

**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 левириджа.

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.