|  |
| --- |
| **Бизнес-план**  **предприятия по  (вид деятельности)** |
| **(Организационно-правовая форма)  («Название предприятия»)** |
| (Юридический адрес  предприятия) |
|  |
| **Учредитель:**  (ФИО)  домашний адрес: (почтовый индекс,  город, улица, дом, корпус, квартира)  паспорт (номер)  выдан (кем, когда)  Домашний телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Мобильный телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| **Кемерово (месяц, год составления бизнес-плана)** |

# Резюме

Производством и реализацией какого товара (выполнением каких работ и оказанием каких услуг) занимается предприятие? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кто целевой клиент предприятия? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Какова организационно - правовая форма предприятия? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сколько будет привлечено наемных работников? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Общая сумма затрат на реализацию проекта за первый год работы \_\_\_\_\_\_\_\_ руб.,

в том числе затрат, разрешенных к субсидированию за счет гранта – \_\_\_\_\_\_\_ руб.

Требуемый объем финансирования проекта – \_\_\_\_\_\_\_ руб.

в том числе за счет гранта на создание собственного дела – \_\_\_\_\_\_\_\_ руб., что   
составляет \_\_\_ % от объема затрат, разрешенных к субсидированию за счет гранта.

Какие произведенные затраты субсидируются за счет гранта на создание собственного дела:

* Затраты, связанные с государственной регистрацией – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Затраты на приобретение основных средств (за исключением легковых автотранспортных средств) – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Затраты на получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления   
  предпринимательской деятельности – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Затраты на приобретение нематериальных активов – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Затраты на приобретение сырья для дальнейшей переработки – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Затраты на выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) – \_\_\_\_\_\_\_ руб.

Основные показатели проекта за первый год работы предприятия:

* Общая прибыль – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Величина денежных средств в конце первого года работы – \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Рентабельность деятельности – \_\_\_\_\_ %
* Рентабельность вложений собственных средств – \_\_\_\_\_ %
* Рентабельность общих вложений – \_\_\_\_\_ %

В комплект материалов по бизнес-плану вошли:

* Пояснительная записка на \_\_\_ страницах;
* Приложение 1, представляющее собой финансовую часть проекта, подготовленную по двум сценариям – реалистическому и пессимистическому;
* Приложение 2, содержащее дополнительные материалы.

# Предыстория проекта на этапе создания бизнеса

# Общие сведения о предприятии-заявителе

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

Сокращенное наименование предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Дата и номер Свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (согласно выписке из ЕГРЮЛ или ЕГРИП): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Коды основной деятельности предприятия, в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Местонахождение (место государственной регистрации) организации (адрес места жительства индивидуального предпринимателя): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Почтовый адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон / факс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Электронная почта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сайт в сети Интернет: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО руководителя предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учредители предприятия:

|  |  |
| --- | --- |
| **Учредители предприятия** | **Доля в уставном капитале, %** |
| Физические лица: |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_% |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_% |
| Юридические лица: |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_% |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_% |

Величина уставного капитала в соответствии с уставными документами \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб., в том числе оплачено на момент подачи заявки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

# Положение предприятия на рынке на этапе создания бизнеса

В чем состояла бизнес-идея создания предприятия и насколько её удалось реализовать к моменту подачи заявки на получение гранта на создание собственного дела?

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

Какой товар (какие услуги) уже предложены покупателям?

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

Кто уже стал клиентами предприятия (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов, вкусовые предпочтения, местоположение и т.д.)?

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

Какие из предприятий на сегодня являются конкурентами, насколько остра конкуренция?

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

Каким образом организована работа предприятия:

- по определению ассортимента товаров (услуг)

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

- по установлению оптимальных цен на товар (услуг)

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

- по методам реализации товаров (услуг)

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

- по продвижению и рекламе товаров (услуг)

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

**Показатели работы предприятия с момента его государственной регистрации**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Период (месяц, год)** | **месяц, год** | **месяц, год** | **месяц, год** | **…** |
| Объем продаж, руб. |  |  |  |  |
| Затраты на маркетинг, руб. |  |  |  |  |

С какими проблемами столкнулось предприятие на этапе создания бизнеса?

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

Какие изменения требуется внести в работу предприятия для преодоления этих проблем?

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

# Экономическое положение предприятия на этапе создания бизнеса

**Затраты предприятия с момента государственной регистрации до момента составления бизнес-плана (все – в руб.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ВСЕГО** | **в том числе по месяцам** | | |
| **месяц, год** | **месяц, год** | **…** |
| Общая сумма произведенных затрат |  |  |  |  |
| в том числе:  Финансируемые за счет гранта |  |  |  |  |
| Не финансируемые за счет гранта |  |  |  |  |

**Затраты с момента государственной регистрации до момента составления бизнес-плана**

| **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| --- | --- |
| Единовременные затраты, всего: |  |
| из них разрешенные к субсидированию за счет гранта, всего: |  |
| в том числе:  Затраты, связанные с государственной регистрацией |  |
| Приобретение основных средств |  |
| Получение лицензий и разрешений |  |
| Приобретение нематериальных активов |  |
| Передача прав на франшизу (паушальный взнос) |  |
| Сырье и основные материалы, всего: |  |
| в том числе сырье для дальнейшей переработки |  |
| Оплата труда |  |
| Вспомогательные и расходные материалы |  |
| Командировки |  |
| Услуги связи |  |
| Коммунальные услуги |  |
| Оплата услуг сторонних организаций |  |
| Аренда помещений |  |
| Прочие текущие расходы |  |
| **ВСЕГО:** |  |

# Бизнес-идея проекта развития предприятия

В чем состоит цель проекта развития бизнеса на следующем этапе и какие задачи надо решить для достижения этой цели?

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

Какие проблемы препятствуют успешному решению перечисленных задач?

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

Какие действия и когда нужно предпринять для преодоления этих проблем и достижения цели проекта?

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

Какие аргументы подтверждают уверенность в успехе проекта?

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

SWOT-анализ проекта по результатам изучения его сильных и слабых сторон:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ | ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ |
| **+** | **СИЛЫ** | **ВОЗМОЖНОСТИ** |
| **\_** | **СЛАБОСТИ** | **УГРОЗЫ** |

# План маркетинга

# Виды товаров (услуг)

Какой товар (или услуга) будет предложена клиентам на следующем этапе развития бизнеса?

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

Какие потребности удовлетворит товар (услуга)? В каких сферах использования?

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

Какие преимущества и недостатки с точки зрения покупателя есть у товара (услуги):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Товар (услуга)** | **ПРЕИМУЩЕСТВА** | **НЕДОСТАТКИ** |
| Товар (услуга) 1 |  |  |
| Товар (услуга) 2 |  |  |
| … |  |  |

Есть ли патент (лицензия) на этот товар (услугу), какие еще вопросы нужно решить (сертификация, получение разрешительной документации и т.д.) для начала такого бизнеса?

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

Имеется ли опыт производства и реализации такого товара (услуги)?

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

Какие характеристики делают товары (услуги) уникальными?

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

# Спрос

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей) диктуется следующими соображениями:

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Целевыми клиентами (сегментами) для предприятия будут (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов, вкусовые предпочтения, местоположение и т.д.):

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Где (в каком районе) живут целевые клиенты?

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

По какой цене целевые клиенты сейчас покупают аналогичный товар (услугу)?

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

Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?

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

Что стимулирует спрос на данные товары (услуги)?

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

Какие специфические особенности имеет спрос на данные товары (услуги) для избранных целевых клиентов?

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

# Конкуренция

Какие из фирм-конкурентов, выпускающих аналогичные товары (услуги) работают в таких же рыночных сегментах? Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?

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

Что представляет из себя их продукция - её отличительные особенности, дизайн и т.д.?

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

Каков уровень цен на товары (услуги) конкурентов?

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

Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, методы стимулирования спроса, другие формы продвижения?

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

Как развивается бизнес у конкурентов? В чем причины происходящих изменений: объёмы реализации, ассортимент, рост или сокращение персонала?

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

Основными конкурентами предприятия являются\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

В таблице приведены результаты сравнительного анализа конкурентов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Сильные стороны** | **Слабые стороны** | **Выводы** |
| (Конкурент 1) |  |  |  |
| (Конкурент 2) |  |  |  |
| … |  |  |  |
| Наше  предприятие |  |  |  |

# Прогноз продаж

Прогноз объема продаж для реалистического сценария реализации проекта составлен на тот период работы предприятия, который начинается с момента составления бизнес-плана. Доходы и расходы предприятия до этого момента охарактеризованы в разделе 2 бизнес-плана «Предыстория проекта на этапе создания бизнеса».

В последующих таблицах для прогнозного периода используется такая же шкала времени с помесячной разбивкой.

**Прогноз продаж (реалистический сценарий) с момента составления бизнес-плана**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Кол-во в шт. |  |  |  |  |  |  |
| Цена в руб. |  |  |  |  |  |  |
| Объем продаж в руб. |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Кол-во в шт. |  |  |  |  |  |  |
| Цена в руб. |  |  |  |  |  |  |
| Объем продаж в руб. |  |  |  |  |  |  |

Приведенные в прогнозе продаж цифры получены исходя из следующих соображений:

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Для пессимистического сценария прогноз продаж уточнится следующим образом:

• **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**•** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Программа маркетинга

Программа маркетинга состоит из следующих составляющих:

|  |  |
| --- | --- |
| Требуемые качества товара (услуг) | (конкретные потребительские характеристики товара (услуги), важные с точки зрения покупателей) |
| Цены | (обоснование оптимальных цен на товары (услуги) с учетом затрат, цен конкурентов, вопросов имиджа и т.д.) |
| Каналы сбыта | (методы реализации товаров (услуг): самостоятельно, через посредников, по предварительным заказам и т.д.) |
| Продвижение  и реклама | (методы доведения до клиентов информации о товарах (услугах)) |

**Бюджет маркетинга с момента составления бизнес-плана**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Мероприятие 1 |  |  |  |  |  |  |
| Мероприятие 2 |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |
| Бюджет маркетинга, руб. |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Мероприятие 1 |  |  |  |  |  |  |
| Мероприятие 2 |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |
| Бюджет маркетинга, руб. |  |  |  |  |  |  |

Приведенные в бюджете маркетинга цифры диктуются следующими соображениями:

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

# Обоснование ресурсов

# Производственные мощности

Выбор местоположения предприятия диктуется следующими соображениями (близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д.):

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

Для работы предприятия требуются следующие производственные мощности:

**Информация по производственным мощностям**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Производственные мощности (помещения, оборудование и т.д.)** | **Текущее состояние, меры по увеличению мощностей** | **У кого, по каким ценам приобретены или будут приобретаться** | **Месяц и год  приобретения** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Есть или предполагается производственная кооперация, с кем, в какой сфере деятельности?

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

Каким является сегодня и каким будет режим работы предприятия?

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

# Единовременные затраты

**Единовременные затраты на основные и нематериальные активы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основные средства и нематериальные активы** | **Способ приобретения** | **Сумма,  руб.** | **Срок амортизации \*), лет** | **Месяц и год  оплаты** |
| *Приобретены (или будут приобретены) и оплачены до момента получения гранта:* | | | | |
| … |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| **ВСЕГО:** | х |  | х | х |
| *Будут приобретаться и оплачиваться после получения гранта:* | | | | |
| … |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |
| **ВСЕГО:** | х |  | х | х |

**\*)** - только для амортизируемого имущества

Комментарии к таблице «Единовременные затраты на основные и нематериальные активы»:

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

Выбор технологии и метода её приобретения продиктован следующими соображениями:

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

# Затраты на сырье и материалы

В таблице приведена характеристика необходимого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей:

**Информация по сырью и материалам**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид сырья и  материалов** | **Цена  за ед. \*)** | **Комплект  поставки и периодичность закупки** | **Коммерческие условия  поставки** | **Меры по  хранению и складированию** | |
| *Сырье для дальнейшей переработки:* | | | | |
| … |  |  |  |  | |
| *Другие виды сырья и материалов:* | | | | |
| … |  |  |  |  | |

**\*)** – включая цену приобретения, затраты на доставку и хранение сырья и материалов

Комментарии к таблице «Информация по сырью и материалам»:

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

Выбор поставщиков сырья и материалов исходит из следующих соображений:

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

# Персонал и расходы на оплату труда

**Штатное расписание**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Оклад  (сдельная расценка), руб.** | **Метод  премирования** | **Месяц, год приема  на работу** | **Затраты на набор и обучение, руб.** |
| … |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Комментарии к таблице штатного расписания:

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

# Прочие текущие затраты

**Прочие текущие затраты и методы их расчета**

| **Статья текущих затрат** | **Метод расчета** |
| --- | --- |
| Вспомогательные и расходные материалы |  |
| Командировки |  |
| Услуги связи |  |
| Коммунальные услуги |  |
| Оплата услуг сторонних организаций |  |
| Аренда помещений |  |
| Прочие текущие расходы, включая: |  |
| Офисные расходы |  |
| Текущий ремонт и уборка помещений |  |
| Расходы на маркетинг |  |
| Непредвиденные расходы |  |
| … |  |

Комментарии к таблице «Прочие текущие затраты»:

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

# Сводный календарный план

Сводный календарный план-график реализации проекта представлен в таблице:

**Сводный календарный план-график реализации проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Мероприятие 1 |  |  |  |  |  |  |
| Мероприятие 2 |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц, год** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** | **…** |
| Мероприятие 1 |  |  |  |  |  |  |
| Мероприятие 2 |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |

Комментарии к сводному календарному план-графику реализации проекта:

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

# Юридический план

# Выбор организационно-правовой формы предприятия

Какой юридический статус наиболее подходит для избранного вида деятельности?

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

Рассматривается ли возможность изменения формы предприятия в ближайшем будущем?

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

Какие разрешения получены и(или) необходимо получить для осуществления деятельности (лицензия, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций – порядок получения и ориентировочный размер затрат)

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

Как оформляются и(или) будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями?

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

Каким образом оформляются и(или) будут оформляться трудовые отношения (если привлекается наемный персонал)?

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

По какой системе налогообложения работает предприятие (традиционная, упрощенная, единый налог на вмененный доход)? С чем связан выбор такой системы налогообложения?

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

# Организационный план

Квалификация инициатора (инициаторов) проекта в избранной области подтверждается следующими данными:

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

Более подробная персональная информация об инициаторе (инициаторах) проекта и копии подтверждающих документов приводятся в составе Приложения 2 к бизнес-плану.

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности:

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

Как используются и как будут использоваться источники профессиональной поддержки (аутсорсинга):

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

# Финансовый план

Параметры избранного варианта финансирования отражены в следующей таблице:

**Источники финансирования проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование источника** | **Месяц и год привлечения \*)** | **Сумма** | |
| **руб.** | **%** |
| 1. | Грант на создание собственного дела |  |  |  |
| 2. | Иные источники финансирования, всего:  в том числе: |  |  |  |
| 2.1. | Личные средства:   * Денежные * Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.) |  |  |  |
| 2.2. | Заемные средства от других юридических и физических лиц |  |  |  |
| 2.3. | Кредит финансовых учреждений:   * Залоговый * Беззалоговый |  |  |  |
| 2.4. | Прочие источники финансирования  (указать какие именно) |  |  |  |
|  | ИТОГО по всем источникам: |  |  | **100%** |

**\*)** – грант на создание собственного дела составит \_\_\_ % от общего объема затрат, разрешенных к субсидированию за счет гранта. При этом общий объем уже произведенных затрат составил \_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб. (расшифровка приведена в разделе 2.3. бизнес-плана)

Ниже представлена подробная расшифровка затрат, подлежащих возмещению за счет государственной субсидии на поддержку и развитие малого предпринимательства:

**Смета затрат, подлежащих возмещению за счет государственной субсидии   
(гранта на создание собственного дела)**

| **№** | **Статья затрат** | **Сумма, в руб.** |
| --- | --- | --- |
| 1. | Затраты в форме обязательных платежей, связанные с государственной регистрацией юридического лица или индивидуального предпринимателя |  |
| 2. | Затраты на приобретение основных средств (за исключением легковых автотранспортных средств) |  |
| 3. | Затраты на получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности |  |
| 4. | Затраты на приобретение нематериальных активов |  |
| 5. | Затраты на приобретение сырья для дальнейшей переработки |  |
| 6. | Затраты на выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) - выплата вознаграждения правообладателю по договору коммерческой концессии в форме первоначального единовременного фиксированного платежа |  |
|  | **ИТОГО:** |  |

В Приложении 1 к Бизнес-плану приведены таблицы финансового бюджета проекта, рассчитанные в электронных таблицах Excel, в том числе:

1. Исходные данные
2. План финансовых результатов деятельности
3. План движения денежных средств
4. Оценка эффективности проекта

Об эффективности проекта свидетельствуют следующие показатели за первый год деятельности предприятия **\*)**:

* Общая прибыль –\_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Остаток денежных средств в конце первого года работы - \_\_\_\_\_\_\_ руб.
* Рентабельность деятельности - \_\_\_\_\_ %
* Рентабельность вложений собственных средств - \_\_\_\_\_ %
* Рентабельность общих вложений - \_\_\_\_\_ %

**\*)** – при расчете показателей проекта отсчет первого года деятельности предприятия ведётся с момента его государственной регистрации.

# Анализ рисков

Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:

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

Меры по минимизации рисков:

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

Анализ рисков выполнен по сценарному методу. В качестве переменных параметров по различным сценариям реализации проекта выбраны следующие

**Параметры сценариев реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Исходные данные (параметры),  отличающиеся для сценариев** | **Реалистический  сценарий** | **Пессимистический сценарий** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Остальные параметры приняты на одинаковом уровне по обоим сценариям.

По каждому из сценариев проведена оценка финансовых показателей. Табличные и графические материалы по сценариям представлены в финансовых таблицах Приложения 1.

**Показатели проекта для различных сценариев за первый год деятельности \*)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Реалистический  сценарий** | **Пессимистический сценарий** |
| Общая прибыль, руб. |  |  |
| Остаток денежных средств в конце первого года работы предприятия, руб. |  |  |
| Рентабельность деятельности, % |  |  |
| Рентабельность вложений собственных средств, % |  |  |
| Рентабельность общих вложений, % |  |  |

**\*)** – при расчете показателей проекта под первым годом деятельности предприятия понимается период, равный 12 месяцев с момента его государственной регистрации.

Таким образом, проект приемлем, о чем свидетельствует допустимая величина его показателей для пессимистического сценария реализации.

# Перечень приложений к бизнес-плану

**Приложение 1.** Финансовая часть проекта, подготовленная по двум сценариям его реализации (реалистическому и пессимистическому) – на \_\_\_ листах

**Приложение 2**, содержащее дополнительные материалы по проекту, в том числе:

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_– на \_\_\_ листах