**Макет бизнес-проекта**

1. Титульный лист

 Утверждаю

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

 (должность)

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

 (Ф.И.О.)

 "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_г.

 М.П.

Наименование бизнес-проекта;

наименование и место нахождения юридического лица (Ф.И.О. и адрес регистрации индивидуального предпринимателя), адрес фактического размещения;

Ф.И.О., адреса и телефоны основных учредителей с указанием доли в уставном капитале (для юридического лица);

Ф.И.О. руководителя организации-претендента (индивидуального предпринимателя);

суть проекта (кратко сформулированное основное направление намечаемой или осуществляемой деятельности претендента);

источники финансирования проекта (в процентах): собственные средства, заемные средства (отдельно отечественные и иностранные), сметная стоимость проекта;

направление вложения денежных средств;

срок окупаемости и реализации проекта;

наличие заключений государственной, а также экологической экспертизы (наименование организации (индивидуального предпринимателя) и даты утверждения), если это необходимо;

заявление о конфиденциальности (в случае необходимости, в произвольной форме).

**2. Вводная часть или резюме проекта (до 3 стр.)**

Характеристика проекта, раскрывающая суть, цели проекта и доказательства его выгодности, намерения по его реализации.

Описание предлагаемых видов товаров (работ, услуг) (перечень и краткая характеристика свойств, особенностей, направления использования, объёмы, цена реализации, спецификация). Информация по производимой продукции (выполняемым работам, предоставляемым услугам).

Прежде всего, следует дать четкое описание полезного эффекта, ради которого будут приобретать товар (услугу) - новые или уникальные свойства, сфера удовлетворяемых потребностей отлична от предлагающихся на рынке аналогов, в том числе:

* какую именно потребность он удовлетворяет;
* как реализуется товар или оказывается услуга;
* уровень цены и группа покупателей, которой он доступен;
* характеристика спроса на предлагаемый товар (услугу);
* каким образом товар (услуга) продается;
* слабые стороны товара (услуги);
* преимущества товара (услуги).

Кроме того, в разделе следует отразить краткое описание своего предприятия:

* местонахождение;
* организационно-правовая форма;
* планируемые виды деятельности и др.

Общий объём финансирования, всего (тыс. руб.):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

в том числе по источникам:

собственные средства претендента (средства претендента, имеющиеся в наличии для реализации бизнес-проекта)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

заёмные средства (кредиты, полученные в кредитных организациях, средства инвесторов)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Выручка за 1-й год проекта –

Выручка за 2-й год проекта –

Выручка за 3-й год проекта –

NPV (чистый приведенный доход) –

PI (индекс прибыльности) -

Создаваемые рабочие места в рамках проекта –

**3. Анализ положения дел в отрасли**

(назначение раздела – указать характер отрасли (развивающаяся,

стабильная, стагнирующая), до 3 стр.)

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

Ожидаемая доля организации в производстве продукции в регионе или России.

Потенциальные конкуренты (указать наименования и адреса основных производителей товара, их сильные и слабые стороны).

Какие аналоги продукта и где появились (указать, если аналогов нет).

**4. Производственный план**

(назначение раздела – аргументировать выбор производственного процесса и охарактеризовать технико-экономические показатели, до 3 стр.)

В зависимости от вида бизнеса в производственном плане дается краткое описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Производственный план формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей.

В этом разделе должны быть описаны все производственные или другие рабочие процессы. Здесь надо рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.

Здесь должны найти отражение вопросы, связанные со сроками поставок, числом основных поставщиков и насколько быстро может быть увеличен или сокращен выпуск продукции.

Примерные вопросы данного раздела:

* где будут изготавливаться товары (предоставляться услуги)?
* насколько удачно выбрано место расположения помещения, исходя из близостик клиентам, поставщикам, доступности рабочей силы и т.д.?
* какое оборудование и инструменты потребуются?

Составьте подробный список оборудования (укажите способ его получения).

**5. План маркетинга**

(в разделе должно быть показано, что реализация товара не вызовет серьёзных проблем, определён объём затрат на сбыт продукции, до 3 стр.)

Для того чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных, будущему предпринимателю необходимо иметь план маркетинговых действий. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию.

План маркетинга - основополагающий раздел бизнес-плана, в котором выделяются следующие подразделы:

* выбор системы распространения товара;
* ценовая политика и ценообразование;
* реклама и продвижение товара на рынок;
* методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса.

**6. Финансовый план**

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

 Финансовые показатели рассчитываются на 3 года по кварталам.

Объём финансирования проекта по источникам.

Финансовые результаты реализации (план по прибыли) проекта. Прогноз движения денежных средств по годам реализации бизнес-проекта на основе оптимистических значений основных показателей.

Экономическая эффективность по показателям чистого дисконтированного дохода (величина NPV) и срока окупаемости, индекса рентабельности, внутренней нормы доходности, индекса доходности.

Расчёт срока окупаемости и точки безубыточности бизнес-проекта.

**7. Приложения**

При необходимости формируются исходные экономические, технические и другие данные по организации производства, прейскуранты, заключения, таблицы и иная документация, на которую есть ссылки в бизнес-плане.

 **(Краткая информация о бизнес-проекте)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование (для заявителей – юридических лиц); фамилия, имя отчество (для заявителей – индивидуальных предпринимателей, глав крестьянских (фермерских) хозяйств)** |  |
| **Юридический адрес (адрес регистрации) заявителя** |  |
| **Фактическое место осуществления предпринимательской деятельности заявителя** |  |
| **Суть бизнес-проекта (кратко сформулированное основное направление планируемой деятельности заявителя в бизнес-инкубаторе)** |  |
| **Вид (-ы) экономической деятельности, который (-ые) планируется осуществлять в бизнес-инкубаторе (указывается в соответствии с выпиской из ЕГРИП/ЮЛ)** |  |
| **Система налогообложения (указать все системы)** |  |
| **Срок окупаемости проекта, лет** |  |

**Поданные на конкурс заявки оцениваются исключительно по критериям:**

1. качество описания преимуществ товара или услуги в сравнении с существующими аналогами (конкурентами);
2. качество проработки маркетинговой, операционной и финансовой стратегий развития субъекта малого предпринимательства;
3. прогнозируемые изменения финансовых результатов и количества рабочих мест субъекта малого предпринимательства;
4. срок окупаемости проекта.