

Методические рекомендации по составлению бизнес-плана инвестиционного проекта, претендующего на получение государственной поддержки (утв. приказом Минэкономразвития Чувашской Республики от 29 сентября 2004 г. N 01-05/132)

**Утверждены
приказом Министра экономического
развития и торговли
Чувашской Республики
от 29 сентября 2004 г. N 01-05/132**

**Методические рекомендации
по составлению бизнес-плана инвестиционного проекта, претендующего на получение
государственной поддержки**

1. Общие положения и основные понятия

Настоящие Методические рекомендации разработаны с целью информационной и методической поддержки инвесторов и направлены на обеспечение требований, предъявляемых к бизнес-планам инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки.

Бизнес-план представляет собой неотъемлемую часть инвестиционного проекта, претендующего на получение государственной поддержки и представляет собой описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Бизнес-план разрабатывается на расчетный период, превышающий срок окупаемости проекта на один год. В период окупаемости проекта расчеты производятся поквартально.

Расчеты бизнес-плана ведутся в постоянных среднегодовых ценах года, в котором предоставляется государственная поддержка для реализации инвестиционного проекта.

Структура бизнес-плана претендента на государственную поддержку должна содержать следующие разделы:

- титульный лист;
- вводная часть или резюме проекта;
- анализ положения дел в отрасли;
- производственный план;
- план маркетинга;
- организационный план;
- финансовый план;
- оценка рисков;
- охрана окружающей среды (при необходимости);
- приложения.

2. Титульный лист

Название и адрес организации-претендента на государственную поддержку.

Имена, адреса и телефоны основных учредителей с указанием доли в уставном капитале.

Фамилия, имя, отчество руководителя организации-претендента, телефон, факс.

Фамилия, имя, отчество лица для контакта, телефон, факс.

Суть проекта (3-5 строк).

Направление инвестиций (новое строительство, реконструкция, расширение, модернизация).

Сметная стоимость проекта.

Источники финансирования# проекта:

собственные средства;

заемные средства (отдельно - отечественные и иностранные);

средства государственной поддержки, в том числе из республиканского бюджета.

Форма государственной поддержки проекта.

Сроки реализации проекта.

Срок окупаемости проекта.

Кем и когда разработана и утверждена проектно-сметная документация (для строительства и реконструкции).

Наличие заключений государственной, а также экологической экспертизы (наименование организации и даты утверждения).

Заявление о конфиденциальности.

3. Вводная часть или резюме проекта

Это характеристика инвестиционного проекта, раскрывающая его цели и доказательства его выгоды. Здесь указываются сущность проекта, преимущества продукции (услуг) в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами, объем ожидаемого спроса на продукцию. Этот раздел является рекламой проекта, которая должна содержать убедительные доводы в пользу его выгоды.

В резюме проекта должна содержаться следующая информация:

Краткое описание организации-инициатора проекта (и/или организации, которая будет заниматься реализацией данного проекта).

Краткое описание продукции или услуг.

Общие сведения о потенциале рынка.

Краткая характеристика участников проекта.

Основные финансовые показатели организации-претендента за последние 2-3 года.

Краткое описание стратегии развития бизнеса, рисков.

Описание потребности в инвестициях, включая источники, объемы, сроки и направления их использования, сроки окупаемости.

Бюджетная эффективность проекта.

Экономическая эффективность проекта.

Общественная полезность проекта (например, создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов, другие).

4. Анализ положения дел в отрасли

Назначением раздела является указание на характер отрасли - развивающаяся, стабильная, стагнирующая.

Здесь описываются:

1. Общая характеристика потребности и объем производства продукции в регионе или России. Значимость данного производства для экономического и социального развития страны или региона.

2. Ожидаемая доля организации-претендента в производстве продукции в республике или в России.

3. Потенциальные конкуренты (наименования и адреса основных производителей товара, их сильные и слабые стороны, доли конкурентов на рынке).

4. Какие и где появились аналоги продукта за последние 3 года.

5. Производственный план

В производственном плане описываются:

программа производства и реализации продукции;

влияние инвестиций на объемы производства: направлены ли они на закупку нового или модернизацию существующего оборудования, предусматривается ли использование этого кредита для пополнения оборотных средств; что повлияет на размеры запасов и дебиторской задолженности, т.е. объемы производства должны быть тесно связаны с направленностью инвестиций;

действующая на предприятии технология производства и влияние внедрения новых технологий на объемы производства;

анализ основных средств (первоначальная, остаточная стоимость, форма и норма амортизационных отчислений), их поставщики и условия поставок (аренда, покупка, лизинг), поставщики сырья и материалов (название, условия поставок) и ориентировочные цены;

потенциальные альтернативные источники снабжения сырьем и материалами в случае возникновения проблем у партнеров предприятия;

система управления персоналом на предприятии: численность работающих, затраты на оплату труда, квалификация инженерно-технического персонала и специалистов среднего и высшего звена управления;

управленческий учет на предприятии: годовые затраты на выпуск продукции, переменные и постоянные затраты, себестоимость единицы продукции.

В случае если инвестиционный проект предусматривает строительство объектов недвижимости, в данный раздел включаются следующие пункты: стоимость строительства; структура капитальных вложений, предусмотренная в проектно-сметной документации (в том числе строительно-монтажные работы); затраты на оборудование; прочие затраты.

Одним из важнейших пунктов, рассматриваемых в бизнес-планах в последнее время (в основном по требованию иностранных инвесторов), является обеспечение экологической и технической безопасности производства.

6. План маркетинга

В разделе должно быть доказано, что реализация товара не вызовет серьезных проблем, и определен объем затрат на сбыт продукции (рекомендуемый объем - до 5 стр.)

Данный раздел предусматривает рассмотрение следующих вопросов:

1. Характеристика продукции (обоснование одного из вариантов): отсутствие зарубежных аналогов продукции, подтверждение мирового уровня продукции и спроса на нее на внешнем рынке, замещение импорта при более низком уровне цен на продукцию, наличие спроса на внутреннем рынке, недостатки производимой продукции (услуг), приобретаемых технологий, фондов и их конкурентные преимущества).

Патентная ситуация. Защита товара в стране лицензиата на внутреннем и экспортном рынках. Возможность для конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав претендента.

Конечные потребители. Является ли организация монополистом в выпуске данной продукции. Характер спроса (равномерный или сезонный). Характеристики конкурентов. Особенности сегмента рынка, на которые ориентируется проект, важнейшие тенденции и ожидаемые изменения. Какие свойства продукции или дополнительные услуги делают проект предпочтительным по отношению к конкурентам.

2. Оценка фактического объема и потенциальных возможностей рынка. Сегментация рынка: масштабы и структура фактического текущего спроса (совокупного и по отдельным сегментам),

выявление целевых рынков продукции (услуг) проекта и тенденций их развития; характер и острота конкуренции; основные конкуренты, их доля рынка, особенности основных конкурентов, их стратегии маркетинга.

3. Организация сбыта продукции, характеристика компаний, привлекаемых к ее реализации.

4. Каких возможных действий конкурентов следует опасаться и каковы основные элементы стратегии противодействия.

5. Расчет и прогноз оптовых и розничных цен на производимую продукцию. Оптовая цена товара определяется исходя из сложившейся конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках, а также уровня рентабельности, достаточного для поддержания стабильного финансового состояния и платежеспособности организации.

6. Организация рекламной кампании и ориентировочный объем затрат на ее проведение;

7. Программа реализации продукции; прогноз объема производства, цен и выручки от продажи в целом и по отдельным товарам, распределенной по месяцам (кварталам). Выручка от продажи в целом и по отдельным товарам рассчитывается в соответствии с данными об объеме производства по кварталам и годам, уровне и сроках освоения проектной мощности, а также о ценах. Договоры или протоколы о намерениях реализации товара по предлагаемым ценам.

7. Организационный план

Рекомендуемый объем данного раздела - 2-3 стр.

1. Сведения о претенденте. Статус, уставный капитал, состав организации, финансовое положение. Расчеты коэффициентов оценки структуры баланса претендента: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и их отношения к величине заемных средств в составе средств финансирования проекта, восстановления (утраты) платежеспособности. Методика расчета коэффициентов изложена в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Государственном комитете Российской Федерации по управлению государственным имуществом от 12 августа 1994 года N 31-р.

2. Форма собственности претендента. По товариществам указываются условия создания и партнерства; по акционерным обществам - состав основных акционеров и принадлежащие им доли.

3. По открытым акционерным обществам указывается объем выпущенных акций и объем их эмиссии.

4. Члены совета директоров, краткие биографические справки.

5. Владелец права подписи финансовых документов.

6. Распределение обязанностей между членами руководящего состава.

7. Поддержка проекта местной администрацией.

8. Финансовый план

Данный раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность (рекомендуемый объем - до 5 стр.)

В нем рассматриваются следующие показатели:

1. Объем финансирования проекта по источникам: инвестиции, направляемые на поставку основных фондов и нематериальных активов, кредиты для пополнения оборотных средств предприятия и т.д.

Согласие коммерческих банков или других заимодателей, включая иностранных, на предоставление средств должно быть документально подтверждено соответствующими руководителями с обязательным указанием условий предоставления кредитов: наличие государственной гарантии, процентная ставка, сроки предоставления и погашения кредита, дополнительные требования.

Ходатайство о предоставлении средств федерального бюджета на возвратной и платной основе должно быть подкреплено сведениями об отсутствии других источников финансирования проекта и обязательством целевого использования испрашиваемых государственных средств.

В случае стремления претендента получить государственную гарантию при потере вложенного капитала в разделе необходимо охарактеризовать риски и обосновать значение гарантии.

2. Финансовые результаты реализации (план по прибыли) инвестиционного проекта показывают распределение выручки, полученной от продажи продукции, и объем чистой прибыли, издержки производства по кварталам и годам.

3. Движение денежных средств, на первые два года реализации проекта показатели определяются с разбивкой по кварталам. Необходимым условием реализуемости проекта является положительное значение показателя денежного потока для каждого интервала времен с нарастающим итогом.

4. Экономическая эффективность инвестиционного проекта по показателям срока окупаемости, индекса рентабельности, внутренней нормы доходности, индекса доходности. При определении эффективности проекта показатели чистой прибыли и амортизационных отчислений относятся только к реализации инвестиционного проекта и не должны отражать результаты текущей хозяйственной деятельности существующей организации.

5. Срок окупаемости - время с начала реализации проекта до момента, когда разность между дисконтируемой накопленной суммой чистой прибыли и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение.

6. Прогноз баланса и отчета о прибылях и убытках.

7. Расчет реализации инвестиционного проекта без финансирования и с финансированием, т.е. воздействие финансового левиреджа.

8. Определение точки безубыточности, которая соответствует объему реализации, начиная с которого выпуск продукции должен приносить прибыль. Рассчитанный объем реализации (выпуска) продукции сопоставляется с постоянными и переменными издержками. Точка безубыточности рассчитывается как отношение величины постоянных издержек к разности цены продукции и величины переменных издержек, деленной на объем реализации продукции. Определяя точку безубыточности, проектант оценивает рискованность проекта.

9. Бюджетный эффект инвестиционного проекта, который определяется как разница между поступлениями в бюджет и выплатами из него в связи с реализацией данного проекта. Расчет общей бюджетной эффективности проекта должен включать в себя:

- расчет налоговых и иных поступлений от реализации проекта в федеральный бюджет (в разрезе федеральных налогов и платежей);

- расчет налоговых и иных поступлений от реализации проекта в региональный бюджет (в разрезе региональных налогов и платежей);

- расчет налоговых и иных поступлений от реализации проекта в бюджет муниципальных образований (в разрезе местных налогов и платежей);

- расчет платежей в федеральные и территориальные внебюджетные фонды;

- расчет чистого дисконтированного дохода федерального бюджета;

- расчет чистого дисконтированного дохода регионального бюджета;

- расчет чистого дисконтированного дохода местного бюджета.

10. Прогноз движения денежных средств на основе пессимистических и оптимистических значений основных показателей проекта: стоимости сырья, цены реализации, ставки дисконтирования, курса иностранной валюты и т.д.

Во всех расчетах в обязательном порядке проводится дисконтирование объемов поступлений и выплат по годам реализации проекта. Ставка дисконтирования - это минимальный размер доходности инвестиций, при котором инвестор предпочтет участие в проекте альтернативному вложению денежных средств при сопоставимом риске.

9. Оценка рисков

В данном разделе должны быть отражены все вероятные риски, влияющие на реализацию инвестиционного проекта, которые можно объединить в следующие группы:

рыночные риски (состояние спроса и предложения на планируемую к производству продукцию, объем производства в России или регионе, анализ и расчет ожидаемой доли компании после выхода на рынок новой продукции либо после расширения производства, потенциальные конкуренты, их сильные и слабые стороны, доля рынка конкурентов, планы их развития и финансовое состояние, насколько норма валовой прибыли достаточна при ценовой конкуренции и т.д.);

внешние риски (экономическое, социальное, инфраструктурное, возможно, и политическое значение данного производства (строительства) для развития страны или региона, вероятность влияния государства, субподрядчиков, специальных и госнадзорных органов и т.д.);

внутренние или ресурсные риски (достаточное количество квалифицированных кадров, интеллектуальных ресурсов для полного завершения намеченного проекта, наличие принятой стратегии компании, предполагаемые изменения в структуре собственников и т.д.).

Для каждого вида риска необходимо указать вероятность его наступления и возможные действия, направленные на минимизацию риска, в том числе наличие страхования.

10. Охрана окружающей среды

Данный раздел разрабатывается при организации или расширении вредного производства. В нем описываются мероприятия, способствующие уменьшению воздействия вредного производства на окружающую среду.

11. Приложения

В качестве приложений к бизнес-проекту представляются:

бухгалтерские и финансовые отчеты,
аудиторские заключения отчетная документация,
данные по анализу рынка,
спецификации продукта, фотографии,
копии рекламных проспектов,
резюме владельцев и менеджеров,
копии лицензий, разрешений, свидетельств и иных документов, подтверждающих возможности инициатора проекта реализовать проект,
копии договоров и протоколов о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации проекта,
рекомендательные письма,
необходимые чертежи,
проектно-сметная документация,
и др.