



**ПОСТАНОВЛЕНИЕ**

09.04.2021

г.Казань

**КАРАР**

№ 224

О внесении изменений в постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 07.05.1999 № 284 «Об утверждении Положения о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан»

Кабинет Министров Республики Татарстан ПОСТАНОВЛЯЕТ:

Внести в постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 07.05.1999 № 284 «Об утверждении Положения о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан» (с изменениями, внесенными постановлениями Кабинета Министров Республики Татарстан от 03.07.2000 № 465, от 05.09.2002 № 523, от 25.08.2005 № 419, от 02.10.2006 № 493, от 12.10.2007 № 556, от 25.08.2008 № 608, от 26.09.2008 № 710, от 29.02.2012 № 178, от 25.09.2012 № 799, от 28.03.2013 № 212, от 31.08.2013 № 621, от 13.07.2015 № 512, от 21.03.2017 № 172) следующие изменения:

- в наименовании постановления слова «предприятиям и» исключить;
- в преамбуле постановления слова «предприятиям и» исключить;
- в пункте 1 постановления слова «предприятиям и» исключить;

Положение о порядке предоставления государственной поддержки предприятиям и организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан, утвержденное указанным постановлением, изложить в новой редакции (прилагается).

Премьер-министр  
Республики Татарстан



А.В.Песошин

Утверждено  
постановлением  
Кабинета Министров  
Республики Татарстан  
от 07.05.1999 № 284  
(в редакции постановления  
Кабинета Министров  
Республики Татарстан  
от 09.04. 2021 № 224 )

Положение  
о порядке предоставления государственной поддержки организациям, реализующим  
инвестиционные проекты в Республике Татарстан

1. Настоящее Положение о порядке предоставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан, устанавливает:

общий порядок предоставления финансовой и иных видов государственной поддержки юридическим лицам всех форм собственности, иностранным инвесторам (далее – организации), реализующим инвестиционные проекты по созданию новых производственных и логистических мощностей, соответствующие приоритетным направлениям инвестиционной политики Республики Татарстан, определенным Инвестиционным меморандумом Республики Татарстан, а также осуществляющим комплекс мер и мероприятий, нацеленных на сохранение объектов, обладающих исторической ценностью;

единые требования к оформляемым документам;

порядок и методику оценки эффективности правовых и экономических мероприятий, бизнес-планов инвестиционных проектов организаций;

порядок принятия решения о предоставлении государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты;

порядок инвестирования средств государственной поддержки и осуществления контроля за ходом реализации инвестиционного проекта.

2. Государственная поддержка организациям, реализующим инвестиционные проекты, предоставляется в следующих формах:

предоставление государственных гарантий Республики Татарстан;

предоставление налоговых льгот;

другие меры, не запрещенные законодательством.

3. Принятие решения по предоставлению государственной поддержки организациям при реализации инвестиционных проектов основывается на их соответствии основным критериям отбора и условиям, установленным пунктами 4 и 5 настоящего Положения.

4. При рассмотрении материалов по инвестиционному проекту Министерство экономики Республики Татарстан руководствуется следующими критериями отбора:

наличие собственных средств организации, направляемых на финансирование инвестиционного проекта в начале реализации (за исключением инвестиционных

проектов с объемом вложенных инвестиций на момент подачи заявки на предоставление государственной поддержки не менее 90 процентов от стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану)):

а) малого инвестиционного проекта, при котором капиталовложения не превышают 30 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 20 процентов стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану);

б) среднего инвестиционного проекта, при котором капиталовложения составляют более 30 млн.рублей, но не превышают 350 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 10 процентов стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану);

в) крупного инвестиционного проекта, при котором капиталовложения составляют:

более 350 млн.рублей, но менее 800 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 5 процентов стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану);

более 800 млн.рублей, – собственные средства в объеме не менее 1 процента стоимости инвестиционного проекта (по бизнес-плану).

Объем собственных средств организации, направляемых на финансирование инвестиционного проекта в начале его реализации, подтверждается итогом раздела «III. Капитал и резервы» бухгалтерской (финансовой) отчетности по форме 0710001, утвержденной приказом Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» за предыдущий год.

За текущий год юридическое лицо вправе представить промежуточную бухгалтерскую (финансовую) отчетность по вышеуказанной форме, подтвержденную результатами независимого аудита.

Накопленная амортизация, как источник собственных средств, подтверждается справкой организации, подписанной ее руководителем и главным бухгалтером.

#### 5. Условия предоставления государственной поддержки:

ведение организацией отдельного бухгалтерского учета по операциям, связанным с реализацией инвестиционного проекта;

наличие аудиторского заключения бухгалтерской отчетности организации за предыдущий и текущий годы (в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»);

наличие положительного заключения государственной экологической экспертизы;

наличие положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий (для инвестиционных проектов, предусматривающих капитальное строительство);

отсутствие просроченной задолженности по ранее предоставленным из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации средствам, выданным на возвратной основе;

отсутствие задолженности по выплате заработной платы работникам и наличие средней заработной платы работников не ниже уровня среднеотраслевой заработной платы по Республике Татарстан и минимальной заработной платы работников не

ниже установленного минимального потребительского бюджета в Республике Татарстан;

отсутствие просроченной задолженности по обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;

отсутствие неурегулированных обязательств по ранее предоставленным государственным и муниципальным гарантиям;

наличие положительного заключения органа исполнительной власти отраслевой компетенции (далее – отраслевое министерство) по инвестиционному проекту;

соответствие инвестиционного проекта целевым ориентирам развития отрасли, изложенным в соответствующих государственных программах или в других нормативных правовых актах;

обоснованность следующих разделов бизнес-плана:

рынок и конкуренция;

товар и конкуренция;

план реализации товара;

план обеспечения предметами и средствами труда;

план обеспечения производства.

6. Для получения государственной поддержки организация, реализующая инвестиционный проект, направляет в Министерство экономики Республики Татарстан следующие документы:

заявку на получение государственной поддержки (далее – заявка) по форме согласно приложению № 2 к настоящему Положению;

документы, подтверждающие выполнение требований пункта 3 настоящего Положения;

бухгалтерские балансы и отчеты о финансовых результатах за последние два финансовых года и на последнюю отчетную дату с отметкой налогового органа об их принятии;

документы, подтверждающие наличие обеспечения исполнения получателем гарантии обязательств по удовлетворению регрессного требования к нему в связи с исполнением гарантии;

бизнес-план по форме согласно приложению № 3 к настоящему Положению;

справку о всех формах государственной поддержки, предоставленных на дату подачи заявки;

свидетельство о постановке на учет российской организации в налоговом органе по месту ее нахождения;

справку об исполнении организацией обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, выданную налоговым органом не ранее чем за 30 календарных дней до дня подачи заявки;

учредительные документы;

выписку из Единого государственного реестра юридических лиц;

договор о реализации инвестиционного проекта, подписанный руководителем организации, по форме, утвержденной постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 24.07.2006 № 377 «Об утверждении Положения о порядке и условиях заключения договора о реализации инвестиционного проекта между субъектом инвестиционной деятельности и Министерством экономики Республики Татарстан и формы договора о реализации инвестиционного проекта».

7. Министерство экономики Республики Татарстан регистрирует представленные организацией документы в день их поступления.

8. Организация вправе по собственной инициативе представить в Министерство экономики Республики Татарстан выписку из Единого государственного реестра юридических лиц и справку об исполнении организацией обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов. В случае если копии указанных документов не представлены организацией по собственной инициативе, Министерство экономики Республики Татарстан запрашивает их в порядке межведомственного информационного взаимодействия в Управлении Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан.

9. Заявка вместе с документами, предусмотренными пунктом 6 настоящего Положения, представляется в бумажном и электронном виде.

10. Министерство экономики Республики Татарстан осуществляет:

подготовку заключения о соответствии представленного инвестиционного проекта приоритетным направлениям инвестиционной политики Республики Татарстан, определенным Инвестиционным меморандумом Республики Татарстан;

подготовку заключения о целесообразности предусмотренных бизнес-планом мероприятий, их эффективности для экономики Республики Татарстан и соответствии технико-экономических расчетов нормативным правовым актам.

11. Срок рассмотрения материалов по инвестиционному проекту в Министерстве экономики Республики Татарстан не должен превышать 15 рабочих дней со дня поступления заявки.

12. В случае несоответствия представленных документов основным требованиям, предъявляемым к бизнес-планам, материалы заявки возвращаются организации на доработку с указанием причин возврата в срок, не превышающий 15 рабочих дней со дня поступления заявки в Министерство экономики Республики Татарстан.

13. Министерство экономики Республики Татарстан в срок, не превышающий трех рабочих дней со дня принятия положительного заключения, направляет документы организации вместе с проектом распоряжения и положительным заключением в Министерство финансов Республики Татарстан для согласования. Документы направляются по единой системе межведомственного электронного документооборота Республики Татарстан в виде сканированных копий документов.

14. Министерство финансов Республики Татарстан готовит заключение с отражением информации по бюджетной эффективности инвестиционного проекта. Министерство финансов Республики Татарстан вправе отражать в заключении соответствие заявки и представленных материалов требованиям, установленным нормативными правовыми актами.

Срок рассмотрения материалов по инвестиционному проекту в Министерстве финансов Республики Татарстан не должен превышать 15 рабочих дней со дня их поступления.

В случае реализации инвестиционного проекта организацией, имеющей действующее производство, Министерство финансов Республики Татарстан вправе запросить информацию о влиянии реализации инвестиционного проекта на показатели финансово-хозяйственной деятельности и налоговые платежи организации в целом.

15. После получения согласованных Министерством финансов Республики Татарстан документов Министерство экономики Республики Татарстан в течение одного рабочего дня со дня их поступления направляет документы в Кабинет Министров Республики Татарстан для издания распоряжения о предоставлении организации, реализующей инвестиционный проект, государственной поддержки по одной из форм, определенных в пункте 2 настоящего Положения.

16. Принятие Кабинетом Министров Республики Татарстан решения по вопросу предоставления государственной поддержки осуществляется в сроки, предусмотренные Регламентом Кабинета Министров Республики Татарстан – Правительства Республики Татарстан, утвержденным постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 05.12.2005 № 563 «Об утверждении Регламента Кабинета Министров Республики Татарстан – Правительства Республики Татарстан и Положения об Аппарате Кабинета Министров Республики Татарстан – Правительства Республики Татарстан».

17. При принятии Кабинетом Министров Республики Татарстан отрицательного решения по инвестиционному проекту документы в трехдневный срок, исчисляемый в рабочих днях, после принятия соответствующего решения возвращаются Министерством экономики Республики Татарстан организации с указанием причин отказа в предоставлении государственной поддержки.

18. Распоряжение Кабинета Министров Республики Татарстан о государственной поддержке направляется в Министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан, соответствующее отраслевое министерство и организации.

19. После принятия Кабинетом Министров Республики Татарстан решения о предоставлении государственной поддержки, определенной в пункте 2 настоящего Положения, заключается договор о реализации инвестиционного проекта между организацией и уполномоченным органом, который определяется Кабинетом Министров Республики Татарстан.

Срок заключения договора о реализации инвестиционного проекта не должен превышать 10 рабочих дней после поступления распоряжения Кабинета Министров Республики Татарстан в уполномоченный орган.

20. Организация, получившая государственную поддержку, ежеквартально, до 20 числа второго месяца, следующего за отчетным кварталом, представляет в Министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан, отраслевое министерство отчетную информацию в соответствии с договором о реализации инвестиционного проекта и информацию о ходе реализации инвестиционного проекта по форме согласно приложению № 1 к настоящему Положению.

В случае расхождения показателей отчета с плановыми показателями более чем на 25 процентов вместе с отчетом организация представляет в Министерство экономики Республики Татарстан, Министерство финансов Республики Татарстан и отраслевое министерство мотивированное объяснение.

21. В случае невозможности исполнения организацией договора о реализации инвестиционного проекта, а также существенного нарушения ей условий соответствующего договора договор может быть расторгнут в одностороннем порядке по инициативе уполномоченного органа, а также по соглашению сторон.

При существенном нарушении организацией условий договора о реализации инвестиционного проекта уполномоченный орган в течение 15 рабочих дней со дня установления такого нарушения направляет в Кабинет Министров Республики Татарстан соответствующую информацию с заключением о необходимости расторжения договора в одностороннем порядке для принятия соответствующего решения.

К существенным нарушениям договора о реализации инвестиционного проекта можно отнести:

намеренное искажение сведений, выявленных при проверке отчетных документов организации;

неосуществление мероприятий, предусмотренных инвестиционным проектом, в течение 90 календарных дней со дня заключения договора о реализации инвестиционного проекта;

иные случаи, предусмотренные законодательством.

22. Организация ежегодно, не позднее 5 апреля года, следующего за отчетным, в течение трех лет после окончания срока получения государственной поддержки представляет в уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта, информацию о ходе реализации инвестиционного проекта согласно приложению № 1 к настоящему Положению.

23. Контроль за ходом реализации инвестиционного проекта возлагается на уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта.

24. Уполномоченный орган, с которым заключен договор о реализации инвестиционного проекта:

ведет единую базу инвестиционных проектов, реализация которых осуществляется с предоставлением государственной поддержки Республики Татарстан;

ежегодно представляет в Кабинет Министров Республики Татарстан сводный анализ эффективности предоставления государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов.

Приложение № 1  
к Положению о порядке предоставления государственной поддержки организациям, реализующим инвестиционные проекты в Республике Татарстан

Форма

Информация о ходе реализации инвестиционного проекта

1. Название инвестиционного проекта \_\_\_\_\_
  2. Решение о предоставлении государственной поддержки \_\_\_\_\_
  3. Форма государственной поддержки \_\_\_\_\_
  4. Начало реализации инвестиционного проекта \_\_\_\_\_
  5. Срок предоставления государственной поддержки \_\_\_\_\_
  6. Объем инвестиций по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_
  7. Срок окупаемости инвестиционного проекта \_\_\_\_\_
  8. Среднесписочная численность по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_,
- в том числе создание новых рабочих мест по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_
9. Бюджетный эффект Республики Татарстан от инвестиционного проекта \_\_\_\_\_

Название отчетного параметра	Отчетный период (I квартал, первое полугодие, 9 месяцев, год)	
	план	факт
1	2	3
1. Объем инвестиций с начала реализации инвестиционного проекта, тыс.рублей с учетом налога на добавленную стоимость		
2. Объем реализации продукции / предоставления услуг, тыс.рублей без учета налога на добавленную стоимость		
3. Объем государственной поддержки с расшифровкой по видам, тыс.рублей: а) предоставление льгот: по налогу на прибыль; по налогу на имущество; б) предоставление субсидий; в) другие меры поддержки		



1	2	3
4. Направление средств государственной поддержки		
5. Среднесписочная численность по инвестиционному проекту – всего, человек, в том числе создание новых рабочих мест, единиц		
6. Средняя заработная плата по инвестиционному проекту, тыс.рублей		
7. Поступления в консолидированный бюджет Республики Татарстан – всего, тыс.рублей, в том числе: по налогу на прибыль; по налогу на имущество; по налогу на доходы физических лиц		
8. Амортизационные отчисления по инвестиционному проекту, тыс.рублей		
9. Чистая прибыль по инвестиционному проекту, тыс.рублей		

Приложение № 2  
к Положению о порядке предостав-  
ления государственной под-  
держки организациям, реализу-  
ющим инвестиционные проекты  
в Республике Татарстан

Форма

«Утверждаю»  
Генеральный директор

\_\_\_\_\_  
(наименование организации-заявителя)

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. (последнее – при наличии))

Заявка  
на получение государственной  
поддержки инвестиционного проекта

\_\_\_\_\_  
(наименование инвестиционного проекта)

\_\_\_\_\_  
(наименование организации)

\_\_\_\_\_  
(название города, в котором расположена организация)

1. Наименование организации \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, телефон, факс \_\_\_\_\_

код по ОКПО \_\_\_\_\_ код по ОКВЭД \_\_\_\_\_

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) \_\_\_\_\_

расчетный счет № \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_

банковский идентификационный код (БИК) \_\_\_\_\_

2. Наименование инвестиционного проекта \_\_\_\_\_

3. Краткое содержание инвестиционного проекта и основные характеристики  
продукции \_\_\_\_\_

4. Головной исполнитель инвестиционного проекта \_\_\_\_\_

4.1. Соисполнители по Республике Татарстан \_\_\_\_\_

5. Представляемые документы:

5.1. Бизнес-план инвестиционного проекта, подписанный руководителем орга-  
низации и заверенный печатью (в случаях, когда законодательством Российской Фе-  
дерации установлена обязанность иметь печать) (да, нет) \_\_\_\_\_

5.2. Документы (соответствующие сертификаты; патенты; договоры (протоко-  
лы намерений) на приобретение сырья, материалов, комплектующих, оборудования

и поставку продукции инвестиционного проекта; лицензии на разработку и производство продукции, письма из природоохранных организаций и санитарно-эпидемиологического надзора) \_\_\_\_\_

6. Наличие аналогов (по техническому исполнению, назначению), указать преимущества предлагаемой продукции по сравнению с аналогами и обеспечивающие успех инвестиционного проекта \_\_\_\_\_

7. Характеристики инвестиционного проекта:

7.1. Стоимость инвестиционного проекта в ценах на дату составления \_\_\_\_\_

7.2. Начало реализации инвестиционного проекта (год, квартал) \_\_\_\_\_

7.3. Начало серийного производства (год, квартал) \_\_\_\_\_

7.4. Срок окупаемости инвестиционного проекта по чистой прибыли с амортизационными отчислениями, лет (месяцев) \_\_\_\_\_

7.4.1. Срок окупаемости инвестиционного проекта с учетом дисконтирования, лет (месяцев) \_\_\_\_\_

7.5. Внутренняя норма рентабельности инвестиционного проекта \_\_\_\_\_

7.6. Чистый дисконтированный доход, млн.рублей \_\_\_\_\_

7.7. Краткое описание состояния инвестиционного проекта на дату подачи заявки \_\_\_\_\_

8. Инвестиционные затраты, тыс.рублей/валюта (если она необходима)

Годы (календарные)	Ранее реализованные средства	20__г.	20__г.	20__г.	20__г.	Итого
8.1. Предынвестиционные затраты						
8.2. Подготовка производства						
8.3. Основные средства: оборудование, технологии, здания, сооружения						
8.4. Нематериальные активы						
8.5. Прирост оборотных средств						
Общая сумма инвестиций						

## 9. Планируемые источники финансирования

(тыс.рублей)

Годы (календарные)	Ранее реализованные средства	20__г.	20__г.	20__г.	20__г.	Итого
9.1. Собственные средства, направляемые на финансирование инвестиционного проекта, – всего, в том числе:						
9.1.1. Прибыль (фонд накопления) на начало реализации инвестиционного проекта						
9.1.2. Амортизационные отчисления, накопленные на начало реализации инвестиционного проекта						
9.1.3. Средства, внесенные в уставный капитал организации						
9.2. Заемные средства – всего, в том числе:						
9.2.1. Кредиты коммерческих банков (по каждому кредиту в отдельности)						
9.2.2. Иностранные кредиты и займы (по каждому в отдельности)						
9.2.3. Другие заемные средства (расшифровать)						
9.3. Средства государственной поддержки за счет: бюджета Республики Татарстан; федерального бюджета						
Справочно: сумма государственной поддержки						
Итого						

## 10. Характеристика продукции

(тыс.рублей)

Годы (календарные)	20__г.	20__г.	20__г.	20__г.	Итого
10.1. Цена единицы продукции					
10.2. Объем поставок в натуральных единицах, в том числе:					
в Республике Татарстан					
в Российской Федерации					
на экспорт					
10.3. Объем реализации, в том числе:					
в Республике Татарстан					
в Российской Федерации					
на экспорт					
10.4. Налоговые платежи в:					
федеральный бюджет					
бюджет Республики Татарстан					
местный бюджет					
10.5. Чистая прибыль по инвестиционному проекту					

## 11. Количество рабочих мест для реализации инвестиционного проекта

Годы	20__г.	20__г.	20__г.	20__г.
11.1. Количество рабочих мест				
сохраняемое				
вновь создаваемое				

## 12. Ожидаемые эффекты:

12.1. Научно-технический \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

12.2. Экономический \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

12.3. Социальный

---

---

---

12.4. Экологический

---

---

---

12.5. Бюджетный

---

---

---

Приложение № 3  
к Положению о порядке предостав-  
ления государственной под-  
держки организациям, реализу-  
ющим инвестиционные проекты  
в Республике Татарстан

Форма

Макет

бизнес-плана инвестиционного проекта с пояснениями

1. Разделы бизнес-плана

Титульный лист

Содержание

Конфиденциальность

1. Краткое содержание инвестиционного проекта и ожидаемые результаты

2. Рынок и конкуренция

3. Товар и конкурентоспособность

4. План реализации товара

5. План обеспечения предметами и средствами труда

6. План обеспечения производства

7. План по трудовым ресурсам

8. Организационно-правовая форма реализации инвестиционного проекта

9. Оценка риска и страхование

10. Финансово-экономическое обоснование

11. Приложения:

документы, определяющие проблему и необходимость реализации инвестици-  
онного проекта,

фотография и рисунок товара,

календарный план-график реализации инвестиционного проекта (с выходом на  
проектную мощность),

перечень закупаемого оборудования,

документы на поставку сырья, материалов, комплектующих для производства  
запланированного товара (услуг) по заложенным в себестоимость нового товара це-  
нам и в требуемых объемах (договоры, протоколы намерений и др.),

маркетинговые исследования рынка,

документы на сбыт товара (услуги) по запланированным ценам и объемам (до-  
говоры, протоколы намерений и др.),

копии документов бухгалтерской отчетности организации – заявителя инвести-  
ционного проекта (и организации – изготовителя товара, если она не является заяви-  
телем) за текущий год и два полных предыдущих года,

копии патентов, авторских свидетельств, сертификатов,

расчет необходимого объема оборотных средств по прилагаемой форме,

документы на приобретение оборудования с указанием его наименования, обозначения, страны и фирмы-изготовителя, цены, количества, условий поставки, величин таможенных и импортных пошлин и т.д. (договоры, протоколы намерений и др.).

## 2. Форма титульного листа и его оформление

«Утверждаю»

Руководитель организации

\_\_\_\_\_ (название организации)

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О. (последнее – при наличии))

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
(печать) (в случаях, когда законодательством Российской Федерации установлена обязанность иметь печать)

### Бизнес-план инвестиционного проекта

\_\_\_\_\_ (наименование инвестиционного проекта)

Наименование организации \_\_\_\_\_  
 Организационно-правовая форма \_\_\_\_\_  
 Уставный капитал \_\_\_\_\_  
 Доля государства в уставном капитале \_\_\_\_\_  
 Адрес \_\_\_\_\_  
 Телефон \_\_\_\_\_  
 Факс \_\_\_\_\_  
 Руководитель инвестиционного проекта \_\_\_\_\_  
 Месторасположение производства, в которое вкладываются средства \_\_\_\_\_  
 Лицо для контактов по инвестиционному проекту \_\_\_\_\_  
 телефон \_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_  
 Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ телефон \_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_  
 Директор по производству \_\_\_\_\_ телефон \_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_  
 Куратор в банке \_\_\_\_\_ телефон \_\_\_\_\_, факс \_\_\_\_\_

(дата составления, город)



Назначение титульного листа – дать общее представление о наименовании инвестиционного проекта, организации-заявителя, его организационно-правовой форме, форме собственности и реквизитах. Объем – не более 20 – 25 строк.

Регистрационный номер присваивают в органе, в который представлен бизнес-план.

На подпись руководителя ставится печать.

После слов «Бизнес-план инвестиционного проекта» приводится полное наименование инвестиционного проекта.

Наименование организации приводится полное.

Возможные организационно-правовые формы: АО, ПАО, ООО и т.п.

Возможные формы собственности: федеральная, республиканская, муниципальная, смешанная и т.п.

Далее указываются величина уставного капитала и доля государства в уставном капитале.

Внизу указываются месяц, год, место составления бизнес-плана (например: январь 2020 года, г.Казань).

### 3. Раздел «Содержание»

В разделе приводятся наименования разделов бизнес-плана и номера страниц.

#### 4. Раздел «Конфиденциальность» и его оформление

Цель раздела – заявление разработчика о необходимости неразглашения содержания бизнес-плана.

Объем – 3 – 5 строк.

Рекомендуемое изложение: «Информация и данные, содержащиеся в этом бизнес-плане, являются строго конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия разработчика бизнес-плана».

#### 5. Разработка раздела «1. Краткое содержание инвестиционного проекта и ожидаемые результаты»

Цель раздела – заинтересовать потенциального инвестора в проекте на основе краткого описания его наиболее важных, по мнению разработчика, положений.

Этот раздел является рекламой инвестиционного проекта, которая должна содержать убедительные доводы в пользу его выгоды. Подробное обоснование выгоды должно быть изложено во всех предыдущих разделах бизнес-плана. Раздел является кратким изложением бизнес-плана.

Общие рекомендации:

пишите его после того, как будут написаны последующие разделы бизнес-плана;

обратитесь к опытным специалистам, чтобы они оценили, насколько убедительно составлен раздел;

в зависимости от общего объема бизнес-плана объем этого раздела должен составлять не более 10 процентов (1 – 2 страницы);

четкая и убедительная информация этого раздела должна характеризовать ваш инвестиционный проект как жизнеспособный;

это один из самых важных разделов, от того, как он составлен, будет зависеть, найдет ли ваше предложение отклик у потенциальных инвесторов.

Изложение раздела – произвольное. Рекомендуемые вопросы для освещения:

- 1) суть инвестиционного проекта (3 – 5 строк);
- 2) общая характеристика проблемы со ссылками на документы;
- 3) цель вложения средств:

модернизация;

новое строительство;

завершение строительства;

создание производства нового товара;

увеличение объемов продажи до ...;

получение чистой прибыли;

увеличение доли организации на существующем рынке до ... процентов;

- 4) общая характеристика и особенности продукции:

новизна (принципиально новая, новый дизайн, сборка на зарубежных комплектующих, наличие собственных ноу-хау, модернизация известной конструкции, аналог лучших зарубежных товаров, аналог выпускаемой продукции);

основные преимущества и отличия;

патентозащищенность;

сертифицированность продукции, технологии;

масштабы и направления использования (Республика Татарстан, Российская Федерация, страны Содружества Независимых Государств, экспорт в другие страны, импортозамещение);

характер применения товара по видам рынков:

- а) рынок товаров производственного назначения:

общепромышленное применение,

специальное промышленное применение;

- б) рынок товаров индивидуального (потребительского) назначения:

массовое применение (товар удовлетворяет физиологическим потребностям человека, используется для обеспечения безопасности и защиты человека, используется в быту и т.д.),

ограниченное применение;

- 5) перспективность рынка предлагаемого товара.

Если товар относится к рынку товаров производственного назначения (прибор, оборудование, технология и др.), то описывается характер отрасли, подотрасли или сектора экономики, в которых будет использоваться продукция инвестиционного проекта:

развивающаяся;

стабильная;

стагнирующая;

новая и быстро меняющаяся;

давно существующая;  
не подверженная быстрым изменениям.

Если товар относится к рынку товаров потребительского (индивидуального) назначения, то перспективность такого рынка выявляется в процессе анализа:

уровня дохода населения;  
заработной платы;  
потребительских расходов и др.;

б) выгодность инвестиционного проекта:

коммерческая: финансовые последствия реализации инвестиционного проекта;  
экономическая:

создание ресурсосберегающих технологий,

привлечение к производству товара других производителей Республики Татарстан;

бюджетная:

отчисления в бюджет Республики Татарстан,

отчисления в местный бюджет;

научно-техническая:

производство продукции, защищенной патентами и авторскими правами,

производство продукции, конкурентоспособной на внешних рынках,

применение современных технологий и др.;

социальная:

создание дополнительных рабочих мест,

использование труда инвалидов,

расширение инфраструктуры в Республике Татарстан и др.;

экологическая:

создание экологически чистой продукции,

использование экологически чистого технологического процесса производства продукции,

создание изделия, способствующего охране окружающей среды и др.;

7) краткая характеристика организации и его особенности, способствующие успешной реализации инвестиционного проекта:

опыт в разработках и создании аналогичной продукции;

наличие уникального оборудования;

наличие уникальной технологии;

наличие специалистов;

наличие необходимых площадей и мощностей;

наличие хорошо организованной сбытовой сети;

наличие заказов и договор с поставщиками и потребителями;

8) общая оценка спроса на данную продукцию:

общая емкость рынка;

ваши планируемые доли на рынках;

покупатели в Республике Татарстан, Российской Федерации и других зарубежных странах;

преимущество вашей продукции перед конкурентами;

свойство товара, определяющее спрос на него;

9) контрольные сроки по инвестиционному проекту (начало, завершение строительства, приобретение недостающего оборудования, выпуск пробной партии (первой промышленной серии), выход на проектную мощность;

10) состояние работ по инвестиционному проекту на текущий момент;

11) необходимые инвестиции по этапам планирования;

12) недостающие (запрашиваемые) средства, способ их получения и на что они будут использованы;

13) организационно-правовая форма реализации инвестиционного проекта: выделение организации, производящей новый товар, на отдельный баланс;

14) срок окупаемости и другие показатели эффективности проекта;

15) финансовое резюме:

полученные расчетные значения показателей эффективности инвестиционного проекта;

отчисления в бюджет Республики Татарстан средств от реализации инвестиционного проекта;

степень достоверности планируемой отдачи от вложений в инвестиционный проект;

неопределенность и риск в реализации инвестиционного проекта и принимаемые меры для их уменьшения.

## 6. Разработка раздела «2. Рынок и конкуренция»

Цель раздела – обоснование существования неудовлетворенного спроса на предлагаемый товар и возможность удовлетворения спроса в рамках реализации инвестиционного проекта.

2.1. Общая характеристика рынка, организации и его конкурентоспособности.

В пункте 2.1 бизнес-плана приводится краткая характеристика незаполненного рынка:

неудовлетворенный спрос;

стабильный или развивающийся характер отрасли (сферы) потребления и др.,

а также обосновывается перспективность выхода организации на рынок;

возможность создания конкурентоспособного товара;

готовность организации к выпуску такого товара;

наличие в достаточном количестве необходимого оборудования для производства планируемого количества товара;

налаженные связи с поставщиками;

опыт работы в данной отрасли;

конкурентоспособность организации (ноу-хау, сертифицированность системы качества, товара) и др.

2.2. Основные конкуренты и их общая характеристика.

В пункте 2.2 бизнес-плана указываются:

наименование конкурентов;

объемы продаж конкурентов;

общие доли рынка, принадлежащие конкурентам;

цены конкурентов на аналогичные товары;

сильные и слабые стороны конкурентов;  
поведение конкурентов.

2.3. Общая характеристика фирмы и ее конкурентоспособности.

2.4. Основные потребители товара.

В пункте 2.4 бизнес-плана указываются наименование основных потребителей, тип потребителей (конечный потребитель, посредник).

2.5. Планируемые регионы сбыта.

В пункте 2.5 бизнес-плана рассматриваются следующие рынки:

Республика Татарстан;

Российская Федерация;

страны Содружества Независимых Государств;

страны экспортных поставок.

2.6. Планируемые сегменты по регионам и характеристики.

Для характеристики пункта 2.6 проводится анализ потребителей и сегментация рынка.

Анализ потребителей.

Идентифицируют потребителей:

перечень покупателей,

покупаемые товары,

места покупки.

Идентифицируют потребности потребителей:

причины покупки,

мотивы покупки,

время покупки,

количество покупок,

частота покупок.

Идентифицируют поведение потребителей:

покупательские привычки,

процесс принятия решения о покупке,

участники процесса принятия решения о покупке.

Различные рынки имеют различные характеристики поведения покупателей:

а) рынки потребительских товаров:

потребитель имеет комплексные потребности, которые зачастую осознает лишь частично;

предлагаемый товар имеет для потребителя не только функциональное, но и эмоциональное значение;

зачастую не происходит настоящего процесса принятия решения, а потребитель скорее ориентируется на торговую марку, руководствуется установившимися привычками или мнением других потребителей;

б) рынки товаров производственного назначения:

закупаемые изделия предназначаются для дальнейшего использования в производственном процессе;

потребности потребителей основываются на определенной цели;

процесс принятия решения о покупке зачастую сложен и происходит внутри организации с большим числом лидеров, имеющих свое мнение;

покупатель часто имеет специальное знание продукта;

проходит относительно много времени между первым контактом с потребителем и заключением контракта.

Сегментация рынка.

Целесообразно делить рынок на определенные сегменты на основе дифференцированного поведения потребителей. Более того, сегментация рынка – главное предварительное условие эффективного использования инструментов маркетинга.

Сегмент рынка должен отвечать трем требованиям:

1) поведение потребителей в сегменте должно быть возможно более одинаковым;

2) сегмент должен быть четко отличим от других;

3) размеры сегмента должны быть достаточно большими, чтобы организация, действующая на дифференцированном участке рынка, смогла окупить затраты.

Сегментация может основываться на следующих факторах:

географические или языковые критерии (национальность, регион, преобладание городского или сельского населения и т.д.);

социально-демографические критерии:

индивидуальные (возраст, пол, доход, образование, профессия, размер семьи и т.д.),

относящиеся к организации (размер, отрасль промышленности и т.д.);

психологические критерии (способность потребителей воспринимать новизну, их жизненные цели, статус и т.д.);

другие факторы.

Для каждого сегмента (целевой группы потребителей) определяют:

структуру и потенциальную емкость рынка;

потребности потребителей и критерии принятия решения о покупке;

конкуренцию по доле захвата рынка;

уровень рыночных цен;

требования к продукту.

Количественными характеристиками рынка являются:

емкость рынка;

фаза жизненного цикла рынка;

насыщение рынка;

темпы роста (абсолютные значения и проценты за год);

стабильность спроса.

Качественными характеристиками рынка являются:

структура потребностей потребителей;

мотивы совершения покупки;

позиция по отношению к рекламе в процессе покупки;

интенсивность и острота конкуренции.

## 7. Разработка раздела «3. Товар и конкурентоспособность»

Цель раздела – дать характеристику товара, делая упор на исчерпывающее знание отличительных черт и максимальное удовлетворение запросов рынка в данном виде товара.

### Рекомендации:

правильно используйте графики и диаграммы для сравнения вашей продукции с аналогичными изделиями конкурирующих фирм;

используйте фотографии и рисунки, если вы считаете, что они могут быть полезны;

не перегружайте раздел техническими подробностями, если необходимо, дайте их в приложении;

определите, какими преимуществами обладает ваша продукция.

#### 3.1. Описание товара.

В пункте 3.1 бизнес-плана описывается товар:

наименование;

перечень удовлетворяемых товаром потребностей;

основные технические характеристики;

потребительские свойства товара;

дизайн (эргономические и эстетические показатели);

основные отличия и преимущества товара;

особенности технологии изготовления.

Для товаров, планируемых к реализации на внешних рынках, указывается:

необходимость перехода к другой системе измерения;

необходимость внесения изменений в конструкцию;

приемлемость для страны-рынка названия, цвета, упаковки;

приемлемость для страны-рынка языка, содержания, диаграммы в инструкциях и другой документации, прилагаемых к товару.

3.2. Экологические свойства товара и технологического процесса его изготовления.

В пункте 3.2 бизнес-плана описывается:

воздействие товара на экологическую среду;

свойства товара, благоприятно воздействующие на экологическую среду;

возможности товара по контролю состояния экологической среды;

обеспечение экологической и технологической безопасности.

Влияние эксплуатации товара на экологическую среду должно анализироваться особенно тщательно у товаров, предназначенных для основного производства следующих объектов и видов промышленности:

нефтехимическая, нефте- и газоперерабатывающая промышленность;

химические комбинаты и организации по производству стекла, минеральных удобрений, пестицидов и других ядохимикатов;

добыча и переработка всех видов полезных ископаемых, включая нефть и газ;

организации по производству древесной массы, целлюлозы, полуцеллюлозы, бумаги, картона;

фабрики по очистке, промывке и отбеливанию шерсти, кожевенные заводы, красильные фабрики;

организация с гидромеханизированной добычей песчано-гравийных материалов, цементные и известковые заводы;

микробиологические производства и заводы антибиотиков;

склады для хранения нефтяных, нефтехимических, химических продуктов, ядохимикатов, минеральных удобрений, пестицидов, наземные хранилища природного газа, подземные хранилища горючих газов;

животноводческие комплексы (свиноводческие, по откорму молодняка крупного рогатого скота, птицефабрики);

мелиоративные системы;

системы водоснабжения крупных городов;

объекты, полигоны термической, химической переработки, утилизации и захоронения промышленных, сельскохозяйственных и других отходов;

санитарно-технические сооружения и установки коммунального назначения: мусоросжигательные и мусороперерабатывающие заводы, свалки для складирования отходов органического происхождения (включая скотомогильники), твердых бытовых отходов районного или областного значения.

### 3.3. Состояние разработки.

В пункте 3.3 бизнес-плана характеризуется состояние разработки:

изделие окончательно разработано;

создан макет, рабочий или опытный образец;

изделие находится в стадии постановки на производство;

изделие находится в стадии производства;

имеются возможности для расширения ассортимента предлагаемого товара.

### 3.4. Дефицитные материалы, сырье, комплектующие и труднодоступные районы поставки.

В пункте 3.4 бизнес-плана указывается:

использование в товаре дефицитного сырья, материалов, комплектующих;

труднодоступные районы поставок;

возможность найти более доступное сырье, материалы, комплектующие и районы поставки;

существование альтернативных поставок.

### 3.5. Научеёмкость товара и технологии. Правовая защита товара.

В пункте 3.5 бизнес-плана описывается:

использование лицензий, ноу-хау, авторских прав;

патентозащищенность (действующая и планируемая), сроки действия и страны;

наличие или планирование регистрации торговой марки товара.

### 3.6. Общая характеристика конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность товара является относительной (по отношению к товарам-конкурентам) характеристикой. Она определяется:

качеством товара;

наличием торговой марки;

состоянием рекламной деятельности;

ценообразованием и различными видами уступок и льгот;

уровнем послепродажного обслуживания.

Для ответа по пункту 3.6 заполняют таблицу 1, сравнивая предлагаемый товар, его цену, продвижение и сбыт с основными товарами-конкурентами (товар А, товар Б, товар В и др.).

Для каждого фактора конкурентоспособности проставляют оценки в сравнении с предлагаемым товаром: «хуже», «одинаково», «лучше».



После чего делается качественный анализ, а его результаты используют при разработке плана реализации.

Возможно привлечение для заполнения такой таблицы группы экспертов, предоставление ими количественных оценок и их обработка.

При сравнении продвижения товара на рынок, планировании рекламной кампании и составлении планов реализации помните, что эффективность стимулирования продаж для потребительских и промышленных товаров различна. Так, для товаров широкого спроса наиболее эффективна реклама. Если ее эффективность принять за 1, то эффективность стимулирования сбыта составит 0,84, личных продаж – 0,57, а пропаганды – 0,31.

Для товаров промышленного назначения наиболее эффективны личные продажи. Если их эффективность принять за 1, то эффективность стимулирования сбыта составит 0,58, рекламы – 0,37, а пропаганды – 0,26.

Таблица 1

Факторы конкурентоспособности	Оценка предлагаемого товара в сравнении с товарами конкурентов			
	товар	товар А	товар Б	товар В
1	2	3	4	5
1. Товар 1.1. Качество 1.2. Техничко-экономические показатели и показатели ресурсосбережения 1.3. Престиж торговой марки 1.4. Дизайн 1.5. Упаковка 1.6. Гарантийный срок 1.7. Уровень послепродажного обслуживания. 1.8. Надежность 1.9. Защищенность патентом				
2. Цена 2.1. Продажная 2.2. Процент скидки с цены (от объема партии и т.д.) 2.3. Условия платежей с точки зрения выгоды для потребителя: с отсрочкой платежей предоплата				
3. Продвижение товара на рынки А. Рынок потребительских товаров: 3.1. Реклама 3.2. Стимулирование сбыта 3.3. Личные продажи 3.4. Пропаганда Б. Рынок промышленных товаров: 3.1. Личные продажи				

1	2	3	4	5
3.2. Стимулирование сбыта 3.3. Реклама 3.4. Пропаганда				
4. Сбыт 4.1. Каналы сбыта 4.2. Размещение складских помещений 4.3. Система транспортировки				

#### 8. Разработка раздела «4. План реализации товара»

Цель раздела – показать, как планируется реализация товара и документально подтвердить запланированный сбыт.

4.1. Программа рыночных исследований в процессе вывода товара на рынок и на последующих этапах жизненного цикла товара.

В пункте 4.1 бизнес-плана описывается:

план сбора и анализа рыночной информации в процессе разработки, на этапах пробных продаж, выведения на рынок и последующих этапах жизненного цикла товара;

планируемые работы по уточнению объема продаж, ассортимента товара и рынков сбыта;

направления совершенствования продукции с учетом срока прохождения жизненного цикла товара, ответных действий конкурентов, реакции потребителей, требований к упаковке, ее параметрам и внешнему виду.

4.2. Рекламная кампания.

В пункте 4.2 бизнес-плана приводятся:

целевые группы воздействия;

основные цели кампании;

средства и способы рекламы;

сроки и частота рекламных обращений;

исполнители.

4.3. Планирование сбыта.

В пункте 4.3 бизнес-плана приводятся:

характеристика собственной сбытовой сети и каналы сбыта товара;

использование сбытовых сетей других фирм;

работа под торговой маркой известной фирмы.

4.4. Планирование послепродажного обслуживания и сервиса.

В пункте 4.4 бизнес-плана характеризуется организация послепродажного обслуживания и сервиса.

4.5. Затраты на реализацию товара.

В пункте 4.5 бизнес-плана указываются планируемые затраты на реализацию товара (коммерческие расходы).

4.6. Объем реализации товара во времени, по регионам и потребителям.

В пункте 4.6 бизнес-плана указываются:

объем реализации товара в натуральных и денежных единицах для планируемого срока реализации проекта. Если не известен жизненный цикл товара, то срок должен быть не менее трех – пяти лет или до выхода на проектную мощность;

объем реализации указывают по регионам и по основным потребителям.

4.7. Документальное подтверждение запланированного объема сбыта товара.

В пункте 4.7 бизнес-плана указывается наличие документального подтверждения планируемых поставок товара на период не менее срока окупаемости проекта. Сами договоры купли-продажи, протоколы намерений, оформленные по всем правилам, приводят в приложении к бизнес-плану.

## 9. Разработка раздела «5. План обеспечения предметами и средствами труда»

Цель раздела – привести план приобретения необходимого сырья, материалов, комплектующих, оборудования для изготовления товара.

5.1. Название региона поставки.

Рассматриваются регионы поставки: Республика Татарстан, Российская Федерация, страны Содружества Независимых Государств и другие зарубежные страны. Особо выделяется свой регион, если возможно организовать замкнутый цикл производства товара в Республике Татарстан.

Пункты 5.2 – 5.6 бизнес-плана заполняются отдельно по каждому из регионов поставки.

5.2. Фирмы-поставщики по основным видам сырья, материалов, комплектующих и оборудования.

В пункте 5.2 для каждого основного вида сырья, материалов, комплектующих и оборудования указываются название фирмы, город, страна. Полный перечень приобретаемого оборудования приводится в приложении.

5.3. Объемы поставок.

В пункте 5.3 объемы поставок указываются в натуральных и денежных единицах (для импорта – в валюте страны импорта).

5.4. Характер и средства доставки.

В пункте 5.4 указываются характер и средства доставки необходимого сырья, материалов, комплектующих и оборудования.

5.5. Гарантированность и стабильность поставок.

В пункте 5.5 подтверждают гарантированность и стабильность поставок: указываются альтернативные поставки по более выгодным условиям или из более доступных регионов,

указываются лимитированные поставки, причины и пути их устранения.

5.6. Наличие протоколов намерений, договоров, контрактов на поставку.

В пункте 5.6 перечисляют документы на поставку, а сами документы приводятся в приложении.

## 10. Разработка раздела «6. План обеспечения производства»

Цель раздела – дать представление о продуманности обеспечения производства недостающими мощностями и оборудованием.

6.1. Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для обеспечения производства своими силами.

6.2. Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для обеспечения производства по договору.

В пунктах 6.1 и 6.2 бизнес-плана указываются:

этапы, сроки и стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию необходимого оборудования или технологического процесса для производства товара.

6.3. Этапы и сроки технологической подготовки серийного производства.

В пункте 6.3 приводятся этапы и сроки технологической подготовки серийного производства.

6.4. Технологическое оборудование, необходимое для производства запланированного количества товара.

В пункте 6.4 (при большом объеме – в приложении) приводится перечень оборудования, необходимого для запланированного максимального объема производства товара.

6.5. Недостающие производственные мощности и технологическое оборудование.

В пункте 6.5 указываются:

производственные мощности;

производственные площади;

станки;

транспортные средства;

вентиляционное оборудование;

складские помещения;

очистные сооружения;

охрана;

энергоносители:

электроэнергия,

вода,

пар,

газ,

сжатый воздух и др.

6.6. Способы привлечения недостающих мощностей и оборудования.

В пункте 6.6 указываются:

покупка;

аренда;

лизинг;

строительство;

использование имеющихся производственных мощностей и оборудования.

6.7. Кооперация.

В пункте 6.7 указывается планируемая производственная кооперация (с кем и в какой области) при изготовлении товара. Подробно описывается кооперация с организациями Республики Татарстан.

6.8. Сертификация производства.

6.9. Система контроля качества товара.



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Младший обслуживающий персонал																
Всего требуется																
из них: новые рабочие места																
в том числе: новые рабочие места, не требующие обучения; новые рабочие места, требующие обучения																

#### 7.5. Штатное расписание.

Заполняется отдельно для управления, производства и сбыта.

Таблица 3

Должность	Количество	Месячный оклад, тыс.рублей	Всего	Выплаты в течение реализации проекта
				с ... месяца по ... месяц
				с ... месяца по ... месяц
				с ... месяца по ... месяц

#### 12. Разработка раздела «8. Организационно-правовая форма реализации инвестиционного проекта»

Цель раздела – спланировать организацию производства товара.

При существующем состоянии промышленных организаций, их большой задолженности, старой системе и структуре управления существует опасность того, что выделенные средства пойдут не по назначению.

Для успешной реализации инвестиционного проекта необходимо выделить (обособить) проект с разумным использованием получаемой от его реализации прибыли. Должны быть показаны организационные мероприятия по реализации инвестиционного проекта:

выделение подразделения, осуществляющего инвестиционный проект, на самостоятельный баланс со своим расчетным счетом и получение им субсчета;

создание временной организационной структуры;  
 назначение руководителя инвестиционного проекта;  
 для существующей организации должна быть выполнена оценка соответствия его структуры и применяемых методов управления специфике поставленных целей инвестиционного проекта и путей их достижения;  
 для создаваемых организаций проектирование всех структур должно быть в максимальной степени увязано с основными положениями инвестиционного проекта;  
 создание совместной организации.

### 13. Разработка раздела «9. Оценка риска и страхование»

Цель раздела – определение потенциальных проблем, трудностей и рисков, с которыми придется столкнуться в ходе реализации инвестиционного проекта.

Инвестор должен убедиться, что разработчик бизнес-плана реально смотрит на вещи и готов к сложностям, которые всегда сопровождают осуществление любого, даже самого подготовленного мероприятия.

Основными видами риска по месту их возникновения могут быть:

риск отсутствия сбыта;  
 риск организации производства;  
 производственный риск при изготовлении продукции;  
 финансовый риск, возникающий в сфере взаимоотношений с банками и финансовыми органами.

Необходимо указать:

перечень возможных рисков с указанием субъективной оценки их возникновения и ожидаемого ущерба от этого;  
 меры по профилактике и нейтрализации рисков;  
 программу страхования от рисков;  
 название страховой компании, с которой предполагается работать, ее реквизиты (адрес, телефон).

### 14. Разработка раздела «10. Финансово-экономическое обоснование»

Цель раздела – определить эффективность инвестиционного проекта.

В данном разделе необходимо представить по периодам планирования инвестиционного проекта по формам таблиц 10.1 – 10.11 в постоянных ценах следующие данные:

инвестиционные издержки (таблица 10.1);  
 график освоения проектной мощности производства (таблица 10.2);  
 затраты на производство и реализацию продукции (услуг) (таблица 10.3);  
 источники финансирования инвестиционного проекта (таблица 10.4);  
 план денежных поступлений и выплат по годам реализации инвестиционного проекта (таблица 10.5);  
 данные для расчета срока окупаемости инвестиционного проекта (таблица 10.6);  
 данные для расчета внутренней нормы рентабельности (таблица 10.7);

данные для расчета срока окупаемости с учетом дисконтирования и дисконтированного дохода (таблица 10.8);

расчет налога на добавленную стоимость (таблица 10.9);

график погашения кредита и уплаты процентов (таблица 10.10);

бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта (таблица 10.11).

Расчет оборотных средств выполняют по форме таблицы 11.1 и приводят в приложении к бизнес-плану.

Согласие банков или других заимодателей, включая иностранных, на предоставление средств должно быть подтверждено соответствующими документами с обязательным указанием условий предоставления кредитов (процентная ставка, условия, сроки предоставления и погашения кредита).

Продолжительность расчетного периода в течение первых двух лет (включая выпуск продукции) устанавливается в один квартал, далее – по годам.

При наличии компьютерных программ «Альт – Инвест», Project Expert, «Аналитик» и других рекомендуется использовать их для проведения необходимых расчетов и заполнения таблиц 10.1 – 10.10. При этом расчеты рекомендуется проводить поквартально, исследовать чувствительность показателей инвестиционного проекта к изменениям основных его характеристик, а также использовать другие дополнительные возможности этих программ.

Ходатайство о предоставлении средств бюджета Республики Татарстан на возвратной и платной основе должно быть подкреплено сведениями об отсутствии других источников финансирования инвестиционного проекта и обязательством целевого использования испрашиваемых государственных средств.

В случае стремления претендента получить государственную гарантию для привлечения инвестиций необходимо охарактеризовать риски и обосновать значение гарантии.

Исходными данными определения эффективности инвестиционного проекта служат данные плана денежных поступлений и выплат (таблица 10.5). Необходимым условием реализуемости инвестиционного проекта является положительное значение показателя накопленного денежного потока для каждого интервала времени (таблица 10.6).

Для оценки эффективности инвестиционного проекта вычисляются:

срок окупаемости;

внутренняя норма рентабельности\*;

срок окупаемости с учетом дисконтирования;

чистый дисконтированный доход (ЧДД)\*\*;

срок возврата кредита (для каждого кредита отдельно);

рентабельность продаж.

Рентабельность продаж определяется как отношение прибыли от продаж к объему реализованной продукции по инвестиционному проекту. Принципиальным усло-

---

\* В инвестиционном проектировании используются также другие названия: внутренняя норма доходности (ВНД), внутренняя норма прибыли, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR).

\*\* Другие названия: чистая приведенная (или чистая современная) стоимость, интегральный эффект, Net Present Value (NPV).



вием эффективности инвестиционного проекта является положение о том, что рентабельность продаж по инвестиционному проекту должна быть выше рентабельности продаж организаций-конкурентов.

Рентабельность продаж рассчитывается по данным таблицы 10.8.1.

Срок окупаемости представляет собой отрезок времени с момента выдачи средств бюджета Республики Татарстан (внебюджетных фондов) на возвратной и платной основе до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и суммарным объемом инвестиций приобретает положительное значение. Срок окупаемости рассчитывается по данным таблицы 10.6. В объем инвестиций включаются затраты за счет всех источников финансирования согласно итогу таблицы 10.4.

Объем инвестиций при расчете срока окупаемости принимается без учета налога на добавленную стоимость.

При определении эффективности инвестиционного проекта показатели чистой прибыли и амортизационных отчислений относятся только к реализации инвестиционного проекта и не должны отражать результаты хозяйственной деятельности существующей организации, принадлежащей заявителю.

Внутренняя норма рентабельности определяется как дисконтирующий множитель, приводящий разновременные значения баланса доходов и инвестиционных расходов к началу реализации инвестиционного проекта.

Внутренняя норма рентабельности является максимальной величиной процентной ставки, при которой занятые средства окупятся за жизненный цикл инвестиционного проекта.

Она является максимальной величиной процентной ставки, при которой занятые средства окупятся за жизненный цикл инвестиционного проекта. Исходя из условия, что сумма дисконтированных разностей денежных потоков равна нулю:

$$\sum_{t=1}^T P_t \frac{1}{(1+n)^{t-1}} = 0,$$

где:

$P_t$  – ежегодная разность денежных потоков (таблица 10.7);

$t$  – суммарная продолжительность жизненного цикла инвестиционного проекта, включая строительство объекта и эксплуатацию основного технологического оборудования;

$n$  – внутренняя норма рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности рассчитывается по данным таблицы 10.7.

Расчеты производятся последовательным подбором  $n$ . Принципиальным условием эффективности инвестиционного проекта является положение о том, что внутренняя норма рентабельности должна быть не меньше принятой процентной ставки по долгосрочным кредитам.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования и дисконтированный доход рассчитываются по данным таблицы 10.8.

Коэффициенты дисконтирования  $a_t$  для постоянной нормы дисконта  $E$  рассчитываются по формуле:

$$at = (1 + E)^{-(t-1)},$$

где:

t – номер шага расчета (t = 1, 2, ... t).

Срок окупаемости с учетом дисконтирования представляет собой отрезок времени с момента выдачи средств до момента, когда значение в строке 7 таблицы 10.8 приобретает положительные значения.

Значение дисконтированного дохода NPV определяют как последнее значение в строке 7 таблицы 10.8.

Расчеты коэффициентов оценки структуры баланса организации: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, отношение собственных средств к величине заемных средств в составе средств финансирования, финансовой стабильности проводятся в соответствии с Методологическими рекомендациями по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденными Государственным комитетом Российской Федерации по статистике 28.11.2002.





















Таблица 10.6

Данные для расчета срока окупаемости инвестиционного проекта

(тыс.рублей)

Наименование показателей	1-й год (календарный)		2-й год (календарный)		3-й год (календарный)
	всего	по кварталам I, II, III, IV	всего	по кварталам I, II, III, IV	год
1. Объем инвестиций (итог таблицы 10.1)					
2. Объем инвестиций нарастающим итогом					
3. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений (таблица 10.3)					
4. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений нарастающим итогом					
5. Сальдо (4) – (2)					

Таблица 10.7

Данные для расчета внутренней нормы рентабельности

Наименование показателей	Годы строительства и эксплуатации									
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год	8-й год	9-й год	10-й год
Ежегодная разность (Pt) Pt = (пункт 1 – пункт 3 таблицы 10.6)										

Таблица 10.8

Данные для расчета срока окупаемости с учетом дисконтирования и дисконтированного дохода NPV

(тыс.рублей)

Наименование показателей	1-й год (календарный)		2-й год (календарный)		3-й год (календарный)
	всего	по кварталам I, II, III, IV	всего	по кварталам I, II, III, IV	год
1	2	3	4	5	6
1. Объем инвестиций (пункт 1 таблицы 10.6)					

1	2	3	4	5	6
2. Сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений (пункт 3 таблицы 10.6)					
3. Коэффициенты дисконтирования at					
4. (1) × (3)					
5. (2) × (3)					
6. (5) – (4)					
7. Сальдо нарастающим итогом (NPVt)					

Таблица 10.8.1

## Рентабельность продаж

Наименование показателей	Годы эксплуатации					
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1. Прибыль от производства и реализации продукции, тыс.рублей						
2. Выручка от продажи продукции (в денежном выражении) без налога на добавленную стоимость и акцизов, тыс.рублей						
3. Рентабельность продаж, % $\frac{1}{2} \times 100$						



Таблица 10.10

## График погашения кредита и уплаты процентов

(тыс.рублей)

Наименование показателей	1-й год (календарный)		2-й год (календарный)		3-й и последующие годы
	всего	по кварталам I, II, III, IV	всего	по кварталам I, II, III, IV	год
1. Привлечение кредитов					
2. Погашение задолженности по кредиту					
3. Задолженность по кредиту на конец периода					
4. Начислено и выплачено процентов – всего, в том числе за счет: средств государственной поддержки; собственных средств					
5. Сумма невыплаченных процентов, в том числе за счет: средств государственной поддержки; собственных средств					

Таблица 10.11

## Бюджетный эффект от реализации инвестиционного проекта

(тыс.рублей)

Наименование статьи	1-й год (календарный)	2-й год (календарный)	3-й и последующие годы, всего
1	2	3	4
1. Выплаты			

1	2	3	4
а) предполагаемая государственная поддержка проекта			
2. Поступление средств, итого (пункт 2 «а» + пункт 2 «б» + пункт 2 «в» + пункт 2 «г» + пункт 2 «д» + пункт 2 «е»), в том числе:			
а) налоги и платежи в бюджет (расшифровать), в том числе: федеральный бюджет; бюджет Республики Татарстан			
б) платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество и землю			
в) отчисления на социальное страхование			
г) выручка от продажи государственного пакета акций			
д) возврат процентов по государственному кредиту			
е) возврат основного долга государству			
3. Сальдо потока (пункт 2 – пункт 1)			
4. Сальдо потока нарастающим итогом			
5. Коэффициент дисконтирования			
6. Дисконтированная величина (пункт 3 × пункт 5)			
7. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) государства нарастающим итогом: ЧДД федерального бюджета Российской Федерации ЧДД бюджета Республики Татарстан			



## 15. Оформление раздела «11. Приложения»

Цель приложений – подтвердить документально положения, изложенные в предыдущих разделах бизнес-плана.

Перечень приложений представлен в разделе 1 настоящего макета бизнес-плана.

В приложении к бизнес-плану приводится также расчет оборотных средств по форме таблицы 11.1.

Таблица 11.1

Расчет потребности в оборотном капитале  
(по каждому виду товара (услуги))

Наименование запасов	Единица измерения	1-й год (календарный)		2-й год (календарный)	
		всего	по кварталам I, II, III, IV	всего	по кварталам I, II, III, IV
1. Запасы основного сырья	дней				
	млн.рублей				
2. Запасы прочего сырья	дней				
	млн.рублей				
3. Запасы вспомогательных средств	дней				
	млн.рублей				
4. Запасы энергоресурсов	дней				
	млн.рублей				
5. Запасные части	дней				
	млн.рублей				
6. Объем незавершенного производства	дней				
	млн.рублей				
7. Запасы готовой продукции	дней				
	млн.рублей				
8. Общая сумма	дней				
	млн.рублей				
9. Прирост	млн.рублей				