

РУКОВОДСТВО
по подготовке Бизнес-плана

Уважаемый Заявитель!

Бизнес-план проекта — один из основных документов заявляемого Вами проекта, документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, риски инвестиций в проект.

Бизнес-план предоставляется Вами на этапе подготовки проекта к комплексной экспертизе.

Он адресован большинству экспертов и активно используется последними при формировании выводов и экспертных заключений.

Бизнес-план должен:

- ✓ показать, что продукт или услуга найдут своего потребителя, установить емкость рынка сбыта и перспективы его развития;
- ✓ оценить затраты, необходимые для изготовления и сбыта продукции, предоставления на рынке работ или услуг;
- ✓ определить прибыльность будущего производства и показать его эффективность для предприятия (инвестора), для местного, регионального и государственного бюджета.

Для Вашего удобства и в целях соблюдения Стандартов Фонда мы подготовили настоящее Руководство к формированию содержательной части Бизнес-плана проекта.

Наши рекомендации изложены в виде плана и раскрывают основные блоки вопросов, ответы на которые должен содержать бизнес-план проекта.

ВАЖНО: При подготовке Бизнес-плана дополнительно рекомендуем Вам обратиться к Рекомендациям по подготовке материалов проекта к научно-технической экспертизе. Данным документом Фонд раскрыл для Заявителей перечень направлений экспертизы проектов. Бизнес-план проекта должен содержать полные и четкие ответы на все группы вопросов, рассматриваемых научно-техническими экспертами.

Надеемся, что наши советы будут полезны Вам, а качество материалов проекта будет высоко оценено экспертами.

БИЗНЕС-ПЛАН

1. РЕЗЮМЕ

- Цель проекта.
- Краткое описание предлагаемого к производству продукта проекта и этапа, на котором находится разработка. Выделение границ Проекта, заявляемых как цель финансирования со стороны Фонда.
- При условии, что программа финансирования предполагает специальное обоснование (потенциала импортозамещения, экспортного потенциала, соответствия проекта наилучшим доступным технологиям и т.д.) – обоснование такого соответствия.
- В случае, когда условия программы финансирования предполагают подтверждение экспортного потенциала продукта (для обоснования снижения процентной ставки по займу) – обозначить соответствие продукции Приказу № 1993 Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 23 июня 2017 г. "Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики и перечня высокотехнологичной продукции".
- Емкость, динамика и перспективы рынка предлагаемого к производству продукта проекта.
- Краткое описание Заявителя и схемы реализации проекта.
- Данные о компетенциях Заявителя и основных соисполнителей в проекте. Персонал, участвующий в проекте.
- Общий бюджет проекта с выделением доли финансирования со стороны Фонда.
- Схема и сроки участия Фонда в проекте.

2. ИСТОРИЯ И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА, ЕГО РАЗВИТИЕ

2.1. Предыдущие стадии проекта.

- Основные этапы.
- Инвесторы.
- Исполнители.
- Результаты и права на них.

2.2. Предлагаемые в проекте стадии.

- Цель.
- Описание общего технического уровня технологии и продукта проекта (аналоги, конкурентные разработки, ключевые отличия, конкурентные преимущества и недостатки продукта проекта).
- Описание планируемых результатов.
 - Свойства и технические параметры биомедицинского устройства, сравнение с аналогами, уникальность.
 - Примерная себестоимость и ее составляющие.
 - Области применения продукта и преимущества по сравнению с аналогами.

2.3. Дальнейшее развитие проекта.

- Следующие стадии работ, включая выход на рынок.
- Модель получения дохода от продажи продукта/услуг.
- Предполагаемый объем продаж.

3. АНАЛИЗ РЫНКА ПРЕДЛАГАЕМОГО К РАЗРАБОТКЕ ПРОДУКТА ПРОЕКТА

3.1. Мировой рынок.

- Общее описание целевого рынка.
- Структура и тенденции рынка.
- Основные продукты - конкуренты.
- Основные технологии производства.
- Основные компании - конкуренты на рынке.
- Тенденции развития рынка и прогноз к концу Проекта.

3.2. Российский рынок.

- Общее описание целевого рынка.
- Структура и тенденции рынка.
- Основные продукты - конкуренты.
- Основные технологии производства.
- Основные компании - конкуренты на рынке, потенциал импортозамещения продукта и планируемая доля замещения импорта компанией.
- Тенденции развития рынка и прогноз к концу проекта.

3.3. Экспортный потенциал.

- Общее описание целевого рынка, в какие страны планируются поставки.
- Основные компании – конкуренты в указанных странах, экспортный потенциал и планируемая доля рынка, объемы поставок.
- Конкурентный анализ продукта проекта и технологии.

4. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОЕКТА И ЭТАПЫ

4.1. Организационные задачи.

4.2. Научно-технические задачи.

- Основные технические проблемы и задачи.
- Пути решения, в т.ч. альтернативные. Обоснование предлагаемых научных методов и подходов, технологических основ.
- Оценка возможности решения научно-технических задач.
- Оценка сроков решения задач.
- Выделение и описание ОКР Проекта, заявленных для финансирования за счет займа со стороны Фонда.

4.3. Патентно-правовые задачи.

- Описание текущей ситуации на рынке (ключевые патенты на рынке, основные направления патентования).
- Имеющиеся патенты (заявки). Авторы, правообладатели.
- Оценка патентной чистоты предполагаемых разработок. Патенты, использование которых предполагается в ходе реализации Проекта.

- Охраноспособные решения, создание которых предполагается в ходе реализации Проекта. Распределение прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности.
 - Меры по охране объектов интеллектуальной собственности и информации.
- 4.4. Инфраструктурные задачи (обеспечение ресурсами).
- Доступные ресурсы и инфраструктура. Указание на наличие договоренностей/соглашений с потенциальными производителями, на базе активов которых будет осуществлена организация серийного производства продукта проекта.
 - Площади.
 - Сырьевая база.
 - Лабораторное и аналитическое оборудование.
 - Производственно-технологическое оборудование.
 - Другие ресурсы в наличии.
 - Ресурсы, требуемые для реализации проекта (с обоснованием).
 - Площади.
 - Сырьевая база.
 - Лабораторное и аналитическое оборудование.
 - Производственно-технологическое оборудование.
 - Комплектующие.
 - Другие требуемые нефинансовые ресурсы.
 - Предложения по обеспечению ресурсами. План строительства/ ремонта/ поставок.
- 4.5. Производственные задачи.
- Производственный план.
 - Обеспечение комплектующими.
 - Обеспечение качества. Описание системы менеджмента качества.
- 4.6. Маркетинговая стратегия и задачи.
- Основные конкурентные преимущества продукта (соотношение цена/ качество) на внутреннем и мировом рынке.
 - Стратегия развития продаж. Целевые показатели (объемы продаж по годам). Указать на наличие договоренностей/соглашений с потенциальными потребителями.
 - Стратегия продвижения на рынок. Наличие барьеров при продвижении продукта на мировой рынок и пути их прохождения.
 - Задачи по реализации маркетинговой стратегии.
 - Профиль коммерческих затрат.
- 4.7. Кадровые задачи.
- Существующая управляющая команда (краткие резюме основных менеджеров).
 - Существующая команда разработчиков и ключевых специалистов. Опыт выполнения командой аналогичных работ, результаты данных работ.
 - Структура управления.
 - Необходимые кадровые ресурсы.
 - План набора/обучения.

- 4.8. Описание основных этапов проекта.
- Календарный и сетевой график реализации проекта с указанием промежуточных результатов, достигаемых на каждом из этапов по каждой из задач.
 - Взаимосвязь различных задач и результатов их решения.
 - Ключевые точки контроля.
- 4.9. Система отчетности и контроля реализации проекта.
- 4.10. Система лицензирования (разрешительных процедур) в отношении технологии, выпуска продукта проекта, иных процедур.
- Перечень специальных разрешительных процедур, выполнение которых является обязательным в силу специфики проекта или его отдельных этапов,
 - Перечень процедур, необходимых для сертификации продукта проекта,
 - Наличие необходимых международных сертификатов на продукцию (в случае плана поставки на экспорт в рамках проекта), оценка возможности их получения.
 - Перечень процедур и планов их выполнения для получения лицензий и разрешений на производство продукта проекта.
 - Нормативная база (перечень действующих нормативных актов, регулирующих деятельность в отрасли в части лицензирования, получения разрешений).

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 5.1. Принятые исходные данные.
- План производства/сбыта, динамика по годам;
 - Профиль цен на товары/услуги, динамика по годам;
 - Профиль производственных затрат, динамика по годам;
- 5.2. Профиль инвестиционных затрат по годам. Бюджет проекта (финансовый план)
- прогноз отчета о прибылях и убытках;
 - прогноз отчета о движении денежных средств;
 - баланс (или расчет основных балансовых показателей);
 - бюджет капитальных вложений;
 - дополнительные вспомогательные формы
- 5.3. Экономические показатели проекта:
- срок окупаемости проекта;
 - NPV;
 - IRR;
 - профиль налоговых отчислений;
 - прочие дополнительные показатели, в зависимости от специфики проекта.
- 5.4. Финансирование проекта:
- график финансирования проекта, включая заем со стороны Фонда;
 - предполагаемые источники финансирования и их стоимость;
 - график возврата займа Фонда и иных возвращаемых инвестиций.
- 5.5. Резюме по финансовому разделу проекта.

6. ОЦЕНКА РИСКОВ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

- 6.1. Научно-технические риски.
- 6.2. Риски производства и технологии.
- 6.3. Рыночные риски.
- 6.4. Операционные риски.
- 6.5. Финансовые риски.
- 6.6. Прочие риски, в том числе оценка экологической безопасности реализации проекта.

7. УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ ФОНДА

- 7.1. Схема участия.
- 7.2. Сроки и объемы финансирования.

Уважаемый Заявитель!

Если у Вас возникли вопросы, их можно задать:

– Специалистам Фонда, чьи данные Вы всегда можете найти на сайте Фонда;

а: г.Самара, ул.Садовая, д.263
т: +7 (846) 989-50-77