

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

Титульный лист содержит:

- полное и сокращенное наименование организации (фамилия, имя и отчество 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. ИНН/КПП организации, ИНН индивидуального предпринимателя.
 - 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. ФИО 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.).

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.

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

(Ф.И.О.)

"__" _____ 200__ г. М.П.

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.