

ОБРАЗЕЦ ТЭО

Технико-экономическое обоснование

Предприятие: наименование предприятия, Ф.И.О. предпринимателя

Юридический адрес: индекс и полный адрес предприятия

Телефон, факс: контактные телефоны с кодом города

В Фонд поддержки
малого предпринимательства
Хабаровского края

Краткое название проекта: краткое наименование проекта, характеризующее основную идею проекта – "Пополнение оборотных средств...", "Приобретение оборудования для ...", "Внедрение технологии..." и т.п.

Полное наименование проекта: пример: "Расширение деятельности организации, путем приобретение оборудования для переработки ... и изготовления изделий...."

Дата начала реализации проекта: " XX " месяц 200X год.

Продолжительность проекта: XX месяцев.

Руководитель предприятия: должность, Ф.И.О. руководителя

Телефон: непосредственный телефон руководителя, включая код

Проект подготовил: должность, Ф.И.О. ответственного за проект

Телефон: телефон ответственного за проект, включая код

Дата составления: " XX " месяц 200X год

Настоящий образец бизнес-плана подготовлен министерством экономического развития и внешних связей Хабаровского края с учетом методических рекомендаций Федерального фонда поддержки малого предпринимательства с целью помочь субъектам малого предпринимательства при обращении за финансово-кредитной поддержкой.

В каждом проекте есть свои элементы риска производственного, бытового, финансового или правового. Инвестор должен оценить потенциальные риски до принятия обязательств о выделении средств на проект, а также понять, каким образом можно смягчить их и/или поделить эти риски с другими заинтересованными сторонами.

Конкретные подходы к составлению бизнес-плана и его структура меняются в зависимости от характера бизнеса, целей плана и требований потенциальных инвесторов. В то же время существует внутренняя логика структуры бизнес-плана и общепризнанные принципы его разработки.

Краткая структура бизнес-плана

1. Обзорный раздел (резюме)
 2. Описание предприятия
 3. Описание продукции (услуг)
 4. Анализ рынка
 5. Производственный план
 6. План сбыта
 7. Финансовый план
 8. Оценка экономической эффективности проекта (инвестиций)
 9. Экологическая и нормативная информация
 10. Гарантии
- Приложения

1. Обзорный раздел (резюме)

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана и должно включать следующую информацию:

- Наименование проекта и его цель;
- Характеристика организации (наименование, организационно-правовая форма, управление и форма собственности, руководство, персонал, оборот за последний год);
- Описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела;
- Описание предприятия, его специфических черт, основные этапы в его развитии;
- Краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал, каковы доли участия управленческого персонала в капитале предприятия;
- Описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;
- Преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;
- Долговые и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- Тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;
- Степень согласования проекта с региональными и отраслевыми приоритетами;
- Потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться инвесторам;
- Наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.;
- Ключевые экономические показатели эффективности проекта;
- Возможные риски и система страховок.

Основное требование к резюме - простота и лаконичность. Оно должно убедить потенциальных инвесторов в экономической целесообразности и эффективности реализуемого проекта. Лучше всего если резюме будет повторять ключевые фразы соответствующих разделов бизнес-плана. Объем не должен превышать трех страниц.

2. Описание предприятия

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке:

- наименование предприятия-инициатора, форма его собственности, учредители, уставный фонд, организационно-правовая форма, дата регистрации, номер свидетельства о регистрации;
- профиль деятельности предприятия-инициатора, характеристики его положения на рынке;
- руководители предприятия, имеющие право подписи финансовых документов, их возраст, образование, стаж работы;
- основные технико-экономические показатели (объем производства, численность работающих, стоимость и структура активов);
- полные реквизиты предприятия-инициатора проекта;
- место расположения предприятия;
- обзор состояния дел в отрасли (динамика объемов реализации, освоение новых изделий, появление новых предприятий);
- цели и задачи на ближайший период и на перспективу;
- объем рынка продукции или услуг, предоставляемых предприятием;
- основные конкуренты и их сильные стороны;
- с какими проблемами сталкивается предприятие;
- анализ сильных и слабых сторон предприятия (качество продукции и услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).

3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов, анализируются планы развития производства.

Характеристики продукции:

- функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена;
- примеры использования продукции;
- стоимость в зависимости от объемов производства;
- технологичность;
- универсальность;
- соответствие продукции принятым стандартам;
- на какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.);
- требования к контролю качества;
- требования к подготовке пользователей;
- требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию;
- имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта;
- патентно-лицензионная защита.

Анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке:

- описание функциональных и потребительских свойств конкурирующих продуктов;
- почему продукты конкурентов пользуются определенным спросом;
- принципы ценообразования конкурентов;
- способы стимулирования сбыта, используемые конкурентами;

Исследования и разработки:

- цели и описание планируемых НИОКР;
- существующие технологические риски;
- технологическое состояние конкурентов, возможность их технологических достижений влиять или повлиять в будущем на деятельность предприятия;
- описание концепции развития продукта следующих поколений.

Финансирование:

- принятая концепция ценообразования;
- оптимальные размеры заказов и формы оплаты;
- условия приобретения сырья, материалов и комплектующих;
- уровень запасов;
- производственная кооперация.

4. Анализ рынка

В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; необходимо показать затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски.

- Характеристика рынка (размеры - микрорайон, округ, район, город, край и т.д., уровень и направления развития рынка; ценообразование и отличительные черты рынка).
- Характеристика потенциальных потребителей продукции и конкурентов, анализ динамики и прогнозирование потребительского спроса.
- Общий объем реализации аналогичной продукции конкурентами (анализ динамики за предыдущие годы).
- Оценка и прогнозирование текущей емкости рынков (уровня спроса), анализ не удовлетворяемого аналогами спроса, прогноз объемов продаж продукции.
- Анализ цен на товары-аналоги, обоснование собственных цен на продукцию.
- Описание побочных продуктов или возможностей адаптации продукции или технологии для смежных рынков.
- Характеристика каналов сбыта продукции.
- Анализ существующих рекламных кампаний у конкурентов.
- Необходимость рекламы, ее вид, направления и масштабы рекламных акций.
- Наличие предварительных соглашений с потребителями продукции.

5. Производственный план

Назначение раздела - аргументировать выбор производственного процесса и определить его экономические показатели. Необходимо указать все этапы от подготовительного периода до выхода на проектные показатели в календарном плане.

- Специфические требования к организации производства.
- Помещение и оборудование (состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок - аренда, покупка, стоимость).
- Сырье и материалы, поставщики и ориентировочные цены.
- Альтернативные источники снабжения сырьем и материалами.
- Форма амортизации, нормы амортизации.
- Себестоимость намечаемой к производству продукции.
- Структура капитальных вложений (строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты).
- Сроки ввода и освоение мощностей.
- Обеспечение экологической и технической безопасности.

6. План сбыта

План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды и показывать:

- цену продукции, в увязке с соотношением "цена - качество - рентабельность";
- схему реализации продукции (собственная сеть, а при ее отсутствии должны быть представлены документы, подтверждающие возможность реализации продукции);
- размеры скидок;
- время на сбыт;
- уровень запасов;
- процент потерь;
- условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит);
- время задержки платежа.

7. Финансовый план

Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для возврата заемных средств. Приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты производства продукции (оказания услуг), калькуляция себестоимости продукции, потребность в оборотных средствах, смета расходов на реализацию проекта,

потребность и источники финансирования. Данные финансового плана необходимо отразить ежемесячно, поквартально, по годам.

Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Особое значение следует уделить описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей среды.

Должны быть отражены трудно прогнозируемые факторы, их альтернативные значения для различных вариантов развития событий.

Требуется четкая разбивка расходов по проекту и использования средств, особенно использования средств, предоставляемых инвестором.

Должны быть описаны условия всех остальных относящихся к проекту или уже находящихся на балансе кредитов.

Необходимо четко показать, как и кем (самим предприятием или независимым подрядчиком) составлялась схема расходов; предполагаемая степень четкости сметы.

Должны быть описаны условия, оценки и предположения, базируясь на которых, рассчитывались финансовые результаты проекта. Обязательно следует включить затраты на обеспечение и страхование.

Необходимо отразить (ежемесячно, поквартально, по годам):

- изменение курса рубля к доллару (если требуется);
- перечень и ставки налогов;
- рублевую инфляцию (возможен различный % в зависимости от объекта);
- формирование капитала за счет собственных средств, кредитов, выпуска акций и т.д.;
- порядок выплаты займов, процентов по ним и т.д.

Обычно финансовый раздел бизнес-плана представлен тремя основными документами:

- отчетом о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам - т.е. иллюстрирует соотношение доходов, получаемых в процессе деятельности предприятия (проекта) в течение какого либо периода и расходов за этот же период), Приложение N 1 к Бизнес-плану;

- планом продвижения денежных средств - Кэш-Фло (отчет о движении денежных средств - это основной документ, предназначенный для определения потребности в капитале, выработки стратегии финансирования предприятия, а также для оценки эффективности использования капитала), Приложение N 2 к Бизнес-плану;

- балансовой ведомостью (финансовое состояние предприятия в определенный момент времени - традиционный бухгалтерский баланс, однако для целей бизнес-плана его форма может не совпадать с формой баланса, предусмотренного требованиями бухучета и статотчетности), Приложение N 3 к Бизнес-плану.

Представляется проектный график погашения кредитов и уплаты процентов; сведения об оборотном капитале с указанием изменений и исходных посылок в течение срока кредита; предполагаемый график уплаты налогов.

В дополнение к этому прилагаются расчеты основных показателей платежеспособности и ликвидности, а также прогнозируемые показатели эффективности проекта.

Сроки прогнозов должны совпадать (как минимум) со сроками кредита/инвестиций, которые запрашиваются по проекту.

Показатели платежеспособности и ликвидности:

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K1 = \frac{\text{т е к у щ и е а к т и в н ы е с р е д с т в а}}{\text{к р е д и т ы}}, K1 = (1,0 - 3,0)$$

Коэффициент немедленной ликвидности:

$$K2 = \frac{\text{д е н е ж н ы е с р е д с т в а}}{\text{к р е д и т ы}}, K2 = (0,5 - 1,0)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K3 = \frac{\text{д е н е ж н ы е с р е д с т в а}}{\text{к р е д и т ы}}, K3 = (0,2 - 0,7)$$

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности:

$$K4 = \frac{\text{Д е б и т о р с к а я з а д о л ж е н н о с т ь}}{\text{К р е д и т о р с к а я з а д о л ж е н н о с т ь}}$$

Соотношение материально-производственных запасов и оборотного капитала.

Соотношение кредиторской задолженности и материально-производственных запасов.

При необходимости приводятся также показатели структуры капитала.

8. Оценка экономической эффективности проекта (инвестиций)

Оценка экономической эффективности проекта (инвестиций) может осуществляться двумя методами:

- простые методы;
- метод дисконтирования.

Простые (статистические) методы.

Простые (статистические) методы или "экспресс-методы" позволяют достаточно быстро и на основании простых расчетов произвести оценку экономической эффективности. Это очень полезная информация, так как если проект "не проходит" по простым критериям, то можно быть почти уверенным в том, что он "не пройдет" и по более сложным методам - критериям оценки.

Основой простых методов оценки экономической эффективности заемных средств-инвестиций является возможность предприятия оплачивать заемные средства из своей чистой прибыли и из амортизационных отчислений. Это связано с тем, что чистая прибыль остается в распоряжении предприятия, которое само решает, как с этой прибылью поступить, а амортизационные отчисления по своей сути предназначены для инвестиций.

В простых методах на основании таблицы движения денежных средств - Кэш-Фло и отчета о прибылях и убытках оцениваются простая норма прибыли (ПНП) проекта, простой срок окупаемости (ПСО) проекта и точка безубыточности (ТБ).

Формулы для расчета

$$ПНП = \frac{ЧП}{ОИИ}, \text{ где}$$

ПНП - простая норма прибыли проекта;

ЧП - чистая прибыль;

ОИИ - общие инвестиционные издержки.

$$ПСО = \frac{ОИИ}{ЧП}, \text{ где}$$

ПСО - простой срок окупаемости проекта;

АО - амортизационные отчисления.

$$ТБ = \frac{С \cdot \text{УПЗ}}{ВР - \text{УПЗ}}, \text{ где}$$

ТБ - точка безубыточности;

СС - себестоимость продукции;

УПЗ - условно переменные затраты;

ВР - выручка от реализации.

Общие инвестиционные издержки - это сумма финансовых средств, необходимых для финансовой состоятельности проекта. К расчету этого показателя надо отнестись очень внимательно.

Финансовая состоятельность проекта означает, что он всегда имеет достаточно средств, чтобы осуществлять платежи. Достаточным можно считать такое количество собственного и заемного капитала, при котором на всех интервалах планирования "приход" денежных средств будет больше "расхода" или равен ему. То есть, проекту нужно столько финансовых средств, чтобы баланс денежных средств во все

периоды деятельности был положительным. Отрицательная величина баланса на каком-либо интервале проекта означает, что предприятие является банкротом.

Точка безубыточности проекта рассчитывается в товарных единицах, в рублях, в процентах к объему выпуска.

Если точка безубыточности более 80 процентов выпуска, это значит, что проект неустойчив: 80 процентов средств им "продается". Следовательно, стоит говорить о снижении издержек и об увеличении объемов выпуска.

Для оценки экономической эффективности проекта можно использовать и более сложные методы - методы дисконтирования. Их методику можно найти в любом стандартном бизнес-плане.

9. Экологическая и нормативная информация

Инвестор должен содействовать всей своей деятельностью экологически здоровому и устойчивому развитию. Поэтому в бизнес-плане должно содержаться достаточно сведений относительно экологических аспектов проекта, чтобы можно было оценить его экологические последствия, в т.ч.:

- местонахождение объектов проекта;
- использование земли, отведенной под объект в прошлом и в настоящее время;
- описание строительных работ или физических изменений, связанных с проектом;
- предлагаемые меры по смягчению воздействия на окружающую среду или ее улучшению;
- заявление о распределении обязанностей при любом загрязнении и/или ответственности за него;
- размеры штрафов за загрязнение окружающей среды;
- любые заявления предприятия об его экологической политике.

Следует дать описание распространяющихся на проект общегосударственных, региональных и местных требований, связанных с защитой окружающей среды, охраной здоровья персонала и обеспечением техники безопасности.

Инвестор должен оценить нормативную базу реализации предлагаемого проекта. Необходимо осветить следующие аспекты:

- какие лицензии или разрешения потребуются для выполнения проекта: каким образом предприятие намеревается их получить и сколько на это потребуется времени;
- каков характер ввозных тарифов и квот;
- наличие ограничений на импорт на рынках сбыта за рубежом;
- структура тарифов на коммунальные услуги;
- специфические аспекты ценообразования.

10. Гарантии

В этом разделе необходимо показать какие гарантии предлагаются для возврата заемных средств. В качестве обеспечения допускается движимое и недвижимое имущество, принадлежащее заемщику, гарантии третьих лиц, в том числе муниципальных образований края. Имущество, передаваемое в залог (обеспечение), должно иметь подтверждающие документы на право собственности и его стоимость по оценке заемщика. В перечень залога допускается включение приобретаемого за счет заемных средств оборудования, техники, товара и др.

Приложения

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

К числу обязательных относятся следующие:

- перечень имущества, передаваемого в залог (обеспечение);
- документы, подтверждающие право собственности на заложенное имущество;
- отчет о движении денежных средств за 6 месяцев (12 мес. - при кредитовании на год);
- прогноз движения денежных средств на период кредитования.

Возможно также предоставление в качестве приложения к бизнес-плану:

- биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов (включая аналитическую часть);
- подробные технические характеристики продукции;

- гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;
- заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности, санитарно-эпидемиологических служб;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия;
- отзывы авторитетных организаций;
- другие документы, подтверждающие достоверность исходной информации и финансовых расчетов.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование	1 год (по месяцам)				1 г.	2 год (по кварталам)		
	1	2	и т.д. по мес.		Всего	1 кв.	2 кв.	Всего
1. Выручка от реализации продукции (валовый объем продаж)								
2. Возврат ранее отпущенной продукции и скидки на реализацию								
3. Чистый объем продаж (3 = 1 - 2)								
4. Сырье и материалы								
5. Комплектующие изделия								
6. Сдельная заработная плата								
7. Другие прямые издержки								
8. Прямые издержки - всего (8 = 4 + 5 + 6 + 7)								
9. Валовая прибыль (9 = 3 - 8)								
10. Налоги с дохода и на активы								
11. Операционные издержки								
12. Торговые издержки								
13. Административные издержки								
14. Постоянные издержки - всего (14 = 10 + 11 + 12 + 13)								
15. Амортизация								
16. Проценты по кредитам								
17. Суммарные калькуляционные издержки (17 = 15 + 16)								
18. Другие доходы								
19. Другие затраты								
20. Прибыль до выплаты налога (20 = 9 - 14 - 17 + 18 - 19)								
21. Налог на прибыль								
22. Чистая прибыль (22 = 20 - 21)								

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (КЭШ-ФЛО)

Наименование	До начала проекта	1 год (по месяцам)				1 г.	2 год (по кварталам)		
		1	2	и т.д. по мес.		Всего	1 кв.	2 кв.	Всего
1. Поступление от сбыта продукции									
2. Прямые производственные издержки									
3. Затраты на сдельную зарплату									
4. Поступление от других видов деятельности									
5. выплаты на другие виды деятельности									
6. Общие (постоянные) издержки									
7. Налоги									
8. Оперативная деятельность (8 = 1 - 2 - 3 + 4 - 5 - 6 - 7)									
9. Затраты на приобретение активов									
10. Другие издержки подготовительного периода									
11. Поступление от продажи активов									
12. Инвестиционная деятельность (12 = 11 - 9 - 10)									
13. Собственный (акционерный) капитал									
14. Займы									
15. Погашение задолженности по кредитам									
16. Выплаты дивидендов									
17. Выплаты % по займам									
18. Банковские вклады									
19. Доходы по банковским вкладам									
20. Финансовая деятельность (20 = 13 + 14 - 15 - 16 - 17 + 18 + 19)									
21. Баланс наличности на начало периода (показатель 22 предыдущего периода)									
22. Баланс наличности на конец периода (22 = 8 + 12 + 20 + 21)									

БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ (ДО НАЧАЛА ПРОЕКТА)

Наименование	1 год (по месяцам)				1 г.	2 год (по кварталам)		
	1	2	и т.д. по мес.		Всего	1 кв.	2 кв.	Всего
1. Средства на счете								
2. Счета к получению								
3. Товарно-материальные запасы								
4. Предоплаченные расходы								
5. Ценные бумаги								
6. Суммарные текущие активы (6 = 1 + 2 + 3 + 4 + 5)								
7. Земля								
8. Здания и сооружения								
9. Оборудование								
10. Другие активы								
11. Незавершенное производство (инвестиции)								
12. Суммарные активы (12 = 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11)								
13. Отсроченные налоговые платежи								
14. Счета к оплате								
15. Краткосрочные кредиты								
16. Полученные авансы								
17. Суммарные краткосрочные обязательства (17 = 13 + 14 + 15 + 16)								
18. Долгосрочные займы								
19. (Собственный) акционерный капитал								
20. Нераспределенная прибыль								
21. Суммарный собственный капитал (21 = 19 + 20)								
22. Суммарный пассив (17 = 13 + 14 + 17 + 18 + 21)								

УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (КЭШ-ФЛО)

(рекомендация Госфонда для индивидуальных предпринимателей и предприятий, находящихся на упрощенной схеме налогообложения)

Прогноз движения денежных потоков (Кэш-фло) составляется по месяцам *на период кредитования* и предоставляется анализ движения денежных потоков *за 12 месяцев, предшествующих кредитованию*. При нескольких видах деятельности, целесообразно составить обобщенное движение денежных потоков по всем видам, и отдельно виду, на который требуются заемные средства.

	1 мес.	2 мес.	3 мес.	...	ИТОГО
ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ:	X₁	X₂	X₃		
Кредит:					
Доходы:					
в т.ч.:					
- деятельность А:					
в т.ч.					
- точка 1					
- точка 2					
- точка ...					
- деятельность Б...					
Прочие поступления:					
ВЫБЫТИЯ СРЕДСТВ:	Y₁	Y₂	Y₃		
Расходы:					
в т.ч.:					
- приобретение товаров					
- приобретение оборудования					
- арендные платежи					
- заработная плата					
- оплата налогов, всего					
- в т.ч. в бюджет края					
- ...					
- прочее					
Гашение кредита:					
Гашение процентов:					
КУМУЛЯТИВНЫЙ ПОТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (нарастающим итогом)	Z₁ = = X₁ – Y₁	Z₂ = = Z₁ + X₂ – Y₂	Z₃ = = Z₂ + X₃ – Y₃		