**Приложение № 19**

к Правилам взаимодействия банков и организаций
с акционерным обществом «Федеральная корпорация
по развитию малого и среднего предпринимательства»
при их отборе и предоставлении независимых гарантий

**Перечень документов**

**необходимых для проведения предварительного структурирования гарантийной сделки**

**(**документы, предоставляются в оригиналах или надлежащим образом заверенных копиях)

* + - 1. **Общие документы:**

|  |
| --- |
| **Наименование документов** |
| Презентация о Заемщике, содержащая следующую обязательную информацию: -описание группы компаний, в которую входит потенциальный заемщик (группа связанных компаний), бизнес-направлений;- выделение контура группы компаний, участвующих в проекте, обоснование выделения контура;- описание участников сделки (структура владения компанией);-подтверждение соответствия заемщика требованиям Федерального закона 209-ФЗ; -предварительные условия кредитной сделки, приемлемые для Заемщика, предложенные Банками/Организаций (в случае наличия приложить копии адресных предложений Банков/Организаций)  |
| Заявление заемщика по форме АО «Корпорация «МСП»[[1]](#footnote-1)  |

1. **Документы для экспертизы финансового состояния группы**

|  |
| --- |
| Финансовая отчетность компаний, входящих в определенный Инвестором контур группы за 2 последних полных года и квартальная отчетность за текущий год поквартально с приложениями к бухгалтерской отчетности. Финансовая отчетность должна быть заверена подписью и печатью клиента, а также иметь подтверждение сдачи в налоговые органы (в предусмотренных законодательством случаях). Аудиторское заключение за 2 последних года, в случаях, предусмотренных законодательством или в случае наличия. |
| Консолидированная отчетность Группы (компаний, вошедших в периметр консолидации) в формате Excel с указанием внутригрупповых оборотов по состоянию за последний финансовый год и последний квартал текущего года (при наличии) |
| Расшифровки к статьям баланса составляющим более 5% от валюты баланса по всем компаниям группы  |
| Оборотно-сальдовые ведомости к счетам: 01,08,10,20, 41, 58, 60, 62, 66, 67, 76, 90, 91, а также общую оборотно-сальдовую ведомость за периоды:- между последними годовыми балансовыми данными;-между последней годовой отчетностью и отчетностью последнего квартала |
| Расшифровки основных статей расходов Отчетов о финансовых результатах компаний группы |
| Справки из ФНС об отсутствии просроченной задолженности |
| Справки из ФНС об открытых счетах |
| Справки из банков об открытых счетах, оборотах по счетам, картотеке и кредитной истории за предыдущие 12 месяцев |
| Копии хозяйственных договоров с основными поставщиками и покупателями |
|  Копии действующих кредитных договоров, включая графики погашений кредитов |
| Справка о выданных поручительствах и залогах, выданным 3-им лицам |
| - для индивидуальных предпринимателей, находящихся на общей системе налогообложения: декларация по НДФЛ, отчет в произвольной форме о наличии основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, товарных запасов (с предоставлением подтверждающих документов); |
| - для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, перешедших на упрощенную систему налогообложения: декларации по единому налогу, отчет в произвольной форме о наличии основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, товарных запасов (с предоставлением подтверждающих документов); |
| - для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, перешедших на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход: декларация по единому налогу на вмененный доход, отчет в произвольной форме о наличии основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, товарных запасов (с предоставлением подтверждающих документов. |

1. **Документы для экспертизы инвестиционного проекта**

|  |
| --- |
| Описание проекта (бизнес - план) следующую обязательную информацию[[2]](#footnote-2): -описание проекта; - экономическое обоснование проекта; - маркетинговое исследование рынка; - техническое заключение; - этапы реализации, план - график работ;- источники финансирования каждого этапа; - данные о поставщиках/подрядчиках; - данные о наличии профессионального опыта менеджеров/бенефициаров в сфере реализуемого проекта. |
| Детализированная смета проекта. |
| Финансовая модель проекта, составленная на базе программного продукта, позволяющего проводить стресс-тестирование с подтверждением заложенных предпосылок в финансовой модели, а также с расчетом прогнозных показателей ПДДС, ОПУ и баланса (поквартально)[[3]](#footnote-3). |
| Стресс-тесты к финансовой модели с предполагаемым сценариями по загрузке мощностей, цен на продукцию, цен на сырье  |
| Договоры купли-продажи (предварительные) с поставщиками сырья и покупателями продукции, реализуемой в рамках проекта (письма, протоколы о намерениях). |
| Исходно-разрешительная документация по строительству сооружений в рамках реализуемого проекта |
| Технологическая экспертиза проекта, подтверждающая целесообразность внедряемой технологии (при наличии). |
| Независимая техническая/инжиниринговая экспертиза проекта, подтверждающая технические характеристики сооружений, оборудования, создаваемые/используемые в рамках проекта, возможность их использования, инвестиционный бюджет проекта и целесообразность его реализации (при наличии). |
| Преференциальные письма в рамках проектов от органов государственной власти, профильных министерств (при наличии) |
| Копии договоров (предварительных договоров) купли-продажи, СМР и т.п. по активам, создаваемым/ приобретаемым в рамках проекта |
| При необходимости могут быть запрошены другие документы для проведения предварительного структурирования гарантийной сделки в соответствии с Правилами взаимодействия банков и организаций с акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» при их отборе и предоставлении независимых гарантий |

1. **Документы для проведения правовой экспертизы**

|  |
| --- |
| Правоустанавливающие документы по Заемщику, а также основным учредителям Заемщика (в случае, если учредителем является юридическое лицо) (уставы, учредительные договоры, протокол об избрании генерального директора на действующий срок, свидетельства о регистрации и пр.). |
| Выписки из ЕГРЮЛ/Выписки из реестра акционеров, выданные не ранее 1 месяца до даты принятия заявления на предоставление Гарантии / по компаниям, включенным в периметр Группы. |
| Протокол об одобрении крупной сделки (при необходимости). |
| Копии паспортов (все листы) бенефициаров и руководителей, и главных бухгалтеров компаний, включенным в периметр Группы |
| Копии разрешений, лицензий, патентов по текущей деятельности компаний |
| Копии правоустанавливающих документов на основные объекты недвижимости, используемые в бизнесе, договоров аренды |
| Копии правоустанавливающих документов, предварительных/заключенных договоров аренды на активы, участвующие в реализации инвестиционного проекта, копии документов, подтверждающие наличие правовых условий реализации проекта (лицензий, разрешений и т.п.) |
| Копии правоустанавливающих документов на объекты, представляемые в залог по запрашиваемому кредиту |
| Копия справки, предоставляемая в ФСС и ПФР «сведения о среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год». |

1. **Документы для проведения залоговой экспертизы**

|  |
| --- |
| Отчет независимой оценочной компании об оценке объектов, передаваемых в залог (в случае наличия такого отчета в момент обращения в Корпорацию) |

**Приложение №20.1**

к Правилам взаимодействия банков и организаций
с акционерным обществом «Федеральная корпорация
по развитию малого и среднего предпринимательства»
при их отборе и предоставлении независимых гарантий

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

1. **Общие положения**

Информация в бизнес-плане должна быть объективной.

Основные числовые данные и предположения сопроводить ссылками на источники информации с указанием даты, по состоянию на которую приведена информация.

Изложение информации в бизнес-плане должно быть понятным, логичным и структурированным.

**Рекомендуется включить в бизнес-план справочный материал, в том числе:**

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

**II. Структура и содержание бизнес-плана**

1. **Резюме проекта**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1 . Наименование Принципала (ОГРН, ИНН).

1. Наименование проекта.
2. Адрес места реализация проекта.
3. Общая стоимость проекта.
4. Срок реализации/или окупаемости проекта.
5. Источники финансирования:

 - сумма требуемого кредита, займа или иного вида финансиования;

 - сумма участия собственными средствами;

 - другие источники финансирования.

1. Результаты проекта:

 - ключевые прогнозные финансовые показатели (объем выручки, чистая прибыль NPV, IRR);

 - народнохозяйственное значение.

**2. Информация об Основных участниках проекта**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. Принципал и иные Основные участники проекта:

 Указать направление деятельности, опыт работы в отрасли и ведения бизнеса, сведения о местоположении и руководителя Принципала и Основных участников проекта.

1. Роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта.
2. Причины заинтересованности участников в проекте.
3. Иная информация об Основных участниках проекта, необходимая для оценки деловой репутации Основных участников проекта.

Рекомендуется:

1. Кратко изложить историю развития компании – Принципала.
2. Представить основную финансовую информацию по Принципалу и Группе компаний (выручка, чистая прибыль, активы предприятия).
3. Предоставить информацию о постоянных контрагентах (поставщики/покупатели).
4. Если Принципал принадлежит к Группе компаний, представить в графическом виде организационную структуру Группы, включив в неё Основных участников проекта, если они также входят в Группу, и указать доли участия в уставном капитале или иные отношения, связывающие членов Группы.

**3. Описание проекта**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. Указать регион (населенный пункт) и отрасль, в которой будет реализован (реализуется) проект.
2. Изложить суть проекта, в том числе указать тип инвестиционного проекта (создание нового производства/объекта с «нуля»; реконструкция действующего производства/объекта; модернизация действующего производства/объекта; выпуск новой продукции на действующем производстве; расширение действующего производства; иное изменение с целью ведения коммерческой деятельности).

 Отметить, если проект будет реализован (реализуется) на принципах государственно-частного партнерства.

1. Включить описание продукта/продуктовой линейки (услуг), который/ая планируется к выпуску в соответствии с проектом, указать конкурентные преимущества и недостатки, целевую аудиторию.

Если проектом предусмотрен выпуск нового продукта, необходимо указать степень готовности продукта к выпуску и реализации (отметить, если применимо, на какой стадии развития находится продукт, к примеру, концепция, опытный образец, готовый рыночный продукт), реализовывался ли продукт ранее на российском рынке или за рубежом, опыт производства и реализации продукта Участниками проекта. Указать информацию о наличии сертификата качества, патенте и авторских правах, о необходимости лицензирования выпуска продукции.

Рекомендуется:

Привести информацию о доминирующей части продуктовой программы, составляющей значительную часть выручки от реализации (не требуется предоставлять детальную информацию по каждому продукту (продуктовой линейке). Указать возможные продукты-заменители и комплементарные (сопутствующие) товары и услуги, планируемые изменения в ассортименте и предполагаемую модернизацию продукта в будущем.

1. Обосновать целесообразность реализации проекта для Принципала (например, возможность увеличить объём продаж и долю на рынке; снизить затраты; занять свободную нишу на рынке или создать новый рынок; учесть экологические требования и т.п.).
2. Указать стадию реализации проекта и фазу (конкретный этап внутри стадии), на которой находится проект в настоящее время.

**4. Организационный план**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. Описание общей стратегии реализации проекта.
2. Временной график реализации проекта с указанием начала реализации проекта и продолжительности основных стадий (пред инвестиционная, инвестиционная/стадия ввода производственных мощностей или иных объектов инвестирования в эксплуатацию, операционная, ликвидационная), а также промежуточных этапов в виде графика или блок-схемы (если применимо), с указанием критических (контрольных) точек.
3. План проектно-изыскательских, геологоразведочных, строительных, монтажных, пуско-наладочных и иных работ по проекту (если применимо) с указанием их продолжительности (включить в график см. выше) и иные организационные планы и схемы.

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

**5. План финансирования**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. Предлагаемый график финансирования, с указанием источников финансирования (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат);
2. Источники собственных средств;
3. Возможность внесения дополнительного (резервного) финансирования Принципалом или иными Участниками проекта;
4. Предполагаемый график предоставления, обслуживания и возврата долга по кредиту, займу или иному финансированию;
5. Размер, форма и условия (в том числе, предварительные) предоставления финансирования иными Участниками проекта (если рассматривается такая возможность).

**6. Анализ рынка**

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

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

1. текущий и потенциальный (прогнозный) объем рынка;
2. степень насыщенности;
3. динамику развития (в том числе, появление новых игроков, динамику объёма продаж, ключевые изменения и тенденции, текущую стадию жизненного цикла рынка);
4. описание структуры (основных сегментов) рынка;
5. основных прямых конкурентов и конкурентов, производящих продукты-заменители;
6. указать текущую и прогнозную долю компании на рынке (в случае, если предполагается увеличение доли рынка);
7. барьеры входа в отрасль, включая законодательные ограничения, ограничения доступа к ключевым ресурсам, ограничения по масштабу производства (если применимо);
8. данные о сезонности спроса или предложения;
9. основные каналы продаж и методы стимулирования сбыта (реклама, мерчендайзинг и т.д.).
10. прогноз объема продаж или иного показателя спроса по рынку в целом и по сегментам, в которых будет позиционироваться продукция (работы, услуги), предназначенные к реализации по проекту (период прогноза, как правило, должен составлять не менее пяти лет).

Рекомендуется:

Включить в данный раздел:

- принципы ценообразования, историческую динамику цены на продукт и прогнозы её изменения;

- скорость инноваций и технологических изменений в отрасли;

- степень государственного регулирования рынка/отрасли (если применимо);

- анализ уровня конкуренции в отрасли (рекомендуется использовать схему «пяти сил конкуренции» М. Портера – рассмотреть «рыночную силу» поставщиков, потребителей, существующих и потенциальных прямых конкурентов, конкурентов, производящих продукты-заменители);

- по основным конкурентам: позиция на рынке (местоположение, доля рынка), основная стратегия конкурентной борьбы, конкурентные преимущества и недостатки (обязательно в случае олигополистической структуре рынка – наличии нескольких крупных игроков на рынке);

- иную информацию, необходимую для анализа рынка.

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

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

Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей) для реализации заранее определенному заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), или реализация продукции/работ/услуг, предназначенных для единственного покупателя, анализ рынка рекомендуется заменить анализом потребностей ключевого заказчика (покупателя).

**7. План продаж и стратегия маркетинга**

В данном разделе должна быть отражена стратегия по достижению запланированных объемов продаж (целевой интенсивности эксплуатации) и прогнозной доли рынка, в том числе, стратегия конкурентной борьбы.

Раздел должен содержать следующую информацию:

- стратегию маркетинга по проекту, к примеру: расширенную концепцию продукта (анализ возможностей дифференцирования продукта с целью увеличения ценности продукта для потребителя, в том числе путём улучшения дизайна, добавления дополнительных услуг, использования торговой марки и т.п.), стратегию ценообразования, политику дистрибуции (выбор каналов продаж) и стимулирования сбыта (в том числе, при отклонении фактических объемов продаж от целевых);

- стратегию конкурентной борьбы (если применимо), проникновение на рынок, увеличение или удержания целевой доли рынка.

В случае, если проект относится к инновационным, рекомендуется проработать вопрос о юридической защите интеллектуальных прав собственности на продукт (технологию). Если целью инвестиционного проекта является строительство заранее определенного количества объектов (производственных мощностей), которые будут реализованы заранее определенному заказчику, с которым достигнуто предварительное соглашение (заключен договор) о приобретении объектов (производственных мощностей), стратегию маркетинга и план продаж необходимо заменить согласованным предположительным графиком ввода мощностей и передачи (реализации) объектов.

Рекомендуется:

Если возможно дифференцирование продукта, требуется привести сравнительный конкурентный анализ продукта, который планируется к выпуску по проекту (преимущества и недостатки по сравнению с продуктами конкурентов). В случае олигополистической структуры рынка (наличии нескольких крупных игроков), требуется дать сравнительный анализ стратегий конкурентов и учесть их при выработке стратегии маркетинга по проекту.

**8. Анализ ресурсов**

В данном разделе необходимо отметить, какие ресурсы уже имеются у основных участников проекта, и какие ресурсы будет необходимо привлечь дополнительно при реализации проекта.

Необходимо провести анализ материальных, организационных, человеческих и иных ресурсов, которые требуются для реализации проекта:

1. производственная/строительная площадка (если применимо), который должен включать:

- расположение, в том числе близость к рынку сбыта и сырья;

- достаточность площади;

- наличие и качество прилегающей инфраструктуры и коммуникаций, в том числе складских помещений;

- степень изношенности здания и коммуникаций; требуемые изменения и улучшения; иные важные характеристики, которые обусловили её выбор;

2. транспорт;

3. оборудование;

4. сырьё, материалы, комплектующие;

5. услуги и работы подрядчиков;

6. трудовые ресурсы/персонал;

7. управленческий ресурс и т.д.

Если проект относится к категории создания нового предприятия/производства/объекта с «нуля», информацию о том, как предполагается обеспечить устойчивое материально-техническое снабжение (указать предполагаемых поставщиков и их местоположение).

Рекомендуется:

При анализе управленческих ресурсов проекта, резюме команды основных руководителей и разработчиков могут быть приложены к бизнес-плану. Обосновать заинтересованность управленцев и разработчиков в успешной реализации проекта (к примеру, через передачу части акций/долей Принципала в собственность, использование опционных схем и иных схем компенсации (оплаты труда) и т.д.

Выделить ключевые ресурсы и провести анализ соответствующих ресурсных рынков, в том числе проанализировать текущие и прогнозные объемы спроса и предложения ресурсов, рыночную структуру, динамику цен.

Если производство является трудоёмким или основным продуктом по проекту являются услуги или работы, можно выделить анализ трудовых ресурсов в отдельный раздел или приложение, в котором описать:

• необходимый для реализации проекта персонал, в том числе, количество персонала по категориям, необходимые навыки и квалификацию, предполагаемый уровень заработной платы;

• имеющийся персонал (в случае его наличия), в том числе, состав и квалификацию, потребность в обучении, текучесть кадров, уровень оплаты труда.

**9. План производства (эксплуатации)**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. план объема выпуска продукции в разрезе продуктов (продуктовых линеек) или план эксплуатации объектов, построенный с учётом прогноза объема продаж (интенсивности эксплуатации), определенного в разделе плана продаж и стратегии маркетинга;
2. краткое описание производственного процесса (схемы производственных потоков) или бизнес-модели (описание основных бизнес-процессов) на операционной (эксплуатационной) стадии реализации проекта. Если часть производственного процесса или отдельные бизнес-процессы предполагается передать на аутсорсинг, необходимо указать основных предполагаемых подрядчиков с обоснованием их выбора;
3. удельные затраты сырья и материалов, энергии, времени работы оборудования и персонала для осуществления ключевых бизнес-процессов или для выпуска единицы продукта (если применимо).

**10. Финансовый план**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов;
2. ключевые финансовые показатели (коэффициенты) по годам реализации проекта;
3. прогнозная финансовая отчетность;

4. результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов риска на финансовые прогнозы;

5. иная информация, в том числе графический материал, иллюстрирующий и детализирующий результаты финансовых прогнозов.

**11. Анализ проектных рисков**

Раздел должен содержать следующую информацию:

1. типы и описание основных рисков по проекту,
2. оценка риска (качественная оценка величины риска и/или количественная оценка вероятности реализации риска и степени потенциального ущерба),
3. способы управления рисками (их снижения, распределения между Участниками) и предлагаемые гарантии инвесторам.
4. предложения по контролю за ходом реализации проекта и целевым использованием средств.

Для проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства, необходимо привести матрицу рисков и предложения по распределению рисков между частным и государственным сектором с целью их минимизации.

**III. Рекомендации для включения в бизнес-план**

1. **Воздействие проекта на окружающую среду**

 В данном разделе отражается следующая информация:

- данные о воздействии проекта на окружающую среду и о соответствии проекта экологическому законодательству, действующему на территории реализации проекта,

- наличие в составе проекта объектов государственной экологической экспертизы и государственной экспертизы проектной документации, их перечень,

- описание планируемых мероприятий по охране окружающей среды, повышению эффективности использования природных ресурсов, улучшению экологической обстановки (с указанием стоимости мероприятий и плана-графика их реализации).

**2. Приложения**

В бизнес-план рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

Ниже приведены для примера приложения к бизнес-плану:

1. Команда основных руководителей и разработчиков по проекту.

 В данном приложении рекомендуется привести резюме руководителей и разработчиков, которые будут участвовать в реализации проекта (информация об их квалификации, опыте, успешно реализованных проектах и полученных наградах и т.п.).

2. Покупатели и заказчики.

 Указать список предполагаемых покупателей и заказчиков, стратегических партнеров, в том числе основных покупателей (заказчиков), давших гарантии покупки существенного объема продукции (услуг), реализуемых в рамках проекта. Предполагаемые условия поставки и оплаты. Если имеется, предварительно согласованные или гарантируемые объемы закупки (портфель заказов).

3. Оборудование по проекту. Список оборудования, которое планируется приобрести по проекту (должны быть приложены спецификации по основному оборудованию), основные характеристики, предполагаемые поставщики и подрядчики.

4. Поставщики и подрядчики. Предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг и подрядчики для осуществления работ на инвестиционной стадии, предполагаемые условия поставки и оплаты работы. Предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг, составляющих значительную долю в операционных затратах или себестоимости готовой продукции/работ/услуг, предполагаемые схемы и условия работы на операционной (эксплуатационной) стадии;

5. Операционные затраты:

• расчет потребности в основных видах ресурсов для производства единицы продукции (оказания услуг, выполнения работ) с указанием источников информации для расчета;

• расчет себестоимости единицы продукции;

• информация об основных переменных и условно постоянных операционных затратах (с указанием факторов, которые определяют величину переменных затрат).

• трудовые ресурсы/затраты на персонал (проект штатного расписания по проекту и/или бюджет затрат на персонал по проекту включая, если применимо, затраты на оплату труда производственного, коммерческого и административного персонала, затраты на подбор и обучение персонала, обеспечение безопасности труда, затраты на мероприятия, связанные с мотивацией работников, в том числе команды основных разработчиков и менеджеров по проекту и т.п.

6. Организационные графики, схемы и планы проектных работ.

7. Бюджеты затрат (бюджет маркетинга, медиаплан, бюджет затрат на экологические мероприятия, НИОКР (опытно-конструкторские разработки и исследования), страхование, бюджет консультационных, аудиторских и юридических услуг и т.д.)

8. Лицензии и патенты, иные ключевые документы по проекту.

9. Расчет ставки дисконтирования.

**Приложение №20.2**

к Правилам взаимодействия банков и организаций
с акционерным обществом «Федеральная корпорация
по развитию малого и среднего предпринимательства»
при их отборе и предоставлении независимых гарантий

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ**

**1. Функциональные возможности финансовой модели**

1.1. Финансовая модель должна быть создана в формате Microsoft Excel. Имя файла финансовой модели должно ясно указывать на версию финансовой модели и дату подготовки.

1.2. Никакая часть финансовой модели не должна быть скрыта, защищена, заблокирована или иным образом недоступна для просмотра и внесения изменений.

1.3. Финансовая модель должна обладать понятной и логичной структурой. Последовательно должны быть представлены исходные данные (допущения), финансовые прогнозы и промежуточные расчеты, результаты финансовых прогнозов; указанные элементы должны быть визуально отделены друг от друга, но связаны между собой расчетными формулами.

1.4. Все элементы, использующиеся при расчетах в составе формул, должны являться действующими ссылками на ячейки, в которых содержатся допущения (исходные данные), или ячейки, содержащие формулы. Недопустимы ссылки на внешние файлы (не предоставленные в составе Проектного предложения) и циклические ссылки. Факт и причина отступления от данных правил должны быть изложены в описании к финансовой модели.

1.5. Финансовая модель должна допускать внесение изменений в первоначально заложенные допущения и автоматически корректировать финансовые прогнозы в случае внесения таких изменений. Финансовая модель должна быть построена так, чтобы позволить проведение анализа чувствительности результатов финансовых прогнозов к изменению всех допущений (исходных данных) модели.

1.6. Если финансовые показатели, полученные в финансовой модели, основаны на одной или более базовых моделях, необходимо обеспечить динамические связи между этими базовыми моделями и финансовой моделью так, чтобы при внесении изменений в любую базовую модель происходило обновление финансовой модели.

1.7. Финансовая модель должна быть детализирована, то есть содержать разбивки по основным видам продукции, регионам, производственным единицам, периодам, статьям доходов и затрат и т.п. (если применимо). В то же время, финансовая модель должна предоставлять информацию в интегрированном виде, а именно, в ее составе должны присутствовать взаимосвязанные друг с другом прогнозный отчет о прибылях и убытках, прогнозный баланс, прогнозный отчет о движении

денежных средств.

1.8. Формы прогнозной финансовой отчетности и промежуточные отчеты не должны противоречить друг другу.

1.9. Финансовая модель должна отвечать принципу единообразия и последовательности в расчетах и форматировании. Формулы расчета финансовых показателей (коэффициентов), которые присутствуют в финансовой модели, должны быть неизменными для всех частей и периодов финансовой модели.

1.10. Необходимо минимизировать число внешних файлов (допустимо не более 5 (пяти)). Все внешние файлы, связанные формулами с финансовой моделью, а также внешние файлы, в которых были построены графики, таблицы и диаграммы, присутствующие в бизнес-плане, должны быть предоставлены в виде приложения к финансовой модели. Связь между внешними файлами и финансовой моделью и предназначение внешних файлов должны быть раскрыты в описании к финансовой модели.

1.11. В случае если модель строится на базе уже действующего производства, модель должна быть представлена в двух видах: в совокупности в целом по организации и отдельно по реализуемому проекту.

**2. Состав исходных данных (допущений) финансовой модели**

2.1. Исходные данные (допущения), на которых построены финансовые прогнозы, должны быть представлены в описании к финансовой модели и в бизнес-плане.

2.2. Список рекомендуемых источников для исходных данных (допущений) указан ниже.

2.3. В числе исходных данных (допущений) финансовой модели должны быть указаны следующие (в случае их применимости к проекту):

а. Основные методические предположения, использованные при построении финансовых прогнозов, в том числе:

- срок жизни проекта;

- длительность прогнозного периода;

- начальный момент прогнозного периода;

- шаг прогноза (минимально: для инвестиционной стадии - один квартал, в случае наличия месячной сезонности - один месяц; для операционной стадии - один квартал);

- вид ставки дисконтирования и метод ее расчета;

- методика расчета заключительной стоимости (с указанием ожидаемого темпа роста в прогнозный период);

- иные ключевые методические предположения.

б. Макроэкономические данные (прогнозы инфляции, обменных курсов, роста реальной заработной платы и т.п.);

в. Прогноз капитальных вложений;

г. Прогноз объема продаж и объема производства (иных количественных факторов, определяющих выручку);

д. Прогноз цен/тарифов на готовую продукцию/услуги;

е. Нормы расхода ресурсов на единицу выпуска;

ж. Прогноз цен на основное сырье и материалы и других затрат, составляющих значительную долю в себестоимости, прогноз иных переменных затрат;

з. Прогноз затрат на персонал (штатное расписание или бюджет затрат на персонал с учетом планируемых индексаций оплаты труда и увеличения штата);

и. Прогноз условно постоянных затрат;

к. Условия расчетов с контрагентами (отсрочки и предоплаты по расчетам с поставщиками и подрядчиками, покупателями, бюджетом, персоналом) и/или нормативы оборачиваемости;

л. Налоговые предпосылки: информация о налогах и иных обязательных платежах (пошлинах, взносах по обязательному страхованию и т.п.), которые подлежат уплате в соответствии с действующим законодательством (налог, база, ставка, порядок уплаты), с учетом ожидаемых изменений в налоговом законодательстве;

м. Предпосылки по учетной политике (политика по амортизации, капитализации затрат, созданию резервов, признанию выручки);

н. Прогнозная структура финансирования, условия по заемному финансированию (процентные ставки, график получения и обслуживания долга);

о. Данные фондового рынка для расчета ставки дисконтирования;

п. Иные исходные данные и предпосылки, важные для данной отрасли и типа проекта.

**3. Состав результатов финансовых прогнозов**

Формы прогнозной финансовой отчетности

3.1. Прогнозная финансовая отчетность составляется для Принципала

 и носит характер управленческой отчетности, в частности:

 а. некоторые статьи, величина которых является относительно

 незначительной в масштабах проекта, могут быть объединены;

 б. амортизация должна быть выделена отдельной строкой и не должна

 вычитаться из выручки при расчете валовой прибыли.

3.2. В обязательном порядке должны быть представлены следующие формы прогнозной финансовой отчетности:

- прогнозный отчет о движении денежных средств,

- прогнозный отчет о прибылях и убытках,

- прогнозный баланс.

а. Прогнозный отчет о прибылях и убытках должен быть составлен по методу начисления (accrual base) и содержать, в том числе, следующие финансовые показатели: выручка, валовая прибыль, валовая рентабельность, EBITDA (операционная прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов), EBIT (операционная прибыль до вычета процентов и налогов), чистая прибыль, чистая рентабельность. Если в силу отраслевых или иных особенностей проекта данные показатели не представлены, следует указать факт и причины их отсутствия в описании к финансовой модели;

б. Прогнозный отчет о движении денежных средств должен включать денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Денежные потоки, связанные с выплатой и получением процентов и дивидендов, должны быть раскрыты в отдельных строках;

**4. Методические указания по составлению финансовых прогнозов**

Общие требования:

а. Прогнозируются только денежные потоки, которые будут поступать в распоряжение (расходоваться) Принципала(ом);

б. Затраты, связанные с проектом, осуществленные до начального момента прогнозного периода, не должны учитываться в прогнозных финансовых потоках, но могут быть учтены в виде активов на балансе Принципала;

в. График привлечения финансирования должен быть привязан к графику инвестиций, денежные потоки по финансовой деятельности должны прогнозироваться на основе денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности;

г. По окончании каждого прогнозного шага сумма остатка денежных средств на расчетных и резервных счетах не могут принимать отрицательные значения (при возникновении в каком-либо периоде недостатка денежных средств должно прогнозироваться привлечение дополнительных источников финансирования);

д. При привлечении заемного финансирования должны прогнозироваться платежи по обслуживанию долга (с учетом возможной отсрочки выплаты начисленных процентов);

е. Рекомендуется прогнозировать денежные потоки в тех валютах, в которых они реализуются (производятся поступления и платежи), и вслед за этим приводить их к единой, итоговой валюте. В качестве итоговой валюты рекомендуется выбирать валюту, в которой поступает большая часть денежных потоков;

ж. Информацию о движении денежных средств, обусловленном получением и выплатой процентов и дивидендов, следует раскрывать отдельными строками.

**5. Оценка устойчивости финансовых показателей (коэффициентов)**

Для оценки устойчивости финансовых показателей (коэффициентов) применяется метод анализа чувствительности - оценки степени воздействия изменения ключевых факторов чувствительности на результаты финансовых прогнозов. Если анализ чувствительности не позволяет измерить/проиллюстрировать отдельные риски, применяются иные методы, в том числе, расчет точки безубыточности, метод Монте-Карло, сценарный анализ, факторный анализ и т.п.

К ключевым факторам чувствительности относятся допущения (исходные данные) финансовой модели, фактические значения которых в ходе реализации проекта (ввиду невозможности их точной оценки или присущей им волатильности) могут значительно отклониться от значений, заложенных в финансовую модель. В частности, к типичным факторам чувствительности можно отнести:

а. цены на готовую продукцию и тарифы на услуги;

б. объем продаж (интенсивность эксплуатации, число покупателей/пользователей);

в. объем капитальных затрат;

г. задержки ввода инвестиционного объекта в эксплуатацию и выхода на проектную мощность;

д. цены на основное сырье и материалы, топливо, трудовые ресурсы;

е. величину постоянных операционных затрат;

ж. ставку дисконтирования;

з. прогнозные темпы инфляции;

и. обменные курсы валют, и т.п.

**6. Требования к описанию финансовой модели**

Описание финансовой модели оформляется в виде приложения к финансовой модели. В описание должны быть включены:

а. описание структуры финансовой модели;

б. описание механизма работы макросов, использованных в финансовой модели (если применимо);

в. основные допущения (предположения) и исходные данные для финансовых прогнозов, с указанием источников информации, если они не приведены в бизнес-плане;

г. формулы расчета финансовых показателей (коэффициентов), если они не приведены в бизнес-плане;

д. контактные данные лиц, ответственных за предоставление разъяснений по финансовой модели;

е. иная информация, необходимая для понимания структуры, принципов построения, механизма работы, и иных особенностей финансовой модели.

**3. Рекомендуемые источники информации**

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

- документы, выданные или подписанные третьими лицами, которые не являются аффилированными с Принципалом (разрешительно-согласовательная документация; договора, сметы и калькуляции; спецификации, прайс-листы, иные документы);

- исторические данные по финансово-хозяйственной деятельности Принципала (на основе управленческой и финансовой отчетности);

- действующие нормативно-правовые акты;

- официальные данные отраслевой и макроэкономической статистики;

- результаты аналитических исследований, произведенных независимыми экспертами, обладающими необходимой квалификацией и опытом, в том числе специально проведенных исследований по проекту;

- данные специализированных отраслевых, маркетинговых, финансовых и иных аналитических изданий, и Интернет-сайтов;

- аналитическая и статистическая информация общепризнанных информационно-аналитических агентств, банков, фондовых и товарных бирж;

- достоверные и объективные данные из иных открытых источников.

1. Приложение № 7 к Правилам взаимодействия банков и организаций с акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» при их отборе и предоставлении независимых гарантий. [↑](#footnote-ref-1)
2. Рекомендации по подготовке бизнес-плана содержатся в Приложении №20.1 к Правилам. [↑](#footnote-ref-2)
3. Рекомендации по подготовке финансовой модели проекта содержатся в Приложении №20.2 к Правилам. [↑](#footnote-ref-3)