

ПРИЛОЖЕНИЕ № 4
к Порядку заключения соглашения об
осуществлении деятельности на
территории опережающего социально-
экономического развития «Котовск»

Требования
к содержанию бизнес-плана инвестиционного проекта

1. Информация о заявителе, претендующем на заключение
соглашения об осуществлении деятельности на территории
опережающего социально-экономического развития «Котовск»

- 1.1. Полное и сокращенное наименование юридического лица.
- 1.2. Организационно-правовая форма, фамилии, имена, отчества (последнее – при наличии) и адреса учредителей.
- 1.3. Дата регистрации, номер свидетельства о государственной регистрации юридического лица, наименование регистрирующего органа.
- 1.4. Адрес места нахождения юридического лица.
- 1.5. Фамилия, имя, отчество (последнее – при наличии), номера телефонов, факсов, адреса электронной почты руководителя (руководителей) юридического лица.
- 1.6. Вид (виды) экономической деятельности по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД 2), осуществляемый(ые) заявителем. В случае если на момент подачи заявки заявитель осуществляет несколько видов экономической деятельности, следует указать процент прибыли, приходящийся на каждый из видов деятельности в общем объеме прибыли в среднем за последний отчетный год деятельности.
- 1.7. Заявление о коммерческой тайне.
- 1.8. Дата составления.

2. Информация о проекте

- 2.1. Наименование инвестиционного проекта.
- 2.2. Цели реализации проекта и место реализации.
- 2.3. Срок реализации проекта (инвестиционная фаза, эксплуатационная фаза).
- 2.4. Срок окупаемости проекта.
- 2.5. Полная стоимость реализации проекта, в том числе:
 - 2.5.1. общий предполагаемый объем инвестиций в период деятельности заявителя на территории опережающего развития (с разбивкой по годам);
 - 2.5.2. общий предполагаемый объем капитальных вложений в период деятельности заявителя на территории опережающего развития (с разбивкой по годам) без налога на добавленную стоимость.
- 2.6. Планируемые источники денежных средств и их структура

(собственные и заемные средства инвестора, бюджетное финансирование) для реализации проекта.

2.7. Планируемые финансовые результаты реализации проекта (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, ежегодные суммы налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации, бюджет субъекта Российской Федерации, местный бюджет и государственные внебюджетные фонды на ближайшие 10 лет).

2.8. Предполагаемая форма и условия участия инвестора (кредитора), условия возврата инвестиций (кредитных ресурсов).

2.9. Гарантии возврата инвестиций (кредитных ресурсов).

2.10. Сопутствующие эффекты (социальные, экологические и иные) от реализации проекта.

2.11. Объем планируемых к предоставлению налоговых льгот из бюджета Тамбовской области и бюджета города Котова по видам налогов.

3. Описание товара (работ, услуг)

3.1. Основные характеристики товара (работ, услуг) (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры товара (работ, услуг), наличие сертификатов соответствия (в соответствии с Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании»), патентно-лицензионная защита, требования к контролю качества, сервисное обслуживание, возможности адаптации (модификации) товара (работ, услуг) к изменениям рынка), возможность локализации товара (работ, услуг).

3.2. Наличие опыта производства товара (работ, услуг).

3.3. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов товара (работ, услуг).

4. Характеристика производства

4.1. Источники поставки сырья для производства, их местоположение.

4.2. Технологии производства.

5. Маркетинг и сбыт товара (работ, услуг)

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

5.2. Оценка доли заявителя на рынке и объема продаж по номенклатуре выпускаемого товара (работ, услуг).

5.3. Обоснование рыночной ниши товара (работ, услуг) и среднесрочная концепция ее расширения, в том числе характеристика целевых рынков и

поведения потребителей, прогнозы продаж, трудности выхода (расширения) на целевые рынки, наиболее эффективные механизмы продвижения товара (работ, услуг) на целевые рынки.

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

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

6. Финансовая модель инвестиционного проекта

6.1. Бюджет движения денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности (1-й, 2-й и 3-й годы реализации проекта с разбивкой поквартально, далее – по годам).

6.2. Бюджет доходов и расходов (данные по предполагаемым доходам и расходам по всем видам деятельности (1-й, 2-й и 3-й годы реализации проекта с разбивкой поквартально, далее – по годам).

6.3. Бюджет налоговых платежей (данные по предполагаемым налоговым платежам по всем видам деятельности (1-й, 2-й и 3-й годы реализации проекта с разбивкой поквартально, далее – по годам).

6.4. Финансовая модель составляется на срок, превышающий срок окупаемости инвестиционного проекта на один год, но не менее 10 лет.

7. Оценка эффективности инвестиционного проекта и рисков его реализации

7.1. Расчет абсолютных экономических показателей деятельности заявителя (выручка от реализации, себестоимость товара, внереализационные доходы и расходы, балансовая прибыль и прибыль после налогообложения).

7.2. Расчет чистой приведенной стоимости проекта (по годам).

7.3. Расчет показателя внутренней нормы рентабельности.

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

7.5. Определение точки безубыточности деятельности заявителя (рассчитывается как отношение величины постоянных расходов к разности цены товара и величины переменных расходов, деленной на объем реализации

товара).

7.6. Анализ основных видов рисков:

7.6.1. технологические риски (отработанность технологии, наличие, исправность и ремонтпригодность оборудования; наличие запасных частей, дополнительной оснастки и приспособлений; подготовка обслуживающего персонала; наличие квалифицированных кадров, если это предусмотрено проектом);

7.6.2. организационные и управленческие риски (наличие и гарантия выполнения плана-графика; заинтересованность всех участников в выполнении плана-графика; возможность дублирования организационных срывов; наличие квалифицированного управленческого персонала (сертификация менеджеров);

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

7.6.4. финансовые риски (оценка существующего финансового положения; вероятность неплатежей со стороны участников проекта; кредитный и процентный риск);

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

7.6.6. экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение заявителя).

8. Приложение

8.1. Копии учредительных документов, заверенные печатью (при наличии) инвестора .

8.2. Бухгалтерская отчетность инвестора за три года, предшествующих дате подачи бизнес-плана.