

**Рекомендации по составлению бизнес плана
для заявителей конкурса «Прямые инвестиции в
социальное предпринимательство»**

Бизнес план готовится в файле MS World, финансовые модели и таблицы в формате MS Excel.

По возможности, представленные в бизнес плане данные снабжаются ссылками на источники информации, а также приложениями, позволяющими убедиться в их достоверности или более наглядно демонстрирующими представленные факты (Например, копии контрактов с основными контрагентами). Графики и диаграммы, иллюстрирующие основные аспекты бизнес плана, также будут способствовать большему пониманию представленного материала.

Приветствуется, но не является обязательным условием, предоставление презентации проекта в формате MS PowerPoint.

Рекомендованная структура и содержание бизнес-плана.

1. Титульный лист

Здесь указывается название самого проекта, наименование организации, реализующей проект, ее расположение (регион, город), контактные данные руководителя организации и специалиста, ответственного за разработку бизнес-плана, дата создания документа.

2. Оглавление

Названия разделов и подразделов плана с указанием номеров страниц.

3. Резюме проекта

Краткое понятное описание всей бизнес идеи (в том числе уже существующего бизнеса), по объему оно должно составляет не более 1-2 страниц, но по содержанию должно отражать все основные моменты:

- информацию о существующем бизнесе и предпосылках для создания нового направления/проекта;
- идея, цель и суть проекта;
- потребительская ценность и особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
- описание и сроки основных этапов проекта;

- квалификацию ведущих менеджеров;
- прогноз спроса, объемы продаж товаров (услуг, работ) и суммы выручки в ближайший год и год выхода проекта на полную мощность (или последний рассматриваемый год);
- объемы финансирования и направления вложений, сроки и варианты выхода инвестора из проекта;
- ожидаемую чистую прибыль, уровень доходности и срок окупаемости инвестиций;
- в чём заключается инновационность проекта;
- планируемый социальный эффект;
- основные факторы успеха (описание способов действий и мероприятий).

4. История организации заявителя (описание отрасли)

Данный раздел содержит основные сведения о существующем предприятии¹ и сфере его деятельности. Здесь нужно отразить фактическое положение предприятия на рынке, и направления его развития на перспективу. Описание должно включать:

- цели компании и пути их достижения;
- товары и услуги, предоставляемые организацией, направления деятельности;
- информация об организационно-правовой форме (ОПФ) и форме собственности фирмы, дате создания;
- организационная структура, информация о работниках, партнерах и владельцах;
- уставный капитал;
- расположение фирмы, в том числе ее адрес, описание помещений;
- вебсайт, эл. адрес, реквизиты;
- существенные аспекты деятельности (режим работы, сезонность и другая информация);
- активы компании, основные средства (недвижимые и движимые), нематериальные активы, лицензии, ноу-хау;
- история развития организации, основные достижения;
- отношения с государственными органами;

¹ Если предприятие заявитель входит в группу компаний (холдинг), то дополнительно предоставляется информация по данному холдингу (в том же разрезе: структура, бенефициары, сфера деятельности и т.п.)

- история взаимодействия с инвесторами (привлекалось ли уже финансирование от венчурных или иных инвесторов, суммы, условия сделок и результаты)

Необходимо привести краткую историю своей хозяйственной деятельности с основными финансовыми показателями, минимум, за последние 3 года.

Нужно описать сильные и слабые стороны предприятия. Указать основные факторы, влияющие или способные (при определенных условиях) повлиять на деятельность предприятия.

5. Идея проекта

Раздел включает в себя описание замысла проекта:

- цели проекта;
- описание потребностей или проблем, которые предполагается удовлетворить или решить в результате реализации данного проекта;
- анализ ситуации и способы решения данных проблем либо удовлетворения потребностей;
- присутствуют ли инновации в данных решениях;
- предполагаемые результаты реализации данного проекта.

Отдельно необходимо описать социальную составляющую проекта с указанием решаемых проблем и количественных показателей, отражающих эти решения.

6. Описание продукта / услуги

В данном разделе внимание уделяется наиболее важным для потребителя характеристикам товара (услуги), а также преимуществу его перед конкурентной продукцией на рынке. Необходимо приложить фотографии, или макеты товаров, их описание и информацию о технических характеристиках. При этом указываются:

- функциональное назначение продукции (услуги), для каких целей она предназначена;
- способы удовлетворения потребностей клиентов;
- область применения, примеры использования;
- соответствие продукции принятым стандартам;

- инновационные характеристики;
- конкурентные преимущества;
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок;
- имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта и/или услуги;
- проведенные исследования и разработки;
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок;
- патенты/лицензии, имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта и/или услуги;
- любая дополнительная информация, позволяющая лучше представить характер товара или услуги.

7. Анализ рынка

Один из наиболее важных разделов бизнес плана в котором нужно отразить своё подтверждённое статистическими данными понимание следующих вопросов:

- потенциал рынка (текущий и потенциальный объем рынка в натуральных и стоимостных показателях);
- структура и динамика рынка;
- ваша текущая и прогнозная доля рынка;
- данные о сезонности спроса или предложения;
- прочие факторы, влияющие на спрос и предложение;
- средняя рентабельность продукта/услуги, среднеотраслевая рентабельность предприятий данного профиля;
- трудность вхождения на рынок и выхода с рынка;
- перечень и описание конкурентов (ассортимент, цены, уровень сервиса, рентабельность, доля рынка и т.п.);
- ваши конкурентные преимущества и конкурентная стратегия;
- SWOT-анализ
 - основных потребителей;
 - основные технологические и рыночные тренды, при этом необходимо сделать ссылки на исследования по данной отрасли или ссылки на основных «игроков»-лидеров рынка.

8. План маркетинга

В разделе нужно определить, почему Вашу продукцию будут покупать и в каких объёмах, что для этого нужно сделать и чего избежать.

Из основных подразделов можно выделить:

- ценообразование и ценовая политика, сезонное и годовое изменение цен, система скидок (в т.ч. для социально не защищённых групп);
- основные пути реализации товара (услуг) - каналы сбыта;
- реклама и иные способы продвижения продукции;
- методы стимулирования продаж;
- формирование имиджа предприятия (PR);
- поддержка и послепродажное сопровождение;
- бюджет маркетинга;
- план продаж в разрезе товарных групп и отдельных товаров, как в натуральных, так и стоимостных показателях (данную таблицу также нужно будет включить в финансовую модель в формате MS Excel).

9. Производственный план

В производственном плане дается краткое описание технологического процесса изготовления продукции или оказания услуги. Производственный план формируется на основе плана продаж. Необходимо указать перечень необходимых материалов, у кого и на каких условиях планируется приобретение сырья, как будет производиться его доставка. Здесь необходимо указать следующие:

- где будут производиться товары (услуги);
- какие для этого потребуются офисные помещения, производственные и складские мощности как в настоящее время так и в дальнейшем;
- потребности в ремонте и реконструкции (включая сметы при необходимости);
- какое оборудование имеется, что потребуется дополнительно, где и на каких условиях предполагается это приобретать;
- расчет амортизационных отчислений
- технология производства товаров (оказания услуг);
- где, у кого, на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие детали;
- предполагается ли производственная кооперация и с кем;

- как будет обеспечиваться качество продукции/услуг;
- смета основных и вспомогательных материальных затрат;
- какова будет структура себестоимости.

Необходимо приложить фотографии основного оборудования, технологические схемы и другие наглядные материалы.

10. Организационный план

В этом разделе нужно описать с кем Вы собираетесь организовывать свое дело и как Вы планируете наладить работу своего персонала. Вы должны указать, какие именно специалисты (какого профиля, с каким образованием, каким опытом) и с какой заработной платой Вам понадобятся для успешного ведения дел. Вы должны указать, как собираетесь заполучить этих специалистов: на постоянную работу или в качестве совместителей (внешних экспертов); есть ли возможность воспользоваться услугами какой-либо организации по найму такого рода профессионалов.

Если часть персонала у Вас уже нанята, Вы должны дать о своих сотрудниках краткие биографические справки, делая упор на их квалификацию, прежний опыт работы и его полезность для Вашего предприятия.

В этом разделе следует привести также организационную схему Вашего предприятия, из которой должно быть четко видно, кто и чем будет заниматься, как все службы будут между собой взаимодействовать и как будет осуществляться координация и контроль их деятельности.

Необходимо описать системы премирования и мотивации, которые планируются использовать.

На основании представленной информации нужно будет составить штатное расписание с указанием должностей, количества сотрудников, ежемесячного оклада и годовых затрат на каждую должность, а также предполагаемые суммы премий и бонусов.

В этом разделе также необходимо представить календарный план реализации проекта.

11. Финансовый план

План составляется в ежемесячном разрезе для первого года, ежеквартальном для второго и годовом для третьего и последующих годов.

В нём рекомендуется осветить следующие вопросы:

- налоговое окружение проекта – наименование налогов и отчислений, уплачиваемых предприятием;
- инвестиционные и текущие расходы проекта, где нужно представить в табличном и желательно графическом виде структуру инвестиций (единовременных затрат) и текущих расходов, а также дать по ним необходимые пояснения;
- расчёт точки безубыточности (объёма производства и реализации продукции в натуральных и денежных показателях, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль);
- график получения и возврата заёмных средств (если предполагается их использование), включая уже имеющиеся кредиты и иные обязательства;
- прогноз продаж в натуральном и стоимостном выражении (по реальному и пессимистическому сценариям);
- прогнозный отчёт о прибылях и убытках (по реальному и пессимистическому сценариям);
- план движения денежных средств (по реальному и пессимистическому сценариям);
- фактический и прогнозный баланс предприятия на начало и конец каждого года (с расшифровки основных статей и наиболее ценных активов также по 2-м сценариям).
- для каждого сценария таблицу основных показателей экономической эффективности проекта (выручку, показатели прибыли и рентабельности, сроки окупаемости, NPV, IRR и т.п.).

При этом рекомендуется включить в бизнес план не только табличные данные, но и описательную часть, а также финансовую модель в формате MS Excel содержащую все вышеизложенные расчёты.

12. Риски, варианты участия и выхода инвестора из проекта

В данном разделе необходимо представить:

- объем необходимых инвестиций (запрашиваемых у Фонда), срок инвестирования;
- предполагаемая доля (пакет акций), передаваемая Фонду;
- предполагаемые направления расходования инвестированных средств;

- объем, источники, сроки и направления расходования дополнительных инвестиций (в случае, если планируется);
- предлагаемая система контроля использования финансирования и мониторинга реализации проекта;
- перечень рисков с оценкой их возможного воздействия, а также действия, которые планируется предпринять для их минимизации. При этом следует сгруппировать риски по уровню вероятности их реализации и масштабу воздействия на проект более подробно описав меры защиты для наиболее вероятных и больших рисков;
- анализ изменения результатов проекта при изменении его ключевых параметров.

Данный анализ можно провести, изменяя ключевой параметр и анализируя результирующие изменения одного или нескольких интегральных показателей эффективности проекта, например, NPV и IRR.

Ключевыми факторами могут быть курсы валют, объёмы продаж, себестоимость продукции и т.п;

- Варианты выхода инвестора из проекта.

Возможны такие варианты выхода как: продажа другим инвесторам, IPO или выкуп доли компании менеджментом/заявителем. Если руководство рассчитывает продать компанию стратегическому инвестору, то необходимо объяснить, почему ее кто-либо захочет купить в конце срока реализации проекта, заплатив при этом больше, чем инвестор платит сейчас.

Если компания планирует выйти на IPO, то необходим анализ: достаточен ли размер компании для IPO и будут ли соблюдены необходимые требования для этого.

Если же менеджмент собирается через какое-то время выкупить компанию у инвестора, необходимо обосновать наличие необходимого объема финансирования к моменту выкупа.

Подробные условия возврата инвестиционных средств см. в п.12 Положения о конкурсе.

Вместе с бизнес-планом и финансовой моделью необходимо предоставить ряд обязательных документов в соответствии с нижеуказанным списком.

Без данных документов бизнес-план рассматриваться не будет.

Предъявляемые требования	Подтверждающие документы
ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ	
Подтверждение юридической правоспособности	<p>Организации, использующие обычную систему налогообложения, предоставляют копии следующих документов, заверенные уполномоченным лицом организации:</p> <ul style="list-style-type: none">- действующий Устав;- лицензии на осуществление видов деятельности, требующих специального разрешения;- справка из налогового органа об отсутствии задолженности перед бюджетом, выданная не ранее, чем за 30 календарных дней до предоставления в Фонд;- выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), выданная не ранее, чем за 30 календарных дней до предоставления в Фонд;- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе юридического лица;- свидетельство о государственной регистрации юридического лица- документ, подтверждающий полномочия главного бухгалтера;- решение уполномоченного органа об избрании руководителя;- документы, подтверждающие наличие производственных и других помещений, необходимых для реализации Проекта, с указанием условий, на которых данные помещения используются заявителем (аренда – срок и стоимость, собственность).

	<p>Организации, использующие упрощенную систему налогообложения, предоставляют копии следующих документов, заверенные уполномоченным лицом организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - действующий Устав; - лицензии на осуществление видов деятельности, требующих специального разрешения; - справка из налогового органа об отсутствии задолженности перед бюджетом, выданная не ранее, чем за 30 календарных дней до предоставления в Фонд; - выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), выданная не ранее, чем за 30 календарных дней до предоставления в Фонд; - свидетельство о постановке на учет в налоговом органе юридического лица; - свидетельство о государственной регистрации юридического лица - документ, подтверждающий полномочия главного бухгалтера; - уведомление ИФНС о возможности применения упрощенной системы налогообложения; - решение уполномоченного органа об избрании руководителя; - документы, подтверждающие наличие производственных и других помещений, необходимых для реализации Проекта, с указанием условий, на которых данные помещения используются заявителем (аренда – срок и стоимость, собственность).
<p>Финансовая устойчивость</p>	<p>Организации, использующие обычную систему налогообложения, предоставляют копии следующих документов, заверенные уполномоченным лицом организации:</p>

	<ul style="list-style-type: none">- Годовая бухгалтерская отчетность за три последних финансовых года, с отметкой о сдаче в ИФНС, включая:- Бухгалтерский баланс – форма № 1;- Отчет о финансовых результатах – форма № 2;- Приложения к балансу – форма № 3, форма № 4; форма № 5; форма № 6 (малые предприятия данные формы не предоставляют)
	<p>Организации, использующие упрощенную систему налогообложения, предоставляют копии следующих документов, заверенные уполномоченным лицом организации:</p> <ul style="list-style-type: none">- Налоговая декларация по единому налогу за последние три года, с отметкой о сдаче в ИФНС;- Справка об отсутствии задолженности по налогам и сборам перед бюджетом и внебюджетными фондами, выданная не ранее, чем за 30 календарных дней до предоставления в Фонд.