

Примерная форма

БИЗНЕС-ПЛАН

1. Информация о заявителе, претендующем на заключение соглашения об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития, созданной на территории Российской Федерации, за исключением территории Дальневосточного федерального округа и Арктической зоны Российской Федерации

1.1. Полное и сокращенное (при наличии) наименование юридического лица (фамилия, имя, отчество (последнее – при наличии) для индивидуальных предпринимателей).

1.2. Организационно-правовая форма, фамилии, имена, отчества (последнее – при наличии) и адреса учредителей (для юридических лиц).

1.3. Дата регистрации, номер свидетельства о государственной регистрации юридического лица, наименование регистрирующего органа.

1.4. Номер, дата выдачи свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, наименование регистрирующего органа.

1.5. Адрес юридического лица (место жительства индивидуального предпринимателя).

1.6. Фамилия, имя, отчество (последнее – при наличии), номера телефонов, факсов, адреса электронной почты руководителя (руководителей) юридического лица.

1.7. Вид (виды) экономической деятельности по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД), осуществляемый(ые) заявителем. В случае если на момент подачи заявки заявитель осуществляет несколько видов экономической деятельности, следует

указать процент прибыли, приходящийся на каждый из видов деятельности, в общем объеме прибыли в среднем за последний отчетный год деятельности.

1.8. Заявление о коммерческой тайне.

1.9. Дата составления.

2. Информация о проекте

2.1. Цели реализации проекта и место реализации.

2.2. Срок реализации проекта.

2.3. Срок окупаемости проекта.

2.4. Полная стоимость реализации проекта, в том числе:

2.4.1. Общий предполагаемый объем инвестиций в период деятельности заявителя на территории опережающего развития (с разбивкой по годам).

2.4.2. Общий предполагаемый объем капитальных вложений в период деятельности заявителя на территории опережающего развития (с разбивкой по годам).

2.5. Планируемые источники денежных средств и их структура (собственные и заемные средства инвестора, бюджетное финансирование) для реализации проекта.

2.6. Планируемые финансовые результаты реализации проекта (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, ежегодные суммы налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации, бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет на ближайшие 10 лет).

2.7. Предполагаемая форма и условия участия инвестора (кредитора).

2.8. Гарантии возврата инвестиций (кредитных ресурсов).

2.9. Сопутствующие эффекты от реализации проекта.

3. Описание товара (работы, услуги)

3.1. Основные характеристики товара (работы, услуги) (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры товара (работы, услуги), наличие сертификатов соответствия (в соответствии с Федеральным

законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 52, ст. 5140; 2021, № 27, ст. 5179), патентно-лицензионная защита, требования к контролю качества, сервисное обслуживание, возможности адаптации (модификации) товара (работы, услуги) к изменениям рынка), возможность локализации товара (работы, услуги).

3.2. Наличие опыта производства товара (работы, услуги).

3.3. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов товара (работы, услуги).

4. Логистика производства

4.1. Источники поставки сырья для производства, их местоположение и виды доставки, объемы грузопотока (в месяц).

4.2. Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья.

4.3. Необходимые складские мощности для хранения товара и виды доставки потребителям, объемы грузопотока (в месяц).

5. Маркетинг и сбыт товара (работы, услуги)

5.1. Факторный анализ состояния рынков сбыта товара (работы, услуги) и его сегментов (емкость, степень насыщенности, потенциал роста рынка).

5.2. Оценка доли заявителя на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемого товара (работы, услуги).

5.3. Обоснование рыночной ниши товара (работы, услуги) и среднесрочная концепция ее расширения, в том числе характеристика целевых рынков и поведения потребителей, прогнозы продаж, трудности выхода (расширения) на целевые рынки, наиболее эффективные механизмы продвижения товара (работы, услуги) на целевые рынки.

5.4. Характеристика ценообразования: сопоставление собственной стратегии в области цен с ценовой политикой основных конкурентов, обоснование цены на товар с учетом требований к качеству и анализа

формирования себестоимости, оценка окупаемости затрат, уровня рентабельности продаж, политика предоставления скидок.

5.5. Тактика реализации товара (работы, услуги). Анализ методов реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники) и их эффективность, выбор приоритетных каналов сбыта в долгосрочной перспективе, наличие договоров на поставку.

6. Финансовая модель инвестиционного проекта

6.1. Бюджет движения денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности (первый год реализации проекта с разбивкой помесячно, 2-й и 3-й – поквартально, далее – по годам).

6.2. Бюджет доходов и расходов (данные по предполагаемым доходам и расходам по всем видам деятельности (первый год реализации проекта с разбивкой помесячно, 2-й и 3-й – поквартально, далее – по годам).

6.3. Бюджет налоговых платежей (данные по предполагаемым налоговым платежам по всем видам деятельности (первый год реализации проекта с разбивкой помесячно, 2-й и 3-й – поквартально, далее – по годам).

6.4. Расчеты, подтверждающие финансовую способность заявителя реализовать инвестиционный проект.

7. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации

7.1. Расчет абсолютных экономических показателей деятельности заявителя (выручка от реализации, анализ себестоимости товара (работы, услуги), предложения по экономии затрат, внереализационные доходы и расходы, балансовая прибыль и прибыль после налогообложения).

7.2. Расчет чистой приведенной стоимости проекта (по месяцам).

7.3. Расчет показателя внутренней нормы рентабельности (внутренняя норма рентабельности должна быть не меньше принятой процентной ставки по долгосрочным кредитам).

7.4. Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту (период времени

с начала реализации проекта по бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение).

7.5. Определение точки безубыточности деятельности заявителя (рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены товара и величины переменных расходов, деленной на объем реализации товара).

7.6. Анализ основных видов рисков:

7.6.1. Технологические риски (отработанность технологии, наличие, исправность и ремонтпригодность оборудования; наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений; подготовка обслуживающего персонала; наличие квалифицированных кадров, если это предусмотрено проектом).

7.6.2. Организационные и управленческие риски (наличие и гарантия выполнения плана-графика; заинтересованность всех участников в выполнении плана-графика; возможность дублирования организационных срывов; наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров).

7.6.3. Риски материально-технического обеспечения (анализ информации о поставщиках основных производственных ресурсов; оценка возможности перехода на альтернативное сырье; уровень организации входного контроля качества сырья).

7.6.4. Финансовые риски (оценка существующего финансового положения; вероятность неплатежей со стороны участников проекта; кредитный и процентный риск).

7.6.5. Экономические риски (устойчивость экономического положения заявителя к изменениям макроэкономического положения в стране; оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы; возможность снижения платежеспособного спроса на товар в субъекте Российской Федерации и в целом по стране; наличие альтернативных рынков сбыта; последствия ухудшения налогового климата).

7.6.6. Экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние

на экономическое положение заявителя).

8. Приложение

8.1. Копии учредительных документов, заверенные печатью (при наличии) инвестора (для юридических лиц).

8.2. Бухгалтерская отчетность инвестора за три года, предшествующие дате подачи бизнес-плана.