

Приложение 5  
к Порядку рассмотрения документов, обосновывающих соответствие объекта социально-культурного и коммунально-бытового назначения, масштабного инвестиционного проекта установленным критериям, заключения, изменения и расторжения соглашения о размещении объекта социально-культурного и коммунально-бытового назначения (реализации масштабного инвестиционного проекта) на земельных участках, находящихся в собственности Донецкой Народной Республики и муниципальной собственности и предоставляемых в аренду без проведения торгов в соответствии с распоряжением Главы Донецкой Народной Республики, мониторинга выполнения обязательств, предусмотренных соответствующим соглашением (подпункт 1 пункта 7 Порядка)

## **ПРИМЕРНАЯ ФОРМА бизнес-плана инвестиционного проекта**

Назначение: для составления бизнес-планов субъектами инвестиционной деятельности, претендующими на получение мер государственной поддержки инвестиционной деятельности в Донецкой Народной Республике.

### **СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА**

#### **I. Введение**

- 1.1. Титульный лист
- 1.2. Резюме проекта
- 1.3. Информация об инициаторе и основных участниках проекта
- 1.4. Описание продукта

#### **II. План маркетинга**

- 2.1. Анализ рынка товара (услуги)
- 2.2. Характеристика потребителей продукции (услуги)
- 2.3. Характеристика конкурентов
- 2.4. Стратегия компании по выходу на рынок

#### **III. Инвестиционный план**

- 3.1. Место нахождения объекта производства
- 3.2. Технология производства, состав оборудования
- 3.3. Спецификация и стоимость оборудования
- 3.4. Строительство производственных помещений и инженерной инфраструктуры
- 3.5. Разработка проектной документации
- 3.6. Организационная структура компании
- 3.7. Схема финансирования
- 3.8. Финансирование проекта, календарный план
- 3.9. Способы завершения проекта

**IV. Производственный и организационный планы**

- 4.1. Характеристика исходных ресурсов
- 4.2. Материально-техническое обеспечение (сырье и комплектующие, их стоимость, объемы и поставщики)
- 4.3. Численность рабочих и служащих
- 4.4. Организационный план производства, контроль качества
- 4.5. Объем производства
- 4.6. План продаж

**V. Финансовый план**

- 5.1. Схема финансирования проекта
- 5.2. Отчет о движении денежных средств
- 5.3. Отчет о прибылях и убытках
- 5.4. Баланс активов и пассивов
- 5.5. Бюджетная эффективность
- 5.6. Показатели экономической эффективности

**VI. Риски проекта**

- 6.1. Анализ рисков проекта
- 6.2. Мероприятия по минимизации рисков

**VII. Дополнительная информация**

Приложения

## I. ВВЕДЕНИЕ

### 1.1. Титульный лист

Предприятие (наименование) \_\_\_\_\_

Руководитель (Ф.И.О., должность) \_\_\_\_\_

## БИЗНЕС-ПЛАН

Наименование проекта \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Дата представления \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Подпись руководителя,

печать \_\_\_\_\_

### 1.2. Резюме проекта

В данном разделе рекомендуется указать в краткой форме: суть проекта и целесообразность его реализации, информацию об инициаторе и основных участниках проекта, результаты анализа потенциала рынка, стратегию реализации проекта (общий календарный график реализации), прогнозные финансовые показатели, стоимость проекта, общую потребность в финансировании и предполагаемые источники финансирования, целесообразность и предполагаемые условия участия в проекте потенциальных инвесторов, основные факторы успеха и риски проекта, иную важную информацию по проекту.

1.2.1.	Наименование и инициатор проекта	
1.2.2.	Цель и описание проекта	Следует обосновать целесообразность реализации проекта для инициатора (например, возможность увеличить объем продаж и долю на рынке; снизить затраты; занять свободные ниши на рынке и т.п.). Необходимо указать суть проекта, в том числе указать тип инвестиционного проекта (создание нового производства; реконструкция, модернизация или расширение действующего производства; выпуск новой продукции на действующем производстве). Планируемая проектная мощность производства и рынки сбыта (район, область, регион, страна)
1.2.3.	Общая стоимость инвестиционных затрат (тыс. рублей)	Указывается общая сумма расходов капитального и некапитального характера, необходимых для реализации проекта

1.2.4.	Источники финансирования проекта, степень финансовой обеспеченности по каждому источнику, потребность в финансовых ресурсах (тыс. рублей)	
1.2.5.	Сроки и этапы реализации проекта	Указывается период реализации проекта (в том числе стадия реализации и фаза (конкретный этап внутри стадии), на которой находится проект в настоящее время), район и отрасль, в которых будет реализован (реализуется) проект
1.2.6.	Влияние проекта на основные социально-экономические показатели	Необходимо описать положительный эффект для экономики (объем промышленного производства, число создаваемых рабочих мест, налоговые отчисления в бюджеты всех уровней и др.) и социальной сферы
1.2.7.	Обеспеченность проекта материальными и сырьевыми ресурсами	Следует указать наличие производственных помещений, земли и т.п.
1.2.8.	Потребность в инфраструктуре	Указывается перечень объектов инженерной, транспортной, энергетической и др. инфраструктуры, необходимых для реализации проекта
1.2.9.	Сдерживающие факторы и риски реализации инвестиционного проекта	
1.2.10.	Состояние проработки проекта	Указывается степень проработки и стадия реализации проекта (в том числе наличие проектной документации, заключений государственных и негосударственных экспертиз, предпроектных решений, ТЭО и т.д., дата разработки, автор)
1.2.11.	Наличие государственной экспертизы проектной документации	Дата и номер заключения, кем проведена экспертиза
1.2.12.	Потребность в мерах государственной поддержки, которыми планирует воспользоваться инициатор проекта	Указать необходимые для реализации проекта меры государственной поддержки (в рамках утвержденных государственных программ и иных направлений поддержки инвестиционной деятельности), обосновать целесообразность их предоставления

### 1.3. Информация об инициаторе и основных участниках проекта

В разделе указывается информация об инициаторе и иных лицах, предполагаемых к участию в реализации проекта, функции каждого лица и порядок их взаимодействия в рамках проекта, наличие опыта работы в отрасли и иная информация об участниках проекта.

Следует кратко изложить историю развития компании - инициатора проекта, описать характер и направления деятельности; указать сведения о местоположении инициатора и участников проекта; представить ключевую финансовую информацию по инициатору проекта в динамике за последние несколько лет.

Если инициатор проекта входит в группу компаний, следует представить в графическом виде организационную структуру группы или ее фрагмент, включив

в нее основных участников проекта, если они также входят в группу, и указать доли участия в уставном капитале или иные отношения, связывающие членов группы.

1.3.1.	Название предприятия, организационно-правовая форма	
1.3.2.	Дата государственной регистрации предприятия	
1.3.3.	Вид(-ы) экономической деятельности, осуществляемой предприятием	
1.3.4.	Адрес	юридический
1.3.5.	Контакты	телефон, e-mail, web
1.3.6.	Ф.И.О. руководителя, должность	
1.3.7.	Реквизиты свидетельства о регистрации в качестве физического лица - предпринимателя или юридического лица	дата, номер, кем выдан
1.3.8.	Реквизиты свидетельства о постановке на учет в налоговом органе	дата, номер, кем выдан, ИНН, код ОКАТО
1.3.9.	Реквизиты лицензии на право осуществления (лицензируемых) видов деятельности	дата, номер, назначение и виды работ, кем выдана, срок действия
1.3.10.	Банковские реквизиты предприятия	
1.3.11.	Место расположения предприятия, включая описание основных производственных объектов	
1.3.12.	История создания предприятия, основные достижения за последние три года	
1.3.13.	Описание предприятия, включая сведения о филиалах, субподрядчиках, дочерних и аффилированных (зависимых) компаниях и т.д.	
1.3.14.	Описание производимой продукции (услуги), включая описание качественных характеристик и область использования	
1.3.15.	Рынки сбыта продукции (услуги), основные потребители	
1.3.16.	Основные технико-экономические показатели предприятия	Объем годового производства, численность работающих, рыночная стоимость и структура активов
1.3.17.	Финансовые показатели предприятия (в разбивке за трехлетний период, в тыс. руб.)	Указываются показатели по объему выручки предприятия, чистой прибыли, налоговых платежей, остаточной стоимости основных средств, соотношению собственного и заемного капитала, фонду оплаты труда
1.3.18.	Планы развития предприятия в	

	среднесрочной перспективе, включая предпосылки разработки инвестиционного проекта	
--	---	--

#### **1.4. Описание продукции, услуги**

Раздел включает описание планируемой к производству продукции и анализ ее конкурентных преимуществ и недостатков.

В разделе приводится информация о выпуске продукции, составляющей большую часть выручки от реализации (детальная информация по каждому продукту не требуется), в том числе, назначение и область применения, краткое описание и основные характеристики, наличие сертификата качества, патентоспособность и авторские права, необходимость лицензирования выпуска продукции, безопасность и экологичность продукта, утилизация после использования. Следует указать степень готовности продукта к выпуску и реализации (отметить на какой стадии развития находится продукт: концепция, опытный образец, готовый рыночный продукт), реализовывался ли продукт ранее на российском или зарубежном рынке, опыт производства и реализации продукта инициатором и участниками проекта.

В разделе также следует привести основные качественные характеристики продукта, анализ полезности для потребителей и указать целевую аудиторию потенциальных потребителей, возможные продукты-заменители и сопутствующие товары и услуги; провести анализ жизненного цикла продукта, указать на планируемые изменения в ассортименте и предполагаемую модернизацию продукта в будущем.

## **II. ПЛАН МАРКЕТИНГА**

Раздел, посвященный маркетингу, является одной из важных частей бизнес-плана. Целью раздела является демонстрация того, как создаваемый (модернизируемый) бизнес намеревается воздействовать на рынок, чтобы обеспечить сбыт продукции.

Степень проработанности раздела зависит, прежде всего, от того, является ли компания начинающей или расширяет свою деятельность, предполагается ли организация производства новых видов продуктов и услуг. Менее подробным может быть план маркетинга компании, незначительно расширяющей свое присутствие на рынке.

План маркетинга может быть представлен по-разному, в зависимости от вида бизнеса и сложности рынка. Данный раздел рекомендуется изложить в следующей структуре:

#### **2.1. Анализ рынка товара (услуги)**

В данном разделе дается описание рынка сбыта, для которого предназначена продукция (услуги), предусмотренная проектом, и прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу.

В разделе должен быть представлен анализ текущего состояния рынка:

2.1.1. Размеры рынка (регион, Российская Федерация, ЕАЭС, мировой рынок) и описание его основных сегментов (для выделения рыночных сегментов рекомендуется использовать географический, ценовой, отраслевой признак и иные признаки, которые позволяют выделить целевую группу покупателей, на которую ориентирован продукт).

2.1.2. Уровень и тенденции развития рынка (текущий и прогнозный объем рынка; степень насыщенности; появление новых игроков, динамика объема продаж, ключевые изменения и тенденции, текущая стадия жизненного цикла рынка, информация о сезонности спроса или предложения).

2.1.3. Порядок ценообразования, динамика цен на продукт за последние 5 лет и прогнозы ее изменения.

2.1.4. Барьеры входа на рынок (включая ограничения доступа к ключевым ресурсам, законодательные ограничения, ограничения по масштабу производства) и специфические особенности рынка.

2.1.5. Прогнозы относительно развития рынка в будущем.

2.1.6. Степень государственного регулирования рынка (отрасли).

2.1.7. Предполагаемая доля рынка, которую займет продукция предприятия, и планы относительно зарубежных рынков.

2.1.8. Экспортный потенциал.

2.1.9. Особые цели на рынке.

В случае значительной степени государственного регулирования рынка (отрасли), а также участия государственных органов и организаций в проекте рекомендуется вынести обзор нормативно-правовой базы в отдельный раздел, в котором указать информацию о регулировании ценообразования (тарифов), антимонопольном регулировании, необходимых разрешениях для работы и иную информацию.

В данный раздел также следует включить прогноз объема продаж или иного показателя спроса по рынку в целом и по отдельным сегментам, в которых будет позиционироваться продукция (работы, услуги), предназначенные к реализации по проекту (период прогноза, как правило, составляет не менее 5 - 7 лет).

Также рекомендуется привести данные об отрасли в целом (общая динамика предприятий отрасли; уровень рентабельности, степень износа основных фондов, уровень загрузки производственных мощностей/технологического оборудования, иные факторы, характеризующие отрасль).

## **2.2. Характеристика потребителей продукции (услуги)**

2.2.1. Тип потребителя (покупатели, производители, единичные самостоятельные потребители и т.п.).

2.2.2. Их географическое расположение.

## **2.3. Характеристика конкурентов**

2.3.1. Анализ уровня конкуренции в отрасли (рекомендуется рассмотреть влияние поставщиков, потребителей, существующих и потенциальных конкурентов, конкурентов, производящих продукты-заменители).

2.3.2. Перечень предприятий - основных конкурентов, их сильные и слабые стороны, удельный вес в обороте рынка. Основные прямые конкуренты и конкуренты, производящие продукты-заменители. По основным конкурентам: позиция на рынке (местоположение, доля рынка), текущие и прогнозные производственные мощности, основная стратегия конкурентной борьбы, конкурентные преимущества и недостатки (обязательно в случае наличия нескольких крупных игроков на рынке).

2.3.3. Технологии, используемые конкурентами, маркетинговые стратегии и т.п.

## **2.4. Стратегия компании по выходу на рынок**

2.4.1. Расчет и обоснование цены продукции, ценовая политика.

2.4.2. Система распределения (продаж) в настоящее время и в перспективе.

2.4.3. Основные каналы продаж и методы стимулирование сбыта (реклама, сервисное и гарантийное обслуживание, связи с общественностью и т.п.). Точки продаж, дилеры, прямые продажи и т.д.

2.4.4. План и бюджет мероприятий по продвижению продукции.

## **III. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

В данном разделе следует описать, как планируется осуществлять проект, включая описание производственной базы, которая имеется либо которую планируется создать,

какую технологию производства планируется приобрести, состав и стоимость оборудования. Важно оценить затраты по обустройству производственных помещений и строительству объектов инфраструктуры, а также изложить информацию о наличии проектной документации либо о планах ее разработки.

Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Требуется четкая разбивка расходов по проекту и схема использования средств.

Раздел рекомендуется изложить в следующей структуре:

3.1. Место нахождения объекта производства.

3.2. Технология производства, состав оборудования.

3.3. Спецификация и стоимость оборудования.

3.4. Строительство производственных помещений и инженерной инфраструктуры.

3.5. Разработка проектной документации (необходимо изложить информацию о наличии проектной документации (дата разработки, автор, сведения о государственной экспертизе проектной документации) либо о планах ее разработки, включая сроки разработки, разработчика, а также изложить информацию об объектах, на которые планируется разработать проектную документацию). Разработка проектной документации регламентируется постановлением Правительства Российской Федерации от 16.02.2008 № 87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию».

3.6. Организационная структура компании, способы взаимодействия подразделений друг с другом.

3.7. Схема финансирования (по источникам и объемам участия).

3.8. Финансирование проекта, календарный план.

<b>Затраты на реализацию проекта</b>	<b>Оценка стоимости затрат, тыс. рублей</b>	<b>Обоснование затрат</b>
Проектно-изыскательские работы		
Затраты на строительство (ремонт, реконструкцию):		
строительно-монтажные (ремонтные) работы по основным и вспомогательным объектам, сооружениям		
приобретение оборудования		
Прочие издержки:		
транспортные расходы		
выплаты за пользование патентами, технологиями, лицензионные платежи		
затраты на обучение персонала		
таможенные и прочие обязательные платежи		
Затраты на ввод в эксплуатацию		
Всего капитальных затрат по проекту:		

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА (УЧАСТИЕ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ), ТЫС. РУБЛЕЙ**

<b>Наименование этапа (мероприятия)</b>	<b>Источник финансирования</b>	<b>Планируется вложить, тыс. рублей</b>	<b>Фактически вложено, тыс. рублей</b>
<b>Итого собственных средств</b>			



**ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА  
(УЧАСТИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ), ТЫС. РУБЛЕЙ**

Этап (мероприятие)	Источник финансирования	Условия использования	Сроки использования	Планируется вложить, тыс. рублей	Фактически вложено, тыс. рублей
Итого привлеченных средств					

Календарный план реализации проекта			
Мероприятие	Период реализации (начало - окончание), месяц, год	Затраты на реализацию, тыс. рублей	Из них собственные/привлеченные
Итого			

Календарный план реализации проекта необходимо дополнительно изложить в виде плана-графика с ежемесячной (квартальной) разбивкой на весь период реализации проекта (осуществления капитальных вложений).

3.9. Способы завершения проекта (порядок выхода инвестора, возврата средств, закрытие бизнеса и т.д.).

#### IV. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАНЫ

Этот раздел должен подробным образом описывать как предприятие планирует организовать производственный процесс и поставку продукции (услуги) потребителю.

Раздел должен содержать описание производственных мощностей, персонала (по категориям), источников сырья и компонентов, а также стратегии последующего сервиса. Если производственный процесс предполагается передать подрядчикам, нужно включить описание всех подрядчиков с указанием их местоположения, причины их выбора, затрат и всех заключенных контрактов. Раздел должен содержать описание помещений, машин и оборудования, необходимого для производства, информацию о поставщиках сырья и компонентов - адреса и условия, производственные затраты и все будущие затраты на оборудование.

Необходимо отразить все этапы подготовительного периода в организационном плане.

Данный раздел рекомендуется изложить в следующей структуре:

##### 4.1. Характеристика исходных ресурсов (планируемых для использования в производстве товаров, услуг)

Наименование ресурсов	Год					
	Начальное состояние			1	...	n
	Количество в натуральных единицах	Цена единицы ресурсов, тыс. рублей	Стоимость, тыс. рублей			
Сырье и материалы						
Комплекующие изделия						
Топливо						
Энергия						
Другое						

Дополнительно может быть представлена технологическая карта производства единицы (единичного объема) выпуска продукции (работ, услуг) в качестве обоснования плана производства и выпуска продукции.

#### **4.2. Материально-техническое обеспечение (сырье, полуфабрикаты и комплектующие, их стоимость, объемы и поставщики)**

Здесь необходимо описать основные источники снабжения сырьем и материалами, включая описание альтернативных источников снабжения в случае возникновения проблем у поставщиков, а также обоснование текущих затрат (на сырье, материалы, энергию, заработную плату, оплату услуг сторонних организаций, рекламу и др.), расчет потребности в оборотных средствах для организации производства.

Согласно технологической карте и плану выпуска продукции необходимо определить потребность в сырье, материалах, комплектующих, услугах сторонних организаций. Также, следует составить план-график поставок в зависимости от удаленности поставщика материалов, сырья, комплектующих, услуг и рассчитать потребность в оборотном капитале.

#### **4.3. Численность рабочих**

Наименование категорий	Год					
	Начальное состояние			1	...	n
	Потребность, человек	Средняя зарплата, тыс. руб.	ФОТ, тыс. руб.			
Рабочие основного производства						
Рабочие вспомогательного производства						
Рабочие вспомогательного производства						
Специалисты						
Итого						
в том числе высокопроизводительных рабочих мест <*>						

<\*> К высокопроизводительным рабочим местам относятся все замещенные рабочие места предприятия (организации), на котором среднемесячная заработная плата работников (для физических лиц-предпринимателей – среднемесячная выручка) равна или превышает установленную величину критерия (пороговое значение).

Расчет создания высокопроизводительных рабочих мест производится согласно требованиям приказа Росстата от 14.11.2013 № 449 «Об утверждении методик расчета показателей «Прирост высокопроизводительных рабочих мест, в процентах к предыдущему году», «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации».

Также рекомендуется включить описание системы управления персоналом на предприятии, квалификацию инженерно-технического персонала и специалистов среднего и высшего звеньев управления.

#### **4.4. Организационный план производства, контроль качества**

Для реализации задач, разработанных в плане маркетинга, и выполнения производственной программы, намеченной в плане производства, необходимо иметь организационный план, который охватывает вопросы организационной структуры управления.

Здесь необходимо показать, кто будет выполнять производственную программу и как эта работа будет организована, включая режим работы (количество смен, продолжительность смены), систему оплаты, требования к контролю качества на всех этапах производства, обучение и повышение квалификации, мотивацию работников (социальные гарантии, охрана труда, стимулирование).

Организационный план также должен включать прогноз сроков выполнения мероприятий и потребности в финансовых ресурсах для их реализации.

#### 4.5. ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Объем выпуска продукции, в натуральных единицах	Год				
	Начальное состояние	1	2	...	n
Продукция 1					
Продукция 2					
...					
Продукция i					
Прочая реализация					

Структура затрат на производство продукции	Год				
	Начальное состояние	1	2	...	n
Материальные затраты					
в том числе: сырье и материалы					
Покупные комплектующие, изделия, полуфабрикаты					
Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонним организациям					
Приобретение топлива					
Затраты на тепловую и электрическую энергию					
Затраты на оплату труда					
Отчисления на социальные нужды					
Амортизация основных средств					
Прочие затраты					
в том числе:					
арендная плата					
вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения					
обязательные страховые платежи					
проценты по кредитам банков					
представительские расходы					
Налоги и обязательные платежи, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг)					
Итого затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)					
Себестоимость продукции (работ, услуг)					
Выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в фактических ценах					

#### 4.6. ПЛАН ПРОДАЖ

Наименование продукции	Год										
	Начальное состояние			1			...			n	
	Объем продаж, единиц	Цена за единицу продукции, тыс. рублей	Объем выручки, тыс. рублей								
Продукция 1											
Продукция 2											
...											
Продукция i											
Прочая реализация											

#### V. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Этот раздел должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях). В финансовом плане необходимо рассмотреть несколько возможных сценариев развития компании.

В случае подготовки бизнес-плана для целей получения государственной поддержки - базовым вариантом должен являться вариант реализации проекта без предоставления каких-либо финансовых преференций со стороны государственных органов.

Расчеты могут быть смоделированы на любых программных продуктах. Финансовые показатели и показатели экономической эффективности должны быть выполнены с учетом дисконтирования.

При расчете дисконта и показателей экономической эффективности следует руководствоваться Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.99 № ВК 477.

Данный раздел рекомендуем изложить в следующей структуре:

##### 5.1. Схема финансирования проекта

Раздел включает описание предполагаемого метода(-ов) финансирования инвестиционного проекта как способ привлечения инвестиционных ресурсов в целях обеспечения реализации проекта.

В качестве методов финансирования инвестиционных проектов могут рассматриваться:

- финансирование за счет собственных средств;
- акционирование, а также иные формы долевого со финансирования;
- кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков, выпуск облигаций);
- лизинг;
- бюджетное финансирование;
- смешанное финансирование на основе различных комбинаций рассмотренных способов;
- проектное финансирование.







3. НДС по приобретенным ценностям								
4. Товарно-материальные запасы								
5. Краткосрочные финансовые вложения								
6. Ценные бумаги								
7. Другие оборотные активы								
Суммарные оборотные активы								
8. Нематериальные активы								
9. Результаты исследований и разработок								
10. Земля								
11. Основные средства								
12. Финансовые вложения с возвратом более чем через год								
13. Незавершенное строительство								
14. Отложенные налоговые активы								
15. Другие внеоборотные активы								
Суммарные внеоборотные активы								
16. Краткосрочные заемные средства								
17. Краткосрочная кредиторская задолженность								
18. Прочие краткосрочные пассивы								
Суммарные краткосрочные пассивы								
19. Долгосрочные заемные средства								
20. Акционерный капитал								



21. Нераспределенная прибыль								
Суммарный капитал								
Суммарные пассивы								

### 5.5. Бюджетная эффективность

Поступление налогов в бюджетную систему в разрезе бюджетов всех уровней (федерального, регионального, муниципального) и обязательных платежей в негосударственные фонды в течение всего периода планирования по проекту по годам.

(тыс. руб.)

№ п/п	Наименование налога	Объем уплаты налога			
		1 год	2 год	....	Последний год
1.	Федеральный бюджет				
1.1.	Налог на прибыль организаций				
1.2.	Налог на добавленную стоимость (НДС)				
1.3.	Акцизы				
1.4.	Налог на добычу полезных ископаемых				
1.5.	Водный налог				
1.6.	Платежи за пользование недрами				
1.7.	Прочие сборы и платежи				
	Итого в ФБ				
2.	Областной бюджет Донецкой Народной Республики				
2.1.	Налог на прибыль организаций				
2.2.	Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)				
2.3.	Акцизы				
2.4.	Налог на имущество организаций				
2.5.	Транспортный налог				
2.6.	Налог на добычу полезных ископаемых				
2.7.	Платежи за пользование недрами				
2.8.	Прочие сборы и платежи				
	Итого в ОБ				
3.	Бюджет муниципального образования				
3.1.	Земельный налог				
3.2.	Налог на совокупный доход (УСН)				
3.3.	Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)				
3.3.	Прочие платежи				
	Итого в МБ				
4.	Взносы и платежи				
4.1.	Страховые взносы в ПФ				
4.2.	Страховые взносы в ФСС				
4.3.	Страховые взносы на ОМС				
4.4.	Взносы на страхование от несчастных случаев				
4.5.	Таможенные платежи				
4.6.	Прочие платежи и сборы				
	Итого по неналоговым платежам				

В случае если запрашиваются меры государственной поддержки, связанные с предоставлением бюджетных инвестиций из областного бюджета Донецкой Народной Республики в уставный капитал акционерных обществ, дополнительно представляется расчет поступления дивидендов по приобретаемым в собственность Донецкой Народной Республики ценным бумагам общества.

В случае если в качестве мер государственной поддержки планируется предоставление налоговых льгот по региональным налогам, – дополнительно необходимо представить информацию об объемах уплаты налогов в областной бюджет в течение всего периода планирования с учетом предоставления налоговых льгот.

#### **5.6. Показатели экономической эффективности**

внутренняя норма доходности (IRR);

чистый доход (NPV);

индекс доходности (PI);

срок окупаемости с учетом дисконтирования.

## **VI. РИСКИ ПРОЕКТА**

### **6.1. Анализ рисков проекта**

В разделе следует указать типы и описание основных рисков (влияние ключевых факторов) по проекту, их оценку (качественную оценку величины риска и/или количественную оценку вероятности реализации риска и степени потенциального ущерба). Для проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства, необходимо привести матрицу рисков и предложения по распределению рисков между частным и государственным сектором с целью их минимизации.

Одними из ключевых рисков являются:

рыночные риски, включая риск отсутствия или падения спроса;

риск недофинансирования;

производственные риски;

риски государственного регулирования, административные и политические риски;

риск несоблюдения сроков реализации проекта;

контрактные риски на инвестиционной фазе;

риски качества команды проекта и персонала;

технологические и инфраструктурные риски;

риск, связанный с доступностью сырья для организации производства;

экологические, социальные и репутационные риски и др.

### **6.2. Мероприятия по минимизации рисков**

Раздел содержит информацию о предполагаемых действиях и мероприятиях по нивелированию потенциальных рисков проекта: способы управления рисками (их страхования, снижения последствий, анализ распределения между кредиторами и прочими участниками) и предлагаемые гарантии инвесторам.

## **VII. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

В приложения включаются копии документов и другие материалы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К таковым могут относиться следующие:

биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;

результаты маркетинговых исследований;

заклучения аудиторов (включая аналитическую часть);

подробные технические характеристики продукции;  
 гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;  
 договоры аренды, найма, лицензионные соглашения;  
 заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности,  
 санитарно-эпидемиологических служб;  
 отзывы авторитетных организаций.

Возможно также представление в качестве приложения к бизнес-плану:

фотографий или видеороликов образцов продукции;  
 копий авторских свидетельств, патентов;  
 плана предприятия;  
 сертификатов (ТУ и т.п.) на продукцию.

В бизнес-план рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

Ниже приведены типовые приложения к бизнес-плану:

а. Команда основных руководителей и разработчиков по проекту (приложение является обязательным): в данном приложении рекомендуется привести резюме руководителей и разработчиков, которые будут участвовать в реализации проекта (информация об их квалификации, опыте, успешно реализованных проектах и полученных наградах и т.п.);

б. Покупатели и заказчики (приложение является обязательным в случае его применимости): список предполагаемых покупателей и заказчиков, стратегических партнеров, в том числе основных покупателей (заказчиков), давших гарантии покупки существенного объема продукции (услуг), реализуемых в рамках проекта. Предполагаемые условия поставки и оплаты; если имеется, предварительно согласованные или гарантируемые объемы закупки (портфель заказов);

в. Информация о конкурентах;

г. Общая стоимость проекта/Бюджет инвестиционных затрат по проекту (приложение является обязательным):

затраты на инвестиционной стадии по периодам в разбивке по основным категориям (затраты на подготовку проекта и предпроектные работы, проектные работы, капитальные вложения, подбор и обучение персонала, покрытие потребности в оборотном капитале и т.д.) и статьям затрат с указанием того, являются ли они предстоящими или уже были понесены (предстоящие инвестиции указываются с учетом прогнозной инфляции, осуществленные - по фактической величине);

д. Оборудование по проекту:

список оборудования, которое планируется приобрести по проекту (должны быть приложены спецификации по основному оборудованию), основные характеристики, предполагаемые поставщики и подрядчики;

е. Поставщики и подрядчики (приложение является обязательным в случае его применимости):

предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг и подрядчики для осуществления работ на инвестиционной стадии, предполагаемые условия поставки и оплаты работы. Обоснование выбора генерального подрядчика и компании, которая будет осуществлять шефмонтаж оборудования (если не выполняется поставщиком оборудования);

предполагаемые поставщики сырья, материалов, услуг, составляющих значительную долю в операционных затратах или себестоимости готовой продукции/работ/услуг, предполагаемые схемы и условия работы на операционной (эксплуатационной) стадии;

описание конкурсных процедур, которые будут применяться при выборе основных поставщиков и подрядчиков;

ж. Операционные затраты:

расчет потребности в основных видах ресурсов для производства единицы продукции (оказания услуг, выполнения работ) с указанием источников информации для расчета;

расчет себестоимости единицы продукции;

информация об основных переменных и условно постоянных операционных затратах (с указанием факторов, которые определяют величину переменных затрат);

з. Трудовые ресурсы/Затраты на персонал:

проект штатного расписания по проекту и/или бюджет затрат на персонал по проекту включая, если применимо, затраты на оплату труда производственного, коммерческого и административного персонала, затраты на подбор и обучение персонала, обеспечение безопасности труда, затраты на мероприятия, связанные с мотивацией работников, в том числе команды основных разработчиков и менеджеров по проекту и т.п.;

и. Организационные графики, схемы и планы проектных работ;

к. Бюджеты затрат:

бюджет маркетинга, медиаплан, бюджет затрат на экологические мероприятия, НИОКР (опытно-конструкторские разработки и исследования), страхование, бюджет консультационных, аудиторских и юридических услуг и т.д.;

л. Лицензии и патенты, иные ключевые документы по проекту;

м. Расчет ставки дисконтирования.