

Вимоги до розробки бізнес-плану

Бізнес-план орієнтований як на внутрішніх, так і на зовнішніх користувачів.

Для потенційного інвестора чи ділового партнера бізнес-план важливий з позиції оцінки фінансової та економічної ефективності та можливості повернення вкладених у проект коштів.

При складанні бізнес-плану, орієнтованого на зовнішнього користувача, необхідно дотримуватись таких *принципів*:

- бізнес-план повинен бути коротким, оптимальний обсяг – 15-20 сторінок;
- не перевантажувати початок бізнес-плану; більшість з тих, хто знайомиться із бізнес-планом, не читатиме далі першої сторінки, якщо не побачить нічого для себе цікавого; тому змалювати привабливі перспективи проекту потрібно вже на самому початку;
- загальні формулювання викликають сумнів у щирості авторів проекту, тому важливо уникати нечітких визначень;
- бізнес-план має містити тільки достовірні дані, оскільки надалі вони неодноразово перевірятимуться.

Бізнес-план – це *рекламний документ*, що репрезентує якість проекту. Тому важливим є оформлення бізнес-плану, щоб він виглядав професійно і викликав довіру.

Бізнес-план має бути досить простий, функціональний та зручний для користування.

Для розмежування різних функціональних частин плану доцільно використовувати зручні роздільники, щоб зацікавлений фахівець легко зміг відшукати «свою» інформацію у потрібному йому розділі. Таким чином, послідовність оформлення бізнес-плану є наступною:

1. Титульна сторінка.
2. Зміст.
3. Резюме.
4. Досьє компанії.
5. Продукти проекту.
6. Виробничий план.
7. Організаційний план.
8. План маркетингу.
9. Фінансовий план (Бюджет проекту).
10. Оцінка ризиків.
11. Екологічна і нормативна інформація.
12. Додатки.

Отже, *бізнес-план* має надавати достатню інформацію про головні організаційні, економічні, правові і техніко-технологічні аспекти впровадження інвестиційного проекту.

1. Титульна сторінка бізнес-плану.

Чим професійніше вона виглядає, тим краще враження справить сам проект. Фахівець, який працює з бізнес-планами регулярно, відразу відзначить якість її оформлення.

На титульному аркуші повинні бути вказані:

- найменування підприємства;
- строк, на який бізнес-план складений;
- ПІБ та посада укладача;
- координати та контактні дані компанії;
- дата, коли бізнес-план складений.

2. Зміст бізнес-плану.

Для зручності читання необхідно розбити бізнес-план на основні розділи із зазначенням сторінок, що істотно полегшить вивчення документу.

З допомогою змісту, кожному читачеві буде просто відразу знайти розділ бізнес-плану, який його цікавить.

3. Резюме.

З цього розділу починається знайомство з проектом, вказується назва проекту і потенційні інвестори одержують про нього перше враження, що часто має значення для долі проекту в цілому.

Даний розділ пишеться для того, щоб коротко охарактеризувати і описати ідею, зацікавити читача і ознайомити його з основними положеннями, цілями і завданнями плану. Вказати, для яких цілей необхідні вкладення капіталу, розмір необхідних інвестицій, напрями їх використання, передбачувані джерела фінансування, на яких умовах організація готова співпрацювати з інвесторами, прогностні терміни окупності проекту, як інвестиції будуть повертатися (погашатися) інвесторам і на який прибуток може розраховувати потенційний інвестор, можливі ризики і система страховок.

Складається резюме в останню чергу, коли розробку бізнес-плану закінчено і висновки щодо ефективності проекту виконані. Резюме являє собою короткий виклад бізнес-плану. Обсяг Резюме – до 2 сторінок.

4. Досьє компанії.

Цей розділ містить всю необхідну інформацію про компанію: назва, адреса, телефони, в якій сфері і чим саме компанія займається. Також потрібно висвітлити такі питання: чи прибуткова компанія або збиткова; як розвивався бізнес останнім часом, наскільки компанія прибуткова; чи є ще якісь важливі зміни.

В даному розділі надається організаційна схема, що допоможе легко розібратися в структурі компанії, вказуються основні конкуренти компанії та їх сильні сторони, частка підприємства на ринку і які тенденції його розвитку, географічне положення підприємства, найближчі транспортні магістралі.

5. Продукти проекту.

В цьому розділі надається характеристика продукції або послуг; опис особливостей та споживчих характеристик продукції; результати порівняння з аналогами на ринку, які має унікальні переваги; аналіз рівня конкурентоспроможності продукту; надається аналіз сильних і слабких сторін підприємства (якість продукції та послуг, можливості збуту, рівень виробничих витрат, кваліфікація, досвід персоналу, рівень технології, використовувані види енергії, умови поставок матеріалів або комплектуючих, рівень менеджменту тощо), аналіз енергоємності продукції (надання послуг). Всі ці твердження слід

підкріпити результатами проведених розрахунків, SWOT-аналізу (SNW-аналізу), документами.

6. Виробничий план.

В даному розділі надається опис технологічного процесу та наявності необхідного енергетичного й інженерного забезпечення. Необхідно вказати на якому устаткуванні і з яких матеріалів виробляється продукція (послуга), в якому приміщенні.

Опис технологічного процесу має відобразити:

- забезпеченість сировиною, обладнанням, комплектуючими, енергією;
- потребу і умови придбання технологічного та іншого обладнання;
- потребу в ділянках землі, будівлях і спорудах, комунікаціях;
- потребу і умови поставки сировини, матеріалів, комплектуючих, виробничих послуг, контроль якості і дисципліни поставок;
- вимоги до джерел енергії та їх доступність;
- вимоги до підготовки виробництва;
- можливості вдосконалення технології виробництва;
- вимоги до контролю якості на всіх етапах виробництва продукції.

7. Організаційний план.

Даний розділ відображає всі етапи підготовчого періоду в календарному плані (графіку) впровадження ідеї проекту. Календарний план має включати наступне: які роботи необхідно виконати, прогноз термінів впроваджуваних заходів, потреби у фінансових ресурсах для їх реалізації, правове забезпечення, хто виконавець.

Зазначаються вимоги до наявності та кваліфікації необхідного персоналу:

- адміністративний персонал;
- інженерно-технічний персонал;
- виробничий персонал;
- умови оплати та стимулювання;
- умови праці;
- структура і склад підрозділів;
- навчання персоналу.

8. План маркетингу.

Даний розділ містить характеристику ринку (розміри ринку (регіон, Україна, СНД, світовий ринок); рівень і тенденції розвитку ринку; динаміка цін на ринку за останні 5 років; специфічні особливості ринку); характеристику споживачів (тип споживача (покупці, виробники, одиничні самостійні споживачі тощо); їх думка про продукцію); систему і канали збуту вироблюваної продукції (послуг), стратегію просування на ринок (цінова політика; реклама; стимулювання збуту; сервісне і гарантійне обслуговування; зв'язки з громадськістю тощо).

Мета цього розділу – переконати інвестора в існуванні ринку збуту продукції (послуги), що виробляється або буде вироблятися.

9. Фінансовий план (Бюджет проекту).

За допомогою фінансового плану визначається:

- сума необхідних інвестицій;

- терміни виходу на точку беззбитковості і окупності проекту;
- розрахунки частки можливого прибутку, як для підприємства, так і для інвесторів, які вкладуть гроші в проект;
- розрахунки рентабельності і ефективності проекту.

В цьому розділі збирається воедино фінансова інформація всіх розділів бізнес-плану.

Починати даний розділ треба з визначення та структурування вихідних даних. Їх зручно звести в таблицю.

Фінансовий план повинен дати можливість оцінити здатність проекту забезпечувати надходження грошових коштів в обсязі, достатньому для обслуговування боргу (або виплати дивідендів, коли мова йде про інвестиції). Слід докладним чином описати потребу у фінансових ресурсах, передбачувані джерела та схеми фінансування, відповідальність позичальників і систему гарантій.

Кредитування здійснюється на певний термін – на 2 роки, 4 роки і так далі.

Потрібна чітка розбивка витрат за проектом і використання коштів.

В цьому розділі відображаються: нормативи, видатки, розрахунки собівартості продуктів проекту, план доходів; потреба й джерела фінансування, інвестиційний план; потік реальних грошей, прогнозний баланс.

Необхідно відобразити (помісячно, поквартально, по роках):

- перелік і ставки податків;
- графік виплати позик, відсотків по них.

Фінансовий розділ бізнес-плану ґрунтується на трьох основних документах:

- 1) фінансовий звіт (показує операційну діяльність підприємства по періодах);
- 2) план руху грошових коштів (Кеш-Фло);
- 3) балансовий звіт підприємства (фінансовий стан підприємства в певний момент часу).

Фінансовий звіт складається на основі плану обсягу продажів і показує, який дохід можна очікувати в майбутньому. Тут розраховується очікувана собівартість товару, з урахуванням безпосередньо витраченого на товар праці та виробничих матеріалів. Адміністративні витрати включають зарплату співробітникам, оренду та інші адміністративні витрати. Прибуток обчислюється шляхом вирахування загальних і адміністративних витрат з вирученої суми.

План руху грошових коштів. Щоб визначити приплив і відтік грошових коштів необхідно розуміти значення грошових коштів для компанії, особливо невеликої. Якщо у організації скінчилися гроші – вона не виживе в бізнесі, навіть маючи перспективи продажу в майбутньому. Це відмінний інструмент планування. Контролюючи приплив фінансів і витрат, можна планувати роботу компанії в цілому. Витрати компанії діляться на постійні – незмінні на протязі тривалих періодів роботи компанії (орендна і заробітна плата), та змінні – ті, що можна варіювати залежно від наявних у компанії вільних коштів (реклама, канцелярія тощо).

Балансовий звіт підприємства являє собою таблицю, в якій показані прогнозовані активи і пасиви компанії. Вартість активів включає грошові кошти,

дебіторську заборгованість, запаси продукції і матеріалів, наявне обладнання і транспорт, нерухоме майно компанії тощо. Пасиви включають кредиторську заборгованість компанії, витрати на зарплату і податкові відрахування, різні векселі тощо. Вартістю майна компанії, за вирахуванням зобов'язань (так званий власний, акціонерний капітал), буде різниця сум активу і пасиву компанії.

Також додаються розрахунки основних показників платоспроможності та ліквідності, а також прогнозовані показники ефективності проекту.

Терміни прогнозів повинні збігатися (як мінімум) з термінами кредиту / інвестицій, які запитуються по проекту.

Отже, з розрахунку того, що кредитування здійснюється на 2 роки, 4 роки і так далі фінансовий план має містити:

1) складений графік погашення заборгованості;
2) складений план витрат і доходів – перший рік по місяцях, решта по роках;

3) складений прогнозний баланс і розрахунок терміну окупності:

- обсяг інвестицій;
- чистий прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- чистий грошовий потік (п.2 + п.3);
- термін окупності (п.1 / п.4);

4) розрахунок рентабельності інвестицій і дисконтованого доходу:

- чистий прибуток за 4 роки;
- амортизація за 4 роки;
- чистий грошовий потік за 4 роки;
- обсяг інвестицій;
- рентабельність інвестицій, %;
- ставка дисконту, %;
- коефіцієнт дисконтування на кінець року;
- дисконтований дохід;

5) розрахунок беззбитковості проекту:

- виручка;
- змінні витрати;
- постійні витрати;
- маржинальний дохід;
- частка маржинального доходу;
- поріг рентабельності;
- запас фінансової міцності.

6) оцінка ефективності проекту.

Для оцінки ефективності проекту використовуються наступні основні показники, які визначають на основі грошових потоків проекту та його учасника:

- чистий дохід;
- чистий дисконтований дохід;
- внутрішня норма прибутковості;
- потреба в додатковому фінансуванні;
- індекси прибутковості витрат та інвестицій;

- термін окупності.

Чистим доходом (ЧД; Net Value – NV) називається накопичений ефект (сальдо грошового потоку) за розрахунковий період:

$$\text{ЧД} = \sum_T \Phi_T$$

де Φ_T – ефект (сальдо) грошового потоку на t -му кроці, а сума поширюється на всі кроки в розрахунковому періоді.

Найважливішим показником ефективності проекту є чистий дисконтований дохід (ЧДД; інтегральний ефект; Net Present Value – NPV) – накопичений дисконтований ефект за розрахунковий період. ЧДД залежить від норми дисконту E і розраховується за формулою:

$$\text{ЧДД} = \sum_T \Phi_T \cdot \alpha_T$$

де α_T – коефіцієнт дисконтування.

ЧД і ЧДД характеризують перевищення сумарних грошових надходжень над сумарними витратами для даного проекту відповідно без урахування і з урахуванням нерівноцінності їх різночасності. Їх різницю (ЧД - ЧДД), яка, як правило, позитивна, нерідко називають дисконтом проекту, але її не треба змішувати з нормою дисконту.

Для визнання проекту ефективним, з точки зору інвестора, необхідно, щоб його ЧДД був позитивним. При порівнянні альтернативних проектів перевага повинна віддаватися проекту з великим значенням ЧДД (за умови, що він позитивний).

Наступний показник виникає, коли ЧДД проекту розглядається як функція від норми дисконту E .

Внутрішньою нормою прибутковості (ВНД, внутрішньою нормою дисконту; внутрішньою нормою рентабельності; Internal Rate of Return – IRR) зазвичай називають таке позитивне число E' , що при нормі дисконту $E = E'$ чистий дисконтований дохід проекту звертається в 0.

Недолік визначеної таким чином ВНД полягає в тому, що рівняння ЧДД (E) = 0 необов'язково має один позитивний корінь. Воно може взагалі не мати коренів або мати кілька позитивних коренів. Тоді внутрішньої норми прибутковості не існує.

Для того щоб уникнути цих труднощів, краще визначати ВНД інакше.

ВНД – це позитивне число E' таке, що ЧДД:

- при нормі дисконту $E = E'$ звертається в 0;
- при всіх $E > E'$ є від'ємним;
- при всіх $0 < E' < E$ є позитивним.

Визначена таким чином ВНД, якщо тільки вона існує, завжди єдина.

Для оцінки ефективності проекту значення ВНД необхідно зіставляти з нормою дисконту E . Проекти, у яких $\text{ВНД} > E$, мають позитивний ЧДД і тому

ефективні, ті, у яких $VND < E$, мають негативне ЧДД і тому неефективні.

Терміном окупності («простим» строком окупності; payback period) називається тривалість найменшого періоду, після закінчення якого поточний чистий дохід в поточних або дефлірованих цінах стає і надалі залишається невід'ємним.

Дефлірованими цінами називаються прогнознi ціни, приведені до рівня цін фіксованого моменту часу шляхом ділення на загальний базисний індекс інфляції.

Термін окупності (Т) відповідно до завдання на розрахунок ефективності може обчислюватися або від базового моменту часу, або від початку здійснення інвестицій. При оцінці ефективності він, як правило, виступає лише як обмеження.

Терміном окупності з урахуванням дисконтування (Тд) називається тривалість найменшого періоду, після закінчення якого поточний чистий дисконтований дохід стає і надалі залишається невід'ємним.

Потреба в додатковому фінансуванні (ПФ) – максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого сальдо від інвестиційної та операційної діяльності. Даний показник відображає мінімальний обсяг зовнішнього фінансування проекту, необхідний для забезпечення його фінансової реалізованості. Тому ПФ називається ще капіталом ризику.

Потреба в додатковому фінансуванні з урахуванням дисконту (ДПФ) – максимальне значення абсолютної величини негативного накопиченого дисконтованого сальдо від інвестиційної та операційної діяльності.

Величина ДПФ показує мінімальний дисконтований обсяг зовнішнього фінансування проекту, необхідний для забезпечення його фінансової реалізованості.

Індекси прибутковості (profitability indexes) характеризують (відносно) «віддачу проекту» на вкладені в нього кошти. Вони можуть обчислюватися як для дисконтованих, так і для недисконтованих грошових потоків. При оцінці ефективності часто використовуються:

- індекс прибутковості витрат – відношення суми грошових надходжень (накопичених надходжень) до суми грошових відтоків (накопичених затрат);
- індекс прибутковості дисконтованих витрат – відношення суми дисконтованих грошових надходжень до суми дисконтованих грошових відтоків;
- індекс прибутковості інвестицій (ІІ) – збільшене на 1 одиницю відношення ЧД до накопиченого обсягу інвестицій;
- індекс прибутковості дисконтованих інвестицій (ІІД) – збільшене на одиницю відношення ЧДД до накопиченого дисконтованого обсягу інвестицій.

При розрахунку ІІ і ІІД можуть враховуватися або всі капіталовкладення за розрахунковий період, включаючи вкладення в заміщення основних фондів, що вибувають, або тільки початкові капіталовкладення.

Індекси прибутковості витрат та інвестицій перевищують 1, якщо для цього потоку ЧД позитивний.

Індекси прибутковості дисконтованих витрат і інвестицій перевищують 1, якщо для цього потоку ЧДД позитивний.

Необхідні умови ефективності інвестиційних бізнес-проектів.

Для того щоб проект міг бути визнаний ефективним, необхідно виконання якоїсь з наступних умов:

- 1) ЧДД > 0.2;
- 2) ВНД > Е за умови, що ВНД цього проекту існує;
- 3) ІІ > 1,0;
- 4) Термін окупності з урахуванням дисконтування $T_d < T$.

При цьому якщо виконана умова 2, інші умови також будуть виконуватися, якщо ж виконане будь-яке з умов 1, 3, 4, то будуть виконані й інші з цих умов (хоча ВНД проекту може і не існувати).

Розрахунки показників ефективності проекту.

Всі розрахунки показників ефективності рекомендується виконувати з грошових коштів, що надходять $[P(t)]$ і виходять (або виплат грошових коштів) $[O(t)]$ в кожному періоді (t) реалізації проекту.

Дисконтування служить для приведення різночасових економічних показників до якогось одного моменту часу, зазвичай до початкового періоду.

Сума надходжень $(P(t))$, використовувана в процесі розрахунків за критеріями КЕШ-ФЛО, формується шляхом підсумовування наступних статей:

- 1) надходження від збуту продукції (послуг);
- 2) надходження від інших видів діяльності;
- 3) надходження від реалізації активів;
- 4) доходи за банківськими вкладками.

Сума виплат $(O(t))$, формується аналогічним чином і включає в себе:

- 1) прямі виробничі витрати, крім амортизації;
- 2) витрати на заробітну плату;
- 3) виплати на інші види діяльності;
- 4) загальні витрати;
- 5) податки;
- 6) витрати на придбання активів;
- 7) інші некапіталізовані витрати підготовчого періоду;
- 8) виплати % за позиками;
- 9) банківські вклади.

Різниця між надходженням і відтоком грошових коштів у кожному періоді (t) називається потоком реальних грошей $\Phi(t)$ або Кеш Фло (Cash Flow).

Значення $P(t)$ і $O(t)$ для кожного місяця діляться на відповідний коефіцієнт дисконтування $E_{\text{міс}}$:

$$E_{\text{міс}} = \sqrt[12]{1 + \frac{E_{\text{річ}}}{100}}$$

де $E_{\text{річ}}$ – річна ставка дисконтування у %.

Продисконтовані $P(t)$ ($DP(t)$) і $O(t)$ ($DO(t)$) для конкретного періоду (місяця) обчислюються за формулами:

$$D\Pi(t) = \Pi(t) \cdot \frac{1}{E_{\text{міс}}^t}$$

$$D\text{O}(t) = \text{O}(t) \cdot \frac{1}{E_{\text{міс}}^t}$$

де t – порядковий номер місяця проекту.

Чистий дисконтований дохід (ЧДД) визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового кроку, чи як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами. Величина ЧДД для постійної норми дисконту обчислюється за формулою:

$$\text{ЧДД} = \Phi_{\text{інт}} = \sum_{t=0}^T D\Pi(t) - \sum_{t=0}^T D\text{O}(t)$$

де $D\Pi(t)$ – продисконтовані надходження, одержувані на t -му кроці розрахунку;

$D\text{O}(t)$ – продисконтовані витрати, здійснювані на тому ж кроці;

T – горизонт розрахунку (число прогнозів).

Ефект досягається на t -му кроці:

$$\Phi t = (\Pi t - \text{O} t)$$

Якщо ЧДД проекту позитивний, проект є ефективним (при даній нормі дисконту).

Чим більший ЧДД, тим ефективніший проект.

Індекс прибутковості (ІП; Profitability Index – PI) являє собою відношення суми наведених ефектів до величини капіталовкладень.

Якщо $\text{ІП} > 1$, проект ефективний, якщо $\text{ІП} < 1$ – неефективний.

$$\text{ІП} = \frac{\sum_{t=0}^T D\Pi(t)}{\sum_{t=0}^T D\text{O}(t)}$$

Внутрішня норма прибутковості (ВНД) являє собою ту норму дисконту ($E_{\text{вн}}$), при якій величина приведених ефектів дорівнює приведеним капіталовкладенням.

Отримана в процесі розрахунку ВНД порівнюється з необхідною інвестору нормою доходу на капітал. Вона повинна бути більшою, ніж у випадку безризикового вкладення капіталу.

Термін окупності – мінімальний часовий інтервал, за межами якого інтегральний ефект стає і надалі залишається невід'ємним. Тобто, – це період (у місяцях, кварталах, роках), починаючи з якого вкладення і витрати, пов'язані з

інвестиційним проектом, покриваються сумарними результатами його здійснення. Термін окупності з урахуванням дисконтування розраховується за умови виконання рівності:

$$\sum_{t=0}^T DP(t) - \sum_{t=0}^T DO(t) = 0$$

Ставка дисконтування звичайно приймається на рівні доходів, які можуть бути отримані в результаті практично безризикового вкладення капіталу.

10. Оцінка ризиків.

Оцінка ризиків полягає в аналізі стійкості проекту до можливих змін як економічної ситуації в цілому (зміна структури і темпів інфляції, збільшенні строків затримки платежів), так і внутрішніх показників проекту (зміна обсягів збуту, ціни продукції).

Ступінь стійкості проекту по відношенню до можливих змін умов реалізації може бути охарактеризована показниками кордонів беззбитковості (граничних рівнів) обсягів виробництва, цін виробленої продукції та інших параметрів. Ці та їм подібні показники по суті відповідають сценаріям, які передбачають відповідне зниження обсягів реалізації, цін реалізованої продукції тощо, але вони не є показниками ефективності самого проекту.

Межа беззбитковості (граничний рівень) параметра проекту для деякого кроку розрахункового періоду визначається як такий коефіцієнт до значення параметра, при застосуванні якого чистий прибуток учасника на цьому кроці стає нульовим.

Найбільш часто межа беззбитковості визначається для обсягу виробництва. Вона розраховується тільки в період експлуатації підприємства і носить назву рівня беззбитковості (точки беззбитковості, break-even point).

Рівнем беззбитковості (РБ) називається відношення «беззбиткового» обсягу продажів (тобто обсягу, якому відповідають нульовий прибуток і нульові збитки) на деякому кроці Т до проектного.

При визначенні цього показника приймається, що повні поточні витрати виробництва продукції на кроці Т можуть бути розділені на умовно-постійні, які не залежать від обсягу виробництва, та умовно-змінні, що змінюються прямо пропорційно обсягам виробництва.

Рівень беззбитковості може визначатися також і для ціни продукції, або, наприклад, для ціни основної використовуваної у виробництві сировини.

11. Екологічна і нормативна інформація.

У бізнес-плані має міститися достатньо відомостей щодо екологічних аспектів проекту, щоб можна було оцінити його екологічні наслідки, а саме:

- місцезнаходження об'єктів проекту;
- використання землі відведеної під об'єкт в минулому і в даний час;
- опис будівельних робіт або фізичних змін, пов'язаних з проектом;
- запропоновані заходи щодо пом'якшення впливу на навколишнє середовище або її поліпшення;
- заява про розподіл обов'язків при будь-якому забрудненні та / або відповідальності за нього;

- розміри штрафів за забруднення навколишнього середовища;
- будь-які заяви підприємства про його екологічну політику.

Слід дати опис поширюваних на проект загальнодержавних, регіональних та місцевих вимог, пов'язаних із захистом навколишнього середовища, охороною здоров'я персоналу та забезпеченням вимог охорони праці.

Інвестор має оцінити нормативну базу реалізації пропонованого проекту.

Необхідно висвітлити наступні аспекти:

- які ліцензії або дозволи будуть потрібні для виконання проекту;
- яким чином підприємство має намір їх отримати і скільки на це потрібно часу;
- який характер ввізних тарифів і квот;
- наявність обмежень на імпорт на ринках збуту за кордоном;
- структура тарифів на комунальні послуги;
- специфічні аспекти ціноутворення.

12. Додатки.

Сюди включають: схеми, графіки, фотографії, документи, копії договорів і угод, вирізки з інформаційних джерел, біографії, звіти тощо, які можуть служити підтвердженням або більш докладним поясненням відомостей, представлених в бізнес-плані.

До числа обов'язкових належать наступні:

- біографії керівників підприємства або проекту, що підтверджують їх компетенцію і досвід роботи;
- результати маркетингових досліджень;
- висновки аудиторів (включаючи аналітичну частину);
- детальні технічні характеристики продукції;
- гарантійні листи або контракти з постачальниками і споживачами продукції;
- договори оренди, найму, ліцензійні угоди;
- висновки служб державного нагляду з питань екології та безпеки навколишнього середовища, санітарно-епідеміологічних служб;
- статті з журналів і газет про діяльність підприємства;
- відгуки авторитетних організацій про підприємство або впроваджувані технології;
- копії авторських свідоцтв, патентів;
- копії сертифікатів, технічних умов тощо, на продукцію.