**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

для разработки бизнес-плана

открытия малого предприятия

Титульный лист бизнес-плана

Название компании\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контактное лицо\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-mail\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Фото или логотип компании

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**ПРОЕКТ:**

(название проекта)

**Инициатор проекта:**

(название компании)

Брянск, *месяц и год*

Содержание бизнес-плана

## Оглавление

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Резюме проекта | - |
| 2 | Сущность проекта | - |
| 3 | Анализ рынка | - |
| 4 | Инвестиционный план | - |
| 5 | План сбыта и маркетинга | - |
| 6 | План производства | - |
| 7 | Финансовый план | - |
| 8 | Оценка рисков | - |
| 9 | Выводы | - |
|  | Приложения | - |

Меморандум о конфиденциальности (если необходимо)

*Данный бизнес план предоставляется на рассмотрение потенциальному инвестору на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о финансировании проекта и не может быть использован для копирования или в других целях, а также передаваться третьим лицам без согласия авторов».*

*Все приведенные данные по проекту, оценки, планы, предложения, выводы, касающиеся его прибыльности, объемов реализации, расходов и рисков, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта. Информация, положенная в основу разработки бизнес-плана, получена из заслуживающих доверия источников.*

Резюме проекта

(заполняется в самом конце, после подготовки всех разделов)

## Резюме проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование проекта** |  |
| **Местонахождение проекта** |  |
| **Организационно-правовая форма реализации проекта** |  |
| **Суть проекта** | Цель проекта – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_К 201\_ году планирует выйти на оптимальный годовой объем реализации в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. |
| **Сроки реализации проекта** | Плановый срок реализации проекта установлен в размере \_\_\_\_ месяцев.Проект предусматривает \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(проектные работы, аренду помещения, строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, пополнение оборотного капитала, проведение рекламной кампании и т.п.).* Данные работы планируется реализовать в \_\_\_\_\_\_\_\_ 201\_\_ г. |
| **Стадия проекта** | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(разработан бизнес-план и осуществлена проработка бизнес-идеи, есть здание или оборудование, осуществляется поиск необходимых финансовых средств)* |
| **Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта** | Общие инвестиционные затраты реализации проекта составляют \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей, из которых:* \_\_\_\_\_\_\_ руб. – на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
* \_\_\_\_\_\_\_ руб. – на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;
* \_\_\_\_\_\_\_ руб. – на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

*(перечислить основные статьи инвестиций по группам: приобретение оборудования, пополнение оборотного капитала, строительство и ремонт и т.п.)* |
| **Схема финансирования** | Структура финансирования проекта предполагается в виде:- выделения собственных средств инициатора проекта (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.);- участия в ведомственной целевой программе (*грант*) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_ руб.);- получение заемных средств в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(название банка)* (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.). Предполагается, что кредитная ставка составит \_\_\_% годовых. Погашение кредита и выплата процентов планируется за счет выручки от реализации продукции. |
| **Оценка экономической эффективности проекта** |

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
|  Период окупаемости, мес.  |  |
|  Чистый доход, руб.  |  |

 |
| **Степень согласования проекта с приоритетами региона**: | Автор полагает, что проект полностью отвечает региональным приоритетам, так как его реализация позволит \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. В процессе реализации проекта планируется создание \_\_\_\_\_\_\_ дополнительных рабочих мест. |

Описание действующего или планируемого к открытию бизнеса и сущности реализуемой идеи (нужное заполнить)

##  Сущность проекта

**Суть проекта** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Цели и задачи проекта**:

**Преимущества проекта в сравнении с конкурентами:**

**Стоимость проекта** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Потребность в инвестициях** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Финансирование проекта (в процентах):**

* собственные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* заемные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Способствует ли реализация проекта решению социальных вопросов** (*создание новых рабочих мест, использование труда инвалидов и т.п.*)?

**Полное наименование предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Краткое наименование предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Организационно-правовая форма: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Телефон, e-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**ФИО руководителя организации\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Информация об учредителях/ инициаторах проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ФИО и год рождения | Контактная информация | Образование и квалификация | Опыт работы  | Доля в основном капитале,% |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Отраслевая принадлежность предприятия (нужное отметить галочкой):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Промышленное предприятие |  | Транспортное предприятие |
|  | Предприятие в сфере услуг |  | Торговое предприятие |
|  | Предприятия сферы финансовых услуг |

**Цели и задачи предприятия на ближайший период (год) и на предполагаемый срок реализации проекта:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Основные виды выпускаемой/реализуемой продукции/услуги**:

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Основные потребители: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Сезонность и режим работы предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Стоимость имеющихся основных фондов (если имеются):**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование основных фондов  | Количество | Первоначальная стоимость | Износ | Остаточная стоимость |
|  | *(земля, здания, оборудование, транспорт)* |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |

Наличие оборотных средств предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

в т.ч.

* Сырье и материалы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Товары \_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Денежные средства \_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

**Схема организационной структуры предприятия**

Анализ отрасли и внешней среды бизнеса предприятия

## Анализ рынка

* 1. **Анализ положения дел в отрасли**

**Примерная емкость рынка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Ожидаемая доля рынка, которую ваша фирма планирует захватить**

**Основные рыночные сегменты для данного предприятия выступают\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Портрет потенциального покупателя**, наиболее часто приобретающего продукт/услугу, выглядит следующим образом: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ц**елевым сегментом** для сбыта продукции/ услуг будут являться \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Характеристика существующих конкурентов**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название фирмы конкурента | Диапазон цен конкурента | Основные товары/услуги конкурента | Местоположение конкурента |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3.  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |

**Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для вашего бизнеса**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Таким образом, проведенный анализ состояния отрасли, конкурентного окружения и потребительской среды, особенностей предлагаемого проекта позволяет выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы бизнеса.

**SWOT-анализ реализации проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| S (сильные стороны) | W (слабые стороны) |
|  |  |
| O (возможности) | T (угрозы) |
|  |  |

Раздел содержит информацию об инвестиционных расходах для реализации бизнес-проекта

## Инвестиционный план

**Общая стоимость проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиции, \_\_\_\_\_\_ | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого инвестиций |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Этапы реализации проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название этапа | Продолжитель-ность, дни | Дата начала | Дата окончания | Стоимость этапа, \_\_\_\_\_ |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*В приложении 1 представлен пример заполнения данного раздела*

Раздел содержит обоснование и прогноз реализации продукции/услуг

и план ее продвижения на рынке

## План сбыта и маркетинга

**Продукты/услуги проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название продукта/услуги | Единица измерения | Начало продаж |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Уникальность продукции/услуг (конкурентные преимущества)**

**Сбыт самостоятельно или с использованием фирм-посредников (указать фирмы-посредники)**

**Ожидаемые цены на ближайший год деятельности (с учетом сезонных подъемов и спадов) в натуральном выражении**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| продукт | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Ожидаемые месячные продажи на ближайший год деятельности (с учетом сезонных подъемов и спадов) в натуральном выражении**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| продукт | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Обоснование ожидаемых сезонных подъемов и спадов в объемах продаж:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ожидаемая помесячная валовая выручка**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
| Выручка  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Ожидаемая годовая валовая выручка в ближайший год составит:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Программа по организации продвижения (рекламных мероприятий)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи расходов, \_\_\_\_\_\_ | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Раздел заполняется только для бизнес-проектов, предполагающих производство товарной продукции

## План производства

**Потребность в основных средствах**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование основных средств | Количество | Стоимость |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |

Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка, лизинг)

**Требования к организации производства**

**Поставщики сырья и материалов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название** | **Условия поставок** | **Ориентировочные цены** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Прямые издержки производства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Прямые затраты на выпуск продукции.**Вид прямых затрат | Сумма, \_\_\_\_\_\_\_ | Вид прямых затрат | Сумма, \_\_\_\_\_\_\_ |
| Продукт 1 | Продукт 2 |
| Материалы |  | Материалы |  |
| Сдельная зарплата |  | Сдельная зарплата |  |
| Другие издержки |  | Другие издержки |  |
| Продукт 3 | Продукт 4 |
| Материалы |  | Материалы |  |
| Сдельная зарплата |  | Сдельная зарплата |  |
| Другие издержки |  | Другие издержки |  |
| Продукт 5 |  |  |
| Материалы |  |  |  |
| Сдельная зарплата |  |  |  |
| Другие издержки |  |  |  |

*В приложении 2 представлен пример заполнения данного раздела*

Обязательный раздел любого проекта

## Финансовый план

**8.1. Исходные данные и допущения**

Обоснование финансового плана и расчет эффективности проекта был основан на ряде допущений и прогнозе важнейших характеристик макроэкономической ситуации в России, способных оказать влияние на реализацию и результат проекта.

Дата начала проекта – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Расчетный период проекта составляет \_\_\_\_\_\_ месяцев (кварталов, лет).

Финансовый год начинается в январе.

Принцип учета запасов – по среднему.

Издержки относятся на весь проект.

Основная валюта расчетов – российский рубль.

По итогам текущего года инфляция в России составит \_*6-7*\_%.

Расчет амортизации проводился из допущения, что оборудование амортизируется за 5-10 лет в зависимости от его технического состояния.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

При расчетах были приняты следующие ставки налогов:

Налоги, принятые в проекте

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название налога | База | Период | Ставка |
| УСН | ~PE\_Get( 9,0,1){Прибыль} | ~PE\_Get( 9,0,2){Год} | 15[[1]](#footnote-2) или ~PE\_Get( 9,0,3){6[[2]](#footnote-3) %} |
| Страховые взносы в ФСС РФ | ~PE\_Get( 9,1,1){Зарплата} | ~PE\_Get( 9,1,2){Месяц} | ~PE\_Get( 9,1,3){2.9 %} |
| Страховые взносы в ФФОМС | ~PE\_Get( 9,2,1){Зарплата} | ~PE\_Get( 9,2,2){Месяц} | 5.1 ~PE\_Get( 9,2,3){5.15.55 %} |
| Страховые взносы в ПФ РФ | ~PE\_Get( 9,3,1){Зарплата} | ~PE\_Get( 9,3,2){Месяц} | 22~PE\_Get( 9,3,3){22 %} |
| НДФЛ | ~PE\_Get( 9,5,1){Зарплата} | ~PE\_Get( 9,5,2){Месяц} | ~PE\_Get( 9,5,3){13 %} |

**Выбранная ставка дисконтирования \_\_\_\_\_%.**

(обычно ставка дисконтирования находится в пределах ссудных процентов по коммерческим кредитам и увеличивается по мере риска проекта (примерно 12-22%)).

**8.2. Общие затраты и финансирование проекта**

В качестве общих издержек проекта относимых на всю компанию при расчетах проекта были приняты следующие издержки: представительские расходы, арендная плата и коммунальные расходы, реклама и доставка.

**Общие издержки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Сумма, \_\_\_\_\_ | Платежи |
| **Управление** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Производство/Реализация** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Маркетинг** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Ниже в таблице представлено штатное расписание и движение денежных средств, направляемых на заработную персонала по списку должностей.

**План персонала**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество, чел. | Зарплата, \_\_\_\_\_ | Платежи |
| **Управление** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Производство/Реализация** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Маркетинг** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Финансирование настоящего проекта предполагается за счет источников:

– собственных средств инициатора проекта,

– грантовой поддержки,

– кредита.

**Объем финансирования проекта по источникам**

**Собственные средства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Собственные средства | Сумма, \_\_\_\_\_ | Дата вклада | Описание (разовый взнос, периодические выплаты) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Заемные средства**

|  |
| --- |
| Заемные средства (кредит) |
| Сумма, \_\_\_\_\_ |  |  |  |
| Дата поступления |  |  |  |
| Описание (разовая сумма, периодические выплаты) |  |  |  |
| Выплата процентов |
| Процент, % |  |  |  |
| Срок кредита |  |  |  |
| Периодичность выплат |  |  |  |
| Отсрочка после первой выплаты |  |  |  |
| Отнесение процентов (на затраты, на прибыль) |  |  |  |
| Возврат кредита |
| Регулярно или в конце периода  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Другие поступления**

|  |
| --- |
| Другие поступления |
| Сумма, \_\_\_\_\_ |  |  |  |
| Дата поступления |  |  |  |
| Описание (разовая сумма, периодические поступления) |  |  |  |
| Отнести на сбыт или прочие доходы |  |  |  |
| Учесть налоги |  |  |  |

**Другие выплаты**

|  |
| --- |
| Другие выплаты |
| Сумма, \_\_\_\_\_ |  |  |  |
| Дата выплаты |  |  |  |
| Описание (разовая сумма, периодические выплаты) |  |  |  |
| Выплачивать как (издержки, расход резервов) |  |  |  |
| Учесть налоги |  |  |  |

**8.3. Результаты реализации проекта**

**Финансовые результаты реализации проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели, \_\_\_\_\_\_ | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
| 1. Выручка от реализации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 Общие затраты на производство и сбыт продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Амортизация, отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Налоги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Погашение долга и выплата процентов за кредит |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Чистая прибыль  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Чистая прибыль нарастающим итогом |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Эффективность бизнес-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Срок окупаемости | Капитальные вложения / чистая прибыль |  |
| Рентабельность продаж | Чистая прибыль / выручка \*100% |  |

*В приложении 3 представлен пример заполнения некоторых таблиц данного раздела*

Рекомендуемый раздел

## Оценка рисков

Для оценки риска проекта использовалась методика, предложенная Липсицом И.В. и Коссовым В.В., и известная как методика постадийной оценки риска. В данной методике под риском понимается опасность того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

Расчет рисков проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Простые риски | Эксперты | Средняя Vi | Приоритет Pi | Wi | Pi |
| 1 | 2 | 3 |
| Подготовительная стадия |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Функционирование |  |
| Финансово-экономические: |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Социальные: |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Технологические: |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Экологические: |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| СуММАРНЫЙ РИСК ПРОЕКТА |  |

Для оценки вероятности рисков используются мнения экспертов. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставлялся перечень первичных рисков, и им предлагалось оценить вероятность их наступления, руководствуясь следующей системой оценок:

- 0 - риск рассматривается как несущественный;

- 25 - риск, скорее всего, не реализуется;

- 50 - о наступлении события ничего определенного сказать нельзя;

- 75 - риск, скорее всего, проявится;

- 100 - риск наверняка реализуется.

Для получения значений веса каждого простого риска можно принять отношение весов, соответствующих первому и последнему приоритетам, равное 1/10 и вес простого риска в третьем приоритете принять равным 0,01.

*В приложении 4 представлен пример заполнения данного раздела*

## 9. Выводы

Рассматриваемый проект предусматривает \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Валовый объем продаж на последний год осуществления проекта должен составить около \_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей. С 20\_\_\_ года предприятие планирует выйти на максимальный годовой объем реализации.

Инициатор проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ обладают значительным опытом работы в рассматриваемой сфере, что будет способствовать эффективной организации производства.

При принятых условиях расчетов, проект окупается за \_\_\_ месяца, обеспечив к моменту завершения проекта доход в размере \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

В целом проект оценивается как перспективный, обладающей рыночной, технологической и экономической привлекательностью.

Приложение 1

## Инвестиционный план

**Общая стоимость проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Инвестиции, тыс. руб. | ян | фв | мрт | ап | май | юн | ил | ав | сн | ок | нб | дк | ∑ |
| Земельный участок  | 600 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 600 |
| Проектная документация  | 150 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 150 |
| Строительные услуги  |  |  | 1500 |  |  |  |  |  | 2500 |
| Оборудование  |  |  |  |  |  |  | 1200 |  |  | 1500 |
| Расходные материалы  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 250 | 250 |
| Итого инвестиций | 5000 |

**Этапы реализации проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Название этапа | Продолжитель-ность, дни | Дата начала | Дата окончания | Стоимость этапа, тыс. руб. |
| Приобретение земельного участка | 59 | 01.01.13 | 01.03.13 | **600** |
| Подготовка и согласование проектной документации | 76 | 15.01.13 | 01.04.13 | **150** |
| Строительно-монтажные работы и благоустройство прилегающей территории | 144 | 10.03.13 | 01.08.13 | **2500** |
| Закупка и монтаж оборудования, подбор сотрудников | 123 | 01.07.13 | 01.11.13 | **1500** |
| Приобретение расходных материалов  | 60 | 01.11.13 | 30.12.13 | **250** |
| Оказание услуг по ТО и ремонту автомобильного транспорта | - | 10.01.14 |  |  |

Приложение 2

## План производства

**Потребность в основных средствах**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование основных средств | Количе-ство | Стоимость, тыс. руб. |
| 1 | Станок для продольного реза листа, фаб. «Forstner». Тип S-O-M Spalt-O-Mat Inox | 1 | 180 |
| 2 | Кромкогибочный станок для длинных заготовок, фаб «Schroder» | 1 | 650 |
| 3 | Станок для продольного и поперечного реза, фаб «Forstner». | 1 | 445 |
| 4 | Ленточная пила EVERISING S-6235HA | 2 | 180 |
| 5 | Линия по плазменной резке профиля | 1 | 380 |
| 6 | Линия по плазменной резке листового металла | 1 | 332 |
| Итого | 2167 |

Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка, лизинг) *техника будет приобретена у ОАО «Экстрим-мастерс» с возможностью поставки в течение 5-10 дней*

**Требования к организации производства** *планируется организация производства в 2 смены с продолжительностью 8 часов*

Технологическая схема производства включает в себя шесть участков:

1. Склад (разгрузка, сортировка, маркировка, укладка, хранение);

2. Подготовительный участок (правка, резка, сортировка отходов);

3. Участок обработки (разметка, резка, сверление, гибка, вальцовка и т.д);

4. Склад полуфабрикатов (сортировка, хранение);

5. Сборочный участок (сборка, сварка, правка, контрольная сборка);

6. Окраска конструкций (антикоррозийная обработка, грунтовка, окраска).

**Поставщики сырья и материалов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название** | **Условия поставок** | **Ориентировочные цены** |
| Металлопрокат трубныйООО «Металл» | Доставка, только предоплата | 28 000 руб. за 1 т |
| Рулонная оцинкованная сталь ООО «Гарант» | Возможна отсрочка платежа 5 дней | 15 000 руб. за 1 т |
| Профиль ООО «Авант» | предоплата | 21 000 руб. за 1 т |

**Прямые издержки производства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Прямые затраты на выпуск продукции** | Сумма, руб./т | Вид прямых затрат | Сумма, руб./т |
| ***Колонна*** | ***Балка*** |
| Материалы | 22000 | Материалы | 21000 |
| Сдельная зарплата | 4800 | Сдельная зарплата | 3500 |
| Другие издержки | 5000 | Другие издержки | 1500 |
| ВСЕГО | 31800 | ВСЕГО | 26000 |
| ***Прогон*** |
| Материалы | 18300 |
| Сдельная зарплата | 1600 |
| Другие издержки | 2100 |
| ВСЕГО | 22000 |

Приложение 3

Общие издержки проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название | Сумма, (руб.) | Платежи |
| Управление |  |  |
| Представительские расходы (поездки, связь, Интернет) | ~PE\_Get( 25,0,0,1){5 000,00} | ~PE\_Get( 25,0,0,3){Ежеквартально, весь проект} |
| Производство/ Реализация |  |  |
| Арендная плата за землю | ~PE\_Get( 25,1,0,1){50 000,00} | ~PE\_Get( 25,1,0,3){Раз в год, весь проект} |
| Коммунальные расходы хозяйства  | ~PE\_Get( 25,1,1,1){850,00} | ~PE\_Get( 25,1,1,3){Ежемесячно, весь проект} |
| ГСМ для доставки продукции | ~PE\_Get( 25,1,2,1){3 000,00} | ~PE\_Get( 25,1,2,3){Ежемесячно, весь проект} |
| Маркетинг |  |  |
| Реклама в местной прессе | ~PE\_Get( 25,2,0,1){2 000,00} | ~PE\_Get( 25,2,0,3){Раз в год, весь проект} |

***Расчет годового фонда заработной платы***

***рабочих и руководителей проекта***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Категории работающих | Количество работающих, чел | Оклад в месяц,руб.  | Годовой фонд зарплаты, руб. |
| Управленческий персонал |
| 1 | Управляющий | 1 | 30000 | 30000 |
| 2 | Бухгалтер | 1 | 20000 | 20000 |
| 3 | Секретарь-кассир | 1 | 15000 | 15000 |
| Производственный персонал |
| 4 | Уборщик территории | 2 | 6000 | 12000 |
| 5 | Слесарь (моторист, ходовик, карбюраторщик) | 4 | Сдельная заработная плата |
| 6 | Шиномонтажник | 1 |
| 7 | Мойщик | 2 |
| 8 | Электрик | 1 |
| 9 | Инжекторщик | 1 |
| Маркетинг |
| 10 | Мастер-приемщик | 2 | 25000 | 50000 |
| Итого | 16 |  |  |

**Объем финансирования проекта по источникам**

**Собственные средства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Собственные средства | Сумма, руб. | Дата вклада | Описание (разовый взнос, периодические выплаты) |
| *Личные средства* | *150 000* | *01.01.2013* | *Разовый взнос* |

**Заемные средства**

|  |
| --- |
| Заемные средства (кредит) |
| Сумма, руб.  | *500 000* |  |  |
| Дата поступления | *01.01.2013* |  |  |
| Описание (разовая сумма, периодические выплаты) | *Разовая выплата* |  |  |
| Выплата процентов |
| Процент, % | *18,00% годовых* |  |  |
| Срок кредита | *12 месяцев* |  |  |
| Периодичность выплат | *ежемесячно* |  |  |
| Отсрочка после первой выплаты | *нет* |  |  |
| Отнесение процентов (на затраты, на прибыль) | *на прибыль* |  |  |
| Возврат кредита |
| Регулярно или в конце периода  | *регулярно в течение года* |  |  |

**Другие поступления**

|  |
| --- |
| Грант на развитие |
| Сумма, руб.  | *150 000* |  |  |
| Дата поступления | *01.04.2013* |  |  |
| Описание (разовая сумма, периодические поступления) | *Разовая сумма* |  |  |
| Отнести на сбыт или прочие доходы | *Прочие доходы* |  |  |
| Учесть налоги | *да* |  |  |

Приложение 4

## Оценка рисков

Для оценки вероятности рисков использовались мнения трех экспертов:

- генеральный директор ООО «Мясной двор» (1);

- Представители АКБ "Транскапиталбанк" ЗАО (2);

- представители компании Еврохолод (3).

Разработчиками проекта был составлен перечень первичных рисков по всем стадиям проекта. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставлялся перечень первичных рисков, и им предлагалось оценить вероятность их наступления, руководствуясь своей системой оценок.

Оценки экспертов подвергались анализу на их непротиворечивость согласно принятой методике.

Анализ рисков настоящего инвестиционного проекта приведен в
таблице 1.

Таблица 1

Расчет рисков проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Простые риски | Эксперты | Средняя Vi | Приоритет Pi | Wi | Pi |
| 1 | 2 | 3 |
| Подготовительная стадия | 13,415 |
| Проблемы с разработкой и утверждением проектной документации | 25 | 50 | 25 | 33 | 2 | 0,055 | 1,815 |
| Технические недостатки проекта | 0 | 50 | 25 | 25 | 1 | 0,1 | 2,5 |
| Непредвиденные затраты | 50 | 25 | 50 | 42 | 1 | 0,1 | 4,2 |
| Несвоевременная поставка оборудования | 25 | 25 | 0 | 16 | 1 | 1,6 | 1,6 |
| Проблемы с подбором персонала | 25 | 25 | 50 | 33 | 1 | 0,1 | 3,3 |
| Функционирование | 13,955 |
| Финансово-экономические: | 5 |
| Рост издержек | 50 | 50 | 50 | 50 | 1 | 0,1 | 5 |
| Социальные: | 2,175 |
| Уровень заработной платы | 25 | 25 | 25 | 25 | 2 | 0,055 | 1,375 |
| Квалификация персонала | 25 | 25 | 25 | 8 | 1 | 0,1 | 0,8 |
| Технологические: | 4,28 |
| Нестабильность качества оборудования  | 25 | 50 | 50 | 42 | 1 | 0,1 | 4,2 |
| Отсутствие резерва мощности | 25 | 25 | 25 | 8 | 3 | 0,01 | 0,08 |
| Экологические: | 2,5 |
| Проблемы с прохождением проверок | 25 | 25 | 25 | 25 | 1 | 0,1 | 2,5 |
| СуММАРНЫЙ РИСК ПРОЕКТА | 27,1 |

Из приведенных данных следует, что вероятность риска для подготовительной стадии – 15,94 %, которая складывается из риска возможных непредвиденных затрат и возможности несвоевременной поставки оборудования. Совокупная оценка риска проекта составляет 27,1%, причем наибольшее значение на стадии его реализации занимают риски, возникающие на подготовительной стадии проекта.

1. Ставка налога при варианте «доходы-расходы» [↑](#footnote-ref-2)
2. Ставка налога при варианте «доходы» [↑](#footnote-ref-3)