

**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ПРИКАЗ
от 23 марта 2006 г. N 75**

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ФОРМ БИЗНЕС-ПЛАНОВ,
ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ (ИЗМЕНЕНИЯ)
СОГЛАШЕНИЙ О ВЕДЕНИИ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
(ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КРИТЕРИЕВ ОТБОРА
БАНКОВ И ИНЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ НА БИЗНЕС-ПЛАНЫ, КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ
БИЗНЕС-ПЛАНОВ, ПРОВОДИМОЙ ЭКСПЕРТНЫМ СОВЕТОМ
ПО ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИМ ОСОБЫМ
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЗОНАМ**

Во исполнение пунктов 4 и 5 части 2 статьи 13 и части 7 статьи 23 Федерального закона от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2005, N 30, ст. 3127) в целях проведения экспертной оценки бизнес-планов, представляемых лицами, намеревающимися получить статус резидента особой экономической зоны, либо резидентами особой экономической зоны, намеревающимися изменить условия соглашения о ведении промышленно-производственной (технико-внедренческой) деятельности, приказываю:

Утвердить:

1. Форму бизнес-плана, представляемого для заключения (изменения) соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности (приложение N 1).

2. Критерии отбора банков и иных кредитных организаций для подготовки заключения на бизнес-планы, представленные лицами, намеревающимися получить статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны, либо резидентами промышленно-производственной особой экономической зоны, намеревающимися изменить условия соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности (приложение N 2).
(Критерии утратили силу. - Приказ Минэкономразвития России от 02.11.2012 N 712)

3. Форму бизнес-плана, предоставляемого для заключения (изменения) соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности (приложение N 3).

4. Критерии оценки бизнес-планов, проводимой Экспертным советом по технико-внедренческим особым экономическим зонам (приложение N 4).
(Критерии утратили силу. - Приказ Минэкономразвития России от 02.11.2012 N 712)

Министр
Г.О.ГРЕФ

Приложение N 1
к Приказу
Минэкономразвития России
от 23 марта 2006 г. N 75

ФОРМА
бизнес-плана, представляемого
для заключения (изменения) соглашения о ведении
промышленно-производственной деятельности

УТВЕРЖДАЮ
Должность _____
_____ Фамилия, имя,
отчество (при наличии)
" _ " _____ 200_ г.

БИЗНЕС-ПЛАН
(краткое название проекта)
город год

1. Информация о претенденте на получение статуса резидента особой экономической зоны

1.1. Наименование юридического лица - претендента на получение статуса резидента промышленно-производственной особой экономической зоны (далее - претендент), либо резидента, вносящего изменения в условия соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности.

1.2. Организационно-правовая форма претендента, имена и адреса учредителей.

1.3. Дата регистрации претендента, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего претендента, основной государственный регистрационный номер, идентификационный номер налогоплательщика.

1.4. Место государственной регистрации и почтовый адрес претендента.

1.5. Фамилия, имя, отчество (при наличии), номера телефонов, факсов руководителя (руководителей) претендента.

Вид (виды) экономической деятельности предприятия. В случае, если на момент подачи инициативной заявки предприятие осуществляет несколько видов экономической деятельности, указать процент прибыли, приходящийся на каждый из видов деятельности в общем объеме прибыли в среднем за последний отчетный год деятельности.

1.6. Срок реализации проекта.

1.7. Полная стоимость реализации проекта, ожидаемые источники денежных средств и их структура (собственные и заемные средства претендента, бюджетное финансирование).

1.8. Заявление о коммерческой тайне.

1.9. Дата составления бизнес-плана.

2. Вводная часть (резюме проекта) (2 - 3 стр.)

Информация, характеризующая направления и цели деятельности претендента, доказательства экономической эффективности и реализуемости проекта.

2.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации.

2.2. Эффективность реализации проекта.

2.3. Общая стоимость проекта.

2.4. Необходимые (привлекаемые) финансовые ресурсы.

2.5. Срок окупаемости проекта.

2.6. Финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма

рентабельности, ежегодные суммы налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации, бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет на ближайшие 3 года).

2.7. Предполагаемая форма и условия участия инвестора (кредитора).

2.8. Гарантии возврата инвестиций (кредитных ресурсов).

2.9. Сопутствующие эффекты (социальные, экологические) от реализации проекта.

3. Анализ положения дел в отрасли и описание организации-претендента (до 7 стр.)

3.1. Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли.

3.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.

3.3. Прогноз конъюнктуры рынка продукции (работ, услуг).

3.4. Ожидаемая доля претендента в производстве отрасли. Значимость данного производства для экономического и социального развития субъекта Российской Федерации.

3.5. Перечень основных (потенциальных) конкурентов, их доли на рынке.

3.6. Общая концепция предполагаемого бизнеса (цели функционирования, выпускаемая продукция (работы, услуг), основные потребители).

3.7. Учредители организации-претендента.

3.8. Перечень существующих (потенциальных) стратегических партнеров и контрагентов.

4. Описание продукции (работ, услуг) (до 5 стр.)

4.1. Основные характеристики продукции (работ, услуг) (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции (работ, услуг), соответствие государственным стандартам, патентно-лицензионная защита, требования к контролю качества, сервисное обслуживание, возможности адаптации (модификация) продукции (работ, услуг) к изменениям рынка).

4.2. Наличие опыта производства данной продукции (работ, услуг) с указанием конкретных проектов и объемов осуществленных инвестиций.

4.3. Анализ качества жизненного цикла продукции (работ, услуг).

4.4. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов продукции (работ, услуг).

Соответствие технического и технологического потенциала проекта лучшим используемым технологиям и практике реализации подобных проектов с указанием конкретных примеров.

5. Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг) (до 7 стр.)

В этом разделе должно быть доказано, что продукция (работ, услуг) претендента имеет рынок сбыта, и обоснованы подходящая тактика конкурентной борьбы и механизм продвижения продукции на рынок:

5.1. Факторный анализ состояния рынков сбыта продукции (работ, услуг) и его сегментов (емкость, степень насыщенности, потенциал роста рынка).

5.2. Оценка доли претендента на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемой продукции (работ, услуг).

5.3. Обоснование рыночной ниши продукции (работ, услуг) и среднесрочная концепция ее расширения, т.е. характеристика целевых рынков и поведения потребителей, прогнозы продаж, трудности выхода (расширения) на целевые рынки, наиболее эффективные механизмы продвижения продукции (работ, услуг) на целевые рынки.

5.4. Общая стратегия маркетинга претендента.

5.5. Характеристика ценообразования претендента (сопоставление собственной стратегии в области цен с ценовой политикой основных конкурентов, обоснование цены на продукцию с учетом требований к качеству и анализа формирования себестоимости, оценка окупаемости затрат, уровня рентабельности продаж, политика предоставления скидок).

5.6. Тактика реализации продукции (работ, услуг). Анализ методов реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники) и их эффективность, выбор приоритетных каналов сбыта в долгосрочной перспективе, наличие договоров и протоколов намерений на поставку.

5.7. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий.

5.8. Реклама и продвижение продукции (работ, услуг) на рынок.

5.9. Стратегия в области качества (наиболее привлекательные для потребителей характеристики качества продукции (работ, услуг), тенденции их изменения, стратегическая линия поведения претендента на рынке в области качества и дизайна продукции (работ, услуг)).

6. Логистика производства (до 3 стр.)

6.1. Источники поставки сырья для производства, их местоположение и виды доставки, объемы грузопотока (в месяц).

6.2. Необходимые складские мощности для обработки и хранения сырья.

6.3. Необходимые складские мощности для хранения готовой продукции и виды доставки потребителям, объемы грузопотока (в месяц).

7. Производственный план (до 5 стр.)

Обоснование выбора производственного (научно-технологического) процесса и возможности претендента выпустить необходимое количество продукции (работ, услуг) с определенными качественными характеристиками в заявленные сроки. Все данные этого раздела должны быть представлены в среднесрочной перспективе.

7.1. Место реализации проекта (с обоснованием выбора) и строительной площадки, их особенности (климат; обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой; наличие строительно-монтажных и вспомогательных ремонтных организаций; наличие и состояние производственных площадей и т.п.).

7.2. Планирование и сметная стоимость работ по проекту (сроки строительства, монтажа, ввода в эксплуатацию и достижения проектной мощности оборудования - календарный план с указанием затрат на реализацию каждого этапа).

7.3. Производственная программа претендента в номенклатурном разрезе.

7.4. Производственные мощности и их развитие (расчет потребности в основных фондах, исходя из нормативов производительности, технология производства и обоснование ее выбора, технический и возрастной состав основного оборудования, его поставщики, возможность аренды и лизинга необходимого оборудования, форма амортизации и годовая величина амортизационных отчислений).

7.5. План капитальных вложений.

7.6. Стратегия материально-технического обеспечения программы производственной деятельности (расчет потребности в материальных ресурсах, поставщики ресурсов и обоснование их выбора, условия поставок, ориентировочные цены, возможные альтернативные источники снабжения ресурсами).

7.7. Оценка обеспеченности производственных потребностей квалифицированным персоналом (общая численность персонала, анализ структуры производственной программы претендента (ППП) по возрасту и квалификации, система оплаты труда и годовой фонд заработной платы, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития бизнеса).

7.8. Стратегия управления экологической эффективностью, анализ экологических рисков проекта, характеристика возможных экологических последствий реализации проекта, обеспечение экологической и технической безопасности.

7.9. Анализ системы качества продукции (работ, услуг).

7.10. Коэффициент локализации производства продукции и использования отечественного сырья, материалов и комплектующих, рассчитываемый по формуле:

$$K_{л} = \frac{C - K_{ин} - M_{ин} - U_{ин}}{C} * 100\%,$$

где:

C - себестоимость, рассчитываемая как сумма затрат на комплектующие изделия, материалы и сырье российского и иностранного происхождения, услуги сторонних российских и иностранных организаций, заработную плату и прочие затраты;

$K_{ин}$ - затраты на комплектующие изделия иностранного происхождения;

$M_{ин}$ - затраты на материалы и сырье иностранного происхождения;

$U_{ин}$ - затраты на услуги иностранных организаций.

8. Организационный план (2 - 3 стр.)

8.1. Краткая характеристика членов совета директоров и высшего руководства претендента (краткие биографические справки с указанием квалификации, послужного списка и опыта работы в данной сфере деятельности, контактные телефоны).

8.2. Организационная структура управления организации-претендента (с указанием основных должностных обязанностей представителей высшего руководства).

8.3. План-график основных мероприятий развития бизнеса (список видов намеченных мероприятий с указанием даты начала и завершения работ, ответственных исполнителей).

9. Финансовый план (до 5 стр.)

В данном разделе наряду с прогнозируемым движением денежных потоков (поступлениями и выплатами) должно быть описано текущее финансовое состояние предприятия. Все расчеты этого раздела должны быть выполнены на основе информации, приведенной в разделах "Маркетинг и сбыт продукции (работ, услуг)" и "Производственный план". Все данные этого раздела должны быть представлены в среднесрочной перспективе.

9.1. Анализ финансово-хозяйственного состояния претендента (пишется только для действующих организаций путем расчета показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, имущественного состояния, рентабельности, рыночной стоимости).

9.2. Бюджет доходов и расходов претендента (данные по предполагаемым доходам и расходам по всем видам деятельности претендента. Первый год реализации проекта в разбивке помесячно, 2-й и 3-й - поквартально, далее - по годам).

9.3. Бюджет движения денежных средств (данные по предполагаемым доходам и расходам по всем видам деятельности претендента. Первый год реализации проекта в разбивке помесячно, 2-й и 3-й - поквартально, далее - по годам).

9.4. Бюджет налоговых платежей (данные по предполагаемым налоговым платежам по всем видам деятельности претендента. Первый год реализации проекта в разбивке помесячно, 2-й и 3-й - поквартально, далее - по годам).

9.5. Предполагаемый объем инвестиций по проекту с указанием источников финансирования.

10. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации

Раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность, а также осуществляется оценка факторов риска реализации проекта и возможных вариантов их снижения. В разделе должна быть представлена следующая информация:

10.1. Расчет абсолютных экономических показателей деятельности претендента (выручка от реализации, анализ себестоимости продукции (работ, услуг), предложения по экономии затрат, внереализационные доходы и расходы, балансовая прибыль и прибыль после налогообложения).

10.2. Расчет чистой приведенной стоимости проекта (по месяцам).

10.3. Расчет показателя внутренней нормы рентабельности IRR (внутренняя норма рентабельности должна быть не меньше принятой процентной ставки по долгосрочным кредитам).

10.4. Расчет срока окупаемости инвестиций по проекту (период времени с начала реализации проекта по данному бизнес-плану до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретет положительное значение).

10.5. Определение точки безубыточности деятельности претендента (рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены продукции и величины переменных расходов, деленной на объем реализации продукции).

10.6. Анализ основных видов рисков:

10.6.1. Технологический риск (отработанность технологии, наличие, исправность и ремонтпригодность оборудования; наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений; оснащенность инструментом; подготовка обслуживающего персонала; наличие квалифицированных кадров, если это предусмотрено проектом; участие в монтаже и обучении зарубежных специалистов).

10.6.2. Организационный и управленческий риск (наличие и гарантия выполнения плана-графика выполнения работ; заинтересованность всех участников в выполнении плана-графика; возможность дублирования организационных срывов; наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров); отношения с местными органами власти).

10.6.3. Риск материально-технического обеспечения (анализ информации о поставщиках основных производственных ресурсов; оценка возможности перехода на альтернативное сырье; уровень организации входного контроля качества сырья).

10.6.4. Финансовый риск (оценка существующего финансового положения; вероятность неплатежей со стороны участников проекта; кредитный и процентный риск).

10.6.5. Экономические риски (устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране; оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы; возможность снижения платежеспособного спроса на продукцию в субъекте Российской Федерации и в целом по стране; наличие альтернативных рынков сбыта; последствия ухудшения налогового климата).

10.6.6. Экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента).

11. Приложение

В приложение включаются документы, подтверждающие и разъясняющие сведения, представленные в бизнес-плане.

Примечания:

- бизнес-план разрабатывается на период, который превышает срок окупаемости проекта на три года;

- при обосновании инвестиционного проекта все расчеты ведутся в постоянных среднегодовых ценах года, в котором бизнес-план представлен для заключения (изменения) соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности;

- Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами вправе запросить дополнительную информацию по представленному бизнес-плану;

- претендент может представить дополнительную информацию по своему усмотрению.

Приложение N 2
к Приказу
Минэкономразвития России
от 23 марта 2006 г. N 75

**КРИТЕРИИ
ОТБОРА БАНКОВ И ИНЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ НА БИЗНЕС-ПЛАНЫ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ
ЛИЦАМИ, НАМЕРЕВАЮЩИМИСЯ ПОЛУЧИТЬ СТАТУС РЕЗИДЕНТА
ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЗОНЫ, ЛИБО РЕЗИДЕНТАМИ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ, НАМЕРЕВАЮЩИМИСЯ
ИЗМЕНИТЬ УСЛОВИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ВЕДЕНИИ
ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Утратили силу. - Приказ Минэкономразвития России от 02.11.2012 N 712.

Приложение N 3
к Приказу
Минэкономразвития России
от 23 марта 2006 г. N 75

**ФОРМА
бизнес-плана, представляемого
для заключения (изменения) соглашения о ведении
техничко-внедренческой деятельности**

Титульный лист содержит:

- полное и сокращенное наименование организации (фамилия, имя и отчество (при наличии) индивидуального предпринимателя);

- полное и сокращенное наименование проекта;

- дату подачи заявки;

- следующее предупреждение о конфиденциальности:

"Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе для принятия решения о признании заявителя резидентом технико-внедренческой особой экономической зоны либо при намерении резидента технико-внедренческой особой экономической зоны изменить условия соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности и не может быть использован для каких-либо иных целей. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за обеспечение конфиденциальности сведений, приведенных в бизнес-плане. Бизнес-план возврату заявителю не подлежит".

1. Резюме бизнес-плана (не более 2 стр.)

2. Общие сведения о заявителе

2.1. Полное и сокращенное наименование организации.

2.2. Год образования организации.

2.3. Дата и номер Свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.

2.4. Дата и номер государственной регистрации Устава организации (действующей редакции).

2.5. Дата и номер Свидетельства о включении записи в Единый государственный реестр юридических лиц (индивидуальных предпринимателей).

2.6. Основной государственный регистрационный номер/основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя, идентификационный номер налогоплательщика.

2.7. Организационно-правовая форма организации.

2.8. Местонахождение (место государственной регистрации) организации (адрес места жительства индивидуального предпринимателя).

2.9. Почтовый адрес.

2.10. Телефон.

2.11. Факс.

2.12. Электронная почта.

2.13. Сайт в сети Интернет.

2.14. Учредители:

№ п/п	Наименование	Доля в уставном капитале, %
	Физические лица	
	Юридические лица	

2.15. Сведения о наличии у организации дочерних и зависимых обществ.

2.16. Величина уставного капитала в соответствии с уставными документами, в том числе оплаченного на момент подачи заявки.

2.17. Фамилия, имя, отчество (при наличии) руководителя организации, ученая степень, ученое звание.

2.18. Классификационные коды статистической отчетности.

2.18.1. Виды экономической деятельности по ОКВЭД.

2.18.2. Территории по ОКАТО.

2.18.3. Формы собственности по ОКФС.

2.18.4. Секторы деятельности по ЛКСД.

2.18.5. Тип организации по ЛКСД.

2.18.6. Организационно-правовая форма по ОКОПФ.

2.19. Наименование проекта (полное и краткое).

2.20. Срок реализации проекта.

2.21. Результаты научно-технической и хозяйственной деятельности организации и ее учредителей или индивидуального предпринимателя за последние пять лет.

2.22. Организационная структура управления организации, краткое описание основных подразделений.

2.23. Управленческий персонал (резюме руководителя организации, финансового директора, директора по маркетингу, технического директора).

2.24. Организации-соисполнители: наименование организации, местонахождение, характер участия в работе над проектом или перечень планируемых работ.

2.25. Международные научно-технические и хозяйственные связи организации или индивидуального предпринимателя.

2.26. Наличие у организации системы управления качеством.

3. Описание продуктов <*>

<*> Результат технико-внедренческой деятельности, определенной Федеральным законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (далее - продукт).

3.1. Назначение продуктов.

3.2. Краткое описание продуктов.

3.3. Основные технические параметры и стадия разработки продуктов.

3.4. Перечень работ при создании продуктов (проведение НИР и ОКР, испытания, сертификация и т.д.).

3.5. Сведения о научно-технологическом, испытательном и ином оборудовании, а также материальных ресурсах, необходимых для создания продуктов.

3.6. Количество и квалификация научно-технического персонала, необходимого для создания продуктов, его наличие.

3.7. Области применения продуктов.

3.8. Оценка сроков создания продуктов.

3.9. Объем финансирования, необходимого для создания продуктов, подтвержденные источники финансирования.

3.10. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с созданием продуктов, условия, сроки и стоимость их проведения.

3.11. Ожидаемые преимущества при создании продуктов на территории технико-внедренческой особой экономической зоны.

4. Маркетинг продуктов

4.1. Анализ рынка.

4.1.1. Выбранный сегмент рынка, его объем и динамика, целевая группа потребителей.

4.1.2. Конкурентная ситуация на рынке (степень насыщенности рынка, основные конкуренты, острота конкуренции).

4.1.3. Анализ конкурентоспособности продуктов, их преимущества перед российскими и зарубежными аналогами (сравнение научно-технических, экономических показателей, эксплуатационных характеристик и т.п.).

Соответствие технического и технологического потенциала проекта лучшим используемым технологиям и практике реализации подобных проектов с указанием конкретных примеров.

4.1.4. Потенциальные покупатели и планируемые объемы продаж.

4.2. Стратегия реализации продуктов.

4.2.1. Методы продвижения продукции на выбранный сегмент рынка.

4.2.2. Ценообразование (предполагаемая цена за единицу продукции, цены на аналогичную продукцию в стране и за рубежом, предполагаемая ценовая политика).

4.2.3. Сервис и гарантии (предоставление гарантий на продукцию после реализации, сервисное обслуживание после реализации).

4.2.4. Требования к количеству и квалификации персонала, необходимого для обеспечения продаж продукции и сервисного обслуживания, его наличие.

4.3. Требования к оборудованию, материальным и финансовым ресурсам, необходимым для обеспечения продаж, их наличие.

4.4. Ожидаемые преимущества при реализации продуктов с территории технико-внедренческой особой экономической зоны.

5. План производства продуктов

5.1. Организация производства продуктов.

5.1.1. Степень готовности заявителя к организации производства (наличие лабораторных или опытных образцов продуктов, технической документации, необходимых лицензий на производство и т.п.).

5.1.2. Перечень технологических процессов изготовления продуктов.

5.1.3. Оценка сроков подготовки производства и выпуска опытной партии продукции.

5.1.4. Предполагаемый объем производства.

5.1.5. Сведения о технологическом, производственном, испытательном и ином оборудовании, материальных ресурсах, необходимых для организации производства, и их наличии.

5.1.6. Требования к количеству и квалификации производственного персонала, его наличие.

5.1.7. Перечень основных комплектующих изделий и материалов с указанием предполагаемых поставщиков.

5.1.8. Наличие и необходимость кооперации при производстве продукции.

5.2. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с организацией производства, условия, сроки и стоимость их проведения.

5.3. Объем финансирования, необходимого для организации и начала производства, подтвержденные источники финансирования.

5.4. Ожидаемые преимущества при организации производства на территории технико-внедренческой особой экономической зоны.

5.5. Коэффициент локализации производства продукции и использования отечественного сырья, материалов и комплектующих, рассчитываемый по формуле:

$$КЛ = \frac{С - К_{ин} - М_{ин} - У_{ин}}{С} * 100\%,$$

где:

С - себестоимость, рассчитываемая как сумма затрат на комплектующие изделия, материалы и сырье российского и иностранного происхождения, услуги сторонних российских и иностранных организаций, заработную плату и прочие затраты;

К_{ин} - затраты на комплектующие изделия иностранного происхождения;

М_{ин} - затраты на материалы и сырье иностранного происхождения;

У_{ин} - затраты на услуги иностранных организаций.

5.6. Стратегия управления экологической эффективностью, анализ экологических рисков проекта, характеристика возможных экологических последствий реализации проекта, обеспечение экологической и технической безопасности.

6. Правовая охрана и сертификация

6.1. Патентно-правовая охрана продуктов.

6.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов.

6.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны создаваемых объектов интеллектуальной собственности.

6.2. Сертификация продуктов.

6.2.1. Необходимые сертификаты на продукты, условия, сроки и стоимость их получения.

6.2.2. Полученные сертификаты (соответствия, качества, гигиенические и т.п.).

6.2.3. Необходимые лицензии и сертификаты при экспорте продуктов, условия, сроки и стоимость их получения.

7. Финансовый план и оценка эффективности проекта <*>

<*> Все расчеты должны быть выполнены на основе информации, приведенной в предыдущих разделах; расчеты ведутся ежемесячно в течение первых трех лет реализации проекта, далее - поквартально, в ценах, действующих на момент подачи заявки, в рублевом и долларовом эквиваленте.

7.1. Общий объем финансирования проекта, подтвержденные источники финансирования.

7.2. График финансирования проекта, структура источников финансирования.

7.3. Расчет экономических показателей проекта:

7.3.1. Планируемый объем продаж.

7.3.2. Планируемая выручка от реализации.

7.3.3. Анализ структуры себестоимости.

7.3.4. Валовые затраты, прямые и переменные.

7.3.5. Чистая прибыль по годам.

7.3.6. Налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

7.3.7. Внутренняя норма доходности проекта.

7.4. Расчет денежных потоков по проекту.

7.5. Расчет точки безубыточности.

7.6. Расчет срока окупаемости проекта.

7.7. Анализ основных видов риска.

7.7.1. Технический риск (апробирование технологии, оснащенность проекта; подготовка персонала).

7.7.2. Организационный и управленческий риск.

7.7.3. Финансовый риск (оценка финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, отношения с заказчиком (инвестором)).

7.7.4. Коммерческий риск (риски сбытовой политики).

7.7.5. Экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента).

7.8. Ожидаемые преимущества при организации управления финансами на территории технико-внедренческой особой экономической зоны.

Достоверность сведений, содержащихся в бизнес-плане, и возможность достижения целей проекта подтверждаю.

8. Перечень приложений к бизнес-плану

8.1. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) на дату внесения последних изменений.

8.2. Документы, подтверждающие финансовые обязательства заявителя и других организаций по финансированию проекта, включая копии договоров с кредитными и инвестиционными организациями, венчурными фондами и другими финансовыми институтами.

8.3. Копии договоров или соглашений о кооперации с указанием организационных и финансовых условий кооперации и планируемых условий продаж (при кооперации по выпуску продукции).

8.4. Копии договоров, соглашений, контрактов, гарантийных писем на поставку продукции (при реализации продукции).

8.5. Копии охранных документов на объекты интеллектуальной собственности, договоров о передаче и приобретении прав на объекты интеллектуальной собственности.

8.6. Копии лицензий, сертификатов и т.д.

8.7. Фотографии, схемы и другие пояснительные документы.

Руководитель организации или
индивидуальный предприниматель

(Фамилия,
имя, отчество
(при наличии))

"__" _____ 200_ г.

Рекомендации к оформлению бизнес-плана

Текст конкурсной заявки представляется в печатной (оригинал и копия) и электронной форме. Электронная форма представляется на дискете 3.5" или компакт-диске (CD).

Параметры страницы:

- формат бумаги: формат А4 или (и) А3;
- поля: верхнее - 2 см, нижнее - 2 см, левое - 3 см, правое - 2 см, переплет - 0 см, колонтитулы: верхний - 1,5 см, нижний - 2,0 см;
- шрифт: Times New Roman Cyr;
- размер шрифта: 14;
- абзац: красная строка - 1,25 см, интервал - одинарный, перенос автоматический, выравнивание - по ширине.

В верхнем колонтитуле указываются:

- в правой части - краткое наименование проекта;
- в левой части - номер страницы по порядку.

В нижнем колонтитуле указываются:

- в правой части - краткое наименование организации;
- в левой части - дата.

Колонтитул имеет следующие параметры: шрифт Times New Roman Cyr и размер не более 1.

Приложение N 4
к Приказу
Минэкономразвития России
от 23 марта 2006 г. N 75

**КРИТЕРИИ
ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ, ПРОВОДИМОЙ
ЭКСПЕРТНЫМ СОВЕТОМ ПО ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИМ
ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЗОНАМ**

Утратили силу. - Приказ Минэкономразвития России от 02.11.2012 N 712.
