



**ТРЕБОВАНИЯ  
К СТРУКТУРЕ И СОДЕРЖАНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА (ТЭО)  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Содержание бизнес плана:**

1. Общие данные и условия
2. Коммерческий раздел
3. Технический раздел и закупки по проекту
4. Экологический раздел
5. Институциональный раздел
6. Финансовый раздел
7. Социально-экономический раздел
8. Проектные риски
9. Мероприятия по снижению рисков

**Подготовлен:**

кем:

наименование компании:

отдел, должность:

дата:

подпись:

---

---

---

---

---



## **1. Общие данные и условия**

### **1.1 Цели и существо проекта**

- цель проекта и отраслевая принадлежность;
- номенклатура продукции/услуг (в натуральном выражении);
- запрашиваемые условия финансирования.

### **1.2 Информация об операторе проекта**

- наименование юр. лица, адрес, регистрация;
- информация об учредителях и руководстве предприятия (образование и опыт);
- краткое описание основных/ системообразующих компаний группы Оператора, взаимодействие в группе, зависимость и роль в формировании выручки, активов, графическая структура компаний группы, количество сотрудников.
- финансовый анализ Оператора. Особый акцент и разъяснения по статьям: активы, капитал, обязательства, выручка, операционная прибыль, чистая прибыль.
- краткая история предприятия;
- наличие рейтингов (Moody`S. S&P. Fitch, иных рейтинговых агентств)
- оценка способности Оператора по финансовой поддержке Проектной компании реализующей проект.

### **1.3 Другие участники проекта**

- в табличной форме по каждому участнику проекта (инвестор, поставщик оборудования, подрядные организаций, консультант, поставщик основных видов сырья, основные покупатели (потребителей) продукции/услуг, финансирующие организаций, генеральный подрядчик):
  - наименование юр. лица, адрес, регистрация;
  - информация об учредителях и руководстве предприятия (образование и опыт);
  - краткое описание основных/ системообразующих компаний группы Оператора, взаимодействие в группе, зависимость и роль в формировании выручки, активов, графическая структура компаний группы, количество сотрудников.
  - краткая история предприятия;
  - финансовые данные: активы, капитал, обязательства, выручка, операционная прибыль, чистая прибыль, количество работников;
  - наличие рейтингов (Moody`S. S&P. Fitch, иных рейтинговых агентств);
  - оценка способности участника в полной мере исполнить принятые обязательства по проекту.

### **1.4 Государственная поддержка проекта**

- принятые постановления Правительства;
- соответствие государственным, региональным и отраслевым программам развития;
- наличие в Индикативном республиканском и местном перечнях приоритетных проектов и др.;
- поддержка со стороны государства.

### **1.5 Стоимость, структура и источники финансирования проекта**

- смета инвестиционных затрат по проекту (ПСД, СМР, оборудование, транспортировка, расходы, связанные с таможенным оформлением, сертификацией и хранением, оборотный капитал и др.) в местной и иностранной валюте;
- структура и источники финансирования проекта (заемные/собственные средства).

## **2. Коммерческий раздел**



## **2.1 Исследование рынка продукции**

- номенклатура, характеристики продукции/услуг;
- оценка существующего спроса на продукцию (основные потребители, объемы потребления, соотношение цена/качество);
- оценка существующего предложения на рынке (основные производители/конкурентов, объемы производства, качество, цены, доли рынка);
- ожидаемые изменения спроса, предложения и уровня конкуренции;
- ожидаемые изменения уровня цен на выпускаемую продукцию (услуги);
- существующие и ожидаемые таможенные, налоговые и др. внутренние барьеры по выходу на рынки сбыта продукции (услуги);
- практикуемые на рынке условия и сроки поставок, оплаты за продукцию.

## **2.2 Маркетинговая стратегия**

- стратегический анализ слабых и сильных сторон проекта, оценка возможностей и потенциальных угроз проекта;
- определение стратегических целей проекта;
- определение географического аспекта стратегии проекта;
- выбор маркетинговой стратегии (лидерство по издержкам, дифференциация и концентрация усилий на рыночной нише, диверсификация продуктовой линейки и разработка новых продуктов и т.д.);
- позиционирование продукции, включая определение целевых рынков, планирование жизненного цикла продукции, разработка тактики конкурентной борьбы.

## **2.3 Маркетинговые мероприятия по сбыту продукции (услуг)**

- управление продукцией, включая определение ассортимента продуктового набора, требований к качеству продукции, требований к дизайну и упаковке продукции, требований к сопутствующим услугам, требований к техническому обслуживанию;
- управление ценой, включая формирование цены на продукцию, разработку системы скидок и условий платежа;
- управление продвижением, включая разработку рекламных и PR мероприятий, мероприятия по стимулированию продаж, политику в отношении торговой марки, определение бюджета на маркетинговые мероприятия на каждый год реализации проекта;
- управление сбытом, включая разработку системы сбыта (оптовые торговые сети, розничные торговые сети, прямые продажи), определение плотности сети сбыта, определение торговых запасов, планирование транспорта.

## **2.4 Программа сбыта продукции (услуг)**

- номинальная и реальная производственные мощности;
- описание производственного цикла (этапы и расход времени с момента размещения заказа на поставку сырья до отгрузки партии товара покупателю), в форме схемы;
- программа сбыта продукции (услуг) (планируемые объемы реализации по годам в натуральном выражении, цены реализации, доля экспорта в разрезе стран).

## **2.5 Исследование рынка сырья, материалов и комплектующих**

- номенклатура, характеристика сырья, материалов и комплектующих;
- доступность сырья, материалов и комплектующих (наличие разрешительных документов у производителя/поставщика, достаточность запасов, удаленность от места переработки, существующие таможенные, налоговые и др. барьеры);
- оценка существующего предложения на рынке (основные производители, объемы производства, качество, цены, удаленность от места переработки);



- оценка существующего спроса на рынке (основные потребители, объемы потребления);
- ожидаемые изменения спроса и предложения на рынке сырья, материалов и комплектующих;
- ожидаемые изменения уровня цен на сырье, материалы и комплектующие;
- практикуемые на рынке условия и сроки поставок, оплаты за сырье, материалы и комплектующие;
- программа снабжения по проекту (планируемые объемы в натуральном выражении по годам и цены закупа).

## **2.6 Контрактная проработанность проекта**

- обеспеченность проекта контрактами на закуп сырья, материалов и комплектующих (перечень поставщиков, суммы, цены, объемы, условия и сроки поставки, оплаты, в табличной форме);
- обеспеченность проекта контрактами на сбыт продукции (в табличной форме - перечень поставщиков, суммы, цены, объемы, условия и сроки поставки, оплаты), в том числе Offtake контракты, контракты на поставку, концессионные соглашения, иные контракты обеспечивающие доходность. Срок, сумма, объем поставки/ закупа/ ответственности по контрактам;
- в случае присутствия иностранного партнера (генеральный подрядчик, поставщик, покупатель, оператор) описать условия разрешения споров и арбитража, юрисдикцию и применимое право.
- информация по фактическому/планируемому казахстанскому содержанию сырья и материалов на единицу готовой продукции.

## **3. Технический раздел и закупки по проекту**

### **3.1. Обоснование выбора месторасположения проекта**

#### **3.1.1. Место размещения проекта**

- обоснование выбора места размещения проекта и описание наиболее важных факторов, сыгравших решающую роль при определении места размещения проекта;
- наличие/отсутствие необходимых транспортных связей, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация связь и др.), ресурсов (трудовых, материалов, сырья и т.п.), свободных и доступных по цене земельных участков, производственных площадей, необходимых для реализации проекта.

#### **3.1.2. Производственная площадка**

- адрес - фактическое местонахождение проекта;
- план-схема расположения производственной площадки по отношению к ближайшим населенным пунктам с нанесением внеплощадочных сетей и коммуникаций, транспортной инфраструктурой и других объектов задействованных в проекте;
- ситуационный план с экспликацией территории площадки(ок), где планируется реализация проекта, с указанием размещения существующих и предполагаемых к строительству блоков/модулей производственных и вспомогательных зданий, сооружений и помещений, хранилищ и складов (с уточнением их использования), с обозначением мест существующих и планируемых сетей коммуникаций, их характеристик и других условий;
- информация о собственниках (настоящих и/или планируемых) земельного участка, на котором планируется осуществление проекта;
- разрешение местных уполномоченных органов на использование земельного участка под строительство объекта.

### 3.1.3. Обеспечение инфраструктуры

- подробное описание инфраструктуры производственной площадки, включая: электроснабжение, теплоснабжение, канализацию, газоснабжение, водоснабжение и др.
- подтверждение соответствия выбранной производственной площадки потребностям проекта;

(Пример составления)

№ п/п	Наименование	Расстояние до точек подключения	Требуемая по проекту мощность точек подключения	Располагаемая (свободная, предлагаемая к использованию) мощность точек подключения	Примечания
1	Электроснабжение				
2	Теплоснабжение				
3	Водоснабжение				
4	Канализация				
5	Газоснабжение				
	другие				

- технические условия и договоры на поставку и отпуск требующихся по проекту энергоресурсов;

(Пример составления)

№ п/п	Наименование	Поставщик услуги	Выделяемая мощность	Договор, Тех. условия	Примечания
1	Электроснабжение				
2	Канализация				
3	Теплоснабжение				
4	Водоснабжение				
5	Газоснабжение				
	другие				

- подробное описание транспортной инфраструктуры при выбранном месторасположении проекта;
- способ доставки (получения) сырья на производственную площадку и на место его хранения, описание способа доставки сырья непосредственно до технологического оборудования, а также способа транспортировки и хранения готовой продукции.

## 3.2. Описание технологии

### 3.2.1. Анализ существующих технологий

- описание применяемых на практике вариантов технологий производства указанной в рамках проекта продукции (услуг);
- сравнительный анализ основных достоинств и недостатков существующих вариантов производства продукции (услуг), с указанием критериев, послуживших основанием выбора именно данных технологий для реализуемого проекта и отклонения альтернативных вариантов.
- Каким образом зарекомендовала себя коммерчески применяемая технология строительства и эксплуатации.

### 3.2.2. Выбранные технологии

- технологический процесс в схематичной форме, с указанием для каждого из этапов используемого оборудования, потребляемых ресурсов и сырья, вовлекаемого персонала, продолжительности этапа и получаемого продукта;
- информация об авторе (разработчике) технологического процесса (наличие лицензии, опыта, ответственность за современность, совместимость звеньев);



- поэтапное общее описание выбранного технологического процесса производства продукции (услуг);
- необходимость сертификатов, разрешений, согласований, экспертных заключений и др., выдаваемых уполномоченными органами (государственные органы и учреждения, акиматы, международные экспертные организации и т.п.), необходимых при использовании выбранной технологии, а также планируемые затраты по данному пункту.

### **3.3. Описание оборудования**

#### **3.3.1. Выбор оборудования**

- возможные варианты комплектации оборудованием производственных комплексов/технологических участков для реализации выбранной технологии производства продукции (услуг);
- сравнительный анализ основных достоинств и недостатков каждого варианта групп оборудования с указанием критериев, послуживших основанием для выбора оборудования, используемого в проекте и отклонения альтернативных вариантов.

#### **3.3.2. Выбранное оборудование**

- расчетная потребность предприятия в оборудовании и расчет его стоимости;
- перечень и краткое описание используемого в проекте оборудования, оснастки, рабочего инструмента, запасных частей и др., с указанием основных технических характеристик;
- планируемые объемы потребления электрической и тепловой энергии, воды, потребности в мощностях канализации, очистных сооружениях, газе, прочих ресурсах, потребляемых оборудованием в целом и в отдельности по группам оборудования.
- периодичность и стоимость проведения текущего ремонта, наладки, технического обслуживания по всему оборудованию, задействованному в проекте;
- перечень оборудования, требующего дополнительных испытаний для регистрации в уполномоченных органах (Госгортехнадзор, Энергонадзор и т.п.).

В случае использования в проекте оборудования, бывшего в употреблении, необходимо отразить информацию:

- о происхождении используемого в проекте оборудования и историю его использования;
- документальное подтверждение того, что данное оборудование способно проработать проектный период (отчет, заключение, акты осмотра независимой, компетентной экспертной компании).

### **3.4. Система качества на предприятии и патентная чистота проекта**

- намерения в обеспечение качества продукции и планируемые меры по его улучшению, в том числе необходимо указать зависимость качества продукции от сырья, от применяемых технологий производства и др.;
- качественные характеристики всего предполагаемого ассортимента выпускаемой продукции;
- краткую информацию по выбранной технологии и оборудованию, в частности, не затрагивает ли выбранная технология и оборудование авторских прав третьих сторон, какие меры предпринимаются по предотвращению возможного возникновения такого положения;
- патенты, лицензии, разрешения и др., которыми обладает заявитель или которые необходимы к приобретению, с указанием соглашений (контрактов, меморандумов,



протоколов и т.п.), дающих права собственности, в настоящем и/или будущем, на выбранный для проекта технологический процесс, а также планируемые затраты по нему.

### **3.5. Строительство производственных объектов**

- состав (перечень) объектов, которые будут задействованы в проекте, в том числе подлежащих строительству и/или реконструкции (здания, сооружения, транспортные и инженерные коммуникации, технологические объекты и т.п.);
- количество требуемых производственных и вспомогательных площадей;
- состав планируемых проектно-изыскательских, строительно-монтажных и пуско-наладочных работ (по укрупненным показателям, с указанием планируемых затрат);
- обоснование стоимости строительства, выполненное по укрупненным показателям, подготовленное компетентной организацией.

#### **3.5.1. Имеющиеся производственные и вспомогательные помещения, инженерные коммуникации**

- описание состояния существующих сооружений, зданий, помещений, инженерных коммуникаций и т.д., с приложением актов их обследования (акты осмотра, обследования, дефектные акты и т.п.);
- состав и описание работ по имеющимся объектам (реконструкции, ремонты и т.п.), которые необходимо провести для возможности использования данных объектов в проекте.

#### **3.5.2. Строительство новых объектов**

- описание строительной площадки;
- существующие требования по инженерной подготовке территории строительной площадки, технологии производства строительных работ, оборудованию, инженерному обеспечению, используемым материалам и конструкциям, оснащению объекта;
- информация о наличии архитектурно-планировочного задания;
- описание стадии готовности проектной документации, в случае наличия проектно-сметной документации необходимо отразить официальное экспертное заключение по проектно-сметной документации;
- информация о наличии разрешения на строительно-монтажные работы по проекту;
- информация касательно выбора компании, осуществляющей архитектурно-строительную экспертизу по проекту в соответствии с требованиями законодательства РК в сфере архитектуры и строительства.

### **3.6. Технический персонал предприятия**

- сведения о требуемом составе и уровне квалификации специалистов, которых необходимо привлечь для реализации проекта на этапе организации и эксплуатации. Сведения о существующем составе и уровне квалификации менеджмента и технического персонала, привлекаемого для реализации проекта;
- информация об имеющихся технических службах и отделах у заявителя, данные о численности и квалификации специалистов по каждой технической службе и отделу (служба инженеров, служба инженеров по строительству, служба энергетиков, служба механиков, служба технологов, др.);
- при отсутствии технического персонала в штате заявителя, необходимо представить описание мероприятий, посредством которых планируется привлечь сотрудников с требуемым уровнем квалификации. Учитывая особенности производства (высокотехнологичный характер и т.д.) необходимо описать существующие наработки по данному вопросу;



- планируемые мероприятия по подготовке и обучению персонала.

### 3.7. Перечень закупок по проекту

- подробный перечень закупок по основным категориям расходов: товары, работы, услуги, разное, согласно нижеприведенной таблице.

(Пример составления)

1	2	3	В том числе по источникам финансирования		4	5
			Заемные средства	Собственные средства		
	Раздел 1. Работы и услуги					
1.1	Проектирование:					
	...					
1.2	Строительство:					
	...					
1.3	Тех сопровождение и т.д.					
	<i>Итого по Разделу 1</i>					
2	Раздел 2. Товары					
2.1	Оборудование, в т.ч.					
	...					
	<i>Итого по Разделу 2</i>					
	Всего:					

### 3.8. Выбор методов закупок

- описание выбора того или иного метода закупок - открытые конкурсные торги, закрытые конкурсные торги, запрос ценовых предложений, закуп из одного источника, закуп через торговые биржи, закуп через агентов по закупкам, или иное (более подробное описание необходимо при осуществлении закупок из одного источника);
- описание процедур проведения закупок;
- в случае отбора заявителем потенциальных поставщиков на конкурсной основе необходимо отразить следующую информацию:
  - текст объявления о проведении конкурса, планируемое время и место его опубликования;
  - копии информационных материалов, где опубликованы объявления о проведении конкурса по закупкам;
  - наличие достаточной информации о закупаемом товаре в конкурсной документации;
  - требования к потенциальным поставщикам;
  - сроки предоставления конкурсной документации;
  - критерии отбора потенциальных поставщиков;
  - переписка между потенциальными поставщиками и организаторами конкурса, вопросы и ответы;
  - открытость процедур проведения конкурса;
  - описание поступивших коммерческих и технических предложений;
  - описание не принятых и отклоненных предложений;
  - обоснование выбора поставщика;
  - результаты конкурса;
  - уведомление о результатах конкурса;
  - заключение договора, сроки, документация, условия;
  - общие выводы.

### 3.9. Выбор поставщиков по проекту





- описание принципов и критериев, на основе которых производился или будет производиться отбор поставщиков оборудования, товаров, подрядчиков на производство работ, предоставление услуг и т.п.;
- данные (информационные материалы) по проведенному сравнительному анализу характеристик возможных поставщиков по каждому виду закупок (коммерческие предложения, результаты исследования рынков, сравнительные характеристики потенциальных поставщиков, критерии их отбора, конкурсная документация и т.п.).

### 3.10. Сведения о предполагаемых поставщиках

- название компании, сфера деятельности;
- посредник, представитель, непосредственный производитель продукта;
- контактное лицо и должность;
- адрес, телефон, факс, электронная почта;
- дата основания, страна регистрации;
- количество работников - постоянное, временное;
- поставляемые товары и услуги;
- используемые стандарты;
- основные покупатели;
- опыт работы компании в сфере услуг, оказываемых заявителю;
- рекомендации, отзывы, рецензии и т.п.;
- лицензии, сертификаты и т.п.

### 3.11. Сведения о заключенных/подготовленных соглашениях

- предоставить копии всех заключенных и/или подготовленных соглашений на всю сумму закупок, в соответствии с вышеуказанным Перечнем закупок (договоры, контракты, протоколы и т. п.) и сведения о них согласно следующей форме.

(Пример составления)

Наименование соглашения	Предмет соглашения	Участники договора	Планируемая/указанная сумма соглашения с НДС	Срок действия	Комментарии и замечания
Проектирование:					
Строительно-монтажные работы:					
Приобретение оборудования:					
<b>Пример:</b> Договор №7 от 09.08.04г.	<b>Пример:</b> Приобретение оборудования	<b>Пример:</b> «Michael Weinig»	<b>Пример:</b> 7 166 568 USD	<b>Пример:</b> 1 год	<b>Пример:</b> Подписание контракта в течение 1-го месяца с момента открытия финансирования инвестором. Планируемый срок изготовления оборудования – 3 м-ц с момента подписания контракта

#### Примечание

В контрактах по инвестиционным проектам РЕКОМЕНДУЕТСЯ обратить внимание:

1. *Контракты на выполнение подрядных работ необходимо составлять на базе международного стандарта ФИДИК.*
2. *Предмет контракта - раздел, в котором оговаривается предмет соглашения (продажа, поставка, ремонт и т. п.) с указанием характеристик товара или со ссылкой на приложение (спецификацию, смету), детализирующее их. Приведенные характеристики должны однозначно идентифицировать закупаемое (детальные тех. характеристики, размеры, количество, новое, бывшее в употреблении и т. п.). В тексте подчеркивается, что приложения являются неотъемлемой частью контракта. При наличии единственного поставщика по проекту – генерального подрядчика, осуществляющего строительство «под ключ», в приложении к договору отдельно должна присутствовать смета на СМР и отдельно - подробная спецификация по оборудованию с указанием завода-изготовителя, стоимости и количества.*
3. *Термины и определения - раздел, в котором оговариваются толкования специальных терминов или слов, имеющих отличное от общепринятого толкование, применяемое в данном документе, а также сокращений и аббревиатур.*
4. *Цена и общая сумма контракта - раздел, в котором оговаривается цена за единицу и общая стоимость контракта за товар, означенный в разделе 1, порядок изменения или неизменности стоимости, валюта, сборы, налоги и т.д. Обозначаются, также, условия поставки в соответствии с терминами Incoterms, при этом, в обязательном порядке указывается вариант терминов (Incoterms 1990, Incoterms 2000) и место доставки или отгрузки пример:... на условиях DDU ст. Астана (Incoterms 2000).  
Предпочтительно: чтобы Поставщик нес все риски и расходы, связанные с поставкой товара до склада грузополучателя, включая оплату налогов, пошлин и иных установленных законодательством Республики Казахстан; валюта, цена контракта не подлежит изменению на период выполнения Контракта; при изменении стоимости по инициативе Заказчика стороны должны заключить дополнительное соглашение к договору. Настаивать на DDP, DDU, хуже -CIP ит.д.*
5. *Условия платежа - валюта контракта, авансовые платежи, просрочки, пени, банковские реквизиты. В обязательном порядке указывается, в какой срок и на основании каких документов производится очередной платеж.  
Рекомендуется: Размер авансового платежа не должен превышать 30% от стоимости поставки, работ. Окончательный расчет должен производиться после полного выполнения поставщиком обязательств по договору при наличии документов – актов приемки товаров, актов выполненных работ, актов о вводе в эксплуатацию, по проектированию – заключения госэкспертизы на рабочий проект. Авансовые платежи разбить на части и выплачивать по мере выполнения работ, либо использовать аккредитив; оговорить сроки обмена информацией о платежах; оговорить действия и санкции при непоставках, несвоевременных поставках, неоплате, несвоевременной оплате;*
6. *Условия поставки - обозначаются условия поставки в соответствии с терминами Incoterms, транспорт (наземный, воздушный, морской). В обязательном порядке указывается вариант терминов (Incoterms 1990, Incoterms 2000) и место доставки или отгрузки пример:... на условиях DDU ст. Астана (Incoterms 2000). Отправка документации почтой, факсом, электронной почтой и т.п.: наименование товара, количество мест, вес Нетто, вес Брутто, сертификат качества, экспортная декларация.  
Предпочтительно:  
-чтобы в контракте оговаривалась поставка на условиях DDP, DDU, хуже -CIP ит.д. стараться не допускать другие методы поставок;  
-оговаривается возможность отгружать товар несколькими партиями в пределах согласованного срока отгрузки, возможность и условия досрочных поставок;  
-определяется переход права собственности, рисков, ответственности;  
-оговаривается, что считается датой отгрузки товара.*
7. *Количество товара, гарантии - количество и ассортимент указанного в приложениях, гарантийный срок службы.  
Предпочтительно:  
-предусмотреть надлежащее качество поставляемых по контракту товаров, длительную гарантированную службу оборудования не менее 1 года и более;  
-предусмотреть распространение гарантийного срока на б/у оборудование;  
-в случае замены или исправления дефектов, гарантийный срок на этот товар или его части отсчитываются заново со дня повторного ввода в эксплуатацию;  
-если товар, прошедший технический контроль или испытания, не отвечает техническим условиям, предусмотреть, чтобы Заказчик мог отказаться от такого товара, а Поставщик должен либо заменить забракованный товар или внести необходимые изменения в соответствии с техническими требованиями, без каких-либо дополнительных затрат со стороны Заказчика.*
8. *Условия установки товара – шеф-монтажные работы (установка и монтаж специалистом), акт ввода в эксплуатацию, консультирование, обучение.  
Предпочтительно:  
-оговорить обеспечение со стороны Продавца присутствия технического специалиста для осуществления сервисных работ;  
-бесплатное консультирование Покупателя в период действия гарантийного срока;  
-включить в проекте контракта на монтаж все условия шефмонтажа и обучение персонала.*

9. Техдокументация и маркировка - сертификат происхождения товара, маркировка должна быть выполнена на 2-х языках.

Предпочтительно:

-оговорить, что если вследствие неправильной маркировки товар доставлен не по адресу, Продавец берет на себя обязательства по покрытию расходов, связанных с несвоевременной отгрузкой.

-оговорить язык техдокументации (русский, английский и язык производителя).

-предполагается, что поставки осуществляет солидная кампания в пользу вновь организующейся. У партнеров (сторон) несравним уровень менеджмента и возможности в случаях споров и контактов с третьими лицами (перевозчиками, таможенными службами разных стран ит. п.).

Из этих соображений исходят рекомендации поставок Incoterms, язык, законодательство, минимальная предоплата и др.

### 3.12. Казахстанское содержание в закупках по проекту

- рассмотреть вопросы использования товаров, произведенных на территории Казахстана, а также услуг поставщиков - резидентов Республики Казахстан. Обосновать использование товаров иностранного производства при наличии аналогов отечественного производства.

### 3.13. Подразделения Заемщика, занимающиеся закупками

- краткое описание процедур, по которым производились либо будут производиться закупки, организация снабжения, выбор поставщиков, подрядчиков и т.д., а также описание подразделений, занимающихся закупками, квалификация и численность персонала;
- в случае заключения контракта с генподрядчиком «под ключ» - аналогичное описание подразделения генподрядчика, наличие материальных и трудовых ресурсов для организации процесса закупок по проекту.

### 3.14. План-график закупок

№	Этапы реализации		1 год												ИТОГО
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Предпроектные работы и получение разрешительных документов</b>															
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>Проектирование</b>															
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>Проведение строительно-монтажных работ</b>															
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>Закупка и монтаж оборудования</b>															
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>Пусконаладочные работы</b>															



№	Этапы реализации		1 год												ИТОГО
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>Ввод в эксплуатацию</b>															
1	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
2	Наименование работ	Сроки/стоимость работ													
3	.....	Сроки/стоимость работ													
<b>ИТОГО</b>															

**Примечание:**

1. План инвестиционной фазы проекта заполняется ежемесячно на весь период инвестиционной фазы проекта.
2. В Плане инвестиционной фазы проекта, в строках «Наименование работ», в ячейках соответствующих месяцам проведения работ, указать сроки проведения запланированных в рамках проекта работ, а также запланированные суммы освоения заемных средств для выполнения данных работ.
3. В строке «ИТОГО» заполняются ежемесячно итоговые суммы планируемого освоения инвестиционных средств, направляемых на реализацию проекта.

**4. Экологический раздел**

**4.1 Влияние проекта на состояние окружающей среды и план мероприятий по уменьшению вредного воздействия**

- определение и краткое изложение всех предполагаемых эффектов неблагоприятного воздействия на окружающую среду;
- описание технических аспектов каждого мероприятия, включая негативный эффект, против которого оно направлено;
- график реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта;
- заключение государственной экологической экспертизы на пред. ОВОС (предварительная оценка воздействия на окружающую среду), ОВОС (оценка воздействия на окружающую среду);
- включение в общую стоимость проекта примерных смет и перечня источников финансирования, как первичных вложений, так и текущих расходов, связанных с реализацией мероприятий по ограничению отрицательного воздействия.

**4.2 Соответствие технологии проекта международным стандартам и нормативам по воздействию на окружающую среду**

**5. Институциональный раздел**

**5.1 Архитектура проекта**

- схема взаимодействия участников проекта.
- Взаимодействие Оператора проекта и группы компании (учредителей/акционеров Оператора), зависимость от группы, формы и срочность поддержки группы компании (учредителей/акционеров)
- зависимость/взаимодействие производства товаров/продуктов и/или оказания услуг Оператора с деятельностью внутри группы
- история взаимодействия внутри группы компаний.

**5.2 Характеристика оператора проекта**



- Размер и вид бизнеса, подразделения и основные средства компаний (тип и основных характеристики завода/ производственной базы/др.,
- Стратегия и бизнес модель компании
- структура организации;
- штат сотрудников;
- орг.структура, график;
- управленческий опыт;
- опыт реализации операций;
- Конкурентные преимущества компании - основные ресурсы и возможности, основные факторы успешности компании и в целом Операции (SWOT – анализ);
- рекомендации.

### **5.3 Характеристика иностранных и местных партнеров**

- управленческий опыт;
- опыт в реализации проектов;
- рекомендации;
- годовой отчет о деятельности фирмы.

### **5.4 Характеристика социально-культурного и демографического положения в регионе**

### **5.5 Потребность проекта в трудовых ресурсах**

### **5.6 Повышение квалификации, образование и т.п.**

## **6. Финансовый раздел**

Данные финансового раздела должны соответствовать финансовой модели (excel).

### **6.1 Производственные, общие и административные расходы**

- детальный прогноз суммарных расходов по всей деятельности предприятия с выделением расходов по проекту по годам, в натуральном и денежном выражении;
- калькуляция себестоимости единицы производимой продукции (услуги) в денежном выражении с указанием норм расхода сырья, материалов и комплектующих в натуральном выражении;
- детальный расчет необходимого объема запасов сырья/материалов, запасных частей комплектующих и других ресурсов для обеспечения бесперебойной производственной деятельности в натуральном и денежном выражении - потребности предприятия в оборотном капитале на планируемый период.

### **6.2 Доходы**

- план продаж от всей деятельности предприятия с выделением продаж от проекта по годам в натуральном и денежном выражении (или отразить доходы предприятия вне проекта в качестве продаж от неосновной деятельности).

### **6.3 Финансовые обязательства**

- перечень имеющихся у предприятия финансовых обязательств, в том числе возвратная финансовая помощь, кредиты, облигации, гарантии БВУ (указать наименование кредитора, номер и дату заключения договора, дату начала освоения, сумму займа, остаток ссудной задолженности, срок займа, годовую ставку вознаграждения, периодичность платежей, наличие просрочек);
- графики погашения имеющейся задолженности по основному долгу и вознаграждению и планируемых займов;
- сводный график погашения задолженности.

#### 6.4 Потоки денежных средств

- прогноз поступлений и выбытий денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия по годам с учетом ожидаемых задержек по оплате, как со стороны потребителей, так и в пользу поставщиков;
- в части движения денег от финансовой деятельности необходимо отразить планируемые краткосрочные займы на финансирование оборотного капитала;
- Дивидендная политика компании.

#### 6.5 Показатели эффективности проекта

- расчет финансовых показателей:

Финансовые показатели	Описание расчета
<b>CFO</b> – cash from operations	Выручка минус денежные расходы минус ср-ва направленные на обслуживание долга
<b>DSCR</b> – Debt service coverage ratio	CFO/ ОД+% за данный период
<b>MDSCR</b> - Minimum debt service coverage ratio	Наименьший CFO/ ОД+% за данный период
<b>STMDSCR</b> - Short term minimum debt service coverage ratio	Наименьший DSCR За предстоящие 3 года
<b>ADSCR</b> - Average debt service coverage ratio	Математическая средняя DSCR за период до конца срока займа
<b>MICR</b> – Minimum interest coverage ratio	Наименьший CFO/ % за данный период
<b>LLCR</b> – Loan life coverage ratio	Остаток дисконтированных потоков (NPV) CFO/ остаток долга по ОД
<b>Break-even scenario</b> (где соотношение MDSCR равно 1,0x)	Рассчитывается при сценарии минимального объема продаж при фиксированных ценах при котором получаемая выручка покрывает постоянные и переменные издержки
Показатель	Описание
PP, лет	Срок окупаемости
DPP, лет	Дисконтированный срок окупаемости
IRR, %	Внутренняя норма доходности
NPV	Чистая текущая стоимость проекта
PI	Индекс прибыльности
...	

#### 6.6 Анализ чувствительности проекта к снижению доходов, увеличению затрат, инфляции, валютным и рыночным колебаниям.

- 1. Оценка чувствительности проекта и cash flow. Факторы, которые следует подвергнуть стресс тестированию:**
  - Выручка – объем, качество, рыночная цена
  - Расходы
  - Инфляция, изменение % ставки и обменного курса
  - Возникновение непредвиденных CAPEX
  - Задержки потоков доходности
- 2. Базовый сценарий, пессимистичный сценарий**

#### 6.7 Наличие резервных счетов

##### Финансовая гибкость и устойчивость



#### **Наличие резервных счетов для:**

- Расходов по эксплуатации и техническому обслуживанию,
  - резервных счетов на обслуживание долга,
  - CAPEX
  - Экологические расходы и др.
- «Поддержки ликвидности»:
- Резервные счета
  - Аккредитивы
  - Организация поддержки со стороны материнской компании, собственника, финансовая помощь
  - Standby соглашения на реализацию продукции (обязательство выкупа продукции в момент обращения к покупателю)

### **7. Социально-экономический раздел**

#### **7.1 Выгоды от реализации проекта**

- кол-во создаваемых новых рабочих мест, размер ежегодных налоговых отчислений, планируемые ежегодные объемы экспортной выручки и т.д.

#### **7.2 Сопоставление экономических затрат и выгод**

### **8. Проектные риски**

Проектные риски оцениваются по следующей градации:

- низкая,
- от низкой до умеренной,
- умеренная,
- от умеренной до высокой,
- высокая.

По каждому виду риска приводится обоснование степени риска, а также указываются мероприятия по управлению (минимизации и/или предупреждению) данного вида риска.

#### **8.1 Коммерческие риски**

- Риск необеспеченности материалами;
- Риск перепроизводства или невозможности сбыта (невостробованности) продукции/услуг;
- Риск роста конкуренции;
- Риск, связанный с системой маркетинга на предприятии;
- Риски наступления форс-мажорных обстоятельств природного характера, и в процессе хозяйственной деятельности (аварии, пожары);
- Риск увеличения стоимости энергоносителей, вспомогательных материалов;
- другие.

#### **8.2 Технические риски**

- Риск несоответствия выбранного региона размещения и площадки для реализации проекта его потребностям;
- Риск несоответствия выбранной технологии производства потребностям проекта или приоритетам Банка;
- Риск несоответствия выбранного комплекта оборудования технологии производства, потребностям проекта или приоритетам Банка;



- Риск возникновения проблем при подготовке и обучении персонала;
- Риск несоответствия подходов к изготовлению проектно-сметной документации потребностям проекта, требованиям Банка и нормативным документам;
- Риск несоответствия существующих производственных и вспомогательных помещений, инженерных коммуникаций потребностям проекта;
- Риск возникновения дополнительных расходов в деньгах и по времени при проведении строительно-монтажных работ;
- Риск возникновения дополнительных расходов и проблем, связанных с воздействием проекта на окружающую среду;
- другие.

### **8.3 Риски проекта по закупкам**

- Риск несоответствия выбора методов закупок потребностям проекта;
- Риск несоответствия выбора поставщиков по проекту потребностям проекта;
- Риск несоответствия заключенных или подготовленных к заключению соглашений потребностям проекта;
- Риск несоответствия процедур по закупкам и подразделений заявителя, занимающихся закупками требованиям, необходимым для реализации проекта;
- Риск несоответствия графика закупок общей схеме реализации проекта;
- другие.

### **8.4 Финансовые риски**

- Риск некупаемости проекта/ухудшения проектных показателей;
- Риск невыполнения обязательств по погашению займа;
- другие.

### **8.5 Институциональные риски**

- Риск недостаточности уровня квалификации менеджмента предприятия;
- Риск недостаточности производственного персонала;
- Риск отсутствия опыта или слабой квалификации производственного персонала;
- Риск, связанный с непрозрачностью организационной структуры предприятия;
- другие.

## **9. Мероприятия по снижению рисков**

- страхование активов, создаваемых в рамках реализации проекта;
- страхование залогового имущества и т.д.

**При разработке ТЭО заявитель принимает на себя всю ответственность за полноту и достоверность представленных исходных данных и расчетов. Для всех исходных данных и расчетных величин должны быть указаны источники их получения. Преднамеренное искажение заявителем предоставляемых данных может являться основанием для прекращения экспертизы и отклонения проекта.**

**Уполномоченное лицо Заявителя ответственное за реализацию проекта:**

ФИО: \_\_\_\_\_





Қазақстанның  
даму банкі

наименование компании:

---

должность:

---

дата:

---

подпись:

---