

Рекомендации к составлению бизнес-проекта, претендующего на получение гранта

Титульный лист;

Резюме бизнес-проекта, включая оценку общественной значимости и полезности бизнес-проекта:

На титульном листе указывается наименование документа, название бизнес-проекта, полное официальное название организации, юридический и почтовый адрес, номер телефона организации, фамилия имя отчество руководителя

1. Резюме (обзорный раздел)

- 1) краткое описание бизнес-проекта, его цели и задачи;
- 2) ресурсное обеспечение;
- 3) механизм реализации;
- 4) уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги;
- 5) объем требуемого внешнего финансирования;
- 6) объем собственного вклада;
- 7) ожидаемая чистая прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат.

Анализ состояния отрасли:

- 1) рынки, на которых действует или будет действовать предприятие;
- 2) основные сегменты этих рынков по каждому виду товара (услуги);
- 3) факторы, влияющие на спрос на товары (услуги) предприятия;
- 4) способы изучения потребностей и спроса;
- 5) прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков;
- 6) реакция рынка на новые товары (услуги);
- 7) крупнейшие производители аналогичных товаров;

План маркетинга:

- 1) описание конкуренции (предполагает идентификацию ближайших компаний-конкурентов и анализ собственных возможностей).
- 2) описание рынка сбыта продукции (услуги). Подтверждающим документом обоснованности и реальности существования рынка сбыта могут стать письма, заявки, маркетинговые исследования, протоколы о намерениях, договоры;
- 3) описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления;
- 4) описание каналов сбыта продукции (услуги);
- 5) стратегия привлечения потребителей, исходя из конкретных возможностей предприятия (рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.);
- 6) цена и объем сбыта предлагаемой продукции (именно цена продажи продукта (услуги) определяет, в конечном счете, величину прибыли, рентабельность бизнес - проекта).

Инвестиционный план:

- 1) обоснование инвестиционного планирования;
- 2) расчет требуемых инвестиций;
- 3) источники финансирования;
- 4) условия получения инвестиций и кредитования.

Производственный план:

- 1) количество необходимых производственных мощностей действующего или вновь создаваемого предприятия (если речь идет о действующем предприятии, следует указать наличие оборудования и обозначить существующую потребность в дополнительном, а также привести перечень поставщиков и привести стоимость каждой единицы нового оборудования);

- 2) потребность в сырье, материалах и комплектующих, условия их поставки, система оплаты, текущие цены, список предполагаемых поставщиков (если в бизнес-проекте предусмотрено последующее увеличение производства продукции, следует указать, как будет обеспечиваться требуемое увеличение: за счет обозначенных поставщиков или будут привлекаться новые);
- 3) расчет производственных издержек в соответствии с планируемым объемом сбыта;
- 4) переменные и постоянные затраты на производство продукции;
- 5) смета текущих затрат на производство.

Организационный план:

- 1) штатное расписание и прирост численности в связи с реализацией бизнес-проекта;
- 2) характеристика образовательного уровня; квалификации и опыта руководства, специалистов и производственных работников;
- 3) условия найма работников;
- 4) потребности в подготовке и переподготовке сотрудников и необходимые затраты на эти цели;
- 5) политика оплаты труда, режим работы, социальные условия и гарантии.

Охрана окружающей среды (при необходимости):

- 1) наличие сертификата качества продукции;
- 2) безопасность и экологичность;
- 3) патентно-лицензионная защита;
- 4) утилизация после окончания эксплуатации.

Финансовый план:

- 1) план (прогноз) доходов и расходов;
- 2) план денежных поступлений и выплат;
- 3) анализ состояния потока реальных денег (наличности);
- 4) балансовый план;
- 5) анализ безубыточности;
- 6) стратегию финансирования;
- 7) расчет срока окупаемости;
- 8) эффективность бизнес-проекта

Оценка рисков:

- 1) оценить производственный риск (связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности);
- 2) оценить коммерческий риск, возникающий в процессе закупки товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем.
- 3) оценить финансовые риски, вызванные инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов и пр.
- 4) произвести предположительную оценку рисков, связанных с форс-мажорными обстоятельствами

Макеты таблиц бизнес-проекта

Источники финансирования бизнес-проекта

Показатель	Сумма, тыс. руб.	Доля в инвестиционных затратах, %
Потребность в средствах для реализации бизнес - проекта (инвестиционные затраты), всего, в том числе		100
покрываемая за счет собственных источников субъекта бизнеса		
покрываемая за счет предполагаемой государственной поддержки бизнес-проекта (гранта)		
другие источники		

Баланс денежных расходов и поступлений

(тыс. руб.)

Показатель	20__г.					20__г.	20__г.
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	всего		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Денежные средства в наличии на начало периода							
2. Поступление денежных средств, всего, В том числе							
Выручка от реализации							
Кредиты и займы							
Средства государственной поддержки							
Прочие поступления							
3. Текущие денежные платежи, всего, В том числе							
Покупка сырья, материалов, комплектующих							
Заработная плата							
Платные услуги							
Арендная плата							
Проценты за кредит							
Реклама							
Аудит, консультации							
Налоги							
Прочие расходы							
4. Прочие денежные платежи, всего, В том числе							
Покупка оборудования							
Выплата основных сумм по кредиту							
резервы							
Доходы инвестора							

5. Всего денежных платежей (пункт 3+ пункт 4)							
6. Денежные средства на конец периода (пункт 1+ пункт 2- пункт 5)							

Финансовые результаты деятельности

(тыс. руб.)

Показатель	20__г.					20__г.	20__г.
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	всего		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от реализации							
2. Налоги из выручки (НДС, экспортные пошлины)							
3. Выручка от реализации без НДС (пункт 1-пункт 2)							
4. Затраты на производство реализованной продукции							
5. Коммерческие и управленческие расходы							
6. Прибыль от реализации (пункт 3-пункт 4-пункт 5)							
7. Прочие доходы и расходы, в том числе налог на имущество (указать каждый вид в отдельности)							
8. Прибыль до налогообложения (пункт 6± пункт 7)							
9. Налоги из прибыли							
10. Выплата основных сумм по кредиту							
11. Чистая прибыль по проекту (пункт 8-пункт 9- пункт 10)							

Расчет срока окупаемости бизнес-проекта

Показатель	Сумма
1	2
1. Потребность в средствах для реализации бизнес - проекта (инвестиционные затраты), тыс. руб.	
2. Чистая прибыль по бизнес-проекту, тыс. руб.	
3. Срок окупаемости бизнес-проекта, лет (пункт1/пункт2)	