

Инструкция по составлению Бизнес-плана инвестиционного проекта

В соответствии со стандартами UNIDO и «Правилами разработки или корректировки финансово-экономического обоснования бюджетных инвестиций, а также отбора бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 26.07.2013 г.), утвержденными приказом № 126 от 22 июля 2010 года Министра экономического развития и торговли Республики Казахстан, структура бизнес-плана должна включать в себя следующие разделы:

1. Резюме
2. Описание предприятия и отрасли
3. Описание продукции (услуг)
4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)
5. Технический раздел
6. Инвестиционный план
7. Производственный план
8. Организационный план
9. Финансовый план и показатели эффективности проекта
10. Анализ рисков
11. Социальный раздел
12. Экологический раздел
13. SWOT – анализ
14. Вывод
15. Приложения

1.Резюме

Резюме — это самостоятельный документ, содержащий основные положения всего бизнес-плана в краткой и ясной форме (объем не более 2-х печатных листов). Резюме должно отвечать на основные вопросы инвестора и содержать нижеприводимую информацию.

Структура раздела

- 1.1.объективные преимущества и цели проекта;
- 1.2.краткое описание проекта;
- 1.3.стоимость инвестиционного проекта;
- 1.4.структура вклада непосредственных участников и их доли участия;
- 1.5.основные финансовые показатели эффективности проекта.

1.1. Объективные преимущества и цели проекта

- 1.1.1.преимущества проекта:
 - 1.1.1.1.инновационная технология или технологические возможности проекта;
 - 1.1.1.2.конкурентное преимущество продукции и услуг (цена, ликвидность);
 - 1.1.1.3.преимущество используемого сырья и т.д. (качество, низкая цена, доступность);
 - 1.1.1.4.привлекательность рынка;
- 1.1.2.цели проекта:

1.1.2.1.определение основной цели проекта (увеличение доли рынка, освоение новых видов продукции, вхождение на новые рынки, увеличение дохода и т.д.):

1.1.2.2.описание стратегии и мероприятий по достижению цели проекта

1.2. Краткое описание проекта

1.2.1.описание продукции, товара и услуг:

1.2.1.1.проектная мощность производства;

1.2.1.2.качественные особенности продукции (услуг, стандартизация и сертификация);

1.2.1.3.применяемые новые технологии (ноу-хау, лицензии, патенты, отсутствие аналогов технологии);

1.2.1.4.объем экспорта продукции (услуг);

1.2.1.5.экономический эффект проекта в рамках региона;

1.2.2.характер предполагаемого проекта (создание нового производства, реконструкция или расширение действующего предприятие)

1.2.3.особые условия реализации проекта и ограничения по проекту:

1.2.3.1.наличие лицензий (если вид деятельности относится к лицензируемым), патентов, разрешений;

1.2.3.2.наличие экспортных и импортных квот,

1.2.3.3.ограничения по рынкам сбыта и сырья,

1.2.3.4.ограничения по энергоснабжению, транспорту, связи, возможности утилизации отходов, потребности в иностранной рабочей силе, требования к экологической чистоте технологических процессов.

1.2.3.5.место реализации проекта (область, район).

1.2.3.6.срок реализации проекта (предпроектная стадия, стадия инвестирования, стадия эксплуатации, период выхода на проектную мощность)

1.3. Стоимость инвестиционного проекта

	Наименование	Значение (денежная единица)	%
	Стоимость капитальных затрат:		
1.	Предпроектные работы и проектная документация		
2.	Стоимость строительства зданий, сооружений (СМР)		
3.	Приобретение помещений и участков		
4.	Стоимость машин и оборудования, в том числе вспомогательного		
5.	Установка оборудования (пуско-наладочные работы)		
6.	Лицензии и патенты		
7.	Формирование рабочего капитала, покупка сырья, оплата услуг		
	Предлагаемая схема финансирования:		
1.	Софинансирование от требуемых инвестиций		
2.	Банковский кредит или лизинг от требуемых инвестиций		
3.	Желаемые условия банковского кредита или лизинга: Срок кредита		

	Отсрочка первой выплаты по основному долгу		
	Процентная ставка		
	Использование средств:		
1.	Капитальные затраты		
2.	Пополнение оборотных средств		

1.4. Структура вклада непосредственных участников проекта и их доли участия

Характеристика вклада	Наименование участника	Компания	ПК	Другие инвесторы или участники проекта
Собственные средства:				
Денежные средства				
Здания и сооружения				
Машины и оборудование				
Промышленные площадки				
Участок (посевные площади)				
Лицензии и патенты				
Заемные средства (кредиты или привлеченные средства хозяйствующих субъектов) и/или грант				
Всего инвестиций в проект				
Срок формирования /внесения/ вклада				
Доля вклада, в %				
Доля участия в уставном капитале, в %				

Ресурсы, нормы, лимиты, основные средства, структура основных средств (здания, сооружения, машины, оборудование, транспорт, компьютеры и оборудование для обработки информации, другие основные средства), основные средства, находящихся в собственности, в финансовой аренде (лизинге), в операционной аренде.

1.5. Основные финансовые показатели эффективности проекта

Финансовые показатели эффективности и прибыльности проекта	Значение
Чистая приведенная стоимость - NPV (NetPresentValue);	
Индекс доходности (Profitability index), PI (Profitability Index);	
Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return);	
Модифицированная внутренняя норма прибыли – MIRR (Modified Internal Rate of Return)	
Простой срок окупаемости PB, лет	
Дисконтированный срок окупаемости DPB, лет	
Точка безубыточности (в объемах)	

Примечание. Все последующие разделы бизнес-плана должны расшифровывать информацию, отраженную в резюме, и доказывать правильность расчетов

2. Описание предприятия и отрасли

Структура раздела:

2.1. Общие сведения о предприятии

2.1.1. название компании;

2.1.2. юридический статус компании;

2.1.3. дата регистрации/перерегистрации компании;

2.1.4. руководитель компании;

2.1.5. адрес компании, телефоны;

2.1.6. контактное лицо, занимаемая должность, телефоны, факс;

2.1.7. структура управления и кадровый состав;

2.1.8. описание имущества;

2.1.9. направление деятельности, достижения и перспективы и его целевые клиенты;

2.1.10. отрасль экономики и ее перспективы;

2.1.11. партнерские связи и социальная активность.

2.2. Финансово-экономические показатели деятельности предприятия

2.2.1. финансовая отчетность формы 1, 2, 3 (с приложениями расшифровок основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, причины ее возникновения, даты погашения, кредитная история);

2.2.2. анализ финансового состояния компании

2.2.3. характеристика должников; мероприятия, проводимые по истребованию задолженности, кредиторы, мероприятия, проводимые по исполнению обязательств, неденежные операции: объемы сделок и контрагенты; кассовые разрывы, мероприятия по привлечению денег; планы по использованию временно свободных денег.

Примечание. Раздел 2.1.2 является необязательным для типов проектов «инвестиционный проект с нуля»

3. Описание продукции (услуг)

Структура раздела:

3.1. наименование продукции (услуги);

3.2. назначение и область применения;

3.3. краткое описание и основные характеристики;

3.4. конкурентоспособность продукции (услуги), по каким параметрам превосходит 3.5. конкурентов, по каким уступает им;

3.6. перечень видов;

3.7. патентоспособность и авторские права;

3.8. наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;

3.9. степень готовности к выпуску и реализации продукции;

3.10. наличие сертификата качества на продукцию;

3.11. безопасность и экологичность;

3.12. условия поставки и упаковка;

3.13. гарантии и сервис;

3.14. эксплуатация;

3.15. утилизация после окончания эксплуатации.

Примечание. В разделе необходимо наглядно предоставить информацию о продукции (услуге). Описание отдельно по каждому виду продукции с предоставлением фотографий, схем, эскизов и т.п..

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

Информация данного раздела призвана убедить в существовании рынка сбыта для продукции (услуги). Покупатели подразделяются на оптовых покупателей, розничных продавцов и конечных потребителей. Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид, назначение, цена, прочность, срок службы, безопасность использования и другие.

Анализ маркетинговой среды, в котором предполагается реализация мероприятий, с указанием основных показателей и динамики развития, на которые повлияет реализация мероприятий, как минимум, за последние три года.

Структура раздела:

4.1.описания требований потребителей к продукции (услуге) и возможности компании удовлетворить эти требования

4.2.описания рынка сбыта продукции (услуги)

4.2.1.характеристика потребителей (платежеспособность, географические особенности, отрасль, возраст, пол, социальный статус (если речь идет о населении региона). Если потребителями являются государственные учреждения и (или) участники необходимо привести полный перечень этих организаций с указанием их доли в реализации продукции;

4.2.2.общее состояние (размер рынка в денежном выражении), емкость рынка с обоснованием расчета и определением выборки данных;

4.2.3.внешние рынки сбыта;

4.2.4.производство, экспорт, импорт продукции в РК, т.е. общий баланс рынка;

4.2.5.спрос и предложение и степень удовлетворенность рынка, потенциал роста (сокращения) рынка и доля продукции организации в случае изменения емкости рынка;

4.2.6.динамика и анализ цен за последние пять лет;

4.2.7.ценовая конъюнктура внутреннего и внешнего рынка.

4.3.описание конкуренции

4.3.1.определение конкурентов;

4.3.2.анализ сильных и слабых сторон;

4.3.3.описание продукции конкурентов;

4.3.4.основные конкуренты и их удельный вес на рынке:

Наименование компании	Стоимость 1 единицы выпускаемой продукции	Производственная мощность в год	Объемы производства и реализации продукции (услуг) в год	Доля на рынке в %	Характеристика (опыт работы на рынке)	Адрес, телефон

4.3.5.ценовая политика конкурентов;

4.3.6.анализ возможностей конкурентов и прогнозирование объемов продаж;

4.3.7.сравнительный анализ продукции с продукцией конкурентов;

4.3.8.возможная реакция конкурентов на деятельность проекта (компании) – например, как они будут вносить изменения в свои цены, систему скидок, премирование, сети сбыта, т.п.

4.4.прогноз развития рынка

4.4.1.анализ и прогноз спроса и предложения;

4.4.2.прогноз развития внутренних и внешних рынков сбыта (экспортный потенциал продукции и его динамика роста, импорт аналогичной продукции и его динамика роста);

4.4.3. анализ и характеристика макроэкономической среды (регион или отрасль), в которой предполагается реализация мероприятий, с указанием основных макроэкономических (региональных, отраслевых) показателей, на которые повлияет реализация мероприятий, и динамики развития как минимум, за последние три года;

4.4.4.основные социально-экономические факторы, влияющие на развитие рынка в ближайшие годы;

4.4.5.прогнозные оценки уровня цен на продукцию или на оказываемые услуги (до 10 лет).

4.5.ценообразование и ценовая политика

4.5.1.ценовая политика;

4.5.2.чувствительность цен на влияние отдельных факторов

4.5.3. обоснование цен, в котором приводится анализ цен на приобретаемые за счет инвестиций продукты. Цены на приобретаемые за счет инвестиций продукты подкрепляются документами, перечисленными в пункте 15.9 приложений.

4.5.4. определение цены на продукцию (услугу) и сравнительный анализ с ценой продукции конкурентов:

	Наименование продукции или услуги	Цена по проекту	Конкурент А (цена продукции)	Конкурент В (цена продукции)	Конкурент С (цена продукции)

4.6.маркетинговая стратегия, организация продаж

4.6.1.описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления:

4.6.2.упаковку, складирование на месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, послепродажное обслуживание;

4.6.3.требование к упаковке и маркировке;

4.6.4.описание канала сбыта продукции (услуги) — магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездная служба (агенты, коммивояжеры) и др;

4.6.5.состав маркетингового отдела и квалифицированность персонала;

4.6.6.состав клиентуры, объемы потребления и способ оплаты;

4.6.7.стратегия привлечения потребителей и методы стимулирования продаж.

4.7.прогноз объемов реализации/продаж

4.7.1. План реализации, прогноз объемов продаж с учетом возможностей и производственной мощности:

	Наименование выпускаемой продукции или услуги		1 год	2 год		10 год	Итого в тыс. тенге
		Цена продукции					
		Объем реализации					

		Цена продукции					
		Объем реализации					
Итого, тыс. тенге							

4.7.2.документы, подтверждающие возможность сбыта: нотариально заверенные копии контрактов на поставку товаров или протоколов о намерениях;

4.7.3.объем продаж (от 5 до 10 лет в зависимости от прогнозного периода), послепродажное обслуживание.

Примечание. В разделе необходимо указать источники информации. (Управления статистики РК, аналитические журналы, информационные сайты с указанием даты публикации)

5.Технический раздел

Краткое описание технологии проекта:

5.1.Преимущества технологий и обоснование выбора технологического решения

5.1.1.обоснование выбора технологии;

5.1.2.описание технологической линии и оборудования;

5.1.3.сравнительный анализ альтернативных решений по техническим характеристикам (технический уровень в сопоставлении с аналогами, указать источники информации);

5.2.Требование к использованию технологий и оборудования

5.2.1.требования к сырью, материалам и комплектующим;

5.2.2.потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;

5.2.3.требования к источникам энергии;

5.2.4.требования к подготовке производства;

5.2.5.возможности совершенствования технологии производства;

5.2.6.требования к контролю качества на всех этапах производства продукции;

5.2.7.требования к квалификации и наличие необходимого производственного персонала;

5.2.8.нормативные (рекомендуемые) запасы сырья;

5.2.9.условия хранения сырья, материалов и готовой продукции.

5.3.Уровень квалификации технического персонала и кадровое обеспечение технического персонала

5.4.степень рациональности использования сырьевых ресурсов: степень переработки сырья; рецикличность производства (переработка отходов); использование местного сырья

5.5.удовлетворение требований окружающей среды и безопасности работающих

6.Инвестиционный план

Структура раздела:

6.1. Описание этапов инвестиционной фазы осуществления инвестиционного проекта.

6.2. Поставка оборудования и монтаж оборудования

6.2.1.выбор производителей / поставщиков оборудования:

6.2.1.1.сравнительный анализ альтернативных решений по стоимостным характеристикам (стоимость предлагаемой оборудования в сопоставлении с аналогами, указать источник информации);

6.2.1.2.копии договоров и контрактов на поставку оборудования; копии технических документов;

6.2.1.3.копии коммерческих предложений от поставщиков оборудования;

6.2.1.4.наличие ремонтной базы (в случае необходимости) и сервисной службы поставщика;

6.2.1.5.источники снабжения запасными частями или расходными материалами.

6.2.2.перечень необходимого оборудования, технологической оснастки, инструментов и специальных материалов и техники (срок доставки):

	Наименование	Кол-во	Цена за ед.	Стоимость доставки (транспортное страхование)	Таможенные пошлины и НДС	Стоимость монтажных работ	Общая стоимость	Срок доставки

6.3. Выбор местоположения и строительства зданий, сооружений

6.3.1.обоснование выбора местоположения проекта (удобство месторасположения для поставщиков и рынков):

6.3.1.1.наличие производственно-административных зданий и сооружений;

6.3.1.2.сопутствующая инфраструктура и транспортные возможности;

6.3.2.3.возможности использования или реконструкции существующих помещений;

6.3.2.обоснование строительства зданий, сооружений и инфраструктуры;

6.3.2.1.наличие технической документации по проекту (проектно-сметная документация, копии договоров и контрактов на строительные-монтажные работы; копии документов, подтверждающих права на земельный участок; копии договоров на аренду зданий, сооружений и другие документы).

6.4. Перечень капитальных затрат

	Наименование	е				В
		д. изм.	год	год	год	
	Предпроектные затраты					
	Земля (участок)					
	Здания и сооружения (СМР)					
	Оборудование (доставка и монтаж, пуско-наладка)					
	Нематериальные активы (лицензии и патенты)					
	Вспомогательное оборудование и другая техника					
	Транспортные средства					
	Другие затраты капитального характера					
	ИТОГО					

6.5.График реализации строительства, реконструкции и монтажа оборудования

Наименование	1 год				2 год			
	кв.	кв.	кв.	кв.	кв.	кв.	кв.	кв.
Отвод или аренда земельного участка								
Проведение изыскательских и проектных работ								
Заключение государственной экспертизы								
Разрешение на строительные работы								
Строительно-монтажные работы								
Выкуп и доставка оборудования								
Монтаж оборудования								
Пуско-наладочные работы								

6.6. Необходимые инвестиции для реализации проекта

Наименование	е д.изм.	1 год	год	3 год	Всего
Капитальные затраты					
Формирование рабочего капитала, покупка сырья, оплата услуг					
ИТОГО					

Примечание. Требуемый объем инвестиции для реализации проекта формируется после получения результатов прогноза движения денежных средств.

6.7. Информация о потенциальных источниках капитала и условиях привлечения инвестиций

6.7.1. условия предоставления долевого инвестирования;

6.7.2. условия предоставления заемных средств;

6.7.3. условия предоставления лизинга;

6.7.4. расчет по заемным средствам:

№	Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	Сумма на начало					
2	Выплаты по основному долгу					
3	Выплаты по процентам					
4	Сумма на конец					

Примечание: расчеты по аннуитетным выплатам заемных средств должны иметь расшифровку.

7. Производственный план

В этом разделе приводятся расчеты производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство.

Структура раздела:

7.1. Процессы производства

7.1.1. описание производственных процессов;

- 7.1.2. факторы, определяющие объем производства товаров (услуг) по проекту;
- 7.1.3. организация производства;
- 7.1.4. объем производства (10 лет);
- 7.1.5. организация работы по упаковке и маркировке;
- 7.1.6. используемые подрядчики и методы работы с ними/договоренности и требование к подрядчикам;
- 7.1.7. требования к помещениям;
- 7.1.8. производственный персонал и их основная квалификация, необходимость обучения.

7.2. Сырье, материалы, комплектующие изделия и услуги подрядчиков

7.2.1. анализ рынка сырья, материалов и комплектующих (отечественного и импортного)

и преимущества выбранного сырья по сравнению аналогами на рынке;

7.2.2. поставщики сырья и/или комплектующих, ценовые возможности;

7.2.3. организация поставки сырья, материалов и комплектующие изделия;

7.2.4. перечень используемого сырья, комплектующих и упаковочных материалов (в месяц);

№	Наименование сырья	Источник доставки	Цена за ед. измерения с доставкой

7.2.5. калькуляция расходов сырья на продукцию

	Наименование продукции	Нормы расходов за ед. продукции	Объем производства продукции в месяц	Объем необходимого сырья в месяц

7.4. Смета текущих затрат

В данном подразделе приводятся текущие затраты на производство продукции (услуги). Затраты на производство классифицируются на прямые (переменные, т. е. зависящие пропорционально от изменения объемов производства), общие и административные затраты (постоянные, независимые от изменений объемов производства).

7.4.1. Расчет переменных издержек

7.4.1.1. затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и упаковку (в месяц);

№	Наименование сырья и комплектующих	Объем используемого сырья	Цена за ед. измерения с НДС	Общая стоимость с НДС	Общая стоимость без НДС

7.4.1.2. затраты на услуги подрядчиков (в месяц):

№	Наименование продукции или услуги	Объем в натуральном выражении	Цена за ед. измерения	Общая стоимость с НДС	Общая стоимость без НДС

Цены на сырье, материалы и комплектующие должны указываться с учетом стоимости доставки до места реализации проекта.

7.4.1.3.затраты на производственный персонал (конструкторы, технологи, ремонтные рабочие), штатное расписание производственно-технического персонала:

№	Про-фессия	Начис-ленная зара-ботная плата	Пенсионные отчисления	Подо-ходный налог	Зара-ботная плата к выдаче	Социальный налог	Всего Фонд зара-ботной платы

7.4.1.4.накладные затраты на производство (аренда, ремонт и обслуживание оборудования, амортизация основных средств);

7.4.1.5.затраты на топливо, электроэнергию (на производство, расчет расходов);

7.4.1.6.прочие расходы производственного характера;

7.4.1.7.расчет себестоимости продукции.

7.4.2.Расчет постоянных издержек

7.4.2.1.маркетинговые издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт);

7.4.2.2.заработная плата административного персонала:

№	Про-фессия	Число работа-ющих в смену	Начис-ленная зара-ботная плата	Пенси-онные отчисле-ния	Подо-ходный налог	Зара-ботная плата к выдаче	Соци-альный налог	Всего Фонд зара-ботной платы
	Итого							

7.4.2.3.заработная плата вспомогательного персонала.

№	Про-фессия	Число работа-ющих в смену	Начис-ленная зара-ботная плата	Пенси-онные отчисле-ния	Подо-ходный налог	Зара-ботная плата к выдаче	Соци-альный налог	Всего Фонд зара-ботной платы
	Итого							

7.4.2.4.страхование имущества

7.4.2.5.коммунальные услуги, потребности, цены, расходы на приобретение тепловой и электрической энергии, водоснабжение и канализацию, услуги связи, командировочные расходы и т.п.

7.4.2.6.аренда помещений

7.4.2.7.расходы по содержанию офиса и другие накладные расходы

7.4.2.8.амортизация основных средств и нематериальных активов.

8. Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена и привлекаемых организацией работников.

8.1.описание организационной структуры управления (описание функций, обязанностей) и состав подразделений;

8.2.подробные данные о руководителях предприятия и наиболее крупных акционерах и их вклад в реализацию проекта (участие в распределении прибыли);

8.3.состав команды разработчиков и управления проектом;

8.4.условия труда, оплаты и методы стимулирования;

8.5.организация повышения квалификации (обучения персонала);

8.6.система контроля;

8.7.предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия;

8.8.описание привлекаемых организаций для реализаций проекта и их квалификация.

9. Финансовый план и показатели эффективности проекта

Финансовый план - один из важнейших разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия решения о реализации инвестиционного проекта. Финансовый план необходим для контроля финансовой обеспеченности инвестиционного проекта на всех этапах его реализации и отражает предстоящие финансовые затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, а также результаты расчетов, которые проводятся при его разработке в определенной последовательности.

Каждый раздел бизнес-плана должен иметь выход на финансовый раздел, т.е. содержать цифры, данные, по которым можно рассчитывать соответствующую позицию финансовых планов.

Настоящий раздел должен включать следующие финансовые отчеты и прогнозные отчеты:

9.1.затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга);

9.2.расчет налоговых платежей;

9.3.другие поступления и выплаты;

9.4.прогноз доходов и расходов;

9.5.прогноз движения денежных средств;

9.6.прогнозный баланс.

9.7.оценку финансовой эффективности инвестиционного проекта.

Формы прогнозных таблиц:

1.4. прогноз доходов и расходов

Наименование	Расшифровка по месяцам 1 года	Итог 1 года	Итог 2 года	Итог 3 года
Реализация				
Себестоимость проданной продукции				
Сырье и комплектующие				
Зарплата производственного персонала				
Электричество, топливо, отопление производственного помещения				
Накладные расходы				
Амортизация				
Всего производственные (переменные) затраты				
Валовый доход				
Административно-хозяйственные затраты (постоянные)				
Зарплата административного персонала				
Реклама				
Телекоммуникационные расходы				
Расходы по реализации (доставка ЖД)				
ГСМ				
Страхование имущества и автотранспорта				
Аренда помещений				
Расходы по содержанию офиса и другие накладные расходы				
Амортизация				
Накладные расходы				
Всего				
Доходы до вычета вознаграждения				
Выплаты по процентам				
Налог на прибыль				
Чистая прибыль				

9.5. Прогноз движения денежных средств

Наименование	Расшифровка по месяцам 1 года	Итог 1 года	Итог 2 года	Итог 3 года
Чистая прибыль				
Амортизация (+)				
(Увеличение)/уменьшение денежных средств на расчете				
(Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности				
(Увеличение)/уменьшение товарно-материальных запасов				
Увеличение/(уменьшение) краткосрочной кредиторской задолженности				
Результат от операционной деятельности				
Затраты на приобретение нематериальных активов				
Затраты на приобретение				

материальных активов				
Результат от инвестиционной деятельности				
Долгосрочные кредиты банков				
Возврат основной суммы долга				
Увеличение/(уменьшение) уставного капитала				
Результат финансовой деятельности				
Чистые денежные средства от хозяйственной деятельности				
Денежные средства на начало отчетного периода				
Денежные средства на конец отчетного периода				

Примечание. Расчет объема требуемых инвестиций проекта определяется их результатов операционной и инвестиционной деятельности.

9.6.Прогнозный баланс

Наименование	Расшифровка по месяцам 1 года	Итог 1 года	Итог 2 года	Итог 3 года
Активы				
Текущие активы:				
Денежные средства				
Денежные средства на расчетном счете				
Дебиторская задолженность:				
Авансы, выданные под ТМЗ				
Авансы, выданные под работы и услуги				
Задолженность покупателей и заказчиков				
Всего дебиторская задолженность				
Товарно-материальные запасы:				
Тара и тарные части				
Сырье и материалы				
Готовая продукция				
Всего товарно-матер. запасы				
Всего текущие активы				
Долгосрочные активы:				
Нематериальные активы:				
Программное обеспечение				
Организационные затраты				
Накопленная амортизация				
Остаточная стоимость				
Основные средства:				
Первоначальная стоимость				
Накопленная амортизация				
Остаточная стоимость				
ИТОГО АКТИВЫ				
Пассивы				
Текущие обязательства				
НДС к уплате				
Подходный налог к уплате				

Расчеты по внебюджетным платежам				
Авансы полученные				
Расчеты с поставщиками и подрядчиками				
Расчеты с персоналом по оплате труда				
Аккумулятивная кредиторская задолженность				
Всего текущие обязательства				
<i>Долгосрочные обязательства</i>				
Долгосрочные кредиты				
Погашение долгосрочных кредитов				
Всего долгосрочные обязательства				
Всего обязательства				
Собственный капитал				
Уставный капитал				
Доход/убыток предыдущих периодов				
Доход/убыток отчетного периода				
Всего собственный капитал				
ИТОГО ПАССИВЫ				

Примечание. В прогнозных таблицах 1-й год должен прогнозироваться по месяцам.

Расчет основных показателей эффективности и прибыльности инвестиционных ресурсов

Финансовые показатели эффективности и прибыльности проекта	Значение
Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value);	
Индекс доходности(Profitability index), <i>PI</i> (Profitability Index);	
Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return);	
Модифицированная внутренняя норма прибыли – MIRR (Modified Internal Rate of Return)	
Простой срок окупаемости РВ, лет	
Дисконтированный срок окупаемости DPB, лет	

10. Анализ рисков

Риски: операционные риски, финансовые риски, рыночные риски, кредитный риск, маркетинговые риски.

В этом разделе бизнес-плана выполняется оценка наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. Он содержит оценку степени неопределенности и возможности достижения итоговых экономических показателей инвестиционного проекта.

В нем определяются размер, время и место наступления нежелательных экономических последствий и их конкретные причины.

При описании рисков желательно предусмотреть перечень профилактических и прогнозных мероприятий по предотвращению форсмажорных и прочих негативных факторов. Одновременно в разделе прорабатываются и отражаются мероприятия по предупреждению рисков и возможному снижению потерь от них.

Определение, расчет и анализ факторов риска - одна из главных частей инвестиционного проектирования. Созданный проект является, в сущности,

прогнозом, который показывает, что при определенных значениях исходных данных могут быть получены расчетные показатели эффективности.

Основные методы анализа рисков включают в себя качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ заключается в описании возможных рисков и определении средств минимизации их негативного влияния на проект, в том числе посредством страхования.

Количественная оценка осуществляется путем анализа чувствительности основных показателей эффективности к изменению ряда критических входных факторов.

Анализ чувствительности

Показатели эффективности и прибыльности	Базовые Показатели	Изменение цены (-10%)	Изменение переменных затрат (+10%)	Изменение постоянных затрат (+50%)

Точка безубыточности - точка равновесия выгод и издержек (ВЕР) определяет границы убыточности и прибыльности инвестиционного проекта. Она показывает, при каком объеме производства и продажи достигается окупаемость текущих постоянных и переменных затрат. Анализ безубыточности демонстрирует, каким должен быть объем продаж, чтобы компания могла без посторонней помощи выполнять свои обязательства.

11. Социальный раздел

Соответствие проекта потребностям экономики страны (постановлениям Правительства Республики Казахстан; программам развития, другим документам):

11.1. увеличение выпуска продовольственных товаров и непродовольственных товаров народного потребления;

11.2. импортозамещение (соответствие принятым программам импортозамещения);

11.3. увеличение экспорта;

11.4. создание новых рабочих мест;

11.5. повышение уровня образования и квалификации населения;

11.6. освоение передовых технологий, «ноу-хау»;

11.7. эффект мультипликатора от реализации проекта;

11.8. организация производства соответствующего международным стандартам систем качества.

12. Экологический раздел

Соответствие сырья, технологии проекта и выпускаемой продукции стандартам и нормативам по воздействию на окружающую среду.

13. SWOT – анализ

Сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы.

SWOT-анализ

Факторы, учитываемые в SWOT-анализе	
Потенциальные внутренние сильные стороны (S):	Потенциальные внутренние слабости (W):
1. В компании работают высококвалифицированные специалисты 2. Компания учитывает требования потребителей 3. Компания имеет прочную репутацию производителя качественных товаров 4. Имеется четко сформулированная стратегия 5. Компания имеет уникальную технологию 6. Собственная розничная сеть	1. Недостаточное финансирование 2. Нет возможностей для расширенного воспроизводства 3. Негибкая политика работы с клиентами (сложная процедура предоставления кредитов и т.д.)
Потенциальные внешние благоприятные возможности (O):	Потенциальные внешние угрозы (T):
1. Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей 2. Расширение диапазона возможных товаров 3. Снижение торговых барьеров в выходе на внешние рынки 4. Благоприятный сдвиг в курсах валют 5. Большая доступность ресурсов 6. Ослабление нестабильности бизнеса	1. Ослабление роста рынка, неблагоприятные демографические изменения, ввоза новых рыночных сегментов 2. Увеличение продаж заменяющих товаров, изменение вкусов и потребностей покупателей 3. Ожесточение конкуренции 4. Неблагоприятный сдвиг в курсах валют 5. Законодательное регулирование цены 6. Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса

14. Выводы

Прямые результаты, конечные результаты, показатели качества и эффективности, бюджетная эффективность.

15. Приложения

Приложения способствуют разгрузке основного текста от подробностей и предоставляют потенциальным партнерам и инвесторам дополнительные наглядные материалы.

При необходимости формируются исходные экономические, технические и другие данные по организации производства, прейскуранты, заключения, таблицы и иная документация, на которую есть ссылки в бизнес-плане.

В приложении предоставляется следующая информация:

15.1. финансово-экономические расчеты.

Примечание. Финансово-экономические расчеты, калькуляции по проекту и прогнозные таблицы (прогноз сбыта, прогноз доходов и расходов, прогноз движения денежных средств, прогнозный баланс, расчеты финансовой эффективности, расчет точки безубыточности, и т.д.) должны быть в обязательном порядке представлены в приложении с соответствующими ссылками по тексту бизнес-плана. Кроме этого, все финансово-экономические расчеты, калькуляции по проекту и прогнозные таблицы по проекту должны предоставляться в электронном носителе (EXCEL) с сохранением финансового моделирования (использованные формулы для финансовых расчетов).

15.2. к разделу «Обоснованность»:

«Стоимость и характеристики приобретаемых (создаваемых) активов» по форме согласно таблицы:

Стоимость и характеристики приобретаемых (создаваемых) активов

Планируемые мероприятия		Стоимость приобретаемых (создаваемых) активов					Характеристики* приобретаемых (создаваемых) активов		
№ п/п	наименование	№ п/п	наименование	кол-во	цена, (тыс. тенге)	сумма, (тыс. тенге)	характеристика 1	характеристика ...	характеристика №

* - указываются основные технические характеристики приобретаемого (создаваемого) актива, например: объем двигателя, мощность, грузоподъемность, протяженность, производительность, площадь и т.д. Приводится не более пяти основных технических характеристик приобретаемого (создаваемого) актива.

копии прайс-листов, ценовых и коммерческих предложений от не менее чем двух альтернативных поставщиков, оценочных актов и других документов, содержащих информацию, подтверждающую приводимую в пункте 4.5.3.

При осуществлении инвестиций, направленных на создание (строительство) новых либо реконструкцию имеющихся объектов, представляется заключение государственной вневедомственной строительной экспертизы, экологической, санитарно-эпидемиологической экспертизы, землеустроительный проект о предоставлении права на землю (с приложением при необходимости расчетов убытков собственников земельных участков и землепользователей, потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства в зависимости от вида изымаемых угодий), технические условия, а также технико-экономическое обоснование или проектно-сметная документация.

При осуществлении инвестиций, направленных на создание, внедрение и развитие информационных систем, представляется заключение уполномоченного органа в области информатизации, а также технико-экономическое обоснование.

При осуществлении инвестиций, направленных на реализацию мероприятий, предполагающих инновационную и (или) космическую деятельность, представляется заключение государственной научно-технической экспертизы;

отраслевая экспертиза соответствующего уполномоченного государственного органа, в случае, если инвестиции затрагивают сферу его ответственности.

15.3. резюме руководящего состава;

15.4. подтверждающие и раскрывающие сведения о предприятии (копии регистрационного свидетельства, устава и учредительного договора предприятия, имеющиеся лицензии и сертификаты, почетные дипломы и свидетельства, копии материалов прессы о деятельности предприятия, отзывы заказчиков и партнеров по совместной деятельности и т.д.);

15.5. информация, характеризующая продукцию (фото, рисунок, чертеж, патент, отзывы, результаты испытаний и сертификации продукции, другие сведения);

15.6. информация, подтверждающая востребованность в продукции (независимые исследования рынка, сравнительные данные о конкурентах, договоры, протоколы о намерениях, заявки на поставку продукции, контракты на поставку);

15.7. сведения, подтверждающие возможности производства (фотографии предприятия, его ведущих участков, оборудования, копии документов по сертификации производства и др.);

15.8. сведения, подтверждающие реальность мер по предупреждению рисков, нейтрализации форс-мажорных обстоятельств и реальность гарантий возврата займа (гарантийные письма, договоры, состав и стоимость залога, выписка из законодательных и нормативных документов, другие материалы);

15.9. информация, подтверждающая направленность, значимость (масштабность) и эффективность проекта (решения, программы, планы, акты, письма, отзывы, рекомендательные письма и др.).