**Форма N 3**

Приложение к Положению проведения Конкурса

Шаблон-инструкция для составления бизнес-плана

Скопировав шаблон, автор заполняет разделы информацией по своему Проекту. В места с обозначением Таблиц и рисунков необходимо вставить соответствующие заполненные таблицы из Финансовой модели.

Заполнив раздел, необходимо удалить инструкцию. В итоге остается название раздела, название подраздела и написанная автором информация.

Титульный лист:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЕКТА | | | | Номер лота, на который претендует проект | |  | | Инициатор проекта |  | | | ИНН / КПП |  | | | Дата регистрации ООО / ИП |  | | | ОКВЭД: | Номер и наименование кода ОКВЭД, открытого у Инициатора проекта и в рамках которого реализуется Проект | | | Директор: | Ф.И.О. | | | тел. |  | | | e-mail |  | |   Заявление о конфиденциальности  *Данный бизнес-план представляется на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан третьим лицам.*  *Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.*  *Вся информация, приведенная в этом бизнес-плане, касающаяся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности, актуальна при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и основывается на мнениях участников разработки бизнес-плана.*  Подпись  руководителя юридического лица  (индивидуального предпринимателя) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ Ф. И. О.  М.П.  Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Содержание

[1 Резюме 3](#_Toc27571523)

[2 Описание предприятия и отрасли 3](#_Toc27571524)

[3 Описание продукции (услуг) 4](#_Toc27571525)

[4 Маркетинг и сбыт продукции (услуг) 5](#_Toc27571526)

[5 Производственный план 5](#_Toc27571527)

[6 Организационный план 6](#_Toc27571528)

[7 Финансовый план 6](#_Toc27571529)

[8 Эффективность проекта 6](#_Toc27571530)

[9 Риски и гарантии 7](#_Toc27571531)

[10 Приложения 8](#_Toc27571532)

# 1 Резюме

Резюме пишется в последнюю очередь. В первую очередь необходимо заполнить все главы бизнес-плана, потом выдержками из бизнес-плана формируется резюме.

Здесь - описать суть проекта кратко не более трех абзацев, указать предпосылки, подтолкнувшие вас к разработке и реализации данного проекта.

Цифровые данные, которые необходимо отразить в резюме:

Объем инвестиций –

Прогноз выручки от продаж за 3 года –

Прогноз чистой прибыли за 3 года –

Прогноз совокупных налоговых платежей и отчислений во внебюджетные фонды за 3 года –

Прогноз количества созданных рабочих мест к концу реализации проекта -

Чистая приведенная стоимость проекта NPV –

Внутренняя норма рентабельности проекта IRR –

Окупаемость проекта PBP –

# 2 Описание предприятия и отрасли

***Общая информация***

Наименование компании/ИП, дата регистрации, ИНН/ОГРН, органы управления компанией, данные об учредителях и доле владения в бизнесе (если ЮЛ), данные о бенефициарных владельцах.

***История***

Краткая историческая справка – не более 4 абзацев, кем, когда была создана компания, какие успехи и достижения уже есть на ее счету.

***Целесообразность размещения в Бизнес-инкубаторе***

Включает перечень преимуществ размещения в бизнес – инкубаторе; перечень и количество штатных единиц, планируемых к размещению в бизнес – инкубаторе; обоснование размещения заявленных специалистов в бизнес – инкубаторе.

***Стратегические преимущества***

Расписать факторы, определяющие конкурентоспособность Компании и преимущества, которые отличают ее от конкурентов.

***Структура компании***

Изобразить схему и описать организационную структуру компании. Выделить основные подразделения. Как происходит их взаимосвязь с другими подразделениями.

***Состояние отрасли***

Дать общую оценку отрасли, в которой реализуется проект. Отразить динамику развития отрасли, оценить уровень конкуренции и перспективы развития.

***Профиль клиента***

Провести сегментацию рынка. Выделить своего потенциального клиента. Определить его основные потребности, чем он характеризуется, чем отличается от других. Привести полученную информацию в следующую таблицу:

Таблица 1 – Профиль рынка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Сегмент рынка | Особенности данного сегмента | Число потенциальных клиентов |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |

***Состояние целевых рынков***

Отразить состояние отрасли, в которой работает компания, оценить ее объем (суммарные продажи и потенциал, оборот компаний, уже представленных на рынке, перспективы по развитию рынка и его «заселению» (увеличению числа новых конкурентов).

***Конкуренты***

Провести анализ по конкурентам. Описать явных лидеров, которые являются или будут являться основными конкурентами Проекта. Оценить свои позиции по отношению к лидерам, каковы тенденции их развития и их потенциал.

Таблица 2 – Положение конкурентов на рынке

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Конкурент | Сильные стороны | Доля рынка |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Также необходимо оценить собственную продукцию по отношению к продукции конкурентов

Таблица 3 - Сильные и слабые стороны продукции компании по отношению к конкурентам

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Провести сравнительный анализ конкурентных позиций Проекта путем оценки ключевых факторов успеха (например качество продукции, цена, развернутая дистрибьюторская сеть, эффективное управление, доступ к финансовым ресурсам, узнаваемость бренда)

Таблица 4 – Ключевые факторы успеха компании

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Вес фактора, % | Ваш проект | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Конкурент n |
| 1. |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |
| Итоговая позиция |  |  |  |  |  |

# 3 Описание продукции (услуг)

Подробно описать продукцию/услуги, выпускаемые компанией. Раскрыть их рыночные характеристики, прогнозные цены. В описание обязательно включить:

* краткое описание характеристик продукции;
* потенциальных клиентов (разбить рынок на целевые сегменты);
* описание основных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность продукции.

Отметить наличие патентов, сертификатов, дипломов, результатов независимой оценки продуктов (при наличии).

# 4 Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

***План мероприятий***

Дать общее описание плана развития проекта с точки зрения маркетинга. Можно представить график мероприятий, коррелирующий потребностями фирмы/проекта на отдельных этапах ее/его развития. Описать мероприятия, которые Компания будет реализовывать в рамках собственного маркетингового плана.

***Реклама и стимулирование сбыта***

Описать планируемые мероприятия в области рекламы и стимулирования сбыта. Какие средства будут задействованы (участие в выставках, конференциях, btl-меропрития, участие в дисконтных системах и проч.). Каков бюджет рекламных мероприятий.

***Прогноз продаж***

Описать структуру каналов продаж и дистрибуции, используемые вашей компанией.

Указать какую долю в общем обороте занимают продажи в каждом из различных каналов. (прямые продажи и продажи через дилерскую сеть, распределение продаж по регионам и т.п.)

Таблица № 5 - Прогноз доходов по проекту, руб.

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

# 5 Производственный план

***Начальные инвестиции***

Указать перечень основных средств, закупаемых на этапе инвестиций. В данном разделе можно вставить соответствующую таблицу из вкладки «Данные заявителя» Финансовой модели.

***Операционная деятельность***

Описать порядок организации технологических процессов, связанных с производством и реализацией продукции/услуг.

Описать потребность в ресурсах для организации Проекта (при необходимости):

* земельные ресурсы;
* инженерная инфраструктура;
* трудовые ресурсы;
* управленческие ресурсы;
* капитальные вложения;
* производственные ресурсы;
* материальные ресурсы.

В состав инженерной инфраструктуры включить таблицу 6 из Финансовой модели

# 6 Организационный план

В раздел включаются данные по организаторам Компании и Проекта (управленческие кадры, ключевые сотрудники). В раздел должна быть включена сетевая модель реализации проекта на 3 года работы в Инкубаторе.

Пример данной модели представлен на схеме:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Этапы реализации проекта | Периоды | | | | | | | | | | | |
| I квартал 1 года | II квартал 1 года | III квартал 1 года | IV квартал 1 года | I квартал 2 года | II квартал 2 года | III квартал 2 года | IV квартал 2 года | I квартал 3 года | II квартал 3 года | III квартал 3 года | IV квартал 3 года |
| Образование фирмы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Аренда помещений |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Наем персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получение лицензий и других разрешений |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Организация финансирования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Приобретение технологии |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочее проектирование/разработка методик |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Заключение контрактов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Поставка сырья и материалов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ввод предприятия в эксплуатацию |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выход на проектную мощность |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# 7 Финансовый план

Финансовый план включает расчет финансовых показателей по проекту – доходов и затрат.

В данный раздел должны быть включены таблицы Финансовой модели:

Таблица № 6 - Структура затрат по проекту, руб.

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Таблица № 7 - Прогноз финансовых результатов поквартальный, тыс. руб.

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Таблица 8 - Прогноз движения денежных средств, тыс. руб.

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

# 8 Эффективность проекта

В разделе проводится описание эффективности реализации проекта. В данный раздел должны быть включены таблицы Финансовой модели:

Таблица 9 - Прогноз показателей эффективности проекта

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Рисунок - Cash Flow проекта

ВСТАВИТЬ РИСУНОК ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

# 9 Риски и гарантии

В разделе необходимо указать основные риски, с которыми столкнется Проект при реализации на различных этапах и расписать меры, которые необходимо будет предпринимать для снижения рисков или их последствий.

При подготовке раздела необходимо заполнить следующие таблицы:

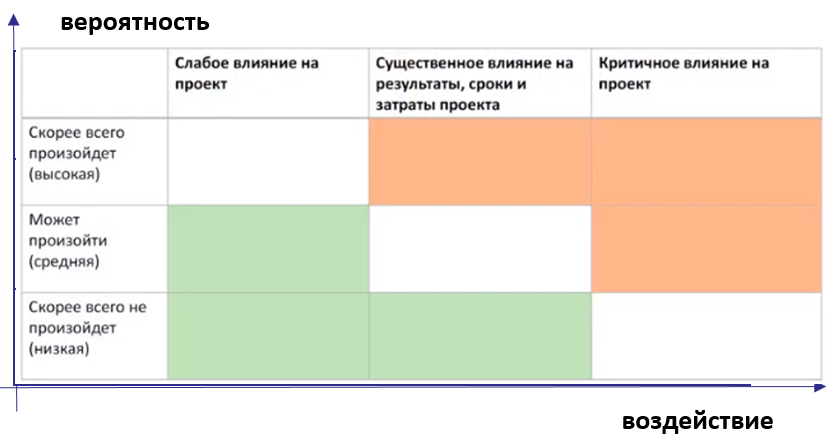
Таблица 10 – Качественный анализ рисков

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рисковое событие | Вероятность наступления (от 0 до 1) \* | Воздействие на проект (от 0 до 1) \*\* | Результат | Реакция Инициатора |
| 1 | 2 | 3 | 4 = 2\*3 | 5 |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |

\* где 0 – это точно не произойдет, 1 – произойдет со сто процентной вероятностью

\*\* где 0 – воздействие минимальное, 1- реализация риска приведет к катастрофическим последствиям для Проекта

После заполнения таблицы качественного анализа рисков необходимо составить матрицу рисков:



По рискам, попавшим в розовые поля – необходимо сформировать план реакции на данный риск при его возникновении, план предотвращения рискового события и бюджет на реализацию данных планов.

По рискам, попавшим в не закрашенные поля по диагонали матрицы необходимо сформировать план реакции на данный риск при его возникновении.

# 10 Приложения

В приложение необходимо вставить План-график показателей проекта из Финансовой модели:

Таблица 11 - План-график показателей проекта, тыс. руб.

ВСТАВИТЬ ТАБЛИЦУ ИЗ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

Кроме того, вприложение можно включить документы, которые будут громоздкими для основного содержания бизнес-плана, но без которых информация будет выглядеть малоинформативной и неподтвержденной. Основные – это финансовые расчеты и анализ рынка.