О внесении изменений в постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 07.05.1999 № 284 «Об утверждении Положения о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан»

Кабинет Министров Республики Татарстан ПОСТАНОВЛЯЕТ:

Внести в постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 07.05.1999 № 284 «Об утверждении Положения о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан» (с изменениями, внесенными постановлениями Кабинета Министров Республики Татарстан от 03.07.2000 № 465, от 05.09.2002 № 523, от 25.08.2005 № 419, от 02.10.2006 № 493, от 12.10.2007 № 556, от 25.08.2008 № 608, от 26.09.2008 № 710, от 29.02.2012 № 178, от 25.09.2012 № 799, от 28.03.2013 № 212, от 31.08.2013 № 621, от 13.07.2015 № 512**,** от 21.03.2017
№ 172), следующие изменения:

в наименовании постановления слова «предприятиям и» исключить;

в преамбуле постановления слова «предприятиям и» исключить;

в пункте 1 постановления слова «предприятиям и» исключить;

Положение о порядке предоставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан, утвержденное указанным постановлением, изложить в новой редакции (прилагается).

Премьер-министр

Республики Татарстан А.В.Песошин

Утверждено

постановлением

Кабинета Министров

Республики Татарстан

от 07.05.1999 № 284

(в редакции постановления

Кабинета Министров

Республики Татарстан

от \_\_\_\_\_\_\_ 2021 № \_\_\_\_)

Положение

о порядке предоставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан

1. Настоящее Положение о порядке предоставления государственной под-держки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан, устанавливает:

общий порядок предоставления финансовой и иных видов государственной поддержки юридическим лицам всех форм собственности, иностранным инвесторам (далее – организации), реализующим инвестиционные проекты по созданию новых производственных и логистических мощностей, соответствующие приоритетным направлениям инвестиционной политики Республики Татарстан, определенным Инвестиционным меморандумом Республики Татарстан, а также осуществляющим комплекс мер и мероприятий, нацеленных на сохранение объектов, обладающих исторической ценностью;

единые требования к оформляемым документам;

порядок и методику оценки эффективности правовых и экономических мероприятий, бизнес-планов инвестиционных проектов организаций;

порядок принятия решения о предоставлении государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты;

порядок инвестирования средств государственной поддержки и осуществления контроля за ходом реализации инвестиционного проекта.

2. Государственная поддержка организациям, реализующим инвестиционные проекты, предоставляется в соответствии с законодательством в следующих формах:

предоставление государственных гарантий Республики Татарстан;

предоставление налоговых льгот;

другие меры, не запрещенные законодательством.

3. Принятие решения по предоставлению государственной поддержки органи-зациям при реализации инвестиционных проектов основывается на их соответствии основным критериям отбора и условиям, установленным пунктами 4 и 5 настоящего Положения.

4. При рассмотрении материалов по инвестиционному проекту Министерство экономики Республики Татарстан руководствуется следующими критериями отбора:

наличие собственных средств организации, направляемых на финансирование инвестиционного проекта в начале реализации (за исключением инвестиционных проектов с объемом вложенных инвестиций на момент подачи заявки на предоставление государственной поддержки не менее 90 процентов от стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану)):

а) малого инвестиционного проекта, при котором капиталовложения не превышают 30 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 20 процентов стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану);

б) среднего инвестиционного проекта, при котором капиталовложения составляют более 30 млн.рублей, но не превышают 350 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 10 процентов стоимости проекта (по бизнес-плану);

в) крупного инвестиционного проекта, при котором капиталовложения составляют:

более 350 млн.рублей, но менее 800 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 5 процентов стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану);

более 800 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 1 процента стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану).

Объем собственных средств организации, направляемых на финансирование инвестиционного проекта в начале его реализации, подтверждается по показателям:

«прибыль и амортизация» – годовой бухгалтерской отчетностью за предыду-щий год, а за период текущего года – справкой организации о нераспределенной прибыли, неиспользованной амортизации,

«денежные средства от продажи акций (в объеме их поступления на счет орга-низации) и от реализации основных фондов» – годовой бухгалтерской отчетностью за предыдущий год, а за период текущего года – справкой организации о наличии указанных средств,

«основные средства и нематериальные активы, находящиеся на балансе органи-зации» – годовой бухгалтерской отчетностью за предыдущий год, а за период теку-щего года – справкой организации об остаточной стоимости имущества.

Справка о наличии собственных средств, направляемых на реализацию инвестиционного проекта (за исключением инвестиционных проектов с объемом вложенных инвестиций на момент подачи заявки на предоставление государственной поддержки не менее 90 процентов от стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану), должна подтверждаться данными бухгалтерских балансов. Во вновь созданных организациях для финансирования инвестиционного проекта могут быть использованы средства, внесенные учредителями в качестве уставного капитала.

5. Условия предоставления государственной поддержки:

ведение организацией отдельного бухгалтерского учета по операциям, связан-ным с реализацией инвестиционного проекта;

наличие аудиторского заключения бухгалтерской отчетности организации за предыдущий и текущий годы (в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»);

наличие положительного заключения государственной экологической экспертизы;

наличие положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий (для инвестиционных проектов, предусматривающих капитальное строительство);

отсутствие просроченной задолженности по ранее предоставленным из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации средствам, выданным на возвратной основе;

отсутствие задолженности по выплате заработной платы работникам и наличие средней заработной платы работников не ниже уровня среднеотраслевой заработной платы по Республике Татарстан и минимальной заработной платы работников не ниже установленного минимального потребительского бюджета в Республике Татарстан;

отсутствие просроченной задолженности по обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;

отсутствие неурегулированных обязательств по ранее предоставленным государственным и муниципальным гарантиям;

наличие положительного заключения органа исполнительной власти отрасле-вой компетенции (далее – отраслевое министерство) по инвестиционному проекту:

на предмет соответствия инвестиционного проекта целевым ориентирам разви-тия отрасли, изложенным в соответствующих государственных программах или в других нормативных правовых актах;

обоснованность следующих разделов бизнес-плана:

рынок и конкуренция;

товар и конкуренция;

план реализации товара;

план обеспечения предметами и средствами труда;

план обеспечения производства.

6. Для получения государственной поддержки организация, реализующая инвестиционный проект, направляет в Министерство экономики Республики Татар-стан следующие документы:

заявку организации на предоставление государственной поддержки (далее-заявка) по форме согласно приложению № 2 к настоящему Положению;

документы, подтверждающие выполнение требований [пункта 3](#bookmark=id.30j0zll) настоящего Положения;

бухгалтерские балансы и отчеты о финансовых результатах за последние два финансовых года и на последнюю отчетную дату с отметкой налогового органа об их принятии;

документы, подтверждающие наличие обеспечения исполнения получателем гарантии обязательств по удовлетворению регрессного требования к нему в связи с исполнением гарантии;

бизнес-план по форме согласно [приложению № 3](#bookmark=id.42ddq1a) к настоящему Положению;

справку о всех формах государственной поддержки, предоставленных на дату подачи заявки.

7. Министерство экономики Республики Татарстан регистрирует представлен-ные организацией документы в день их поступления.

8. Соответствие требованиям, установленным законодательством и настоящим Положением, определяется на основании информации, содержащейся в следующих документах:

свидетельство о постановке на учет российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения;

справка об исполнении организацией обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, выданная налоговым органом не ранее чем за 30 календарных дней до дня подачи заявки;

учредительные документы;

выписка из Единого государственного реестра юридических лиц.

9. Организация вправе по собственной инициативе представить в Мини-стерство экономики Республики Татарстан выписку из Единого государственного реестра юридических лиц и справку об исполнении организацией обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов. В случае, если копии указанных документов не представлены организацией по собственной инициативе, Министерство экономики Республики Татарстан запрашивает их в порядке межведомственного информационного взаимодействия в Управлении Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан.

10. Заявка вместе с документами, предусмотренными пунктом 6 настоящего Положения, представляется в бумажном и электронном виде.

11. Министерство экономики Республики Татарстан осуществляет:

подготовку заключения о соответствии представленного инвестиционного проекта приоритетным направлениям инвестиционной политики Республики Татарстан, определенным Инвестиционным меморандумом Республики Татарстан;

подготовку заключения о целесообразности предусмотренных бизнес-планом мероприятий, их эффективности для экономики Республики Татарстан и соответствии технико-экономических расчетов действующим нормативным правовым и методическим документам

12. Срок рассмотрения материалов по инвестиционному проекту в Министер-стве экономики Республики Татарстан не должен превышать 15 рабочих дней со дня поступления заявки.

13. В случае несоответствия представленных документов основным требова-ниям, предъявляемым к бизнес-планам, материалы заявки возвращаются организации на доработку с указанием причин возврата, в срок, не превышающий 15 рабочих дней со дня поступления заявки в Министерство экономики Республики Татарстан.

14. В случае положительного заключения Министерство экономики Респуб-лики Татарстан в срок, не превышающий 15 рабочих дней со дня поступления заявки, направляет документы организации вместе с проектом распоряжения и положительным заключением в Министерство финансов Республики Татарстан для согласования. Материалы направляются по системе электронного документооборота в виде сканированной копий документов.

15. Министерство финансов Республики Татарстан готовит заключение с отражением информации по бюджетной эффективности проекта. Министерство финансов Республики Татарстан вправе отражать в заключении соответствие заявки и представленных материалов требованиям, установленным нормативными правовыми актами.

Срок рассмотрения материалов по инвестиционному проекту в Министерстве финансов Республики Татарстан не должен превышать 15 рабочих дней со дня их поступления.

В случае реализации инвестиционного проекта организацией, имеющей дей-ствующее производство, Министерство финансов Республики Татарстан вправе запросить информацию о влиянии реализации инвестиционного проекта на показа-тели финансово-хозяйственной деятельности и налоговые платежи организации в целом.

16. После получения согласованных Министерством финансов Республики Татарстан документов Министерство экономики Республики Татарстан в течение одного рабочего дня со дня их поступления направляет документы в Кабинет Министров Республики Татарстан для издания распоряжения о предоставлении организации, реализующей инвестиционный проект, государственной поддержки по одной из форм, определенных в пункте 2 настоящего Положения.

17.  Принятие решения Кабинетом Министров Республики Татарстан по вопросу предоставления государственной поддержки осуществляется в сроки, предусмотренные Регламентом Кабинета Министров Республики Татарстан - Правительства Республики Татарстан, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 05.12.2005 № 563 «Об утверждении Регламента Кабинета Министров Республики Татарстан - Правительства Республики Татарстан и Положения об Аппарате Кабинета Министров Республики Татарстан - Правительства Республики Татарстан».

18. При вынесении Кабинетом Министров Республики Татарстан отрицатель-ного решения по проекту документы в трехдневный срок, исчисляемый в рабочих днях, после принятия соответствующего решения возвращаются Министерством экономики Республики Татарстан организации с указанием причин отказа в предоставлении государственной поддержки.

19. Распоряжение Кабинета Министров Республики Татарстан о государ-ственной поддержке направляется в Министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан, соответствующее отраслевое министерство и организации.

20. После принятия Кабинетом Министров Республики Татарстан решения о предоставлении государственной поддержки, определенной в пункте 2 настоящего Положения, заключается договор о реализации инвестиционного проекта между организацией и уполномоченным органом, который определяется Кабинетом Министров Республики Татарстан.

Срок заключения договора о реализации инвестиционного проекта не должен превышать трех рабочих дня после поступления распоряжения Кабинета Министров Республики Татарстан в уполномоченный орган.

21. Организация, получившая государственную поддержку, ежеквартально до 20 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, представляет в Мини-стерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан, отраслевое министерство отчетную информацию в соответствии с договором о реализации инвестиционного проекта и информацию о ходе реализации инвестиционного проекта по форме согласно приложению № 1 к настоящему Положению.

В случае расхождения показателей отчета с плановыми показателями более чем на 25 процентов вместе с отчетом организация представляет в Министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан и отраслевое министерство мотивированное объяснение.

22. В случае невозможности исполнения организацией договора о реализации инвестиционного проекта, а также существенного нарушения им условий соответствующего договора договор может быть расторгнут в одностороннем порядке по инициативе уполномоченного органа, а также по соглашению сторон.

При существенном нарушении организацией условий договора о реализации инвестиционного проекта уполномоченный орган в течение 15 рабочих днейсо дня установления такого нарушения направляет в Кабинет Министров Республики Татарстан соответствующую информацию с заключением о необходимости растор-жения договора в одностороннем порядке для принятия соответствующего решения.

К существенным нарушениям договора о реализации инвестиционного проекта можно отнести:

не представление или представление не в полном объеме или не в установ-ленные сроки организацией информации о выполнении инвестиционного проекта и обязательств договора о реализации инвестиционного проекта;

намеренное искажение сведений, выявленных при проверке отчетных доку-ментов организации;

если инвестиционный проект не реализуется в течение 90 календарных дней со дня заключения договора о реализации инвестиционного проекта;

иные случаи, предусмотренные законодательством.

23. Организация ежегодно не позднее 5 апреля года, следующего за отчетным, в течение трех лет после завершения получения государственной поддержки представляет в уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта, информацию о ходе реализации инвестиционного проекта согласно приложению № 1 к настоящему Положению.

24. Контроль за ходом реализации инвестиционного проекта возлагается на уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта.

25. Уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта:

ведет единую базу инвестиционных проектов, реализация которых осуще-ствляется с предоставлением государственной поддержки Республики Татарстан;

ежегодно представляет в Кабинет Министров Республики Татарстан сводный анализ эффективности предоставления государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов.

Приложение № 1

к Положению о порядке предо-ставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан

Форма

1. Название инвестиционного проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. Решение о предоставлении государственной поддержки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3. Форма государственной поддержки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4. Начало реализации инвестиционного проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5. Срок предоставления государственной поддержки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

6. Объем инвестиций по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7. Срок окупаемости инвестиционного проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

8. Среднесписочная численность по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

в том числе создание новых рабочих мест по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

9. Бюджетный эффект Республики Татарстан от инвестиционного проекта \_\_\_\_

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

|  |  |
| --- | --- |
| Название отчетного параметра | Отчетный период (1 квартал, 1 полугодие, 9 месяцев, год) |
| план | факт |

| 1 | 2 | 3 |
| --- | --- | --- |
| 1. Объем инвестиций с начала реализации инвестицион-ного проекта, тыс.рублей с учетом налога на добавлен-ную стоимость  |  |  |
| 2. Объем реализации, тыс.рублей без учета налога на добавленную стоимость |  |  |
| 3. Объем государственной поддержки с расшифровкой по видам, тыс.рублей: а) предоставление льгот:по налогу на прибыль;по налогу на имущество;б) предоставление субсидий;в) другие меры поддержки. |  |  |
| 4. Направление средств государственной поддержки |  |  |
| 5. Среднесписочная численность по инвестиционному проекту – всего человек, в том числе создание новых рабочих мест, единиц |  |  |
| 6. Средняя заработная плата по инвестиционному проекту, тыс.рублей. |  |  |
| 7. Поступления в консолидированный бюджет Респуб-лики Татарстан, всего, тыс. рублей, в том числе: по налогу на прибыльпо налогу на имуществопо налогу на доходы физических лиц |  |  |
| 8. Амортизационные отчисления по инвестиционному проекту, тыс.рублей |  |  |
| 9. Чистая прибыль по инвестиционному проекту, тыс.рублей |  |  |

Приложение № 2

к Положению о порядке предо-ставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан

Форма

Утверждаю

Генеральный директор

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

(наименование организации - заявителя)

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

(фамилия и инициалы)

Заявка

на получение государственной

поддержки инвестиционного проекта

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

(наименование инвестиционного проекта)

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

(наименование организации)

г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название города, в котором расположена организация)

1. Наименование организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, телефон, факс \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, код по ОКПО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, код по ОКОНХ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

расчетный счет № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

 (город)

банковский идентификационный код (БИК) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2. Наименование инвестиционного проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

3. Краткое содержание проекта и основные характеристики продукции \_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

4. Головной исполнитель проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4.1. Соисполнители по Республике Татарстан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5. Представляемые документы:

5.1. Бизнес-план инвестиционного проекта, подписанный руководителем организации и заверенный печатью (в случаях, когда законодательством Российской Федерации установлена обязанность иметь печать) (да, нет) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5.2. Документы (соответствующие сертификаты; патенты; договоры (протоко-лы намерений) на приобретение сырья, материалов, комплектующих, оборудования и поставку продукции проекта; лицензии на разработку и производство продукции, письма из природоохранных организации и санэпиднадзора) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

6. Наличие аналогов (по техническому исполнению, назначению), указать преимущества предлагаемой продукции по сравнению с аналогами и обеспечивающие успех проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

7. Характеристики проекта:

7.1. Стоимость проекта в ценах на дату составления \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.2. Начало реализации проекта (год, квартал) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.3. Начало серийного производства (год, квартал) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.4. Срок окупаемости проекта по чистой прибыли с амортизационными отчислениями, лет (месяцев) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.4.1. Срок окупаемости проекта с учетом дисконтирования, лет (месяцев) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.5. Внутренняя норма рентабельности проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.6. Чистый дисконтированный доход, млн.рублей \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7.7. Краткое описание состояния проекта на дату подачи заявки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

8. Инвестиционные затраты, тыс. рублей/валюта (если она необходима)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы (календарные) | Ранее реализованные средства | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | Итого»; |
| 8.1. Предынвестиционные затраты |  |  |  |  |  |  |
| 8.2. Подготовка производства |  |  |  |  |  |  |
| 8.3. Основные средства: оборудование, технологии, здания, сооружения |  |  |  |  |  |  |
| 8.4. Нематериальные активы |  |  |  |  |  |  |
| 8.5. Прирост оборотных средств |  |  |  |  |  |  |
| Общая сумма инвестиций |  |  |  |  |  |  |

9. Планируемые источники финансирования (тыс. рублей)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы (календарные) | Ранее реализованные средства | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | Итого |
| 9.1. Собственные средства, направляемые на финансирование проекта, всего, |  |  |  |  |  |  |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.1. Прибыль (фонд накопления) на начало реализации проекта |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.2. Амортизационные отчисления за отчетный период |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.3. Средства от продажи акций |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.4. Выручка от реализации основных средств |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5. Учредительские взносы участников проекта |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5.1. Государства |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5.2. Других организаций |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5.3. Банков |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5.4. Иностранных инвесторов |  |  |  |  |  |  |
| 9.1.5.5. Частных инвесторов |  |  |  |  |  |  |
| 9.2. Заемные средства - всего, в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| 9.2.1. Кредиты коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности) |  |  |  |  |  |  |
| 9.2.2. Иностранные кредиты и займы (по каждому в отдельности) |  |  |  |  |  |  |
| 9.2.3. Другие заемные средства (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |
| 9.3. Средства государственной поддержки за счет: республиканского бюджета Республики Татарстан федерального бюджета Российской Федерации |  |  |  |  |  |  |
| Справочно: сумма государственной поддержки |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО |  |  |  |  |  |  |

10. Характеристика продукции (тыс. рублей)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы (календарные) | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | 20\_\_\_г. | Итого |
| 10.1. Цена единицы продукции |  |  |  |  |  |
| 10.2. Объем поставок в натуральных единицах, в том числе: |  |  |  |  |  |
| в Республике Татарстан |  |  |  |  |  |
| в Российской Федерации |  |  |  |  |  |
| в СНГ |  |  |  |  |  |
| на экспорт |  |  |  |  |  |
| 10.3. Объем реализации, в том числе: |  |  |  |  |  |
| в Республике Татарстан |  |  |  |  |  |
| в Российской Федерации |  |  |  |  |  |
| в СНГ |  |  |  |  |  |
| на экспорт |  |  |  |  |  |
| 10.4. Полная себестоимость |  |  |  |  |  |
| 10.5. Налоговые платежи в: |  |  |  |  |  |
| федеральный бюджет Российской Федерации |  |  |  |  |  |
| бюджет Республики Татарстан |  |  |  |  |  |
| местный бюджет |  |  |  |  |  |
| 10.6. Погашение задолженности по кредиту |  |  |  |  |  |
| 10.7. Проценты за кредит |  |  |  |  |  |
| 10.8. Чистая прибыль по проекту |  |  |  |  |  |
| 10.9. Прогноз объема товарной продукции в целом по организации, в том числе продукции проекта |  |  |  |  |  |

11. Количество рабочих мест для реализации проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 20\_\_г. | 20\_\_г. | 20\_\_г. | 20\_\_г. |
| 11.1. Количество рабочих мест |  |  |  |  |
| сохраняемое |  |  |  |  |
| вновь создаваемое |  |  |  |  |

12. Ожидаемые эффекты:

12.1. Научно-технический \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

12.2. Экономический \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

12.3. Социальный \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

12.4. Экологический \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

12.5. Бюджетный \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение № 3

к Положению о порядке предо-ставления государственной под-держки организациям, реали-зующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан

Форма

Макет

бизнес-плана инвестиционного проекта с пояснениями

1. Разделы бизнес-плана:

Титульный лист

Содержание

Конфиденциальность

Краткое содержание проекта и ожидаемые результаты

Рынок и конкуренция

Товар и конкурентоспособность

План реализации товара

План обеспечения предметами и средствами труда

План обеспечения производства

План по трудовым ресурсам

Организационно-правовая форма реализации проекта

Оценка риска и страхование

Финансово-экономическое обоснование

Приложения:

документы, определяющие проблему и необходимость реализации проекта,

фотография и рисунок товара,

календарный план-график реализации проекта (с выходом на проектную мощность),

перечень закупаемого оборудования,

документы, подтверждающие поставку сырья, материалов, комплектующих для производства запланированного товара (услуг) по заложенным в себестоимость нового товара ценам и в требуемых объемах,

маркетинговые исследования рынка,

документы, подтверждающие сбыт товара (услуги) по запланированным ценам и объемам (договора, протоколы намерений и др.),

копии балансового отчета и основных финансовых результатов организации заявителя проекта (и организации – изготовителя товара, если оно не является заявителем) за текущий год и 2 полных предыдущих года,

копии патентов, авторских свидетельств, сертификатов,

расчет необходимого объема оборотных средств по прилагаемой форме,

документы, подтверждающие приобретение оборудования с указанием его наименования, обозначения, страны и фирмы-изготовителя, цены, количества, условий поставки, величин таможенных и импортных пошлин и т.д.

2. Форма титульного листа и его оформление

Форма титульного листа представлена на рис. 1

«Утверждаю»

Руководитель организации

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

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

"\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

 (печать)

(в случаях, когда

законодательством

Российской Федерации

установлена обязанность

иметь печать)

БИЗНЕС-ПЛАН

ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

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

(наименование проекта)

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

Наименование организации: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Уставный капитал: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Доля государства в уставном капитале: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Месторасположение производства, в которое вкладываются

средства: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Лицо для контактов по проекту - \_\_\_\_\_: тел. \_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_\_

Главный бухгалтер - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_: тел. \_\_\_\_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_\_\_\_

Директор по производству - \_\_\_\_\_\_\_\_\_: тел. \_\_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_\_

Куратор в банке - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_: тел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_\_\_

(город)

(Дата составления)

Рис. 1 Форма титульного листа

Назначение титульного листа - дать общее представление о наименовании проекта, организации-заявителя, его организационно-правовой форме, форме собственности и реквизитах. Объем - не более 20 - 25 строк.

Регистрационный номер присваивают в органе, куда представлен бизнес-план.

На подпись руководителя ставится печать.

После слов «БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА» приводится полное наименование проекта.

Наименование организации приводится полное.

Возможные организационно-правовые формы: АО, ПАО, ООО и т.п.

Возможные формы собственности: федеральная, республиканская, муниципальная, смешанная и т.п.

Далее указываются величина уставного капитала и доля государства в уставном капитале.

Внизу указываются месяц, год, место составления бизнес-плана (например: январь 1997 год, г. Казань).

3. Раздел "СОДЕРЖАНИЕ"

В разделе приводятся наименования разделов бизнес-плана и номера страниц.

4. Раздел "КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ" и его оформление

Цель раздела - заявление разработчика о необходимости неразглашения содержания бизнес-плана.

Объем 3 - 5 строк.

Рекомендуемое изложение: "Информация и данные, содержащиеся в этом бизнес-плане, являются строго конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия разработчика бизнес-плана".

5. Разработка раздела "1. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЕКТА

И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ"

Цель раздела - заинтересовать потенциального инвестора в проекте на основе краткого описания его наиболее важных, по мнению разработчика, положений проекта.

Этот раздел является рекламой проекта, которая должна содержать убедительные доводы в пользу его выгодности. Подробное обоснование выгодности должно быть изложено во всех предыдущих разделах бизнес-плана. Раздел является кратким изложением бизнес-плана.

Общие рекомендации:

пишите его после того как будут написаны последующие разделы бизнес-плана;

обратитесь к опытным специалистам, чтобы они оценили, насколько убедительно составлен раздел;

в зависимости от общего объема бизнес-плана, объем этого раздела должен составлять не более 10 процентов (1 - 2 страницы);

четкая и убедительная информация этого раздела должна характеризовать ваш проект как жизнеспособный;

это один из самых важных разделов, от того как он составлен, будет зависеть, найдет ли Ваше предложение отклик у потенциальных инвесторов.

Изложение раздела - произвольное. Рекомендуемые вопросы для освещения:

Суть проекта (3 - 5 строк).

Общая характеристика проблемы со ссылками на документы.

Цель вложения средств:

модернизация;

новое строительство;

завершение строительства;

создание производства нового товара;

увеличение объемов продажи до ...;

получение чистой прибыли;

увеличение доли организации на существующем рынке до ...%.

Общая характеристика и особенности продукции:

новизна (принципиально новая, новый дизайн, сборка на зарубежных комплектующих, наличие собственных "ноу-хау", модернизация известной конструкции, аналог лучших зарубежных товаров, аналог выпускаемой продукции);

основные преимущества и отличия;

патентозащищенность;

сертифицированность продукции, технологии;

масштабы и направления использования (Республика Татарстан, Российская Федерация, страны Содружества Независимых Государств, экспорт в другие страны, импортозамещение);

характер применения товара по видам рынков:

а) рынок товаров производственного назначения:

общепромышленное применение,

специальное промышленное применение,

б) рынок товаров индивидуального (потребительского) назначения:

массовое применение (товар удовлетворяет физиологическим потребностям человека, используется для обеспечения безопасности и защиты человека, используется в быту и т.д.),

ограниченное применение.

Перспективность рынка предлагаемого товара.

Если товар относится к рынку товаров производственного назначения (прибор, оборудование, технология и др.), то описывается характер отрасли, подотрасли или сектора экономики, в которых будет использоваться продукция проекта:

развивающаяся;

стабильная;

стагнирующая;

новая и быстро меняющаяся;

давно существующая;

не подверженная быстрым изменениям.

Если товар относится к рынку товаров потребительского (индивидуального) назначения, то перспективность такого рынка выявляется в процессе анализа:

уровня дохода населения;

заработной платы;

потребительских расходов и др.

Выгодность проекта:

коммерческая: финансовые последствия реализации проекта;

экономическая: создание ресурсосберегающих технологий, привлечение к производству товара других производителей Республики Татарстан;

бюджетная:

отчисления в бюджет Республики Татарстан,

отчисления в местный бюджет;

научно - техническая:

производство продукции, защищенной патентами и авторскими правами,

производство продукции, конкурентоспособной на внешних рынках,

применение современных технологий и др.;

социальная:

создание дополнительных рабочих мест,

использование труда инвалидов,

расширение инфраструктуры в Республике Татарстан и др.;

экологическая:

создание экологически чистой продукции,

использование экологически чистого технологического процесса производства продукции,

создание изделия, способствующего охране окружающей среды и др.

Краткая характеристика организации и его особенности, способствующие успешной реализации проекта:

опыт в разработках и создании аналогичной продукции;

наличие уникального оборудования;

наличие уникальной технологии;

наличие специалистов;

наличие необходимых площадей и мощностей;

наличие хорошо организованной сбытовой сети;

наличие заказов и договор с поставщиками и потребителями.

Общая оценка спроса на данную продукцию:

общая емкость рынка;

Ваши планируемые доли на рынках;

покупатели в Республике Татарстан, Российской Федерации, странах Содружества Независимых Государств и других зарубежных странах;

преимущество Вашей продукции перед конкурентами;

свойство товара, определяющие спрос на него.

Контрольные сроки по проекту (начало, завершение строительства, приобретение недостающего оборудования, выпуск пробной партии (первой промышленной серии), выход на проектную мощность.

Состояние работ по проекту на текущий момент.

Необходимые инвестиции по этапам планирования.

Недостающие (запрашиваемые) средства, способ их получения и на что они будут использованы.

Организационно-правовая форма реализации проекта:

выделение организации, производящего новый товар, на самостоятельный баланс;

предоставление производству товара отдельного субсчета и др.

Срок окупаемости и другие показатели эффективности проекта.

Финансовое резюме:

полученные расчетные значения показателей эффективности проекта;

отчисления в бюджет Республики Татарстан средств от реализации проекта;

степень достоверности планируемой отдачи от вложений в проект;

неопределенность и риск в реализации проекта и принимаемые меры для их уменьшения.

6. Разработка раздела "2. РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ"

Цель раздела - обоснование существования неудовлетворенного спроса на предлагаемый товар и возможность удовлетворения спроса в рамках реализации проекта.

2.1. Общая характеристика рынка, организации и его конкурентоспособности.

В [п. 2.1](#bookmark=id.1t3h5sf) бизнес-плана приводится краткая характеристика незаполненного рынка:

неудовлетворенный спрос;

стабильный или развивающийся характер отрасли (сферы) потребления и др.,

а также обосновывается перспективность выхода организации на рынок:

возможность создания конкурентоспособного товара;

готовность организации к выпуску такого товара;

наличие в достаточном количестве необходимого оборудования для производства планируемого количества товара;

налаженные связи с поставщиками;

опыт работы в данной отрасли;

конкурентоспособность организации (ноу-хау, сертифицированность системы качества, товара);

и др.

2.2. Основные конкуренты и их общая характеристика.

В [п. 2.2](#bookmark=id.4d34og8) бизнес-плана приводятся:

наименование конкурентов;

объемы продаж конкурентов;

общие доли рынка, принадлежащие конкурентам;

цены конкурентов на аналогичные товары;

главные сильные и слабые стороны конкурентов;

поведение конкурентов.

2.3. Общая характеристика фирмы и ее конкурентоспособности.

2.4. Основные потребители товара.

В [п. 2.4](#bookmark=id.2s8eyo1) бизнес-плана приводятся наименование основных потребителей, тип потребителей (конечный потребитель, посредник).

2.5. Планируемые регионы сбыта.

В [п. 2.5](#bookmark=id.17dp8vu) бизнес-плана рассматриваются следующие рынки:

Республика Татарстан;

Российская Федерация;

страны Содружества Независимых Государств;

страны экспортных поставок.

2.6. Планируемые сегменты по регионам и характеристики.

2.7. Потенциальная емкость рынка по регионам.

Содержание [п. 2.6](#bookmark=id.3rdcrjn) и [п. 2.7](#bookmark=id.26in1rg) бизнес-плана определяется в процессе маркетинговых исследований рынка. Рекомендуемые методики их проведения представлены в Приложении к данному макету.

Для характеристики [п. 2.6](#bookmark=id.3rdcrjn) проводится анализ потребителей и сегментация рынка.

Анализ потребителей.

Идентифицируют потребителей:

перечень покупателей,

покупаемые товары,

места покупки.

Идентифицируют потребности потребителей:

причины покупки,

мотивы покупки,

время покупки,

количество покупок,

частота покупок.

Идентифицируют поведение потребителей:

покупательские привычки,

процесс принятия решения о покупке,

участники процесса принятия решения о покупке.

Различные рынки имеют различные характеристики поведения покупателей:

а) Рынки потребительских товаров:

потребитель имеет комплексные потребности, которые зачастую осознает лишь частично;

предлагаемый товар имеет для потребителя не только функциональное, но и эмоциональное значение;

зачастую не происходит настоящего процесса принятия решения, а потребитель скорее ориентируется на торговую марку, руководствуется установившимися привычками или мнением других потребителей.

б) Рынки товаров производственного назначения:

закупаемые изделия предназначаются для дальнейшего использования в производственном процессе;

потребности потребителей основываются на ясно определенной цели;

процесс принятия решения о покупке зачастую сложен и происходит внутри организации с большим числом лидеров, имеющих свое мнение;

покупатель часто имеет глубокое и специальное знание продукта;

происходит относительно много времени между первым контактом с потребителем и заключением контракта.

Сегментация рынка.

Целесообразно делить рынок на определенные сегменты на основе дифференцированного поведения потребителей. Более того, сегментация рынка - главное предварительное условие эффективного использования инструментов маркетинга.

Сегмент рынка должен отвечать трем требованиям;

1) поведение потребителей в сегменте должно быть возможно более одинаковым,

2) сегмент должен быть четко отличим от других.

3) размеры сегмента должны быть достаточно большими, чтобы организация, действующее на дифференцированном участке рынка, смогло окупить затраты.

Сегментация может основываться на следующих факторах:

географические или языковые критерии (национальность, регион, преобладание городского или сельского населения и т.д.);

социально-демографические критерии:

а) индивидуальные (возраст, пол, доход, образование, профессия, размер семьи и т.д.),

б) относящиеся к организации (размер, отрасль промышленности и т.д.);

психологические критерии (способность потребителей воспринимать новизну, их жизненные цели, статус и т.д.);

другие факторы.

Для каждого сегмента (целевой группы потребителей) определяют:

структуру и потенциальную емкость рынка;

потребности потребителей и критерии принятия решения о покупке;

конкуренцию по доле захвата рынка;

уровень рыночных цен;

требования к продукту.

Количественными характеристиками рынка являются:

емкость рынка;

фаза жизненного цикла рынка;

насыщение рынка;

темпы роста (абсолютные значения и проценты за год);

стабильность спроса.

Качественными характеристиками рынка является:

структура потребностей потребителей;

мотивы совершения покупки;

позиция по отношению к рекламе в процессе покупки;

интенсивность и острота конкуренции.

7. Разработка раздела "3. ТОВАР И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ"

Цель раздела: Дать характеристику товара, делая упор на исчерпывающее знание отличительных черт и максимальное удовлетворение запросов рынка в данном виде товара.

Рекомендации:

правильно используйте графики и диаграммы для сравнения Вашей продукции с аналогичными изделиями конкурирующих фирм;

используйте фотографии и рисунки, если вы считаете, что они могут быть полезны;

не перегружайте раздел техническими подробностями, если необходимо - дайте их в Приложении;

определите, какими преимуществами обладает Ваша продукция.

3.1. Описание товара.

В [п. 3.1](#bookmark=id.lnxbz9) бизнес-плана описывается товар:

наименование;

перечень удовлетворяемых товаром потребностей;

основные технические характеристики;

потребительские свойства товара;

дизайн (эргономические и эстетические показатели);

основные отличия и преимущества товара;

особенности технологии изготовления.

Для товаров, планируемых к реализации на внешних рынках, указывается:

необходимость перехода к другой системе измерения;

необходимость внесения изменений в конструкцию;

приемлемость для страны-рынка названия, цвета, упаковки;

приемлемость для страны-рынка языка, содержания, диаграммы в инструкциях и другой документации, прилагаемых к товару.

3.2. Экологические свойства товара и технологического процесса его изготовления.

В [п. 3.2](#bookmark=id.35nkun2) бизнес-плана описывается:

воздействие товара на экологическую среду;

свойства товара, благоприятно воздействующие на экологическую среду;

возможности товара по контролю состояния экологической среды;

обеспечение экологической и технологической безопасности.

Влияние эксплуатации товара на экологическую среду должно анализироваться особенно тщательно у товаров, предназначенных для основного производства следующих объектов и видов промышленности:

нефтехимическая, нефте- и газоперерабатывающая промышленность;

химические комбинаты и организации по производству стекла, минеральных удобрений, пестицидов и других ядохимикатов;

добыча и переработка всех видов полезных ископаемых, включая нефть и газ;

организации по производству древесной массы, целлюлозы, полуцеллюлозы, бумаги, картона;

фабрики по очистке, промывке и отбеливанию шерсти, кожевенные заводы, красильные фабрики;

организация с гидромеханизированной добычей песчано-гравийных материалов, цементные и известковые заводы;

микробиологические производства и заводы антибиотиков;

склады для хранения нефтяных, нефтехимических, химических продуктов, ядохимикатов, минеральных удобрений, пестицидов, наземные хранилища природного газа, подземные хранилища горючих газов;

животноводческие комплексы (свиноводческие, по откорму молодняка крупного рогатого скота, птицефабрики);

мелиоративные системы;

системы водоснабжения крупных городов;

объекты, полигоны термической, химической переработки, утилизации и захоронения промышленных, сельскохозяйственных и других отходов;

санитарно-технические сооружения и установки коммунального назначения: мусоросжигательные и мусороперерабатывающие заводы, свалки для складирования отходов органического происхождения (включая скотомогильники), твердых бытовых отходов районного или областного значения.

3.3. Состояние разработки.

В [п. 3.3](#bookmark=id.1ksv4uv) бизнес-плана характеризуется состояние разработки;

изделие окончательно разработано;

создан макет, рабочий или опытный образец;

изделие находится в стадии постановки на производство;

изделие находится в стадии производства;

имеются возможности для расширения ассортимента предлагаемого товара.

3.4. Дефицитные материалы, сырье, комплектующие и труднодоступные районы поставки.

В [п. 3.4](#bookmark=id.44sinio) бизнес-плана указывается:

использование в товаре дефицитного сырья, материалов, комплектующих;

труднодоступные районы поставок;

возможность найти более доступное сырье, материалы, комплектующие и районы поставки;

существование альтернативных поставок.

3.5. Наукоемкость товара и технологии. Правовая защита товара.

В [п. 3.5](#bookmark=id.2jxsxqh) бизнес-плана описывается:

использование лицензий, "ноу-хау", авторских прав,

патентозащищенность (действующая и планируемая), сроки действия и страны;

наличие или планирование регистрации торговой марки товара.

3.6. Общая характеристика конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность товара является относительной (по отношению к товарам-конкурентам) характеристикой. Она определяется:

качеством товара,

наличием торговой марки,

состоянием рекламной деятельности,

ценообразованием и различными видами уступок и льгот,

уровнем послепродажного обслуживания.

Для ответа по [п. 3.6](#bookmark=id.z337ya) заполняют [табл. 1](#bookmark=id.3j2qqm3), сравнивая предлагаемый товар, его цену, продвижение и сбыт с основными товарами-конкурентами (товар А, товар Б, товар В и др.).

Для каждого фактора конкурентоспособности проставляют оценки в сравнении с предлагаемым товарам: "хуже", "одинаково", "лучше".

После чего делается качественный анализ, а его результаты используют при разработке плана реализации.

Возможно привлечение для заполнения такой таблицы группы экспертов, проставление ими количественных оценок и их обработка.

При сравнении продвижения товара на рынок, планировании рекламной кампании и составлении планов реализации помните, что эффективность стимулирования продаж для потребительских и промышленных товаров различна. Так, для товаров широкого спроса наиболее эффективна реклама. Если ее эффективность принять за 1, то эффективность стимулирования сбыта составит 0,84, личных продаж - 0,57, а пропаганды - 0,31.

Для товаров промышленного назначения наиболее эффективны личные продажи. Если их эффективность принять за 1, то эффективность стимулирования сбыта составит 0,58, рекламы - 0,37, а пропаганды - 0,26.

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Оценка предлагаемого товара в сравнении с товарами конкурентов |
| Товар | Товар А | Товар Б | Товар В |
| 1. Товар1.1. Качество1.2. Технико-экономические показатели и показатели ресурсосбережения1.3. Престиж торговой марки1.4. Дизайн1.5. Упаковка1.6. Гарантийный срок1.7. Уровень послепродажного обслужив.1.8. Надежность1.9. Защищенность патентом |  |  |  |  |
| 2. Цена2.1. Продажная2.2. Процент скидки с цены (от объема партии и т.д.)2.3. Условия платежей с точки зрения выгодности для потребителя:- с отсрочкой платежей,- предоплата. |  |  |  |  |
| 3. Продвижение товара на рынки А. Рынок потребительских товаров:3.1. Реклама3.2. Стимулирование сбыта3.3. Личные продажи3.4. ПропагандаБ. Рынок промышленных товаров:3.1. Личные продажи3.2. Стимулирование сбыта3.3. Реклама3.4. Пропаганда |  |  |  |  |
| 4. Сбыт4.1. Каналы сбыта4.2. Размещение складских помещений4.3. Система транспортировки4.4. Система контроля за пасов |  |  |  |  |

8. Разработка раздела "4. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА"

Цель раздела: Показать, как планируется реализация товара, и документально подтвердить запланированный сбыт.

4.1. Программа рыночных исследований в процессе вывода товара на рынок и на последующих этапах жизненного цикла товара.

В [п. 4.1](#bookmark=id.1y810tw) бизнес-плана описывается:

план сбора и анализа рыночной информации в процессе разработки, на этапах пробных продаж, выведения на рынок и последующих этапах жизненного цикла товара;

планируемые работы по уточнению объема продаж, ассортимента товара и рынков сбыта;

направления совершенствования продукции с учетом срока прохождения жизненного цикла товара, ответных действий конкурентов, реакции потребителей, требований к упаковке, ее параметрам и внешнему виду.

4.2. Рекламная кампания.

В [п. 4.2](#bookmark=id.4i7ojhp) бизнес-плана приводятся:

целевые группы воздействия;

основные цели кампании;

средства и способы рекламы;

сроки и частота рекламных обращений;

исполнители.

4.3. Планирование сбыта.

В [п. 4.3](#bookmark=id.2xcytpi) бизнес-плана приводятся:

характеристика собственной сбытовой сети и каналы сбыта товара;

использование сбытовых сетей других фирм;

работа под торговой маркой известной фирмы;

использование "Паблик - рилейшнз";

4.4. Планирование послепродажного обслуживания и сервиса.

В [п. 4.4](#bookmark=id.1ci93xb) бизнес-плана характеризуется организация послепродажного обслуживания и сервиса.

4.5. Затраты на реализацию товара.

В [п. 4.5](#bookmark=id.3whwml4) бизнес-плана указываются планируемые затраты на реализацию товара (коммерческие расходы).

4.6. Объем реализации товара во времени, по регионам и потребителям.

В [п. 4.6](#bookmark=id.2bn6wsx) бизнес-плана указываются:

объем реализации товара в натуральных и денежных единицах для планируемого срока реализации проекта. Если не известен жизненный цикл товара, то срок должен быть не менее 3 - 5 лет или до выхода на проектную мощность;

объем реализации указывают по регионам и по основным потребителям.

4.7. Документальное подтверждение запланированного объема сбыта товара.

В [п. 4.7](#bookmark=id.qsh70q) бизнес-плана указывается наличие документального подтверждения планируемых поставок товара на период не менее срока окупаемости проекта. Сами договора купли-продажи, протоколы намерений, оформленные по всем правилам, приводят в приложении к бизнес-плану.

9. Разработка раздела "5. ПЛАН ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДМЕТАМИ

И СРЕДСТВАМИ ТРУДА"

Цель раздела: Привести план приобретения необходимого сырья, материалов, комплектующих, оборудования для изготовления товара.

5.1. Название региона поставки.

Рассматриваются регионы поставки: Республика Татарстан, Российская Федерация, страны Содружества Независимых Государств и другие зарубежные страны. особо выделяется свой регион, если возможно организовать замкнутый цикл производства товара в Республике Татарстан.

[Пункт 5.2](#bookmark=id.3as4poj) - [5.6](#bookmark=id.147n2zr) бизнес-плана заполняются отдельно по каждому из регионов поставки.

5.2. Фирмы-поставщики по основным видам сырья, материалов, комплектующих и оборудования.

В [п. 5.2](#bookmark=id.3as4poj) для каждого основного вида сырья, материалов, комплектующих и оборудования указывается название фирмы, город, страну. Полный перечень приобретаемого оборудования приводится в Приложении.

5.3. Объемы поставок.

В [п. 5.3](#bookmark=id.1pxezwc) объемы поставок указываются в натуральных и денежных единицах (для импорта - в валюте страны импорта).

5.4. Характер и средства доставки.

В [п. 5.4](#bookmark=id.49x2ik5) указываются характер и средства доставки необходимого сырья, материалов, комплектующих и оборудования.

5.5. Гарантированность и стабильность поставок.

В [п. 5.5](#bookmark=id.2p2csry) подтверждают гарантированность и стабильность поставок:

указываются альтернативные поставки по более выгодным условиям или из более доступных регионов,

указываются лимитированные поставки, причины и пути их устранения.

5.6. Наличие протоколов намерений, договоров, контрактов на поставку.

В [п. 5.6](#bookmark=id.147n2zr) перечисляют документы, подтверждающие поставку, а сами документы приводятся в приложении.

10. Разработка раздела "6. ПЛАН ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА"

Назначение - дать представление о продуманности обеспечения производства недостающими мощностями и оборудованием.

6.1. Проведение НИОКР для обеспечения производства своими силами.

6.2. Проведение НИОКР для обеспечения производства по договору.

В [п. 6.1](#bookmark=id.3o7alnk) и [п. 6.2](#bookmark=id.23ckvvd) бизнес-плана указываются:

этапы, сроки и стоимость НИОКР по созданию необходимого оборудования или технологического процесса для производства товара.

6.3. Этапы и сроки технологической подготовки серийного производства.

В [п. 6.3](#bookmark=id.ihv636) приводятся этапы и сроки технологической подготовки серийного производства.

6.4. Технологическое оборудование, необходимое для производства запланированного количества товара.

В [п. 6.4](#bookmark=id.32hioqz) (при большом объеме - в приложении) приводится перечень оборудования, необходимого для запланированного максимального объема производства товара.

6.5. Недостающие производственные мощности и технологическое оборудование.

В [п. 6.5](#bookmark=id.1hmsyys) указываются:

производственные мощности;

производственные площади;

станки;

транспортные средства;

вентиляционное оборудование;

складские помещения;

очистные сооружения;

охрана;

энергоносители:

электроэнергия,

вода,

пар,

газ,

сжатый воздух;

и др.

6.6 Способы привлечения недостающих мощностей и оборудования.

В [п. 6.6](#bookmark=id.41mghml) указываются:

покупка;

аренда;

лизинг;

строительство;

использование имеющегося.

6.7. Кооперация.

В [п. 6.7](#bookmark=id.2grqrue) указывается планируемая производственная кооперация (с кем и в какой области) при изготовлении товара. Подробно описывается кооперация с организациями Республики Татарстан.

6.8. Сертификация производства.

6.9. Система контроля качества товара.

6.10. Охрана окружающей среды.

В [п. 6.10](#bookmark=id.vx1227) описывается воздействие технологического процесса изготовления товара на экологическую среду, указывают мероприятия по охране окружающей среды при производстве товара и подтверждающие их документы.

6.11. Общие издержки (управление, производство, сбыт).

6.12. Прямые издержки.

6.13. Охрана труда.

В [пункте 6.13](#bookmark=id.3fwokq0) указываются:

характеристика технологического процесса, применяемого сырья, материалов и конечного продукта;

планируемые меры по обеспечению безопасной организации производства и исключению рисков повреждения здоровья работников.

11. Разработка раздела "7. ПЛАН ПО ТРУДОВЫМ РЕСУРСАМ"

Ответы на [пункты 7.1](#bookmark=id.1v1yuxt), [7.2](#bookmark=id.4f1mdlm), [7.4](#bookmark=id.19c6y18) рекомендуется представить в виде [табл. 2](#bookmark=id.3tbugp1) или [табл. 3](#bookmark=id.28h4qwu). Таблицу приводят в приложении, а в основном тексте - результаты.

7.1. Обеспеченность персоналом.

7.2. Необходимость и форма привлечения новых работников.

В [п. 7.2](#bookmark=id.4f1mdlm) указываются формы привлечения к труду:

постоянная работа;

совместительство;

надомная и т.д.

7.3. Необходимость обучения.

В [п. 7.3](#bookmark=id.2u6wntf) указываются:

специальность;

форма обучения;

место;

срок;

стоимость.

7.4. Создание новых рабочих мест.

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория работников | Численность по годам реализации проекта | Часовая ставка по годам | Число человеко-часов по годам | Годовой заработок по годам |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Специалисты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Квалифицированные рабочие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Младший обслуживающий персонал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Всего требуется |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| из них:новые рабочие места |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| в т.ч.- новые рабочие места, не требующие обучения- новые рабочие места, требующие обучения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

7.5. Штатное расписание.

(Отдельно для управления, производства и сбыта)

Таблица 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество | Месячный оклад тыс. руб. | Всего | Выплаты в течение реализации проекта |
|  |  |  |  | с ... месяца по ... месяц |
|  |  |  |  | с ... месяца по ... месяц |
|  |  |  |  | с ... месяца по ... месяц |

12. Разработка раздела "8. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ

ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА"

Цель раздела: спланировать организацию производства товара.

При существующем состоянии промышленных организаций, их большой задолженности, старой системе и структуре управления существует опасность того, что выделенные средства пойдут не по назначению.

Для успешной реализации проекта необходимо выделить (обособить) проект с разумным использованием получаемой от его реализации прибыли. Должны быть показаны организационные мероприятия по реализации проекта:

выделение подразделения, осуществляющего проект, на самостоятельный баланс со своим расчетным счетом и получение им субсчета;

создание временной организационной структуры;

назначение руководителя проекта;

для существующей организации должна быть выполнена оценка соответствия его структуры и применяемых методов управления специфике поставленных целей проекта и путей их достижения;

для создаваемых организаций проектирование всех структур должно быть в максимальной степени увязано с основными положениями проекта;

создание совместной организации.

13. Разработка раздела "9. ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЕ"

Назначение - определение потенциальных проблем, трудностей и рисков, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта.

Инвестор должен убедиться, что разработчик бизнес-плана реально смотрит на вещи и готов к сложностям, которые всегда сопровождают осуществление любого, даже самого подготовленного мероприятия.

Основными видами риска по месту их возникновения могут быть:

риск отсутствия сбыта;

риск организации производства;

производственный риск при изготовлении продукции;

финансовый риск, возникающий в сфере взаимоотношений с банками и финансовыми органами.

Необходимо привести:

перечень возможных рисков с указанием субъективной оценки их возникновения и ожидаемого ущерба от этого,

меры по профилактике и нейтрализации рисков,

программу страхования от рисков.

название страховой компании, с которой предполагается работать, ее реквизиты (адрес, телефон, фамилии)

14. Разработка раздела "10. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ

ОБОСНОВАНИЕ"

"Цель раздела: определить эффективность проекта.

В данном разделе необходимо представить по периодам планирования проекта по формам таблиц 10.1 – 10.11 в постоянных ценах следующие данные:

инвестиционные издержки (таб. 10.1);

график освоения проектной мощности производства (таб. 10.2);

затраты на производство и реализацию продукции (услуг) (таб. 10.3);

источники финансирования инвестиционного проекта (таб. 10.4);

план денежных поступлений и выплат по годам реализации проекта (таб. 10.5);

данные для расчета срока окупаемости проекта (таб. 10.6);

данные для расчета внутренней нормы рентабельности (таб. 10.7);

данные для расчета срока окупаемости с учетом дисконтирования и дисконтированного дохода (таб. 10.8);

расчет НДС (таб. 10.9);

график погашения кредита и уплаты процентов (таб. 10.10);

бюджетный эффект от реализации проекта (таб. 10.11).

Расчет оборотных средств выполняют по форме табл. 11.1 и приводят в приложении к бизнес-плану.

Согласие банков или других заимодателей, включая иностранных, на предоставление средств должно быть подтверждено соответствующими документами с обязательным указанием условий предоставления кредитов (процентная ставка, условия, сроки предоставления и погашения кредита).

Продолжительность расчетного периода в течение первых двух лет (включая выпуск продукции) устанавливается в один квартал, далее - по годам.

При наличии компьютерных программ "Альт - Инвест", "Project Expert", "Аналитик" и др. рекомендуется использовать их для проведения необходимых расчетов и заполнения [таблиц 10.1](#bookmark=id.1mrcu09) - [10.10](#bookmark=id.1qoc8b1). При этом расчеты рекомендуется проводить поквартально, исследовать чувствительность показателей проекта к изменениям основных его характеристик, а также использовать другие дополнительные возможности этих программ.

Ходатайство о предоставлении средств бюджета Республики Татарстан 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 для привлечения инвестиций необходимо охарактеризовать риски и обосновать значение гарантии.

Исходными данными определения эффективности инвестиционного проекта служат данные плана денежных поступлений и выплат [(таблица 10.5)](#bookmark=id.2afmg28). Необходимым условием реализуемости проекта является положительное значение показателя накопленного денежного потока для каждого интервала времени [(таблица 10.6)](#bookmark=id.45jfvxd).

Для оценки эффективности проекта вычисляются:

срок окупаемости,

внутренняя норма рентабельности [<\*>](#bookmark=id.nmf14n),

срок окупаемости с учетом дисконтирования,

чистый дисконтированный доход (ЧДД) [<\*\*>](#bookmark=id.37m2jsg),

срок возврата кредита (для каждого кредита отдельно).

рентабельность продаж.

Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли от продаж к объему реализованной продукции по проекту. Принципиальным условием эффективности проекта является положение о том, что рентабельность продаж по проекту должна быть выше рентабельности продаж организаций-конкурентов.

Рентабельность продаж рассчитывается по данным [таблицы 10.8.1](#bookmark=id.1d96cc0).

Срок окупаемости представляет собой отрезок времени с момента выдачи средств бюджета Республики Татарстан (внебюджетных фондов) на возвратной и платной основе до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и суммарным объемом инвестиций приобретает положительное значение. Срок окупаемости рассчитывается по данным [табл. 10.6](#bookmark=id.45jfvxd) В объем инвестиций включаются затраты за счет всех источников финансирования согласно итогу [табл. 10.4](#bookmark=id.2iq8gzs).

Объем инвестиций при расчете срока окупаемости принимается без учета налога на добавленную стоимость.

При определении эффективности проекта показатели чистой прибыли и амортизационных отчислений относятся только к реализации инвестиционного проекта и не должны отражать результаты хозяйственной деятельности существующей организации, принадлежащего заявителю.

Внутренняя норма рентабельности определяется как дисконтирующий множитель, приводящий разновременные значения баланса доходов и инвестиционных расходов к началу реализации проекта.

Она является максимальной величиной процентной ставки, при которой занятые средства окупятся за жизненный цикл проекта. исходя из условия, что сумма дисконтированных разностей денежных потоков равна нулю:



где Рt - ежегодная разность денежных потоков [(табл. 10.7)](#bookmark=id.4iylrwe);

Т - суммарная продолжительность жизненного цикла проекта, включая строительство объекта и эксплуатацию основного технологического оборудования;

n - внутренняя норма рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности рассчитывается по данным [таблицы 10.7](#bookmark=id.4iylrwe).

Расчеты производятся последовательным подбором n. Принципиальным условием эффективности проекта является положение о том, что внутренняя норма рентабельности должна быть не меньше принятой процентной ставки по долгосрочным кредитам.

--------------------------------

<\*> В инвестиционном проектировании используются также другие названия, внутренняя норма доходности (ВНД), внутренняя норма прибыли, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR).

<\*\*> Другие названия - чистая приведенная (или чистая современная) стоимость, интегральный эффект, Net Present Value (NPV).

Срок окупаемости с учетом дисконтирования и дисконтированный доход рассчитываются по данным [табл. 10.8](#bookmark=id.2y3w247).

Коэффициенты дисконтирования аt для постоянной нормы дисконта Е рассчитываются по формуле

at = (1 + E)-(t-1),

где t - номер шага расчета (t = 1, 2, ... Т).

Срок окупаемости с учетом дисконтирования представляет собой отрезок времени с момента выдачи средств до момента, когда значение в [строке 7 табл. 10.8](#bookmark=id.2y3w247) приобретает положительные значения.

Значение дисконтированного дохода NPV определяют как последнее значение в [строке 7 табл. 10.8](#bookmark=id.2y3w247).

Расчеты коэффициентов оценки структуры баланса организации:

текущей ликвидности,

обеспеченности собственными средствами,

отношение собственных средств к величине заемных средств в составе средств финансирования,

финансовой стабильности проводятся в соответствии с Методологическими рекомендациями по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утвержденными Госкомстатом России 28.11.2002).

Таблица 10.1

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, тыс. рублей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды издержек | Всего | Ранее реализованные | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) | 3-й год (календарный) |
| Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1. Предынвестиционные затраты |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Затраты на основные средства: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| оборудование по видам |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| технология |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| земля |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| здания, сооружения и т.п. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Подготовка производства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Нематериальные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Вложения в прирост оборотных средств [(п. 9 табл. 11.1)](#bookmark=id.1idq7dh) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Общая сумма издержек, |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| в том числе НДС по капвложениям |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.2

ГРАФИК ОСВОЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ МОЩНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование продукции | Проектная мощность |
| I год (календарный) | II год (календарный) |
| всего | по кварталам I II III IV | всего | по кварталам I II III IV |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Товар 1Товар 2 |  |  |  |  |

Таблица 10.3

ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ

ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ), тыс. рублей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) |
| Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1. Объем продажи (производства) продукции (услуг) в натуральном выражении:товар 1товар 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Цена продажи единицы продукции (услуг):товар 1товар 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Выручка от продажи продукции (в денежном выражении) [(3)](#bookmark=id.4k668n3) = [(1)](#bookmark=id.3l18frh) x [(2)](#bookmark=id.206ipza) - всего,в том числе:товар 1товар 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. НДС из выручки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Выручка от продажи продукции (в денежном выражении) без НДС [(5)](#bookmark=id.1egqt2p) = [(3)](#bookmark=id.4k668n3) - [(4)](#bookmark=id.2zbgiuw) - всего |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Расходы на производство и реализацию продукции (услуг) - всего ([6.1](#bookmark=id.2dlolyb) + [6.2](#bookmark=id.4bvk7pj)),в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.1. Прямые расходы([6.1.1](#bookmark=id.sqyw64) + [6.1.2](#bookmark=id.3cqmetx) + [6.1.3](#bookmark=id.1rvwp1q)) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.1.1. Материальные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| топливо и энергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| сырье и материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| комплектующие изделия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Справочно: НДС к возмещению по материалам, топливу, энергии, комплектующим и т.п. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.1.2. Расходы на оплату труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.1.3. Амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2. Косвенные расходы (сумма [строк 6.2.1](#bookmark=id.2r0uhxc) - [6.2.6](#bookmark=id.kgcv8k)) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.1. Отчисления в фонды социального страхования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.2. Затраты по лизингу |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.3. Сумма налогов и сборов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.4. Уплата процентов за кредит - всего,в том числе:средства государственной поддержки коммерческие кредиты (по каждому в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.5. Расходы на реализацию продукции, в том числе:на рекламудругие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.2.6. Прочие косвенные расходы, в том числе:по страхованию на сертификацию продукции прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Прибыль от производства и реализации продукции[(7)](#bookmark=id.34g0dwd) = [(5)](#bookmark=id.1egqt2p) - [(6)](#bookmark=id.3ygebqi) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Платежи из прибыли в бюджет - всего, в том числе: налоги, относимые на финансовый результат (указать каждый в отдельности) налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. Чистая прибыль[(9)](#bookmark=id.43ky6rz) = [(7)](#bookmark=id.34g0dwd) - [(8)](#bookmark=id.1jlao46) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. То же нарастающим итогом |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.4

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА,

тыс. рублей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателей | Средствана начало реализации проекта | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) |
| Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Собственные средства, направляемые на финансирование проекта - всего,в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Прибыль (фонд накопления) на начало реализации проекта |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. Амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. Средства от продажи акций в объеме их поступления на счет организации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. Выручка от реализации основных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.5. Учредительские взносы участников проекта |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Заемные средства - всего,в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Кредиты коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. Иностранные кредиты и займы (по каждому в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3. Другие заемные средства (расшифровать) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Средства государственной поддержки за счет бюджета Республики Татарстан |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Справочно: сумма государственной поддержки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.5

ПЛАН ДЕНЕЖНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ И ВЫПЛАТ ПО ГОДАМ

РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА, тыс. рублей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) | 3-й год |
| Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | Всего | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| А. Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А1. Поступление денежных средств - всего |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А1.1. Выручка от продажи товара (услуг) согласно плану реализации товара [(п. 3. табл. 10.3)](#bookmark=id.4k668n3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А2. Денежные выплаты, всего ([А.2.1](#bookmark=id.1opuj5n) + [А.2.2](#bookmark=id.48pi1tg) + [А.2.3](#bookmark=id.2nusc19) + [А.2.4](#bookmark=id.1302m92) + [А.2.5](#bookmark=id.3mzq4wv) + [А.2.6](#bookmark=id.2250f4o)), в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.1. Материальные расходы, включая НДС [(п. 6.1.1 таб. 10.3)](#bookmark=id.sqyw64) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.2. Расходы на оплату труда [(п. 6.1.2 таб. 10.3)](#bookmark=id.3cqmetx) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.3. Отчисления в фонды социального страхования [(п. 6.2.1 таб. 10.3)](#bookmark=id.2r0uhxc) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.4. Затраты по лизингу [(п. 6.2.2 таб. 10.3)](#bookmark=id.1664s55) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.5. Расходы на реализацию продукции [(п. 6.2.5 таб. 10.3)](#bookmark=id.25b2l0r) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А.2.6. Прочие косвенные расходы [(п. 6.2.6 таб. 10.3)](#bookmark=id.kgcv8k) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А3. Сальдо денежных поступлений и выплат от деятельности по производству и сбыту продукции (услуг) [(АЗ)](#bookmark=id.haapch) = [(А1)](#bookmark=id.pkwqa1) - [(А2)](#bookmark=id.39kk8xu) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Б. Инвестиционная деятельность |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Б1. Поступление денежных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| выручка от реализации основных средств [(п. 1.4 табл. 10.4)](#bookmark=id.1x0gk37) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Б2. Инвестиционные издержки [(п. 6 табл. 10.1)](#bookmark=id.46r0co2): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| оборудование; |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| строительно-монтажные работы; |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| проектно-изыскательские работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| содержание дирекции строящейся организации; |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| другие издержки |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Б3. Сальдо денежных поступлений и платежей в инвестиционной деятельности [(Б3)](#bookmark=id.40ew0vw) = [(Б1)](#bookmark=id.319y80a) - [(Б2)](#bookmark=id.1gf8i83) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В. Финансовая деятельность |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В1. Поступление денежных средств - всего [(В1)](#bookmark=id.2fk6b3p) = [(В1.1)](#bookmark=id.upglbi) + [(В1.2)](#bookmark=id.3ep43zb) + [(В1.3)](#bookmark=id.1tuee74), в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В1.1. Средства для финансирования инвестиционного проекта (пп. [1.1](#bookmark=id.xvir7l) + [1.2](#bookmark=id.3hv69ve) + [1.5](#bookmark=id.4h042r0) + [2](#bookmark=id.2w5ecyt) + [3 табл. 10.4](#bookmark=id.1baon6m)) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В1.2. Компенсация процентной ставки по коммерческому кредиту |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В1.3. Средства от продажи и доходы от ценных бумаг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В2. Денежные выплаты - всего [(В2)](#bookmark=id.4du1wux) = [(В2.1)](#bookmark=id.2szc72q) + [(В2.2)](#bookmark=id.184mhaj) + [(В2.3)](#bookmark=id.3s49zyc) + [(В2.4)](#bookmark=id.279ka65) + [(В2.5)](#bookmark=id.meukdy), в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В2.1 Погашение задолженности по кредиту [(п. 2 таб. 10.10)](#bookmark=id.4anzqyu): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| средства государственной поддержки за счет бюджета Республики Татарстан |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| коммерческие кредиты и займы (по каждому в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В2.2. Уплата процентов за предоставленные средства - всегов том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| средства государственной поддержки за счет бюджета Республики Татарстан |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| коммерческие кредиты и займы (по каждому в отдельности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В2.3. Налоги и обязательные платежи: из себестоимости и прибыли ([пп. 6.2.3](#bookmark=id.3q5sasy) и [8 табл. 10.3](#bookmark=id.1jlao46))НДС к уплате в бюджет [(п. 5 таб. 10.9)](#bookmark=id.3bj1y38) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В.2.4. Покупка ценных бумаг |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В.2.5. Выплата дивидендов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| В.3. Сальдо денежных поступлений и выплат от финансовой деятельности[(В3)](#bookmark=id.36ei31r) = [(В1)](#bookmark=id.2fk6b3p) - [(В2)](#bookmark=id.4du1wux) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Д. Денежный поток |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Д1. По годам реализации проекта[(Д1)](#bookmark=id.1ljsd9k) = [(А3)](#bookmark=id.haapch) + [(Б3)](#bookmark=id.40ew0vw) + [(В3)](#bookmark=id.36ei31r) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Д2. Накопленный денежный поток |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.6

ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА СРОКА ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, млн руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | I год (календарный) | II год (календарный) | III год (календарный) |
| всего | по кварталамI II III IV | всего | по кварталамI II III IV |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Объем инвестиций (итог [табл. 10.1](#bookmark=id.1mrcu09)) |  |  |  |  |  |
| 2. То же нарастающим итогом |  |  |  |  |  |
| 3. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений [(табл. 10.3)](#bookmark=id.111kx3o) |  |  |  |  |  |
| 4. То же нарастающим итогом |  |  |  |  |  |
| 5. Сальдо [(4)](#bookmark=id.1yyy98l) - [(2)](#bookmark=id.zu0gcz) |  |  |  |  |  |

Таблица 10.7

ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Годы строительства и эксплуатации |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Ежегодная разность (P[t]) P[t] = ([п. п. 1](#bookmark=id.2koq656) - [3 табл. 10.6](#bookmark=id.3jtnz0s)) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.8

ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА СРОКА ОКУПАЕМОСТИ С УЧЕТОМ

ДИСКОНТИРОВАНИЯ И ДИСКОНТИРОВАННОГО ДОХОДА NPV

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Номер шага при расчете |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1. Объем инвестиций [(п. 1 табл. 10.6)](#bookmark=id.2koq656) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений [(п. 3 табл. 10.6)](#bookmark=id.3jtnz0s) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.Коэффициенты дисконтирования аt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. (1) x (3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. (2) x (3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. (5) - (4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. То же нарастающим итогом (NPVt) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.8.1

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Годы |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Прибыль от производства и реализации продукции |  |  |  |  |  |  |
| 2. Выручка от продажи продукции (в денежном выражении) без НДС и акцизов |  |  |  |  |  |  |
| 3. Рентабельность продаж, %[(1)](#bookmark=id.3x8tuzt) / [(2)](#bookmark=id.2ce457m) x 100 |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.9

РАСЧЕТ НДС (тыс. рублей)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Всего | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) |
| I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. |
| 1. НДС из выручки к уплате [(п. 4 таб. 10.3)](#bookmark=id.2zbgiuw) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. НДС к возмещению - всего, в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. НДС к возмещению по капвложениям [(таб. 10.1)](#bookmark=id.1mrcu09) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. НДС к возмещению по материальным расходам [(п. 6.1.1 табл. 10.3)](#bookmark=id.sqyw64) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Итого НДС к уплате |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Нарастающим итогом |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Уплата НДС в бюджет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.10

ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА И УПЛАТЫ ПРОЦЕНТОВ

(тыс. рублей)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Всего | "0" | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | V кв. | VI кв. | VII кв. | VIII кв. |
| 1. Привлечение кредитов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Погашение задолженности по кредиту |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Задолженность по кредиту на конец периода |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Начислено и выплачено процентов - всего,в том числе за счет:средств господдержки собственных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Сумма невыплаченных процентов,в том числе за счет:средств господдержки собственных средств |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 10.11

БЮДЖЕТНЫЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

(тыс. рублей)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 1-й год (календарный) | 2-й год (календарный) | Третий и последующие годы, всего |
| 1. Выплатыа) предполагаемая государственная поддержка проекта |  |  |  |
| 2. Поступление средств, итого (п. 2"а" + п. 2"б" + п. 2"в" + п. 2"г" + п. 2"д" + п. 2"е"), в том числе: |  |  |  |
| а) налоги и платежи в бюджет (расшифровать), в том числе:в федеральный бюджет Российской Федерации |  |  |  |
| в бюджет Республики Татарстан |  |  |  |
| б) платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество и землю |  |  |  |
| в) отчисления на социальное страхование |  |  |  |
| г) выручка от продажи государственного пакета акций |  |  |  |
| д) возврат процентов по государственному кредиту |  |  |  |
| е) возврат основного долга государству |  |  |  |
| 3. Сальдо потока ([п. 2](#bookmark=id.3oy7u29) - [п. 1](#bookmark=id.14ykbeg)) |  |  |  |
| 4. То же нарастающим итогом |  |  |  |
| 5. Коэффициент дисконтирования |  |  |  |
| 6. Дисконтированная величина ([п. 3](#bookmark=id.243i4a2) x [п. 5](#bookmark=id.j8sehv)) |  |  |  |
| 7. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) государства нарастающим итогом:ЧДД федерального бюджета Российской Федерации |  |  |  |
| ЧДД бюджета Республики Татарстан |  |  |  |

15. Оформление раздела «11. ПРИЛОЖЕНИЕ»

Цель приложений - подтвердить документально положения, изложенные в предыдущих разделах бизнес-плана.

Перечень приложений представлен в [п. 2.1](#bookmark=id.1t3h5sf) данного макета бизнес-плана.

Прилагаемые копии документов должны быть читабельными.

В приложении к бизнес-плану приводится также расчет оборотных средств по форм [табл. 11.1](#bookmark=id.338fx5o).

Таблица 11.1

РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРОТНОМ КАПИТАЛЕ

(по каждому виду товара (услуги)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование запасов | Единица измерения | 1 год (календарный) | 2 год (календарный) |
| всего | по кварталам I II III IV | всего | по кварталамI II III IV |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Запасы основного сырья | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 2. Запасы прочего сырья | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 3. Запасы вспомогательных средств | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 4. Запасы энергоресурсов | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 5. Запасные части | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 6. Объем незавершенного производства | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 7. Запасы готовой продукции | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 8. Общая сумма | дней |  |  |  |  |
| млн руб. |
| 9. Прирост | млн руб. |  |  |  |  |