ТРЕБОВАНИЯ ФОНДА РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ (ДАЛЕЕ - ФОНД) К ПОДГОТОВКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

1. Содержание бизнес-плана

1.1. Бизнес-план должен содержать:

- a) название инвестиционного проекта, его суть и целесообразность реализации;
- b) обоснование его соответствия основным направлениям и основным отраслевым приоритетам деятельности Фонда;
- c) обоснование значимости проекта для Республики Калмыкия;
- d) обоснование положительного эффекта для общества и экономики Республики Калмыкия, в том числе информация о бюджетном и социально-экономическом эффектах от реализации инвестиционного проекта, подтвержденных соответствующими расчетами;
- e) обоснование соответствия проекта экологическому законодательству, действующему на территории Республики Калмыкия;
- f) информацию о предполагаемых конкурсных процедурах для отбора ключевых поставщиков и подрядчиков по проекту, если такие процедуры требуются;
- g) обоснование привлекательности проекта для Фонда и других Участников проекта, подкреплённое результатами финансовых прогнозов (финансовой модели), анализом потенциала рынка, прозрачностью проекта и возможностью Фонда осуществлять контроль за ходом реализации проекта и целевым использованием средств;
- h) обоснование реализуемости проекта, подкреплённое наличием чёткой стратегии реализации проекта и планами по его реализации, возможностью привлечения необходимых ресурсов для реализации, наличием команды руководителей и разработчиков;
- i) анализ возможных рисков, связанных с реализацией проекта, и способов их минимизации.

1.2. Требования к информации в бизнес-плане:

- a) информация должна быть объективной;
- b) информация должна быть подтверждена источниками информации (список рекомендуемых источников указан в разделе 4);
- c) все числовые данные и ключевые предположения должны сопровождаться ссылками на источники информации с указанием даты, по состоянию на которую приведена информация.

1.3. Изложение информации в бизнес-плане

- должно быть понятным, логичным и структурированным.

1.4. Структура и содержание бизнес-плана

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

2. Требуемая структура бизнес-плана

2.1. Требуемая структура бизнес-плана:

- a) Резюме проекта;

- b) Описание проекта;
- c) Информация об Основных участниках проекта;
- d) Описание продукта;
- e) Анализ рынка;
- f) Организационный план;
- g) План продаж и стратегия маркетинга;
- h) План производства (эксплуатации);
- i) Анализ ресурсов;
- j) Воздействие проекта на окружающую среду;
- k) Финансовый план;
- l) План финансирования;
- m) Анализ проектных рисков;
- n) Приложения.

2.2. Формат и структура бизнес-плана:

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

2.3. В случае отсутствия в бизнес-плане вышеуказанных разделов:

- должна быть приложена пояснительная записка с указаниями на разделы, в которых следует искать требуемую информацию, или обоснованием того, почему информация в бизнес-плане не приводится.

2.4. Рекомендуется включить в бизнес-план следующий справочный материал:

- a) информацию о составителях бизнес-плана;
- b) содержание с указанием страниц;
- c) словарь ключевых технических и иных узкоспециализированных терминов, используемых в бизнес-плане;
- d) список определений и расчетных формул для финансовых показателей (коэффициентов), которые упоминаются в бизнес-плане и рассчитываются в финансовой модели;
- e) информацию о нормативно-методической базе, использованной при составлении бизнес-плана и проведения анализа;
- f) краткую информацию о технико-экономических, маркетинговых и иных исследованиях, использованных при составлении бизнес-плана.

3. Содержание основных разделов бизнес-плана

3.1. Резюме проекта

В данном разделе требуется раскрыть в сжатой форме:

- a) суть проекта и целесообразность его реализации;
- b) ключевая информация о Получателе средств и Основных участниках проекта;
- c) результаты анализа потенциала рынка;
- d) стратегия реализации проекта (общий график реализации);
- e) ключевые прогнозные финансовые показатели (коэффициенты);
- f) общая стоимость проекта, общая потребность в финансировании и предполагаемые источники финансирования;
- g) целесообразность и предполагаемые условия участия Фонда в проекте;
- h) ключевые факторы успеха и основные риски проекта (рекомендуется представить в виде SWOT- анализа);

- i) иная ключевая информация по проекту.

3.2. Описание проекта

В данном разделе необходимо:

- a) изложить суть проекта, в том числе указать тип инвестиционного проекта (создание нового производства/объекта с «нуля»; реконструкция действующего производства/объекта; модернизация действующего производства/объекта; выпуск новой продукции на действующем производстве; расширение действующего производства; иное изменение с целью ведения коммерческой деятельности);
- b) указать стадию реализации проекта и фазу (конкретный этап внутри стадии), на которой находится проект в настоящее время;
- c) указать отрасль, в которой будет реализован (реализуется) проект;
- d) отметить, если проект будет реализован (реализуется) на принципах государственно-частного партнерства;
- e) обосновать целесообразность реализации проекта для Получателя средств (например, возможность увеличить объем продаж и долю на рынке; снизить затраты; занять свободную нишу на рынке или создать новый рынок; учесть экологические требования и т.п.);
- f) обосновать целесообразность участия Фонда в реализации проекта, в том числе описать положительный эффект для экономики Республики Калмыкия, обосновать соответствие проекта основным направлениям и основным отраслевым приоритетам деятельности Фонда, а также дать обоснование региональной значимости проекта.
- g) указать информацию о бюджетном и социально-экономическом эффектах от реализации инвестиционного проекта за период не меньший чем ожидаемый период участия Фонда в реализации проекта. Порядок расчета бюджетного эффекта и социально-экономического эффекта (в части создания новых рабочих мест) представлен ниже:

Бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта

№	Наименование бюджетных доходов и расходов	По годам участия Фонда в реализации проекта, млн руб				Итого, млн руб
		20__г.	20__г.	20__г.	и т.д.	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Объем планируемых налоговых и иных платежей Получателя средств в бюджет и внебюджетные фонды, в том числе:					
1.1	- в федеральный бюджет					
1.2	- в региональный (в т.ч. местный) бюджет					
1.3	- во внебюджетные фонды					
2	Объем планируемых поступлений средств Получателя средств из бюджета и внебюджетных фондов, в том числе:					
2.1	- из федерального бюджета					
2.2	- из регионального бюджета (в т.ч. местного бюджета)					
2.3	- из внебюджетных фондов					
3.	ИТОГО бюджетный эффект					
4.	ИТОГО дисконтированный бюджетный эффект					

При определении бюджетных доходов и расходов не учитывается уплата в бюджет Получателем средств и возмещение из бюджета в пользу Получателя средств НДС в связи с выполнением

строительно-монтажных работ для собственного потребления, импортом оборудования, а также возмещение НДС в связи с осуществлением капитальных вложений.

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

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

стр.1 = стр.1.1 + стр.1.2 + стр.1.3

стр.2 = стр.2.1 + стр.2.2 + стр.2.3

стр.3 = стр.1 – стр.2

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

№	Наименование показателей	За календарный год, предшествующий году участия Фонда в реализации проекта	По годам участия Фонда в реализации проекта, чел.				Итого, чел.
			20__г.	20__г.	20__г.	и т.д.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Среднесписочная численность работников Получателя средств						
2.	Количество создаваемых новых рабочих мест	X					

В таблице приводится расчет прогнозных значений социально-экономического эффекта (в части числа создаваемых новых рабочих мест) от реализации инвестиционного проекта по годам участия Фонда в его реализации.

Данные о среднесписочной численности приводятся на основании соответствующего раздела бизнес-плана (раздел 2.3.9 требований к содержанию бизнес-плана) и/или финансовой модели инвестиционного проекта.

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

3.3. Информация об Основных участниках проекта

В разделе должны быть указаны:

- a) получатель средств и иные Основные участники проекта;
- b) роли и порядок их взаимодействия в ходе реализации проекта;
- c) причины заинтересованности в проекте;
- d) наличие опыта работы в отрасли;
- e) иная существенная информация об Основных участниках проекта.

Рекомендуется:

- a) кратко изложить историю развития компании – Получателя средств;
- b) дать описание характера и направлений деятельности и сведения о местоположении Основных участников проекта;
- c) представить ключевую финансовую информацию по Получателю средств и/или Группе (выручка, валовая рентабельность, чистая рентабельность, чистая прибыль, совокупные активы, соотношение собственного и заемного капитала и т.п.) в динамике за последние несколько лет;
- d) если Получатель средств принадлежит к Группе лиц, представить в графическом виде организационную структуру Группы или её фрагмент, включив в неё Основных участников проекта, если они также входят в Группу, и указать доли участия в уставном капитале или иные отношения, связывающие членов Группы.

3.4. Описание продукта

В этот раздел следует включить описание продукта (продуктовой линейки (1)), который планируется к выпуску в соответствии с проектом, и анализ их конкурентных преимуществ и недостатков.

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

В разделе должна быть:

- a) приведена информация о доминирующей части продуктовой программы, составляющей значительную часть выручки от реализации (не требуется предоставлять детальную информацию по каждому продукту (продуктовой линейке)), в том числе (если применимо): назначение и область применения, краткое описание и основные характеристики, наличие сертификата качества, патентоспособность и авторские права, необходимость лицензирования выпуска продукции, безопасность и экологичность продукта, утилизация после окончания эксплуатации;
- b) указана степень готовности продукта к выпуску и реализации (отметить, если применимо, на какой стадии развития находится продукт, к примеру, концепция, опытный образец, готовый рыночный продукт), реализовывался ли продукт ранее на российском рынке или за рубежом, опыт производства и реализации продукта Участниками проекта.

В разделе рекомендуется:

- a) привести основные качественные характеристики продукта (продуктовой линейки), анализ полезности для потребителей (в том числе указать целевую аудиторию), возможные продукты-заменители (субституты) и комплементарные (сопутствующие) товары и услуги;
- b) провести анализ жизненного цикла продукта, указать на планируемые изменения в ассортименте и предполагаемую модернизацию продукта в будущем.

3.5. Анализ рынка

В данном разделе необходимо дать описание рынка сбыта, для которого предназначена продукция и/или услуги, предусмотренные проектом, и прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу.

В разделе должен быть представлен анализ текущего состояния рынка, включая:

- a) текущий и потенциальный (прогнозный) объем рынка;
- b) степень насыщенности;

- c) динамику развития (в том числе, появление новых игроков, динамику объёма продаж, ключевые изменения и тенденции, текущую стадию жизненного цикла рынка);
- d) описание структуры (основных сегментов) рынка;
- e) показатели рыночной концентрации;
- f) основных прямых конкурентов и конкурентов, производящих продукты-заменители;
- g) барьеры входа в отрасль (включая законодательные ограничения, ограничения доступа к ключевым ресурсам, ограничения по масштабу производства);
- h) данные о сезонности спроса или предложения;
- i) основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта (реклама, мерчандайзинг и т.д.);
- j) принципы ценообразования, историческую динамику цены на продукт и прогнозы её изменения;
- k) скорость инноваций и технологических изменений в отрасли;
- l) степень государственного регулирования рынка (отрасли);
- m) иную существенную информацию.

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

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

В данный раздел также необходимо включить:

- a) прогноз объема продаж или иного показателя спроса по рынку в целом и по сегментам, в которых будет позиционироваться продукция (работы, услуги), предназначенные к реализации по проекту (период прогноза, как правило, должен составлять не менее пяти лет);
- b) анализ уровня конкуренции в отрасли (рекомендуется использовать схему «пяти сил конкуренции» М. Портера – рассмотреть «рыночную силу» поставщиков, потребителей, существующих и потенциальных прямых конкурентов, конкурентов, производящих продукты-заменители).

В разделе также рекомендуется привести данные:

- a) по основным конкурентам: позиция на рынке (местоположение, доля рынка), текущие и прогнозные производственные мощности, основная стратегия конкурентной борьбы, конкурентные преимущества и недостатки (обязательно в случае олигополистической структуре рынка – наличии нескольких крупных игроков на рынке);
- b) об отрасли в целом (общая динамика предприятий отрасли; уровень рентабельности, структура активов, оборачиваемость активов, типовая структура затрат, степень износа основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей/технологического оборудования; другие важные факторы, характеризующие отрасль).

Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей) для реализации заранее определенному заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), или реализация продукции/работ/услуг, предназначенных для

единственного покупателя, анализ рынка рекомендуется заменить анализом потребностей ключевого заказчика (покупателя).

3.6. Организационный план

В данном разделе необходимо дать описание общей стратегии реализации проекта, привести временной график реализации проекта с указанием предполагаемого начала реализации проекта и продолжительности основных стадий (предынвестиционная, инвестиционная/стадия ввода мощностей, операционная, ликвидационная), а также промежуточных этапов (фаз).

- a) В разделе должна содержаться информация о плане ввода производственных мощностей или иных объектов инвестирования в эксплуатацию (в виде графика или блок-схемы), если применимо, с указанием критических (контрольных) точек;
- b) Также в разделе может содержаться план проектно-изыскательских, геологоразведочных, строительных, монтажных, пуско-наладочных и иных работ по проекту с указанием их продолжительности и /или календарный план выполнения работ по проекту (в виде графика или блок-схемы), иные организационные планы и схемы.

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

3.7. План продаж и стратегия маркетинга

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:

- a) привести прогнозный объем продаж (интенсивности эксплуатации) в натуральных единицах, прогнозные отпускные цены (тарифы) и/или прогноз выручки от реализации в денежном выражении по проекту - с учётом анализа, произведенного в разделе анализа рынка;
- b) описать стратегию маркетинга по проекту, к примеру: расширенную концепцию продукта (анализ возможностей дифференцирования продукта с целью увеличения ценности продукта для потребителя, в том числе путём улучшения дизайна, добавления дополнительных услуг, использования торговой марки и т.п.), стратегию ценообразования, политику дистрибуции (выбор каналов продаж) и стимулирования сбыта (в том числе, при отклонении фактических объемов продаж от целевых);
- c) указать текущую и прогнозную долю компании на рынке (в случае, если предполагается увеличение доли рынка);
- d) описать стратегию конкурентной борьбы (проникновение на рынок, увеличение или удержания целевой доли рынка). Если возможно дифференцирование продукта, требуется привести сравнительный конкурентный анализ продукта, который планируется к выпуску по проекту (преимущества и недостатки по сравнению с продуктами конкурентов). В случае олигополистической структуры рынка (наличии нескольких крупных игроков), требуется дать сравнительный анализ стратегий конкурентов и учесть их при выработке стратегии маркетинга по проекту.

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

Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей), которые будут реализованы заранее определенному

заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), стратегию маркетинга и план продаж рекомендуется заменить согласованным предположительным графиком ввода мощностей и передачи (реализации) объектов.

3.8. План производства (эксплуатации)

Необходимо привести в бизнес-плане:

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

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

3.9. Анализ ресурсов

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

Необходимо привести в бизнес-плане:

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

Рекомендуется:

- а) выделить ключевые ресурсы и провести анализ соответствующих ресурсных рынков, в том числе проанализировать текущие и прогнозные объемы спроса и предложения ресурсов, рыночную структуру, динамику цен;
- б) если производство является трудоёмким или основным продуктом по проекту являются услуги или работы, можно выделить анализ трудовых ресурсов в отдельный раздел или приложение, в котором описать:
- необходимый для реализации проекта персонал, в том числе, количество персонала по категориям, необходимые навыки и квалификацию, предполагаемый уровень заработной платы;
 - имеющийся персонал (в случае его наличия), в том числе, состав и квалификацию, потребность в обучении, текучесть кадров, уровень оплаты труда.

3.10. Воздействие проекта на окружающую среду

В данном разделе должна содержаться следующая информация:

- данные о воздействии проекта на окружающую среду и о соответствии проекта экологическому законодательству, 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).

3.11. Финансовый прогноз

В разделе должна быть представлена следующая информация:

- a) основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов;
- b) ключевые финансовые показатели (коэффициенты) по годам реализации проекта;
- c) прогнозная финансовая отчетность;
- d) результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов риска на финансовые прогнозы;
- e) иная информация, в том числе графический материал, иллюстрирующий и детализирующий результаты финансовых прогнозов.

3.12. План финансирования

Раздел должен содержать следующую информацию:

- a) общая потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);
- b) предполагаемая структура источников финансирования;
- c) размер собственных средств (которые будут вложены в проект Получателем средств и его акционерами/участниками);
- d) возможность внесения дополнительного (резервного) финансирования Получателем средств или иными Участниками проекта;
- e) предполагаемый размер и форма участия Фонда;
- f) предполагаемый график предоставления, обслуживания и возврата долга Фонда и возможные варианты выхода Фонда из уставного капитала (если предполагается соответствующее финансирование);
- g) предложения по контролю Фонда 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 Фонда в Совете директоров; отдельный учёт операций по проекту от текущей деятельности; перевод расчетных счетов Получателя средств в **аккредитованный банк**; использование резервных счетов расходов и авторизация платежей; мониторингом выполнения графика реализации проекта и т.д.);
- h) размер, форма и условия (в том числе, предварительные) предоставления финансирования иными Участниками проекта (если рассматривается такая возможность).

3.13. 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.

3.14. Приложения

В бизнес-план рекомендуется (если иное не сказано далее по тексту) включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана, включительно, но не ограничиваясь:

- a) **Обязательно требуется предоставление финансовой модели (см. приложение №1 к настоящим требованиям) в формате MS EXCEL на электронном носителе.**

- b) Команда основных руководителей и разработчиков по проекту (приложение является обязательным):
- В данном приложении рекомендуется привести резюме руководителей и разработчиков, которые будут участвовать в реализации проекта (информация об их квалификации, опыте, успешно реализованных проектах и полученных наградах и т.п.).
- c) Покупатели и заказчики (приложение является обязательным в случае его применимости):
- Список предполагаемых покупателей и заказчиков, стратегических партнеров, в том числе основных покупателей (заказчиков), давших гарантии покупки существенного объема продукции (услуг), реализуемых в рамках проекта.
 - Предполагаемые условия поставки и оплаты, если имеется, предварительно согласованные или гарантируемые объемы закупки (портфель заказов).
- d) Информация о конкурентах.
- e) Общая стоимость проекта/Бюджет инвестиционных затрат по проекту (приложение является обязательным):
- Затраты на инвестиционной стадии по периодам в разбивке по основным категориям (затраты на подготовку проекта и предпроектные работы, проектные работы, капитальные вложения, подбор и обучение персонала, покрытие потребности в оборотном капитале и т.д.) и статьям затрат с указанием того, являются ли они предстоящими или уже были понесены (предстоящие инвестиции указываются с учетом прогнозной инфляции, осуществленные - по фактической величине).
- f) Оборудование по проекту:
- Список оборудования, которое планируется приобрести по проекту (должны быть приложены спецификации по основному оборудованию), основные характеристики, предполагаемые поставщики и подрядчики.
- g) Поставщики и подрядчики (приложение является обязательным в случае его применимости):
- Предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг и подрядчики для осуществления работ на инвестиционной стадии, предполагаемые условия поставки и оплаты работы. Обоснование выбора генерального подрядчика и компании, которая будет осуществлять шефмонтаж оборудования (если не выполняется поставщиком оборудования);
 - Предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг, составляющих значительную долю в операционных затратах или себестоимости готовой продукции/работ/услуг, предполагаемые схемы и условия работы на операционной (эксплуатационной) стадии;
 - Описание конкурсных процедур, которые будут применяться при выборе основных поставщиков и подрядчиков.
- h) Операционные затраты:
- Расчет потребности в основных видах ресурсов для производства единицы продукции (оказания услуг, выполнения работ) с указанием источников информации для расчета;
 - Расчет себестоимости единицы продукции;
 - Информация об основных переменных и условно постоянных операционных затратах (с указанием факторов, которые определяют величину переменных затрат).
- i) Трудовые ресурсы/Затраты на персонал:

- Проект штатного расписания по проекту и/или бюджет затрат на персонал по проекту включая, если применимо, затраты на оплату труда производственного, коммерческого и административного персонала, затраты на подбор и обучение персонала, обеспечение безопасности труда, затраты на мероприятия, связанные с мотивацией работников, в том числе команды основных разработчиков и менеджеров по проекту и т.п.
- j) Организационные графики, схемы и планы проектных работ.
- k) Бюджеты затрат:
- Бюджет маркетинга, медиа-план, бюджет затрат на экологические мероприятия, НИОКР (опытно-конструкторские разработки и исследования), страхование, бюджет консультационных, аудиторских и юридических услуг и т.д.
- l) Лицензии и патенты, иные ключевые документы по проекту.
- m) Расчет ставки дисконтирования.

4. Рекомендуемые источники информации

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

- документы, выданные или подписанные третьими лицами, которые не являются аффилированными с 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.