

ОГЛАВЛЕНИЕ

1	Краткий обзор проекта.....	4
1.1	Идея проекта.....	4
1.2	Цель проекта.....	4
1.3	Задачи проекта.....	4
1.4	Анализ эффективности проекта.....	5
1.5	Состояние проекта.....	5
1.6	Бюджетная эффективность.....	5
2	Инициатор проекта.....	5
2.1	Общие данные.....	6
2.2	Учредители (акционеры) предприятия.....	7
2.3	Виды и объемы деятельности.....	7
2.4	Информация о руководителях.....	7
2.5	Информация о кадровом составе.....	8
3	Существо предлагаемого проекта.....	8
3.1	Местонахождение объекта.....	8
3.2	Описание выпускаемой продукции / услуг.....	9
3.3	Технология производства / предоставления услуг.....	10
3.4	Характеристики закупаемых основных средств и оборудования.....	10
3.5	Перспективы развития проекта.....	11
3.6	Экологические вопросы производств.....	12
4	Анализ положения дел в отрасли.....	12
4.1	Обзор мирового рынка.....	12
4.2	Анализ, проблемы и тенденции рынка в россии.....	13
5	Анализ рынков сбыта продукции и комплектующих.....	14
5.1	Рынок сырья, материалов и комплектующих.....	14
5.2	Конкуренция на рынке сбыта.....	14
5.3	Потенциальная емкость рынка сбыта.....	15
5.4	Маркетинговая стратегия проекта.....	16
6	Организационный план.....	19
6.1	Организационно-правовая форма реализации проекта.....	19
6.2	Основные партнеры.....	19
6.3	Планы обучения.....	19
6.4	Требования к организации помещения.....	19

6.5	Правовые вопросы осуществления проекта	20
7	Производственный план	20
7.1	Общие данные	20
7.2	План-график запуска проекта	20
8	Финансовый план	20
8.1	Финансирование проекта	20
8.2	Налоговое окружение проекта	21
8.3	Расходы проекта	21
8.3.1	Капитальные затраты	21
8.3.2	Текущие расходы проекта	21
8.3.3	Налоговые платежи	22
8.4	Доходы проекта	22
9	Отчет о прибылях и убытках	23
10	Показатели эффективности проекта	24
11	Оценка рисков	24
11.1	Оценка проектных рисков	25
11.2	Расчет точки безубыточности	27
11.3	Анализ чувствительности проекта	27
11.4	Качественный анализ рисков	27
12	Приложение (вопросы инвестора)	29

Пожалуйста, отвечайте подробно и честно, при возможности прикладывайте необходимые документы, выписки и прочие материалы. Экономические данные указываются после произведения расчета.

К вопроснику необходимо приложить бухгалтерскую отчетность организации. Необходимы: годовая бухгалтерская отчетность (все формы) за последние три года и квартальная отчетность за последние три отчетных периода.

1 КРАТКИЙ ОБЗОР ПРОЕКТА

1.1 ИДЕЯ ПРОЕКТА

Опишите идею проекта.

Направление, область деятельности

Желаемый уровень мощности/оборота/прибыли

1.2 ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Опишите цель проекта, почему было принято заняться этим видом бизнеса

Краткое описание рынка (региона) сбыта и его особенностей

Ожидаемые преимущества проекта, зачем он нужен в это время в этом месте и с имеющимися/планируемыми особенностями

1.3 ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Какие первоочередные задачи проекта вы видите

Каким образом на данный момент времени вы планируете решать задачу привлечения инвестиционных средств

Существует ли у вас разработанное обоснование экономической эффективности проекта (при возможности, приложите)

Разрабатывался ли когда-либо поэтапный план создания и развития бизнеса (если есть, то приложите)

Какие разрешения и лицензии необходимы для вашего вида деятельности. Укажите, какие необходимо получить, а также срок действия существующих

Необходимо ли заключать договоры аренды помещений/производственных мощностей и пр. или они находятся в собственности

Укажите другие текущие и планируемые задачи проекта, которые вы считаете нужными и важными

1.4 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Укажите показатели эффективности проекта (инвестиционные и операционные затраты, налоги, доходность, окупаемость), либо входные данные для их последующего расчета для существующего и планируемого состояний проекта.

1.5 СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

Какие работы/исследования уже были выполнены до инвестиций, либо ведутся в данный момент

1.6 БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Укажите существующие особенности и состояние производимых отчислений

Укажите данные бюджетной эффективности проекта за все время его существования, либо за последние 5 лет (налог на прибыль, землю, имущество, страховые взносы, НДС и пр.)

2 ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

Укажите стадию развития компании (создание-развитие-временный спад)

2.1 ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Укажите полные юридические данные компании

Укажите размер уставного капитала и его планируемое изменение

Планируется ли изменение юридического/их лица (изменение состава учредителей, уставного капитала, ребрендинг и пр.)

Укажите местонахождение объекта, его особенности и преимущества (доступность ресурсов, близость к потребителям, развитая инфраструктура, близость к действующему предприятию)

Филиалы и дочерние предприятия (основные виды их деятельности)

История развития предприятия: события, которые повлияли на развитие предприятия, главные успехи и достижения компании в период до настоящего времени

Важные изменения в структуре компании, управлении или собственности

Опыт работы в сфере деятельности, связанной с предлагаемым проектом

Данные о компании в СМИ

Поддержка проекта со стороны местных органов власти

2.2 Учредители (акционеры) предприятия

Укажите данные учредителей компании с указанием доли в капитале

Количество и номинал выпущенных акций, в том числе обыкновенных и привилегированных.

Доля оплаченного капитала

Количество и номинал объявленных акций

2.3 Виды и объемы деятельности

Основные виды выпускаемой продукции или оказываемых услуг

Основные потребители

Объем продаж, валовая прибыль, прибыль после уплаты налогов (за предыдущие три года, в том числе за последние три квартала)

Численность персонала (общая, административный персонал, инженерно-технический персонал, рабочие, специалисты службы маркетинга и сбыта)

Перечень этапов (указать календарные, либо относительные (от момента начала реализации проекта) даты начала и окончания этапов)

2.4 ИНФОРМАЦИЯ О РУКОВОДИТЕЛЯХ

Приложите краткую характеристику лиц, ответственных за результаты работы предприятия и реализацию проекта:

- фамилия, имя, отчество
- родственные связи с другими сотрудниками

- год рождения
- должность
- образование и квалификация
- трудовая деятельность за последние 10 лет
- какой вид деятельности предпочитает
- какой вид деятельности хорошо получается
- психологические особенности и готовность длительно работать в стрессовых условиях

2.5 ИНФОРМАЦИЯ О КАДРОВОМ СОСТАВЕ

Приложите существующую орг. структуру компании с пояснениями

Есть ли у вас работающие на аутсорсинге консультанты (какие и сколько вы на них тратите)

Лояльность, вовлеченность и льготы для персонала

3 СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

Укажите, как именно вы видите развитие проекта

Опишите предполагаемую орг. структуру предприятия (директор-начальник отдела кадров-начальник отдела продаж- и др.)

3.1 МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА

Обоснование выбора местоположения (при реализации проекта на новой площадке, а не на действующем предприятии Инициатора проекта).

Наличие производственных площадей и инфраструктуры.

Основные здания и сооружения, их функциональное назначение, занимаемая площадь, площадь земельного участка, права владения (собственность или аренда), стоимость (уровень арендных платежей, условия аренды, сроки).

Состояние основного производственного оборудования, условия владения (собственность или аренда), стоимость (уровень арендных платежей, условия аренды, сроки).

Наличие хранилищ, складов, транспортного и погрузочно-разгрузочного оборудования.

Энерго-, тепло- и водоснабжение, канализация.

Автомобильные и железные дороги, аэропорты, морские и речные порты, грузовые терминалы и таможенные склады и т.п., с которыми есть связи и договоренности

3.2 ОПИСАНИЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ / УСЛУГ

Функциональное назначение продукта (для каких целей он предназначен).

Характерные свойства продукта (уникальные если имеются).

Особые требования к качеству продукта.

Реальное (немаркетинговое) сравнение с конкурирующими (замещающими или альтернативными) продуктами.

Стадия развития существующего продукта (идея, эскизный проект, рабочий проект, прототип, опытная партия, действующее серийное производство).

Степень патентно-лицензионной защищенности продукта, наличие зарегистрированной торговой марки.

Возможности дальнейшего развития продукта.

3.3 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА / ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

Существует ли у организации собственное производство

Технологический уровень в отрасли.

Тенденции изменения и развития технологии

Описание выбранной технологии производства (оказания услуг).

Основные технологические решения и процессы. Длительность технологического цикла. Схема материальных потоков. Утилизация отходов.

Производственная мощность. Годовая проектная мощность предприятия.

3.4 ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗАКУПАЕМЫХ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ОБОРУДОВАНИЯ

Поставщики оборудования (техники)

Сравнение технических параметров оборудования (техники)

Анализ коммерческих предложений по критерию цена/качество

Совместимость с имеющимся оборудованием (техникой)

Требования к персоналу

Требования к производственным площадям

Требования к энерго-, тепло- и водоснабжению, канализации

Требования к сырью, комплектующим и материалам

Организация ремонта

Безопасность производства

Парафированные или подписанные договора (контракты) на закупаемое оборудование (технику)

Возможность гарантийного и постгарантийного ремонта, наличие центров приемки

3.5 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

В каком направлении вы видите развитие компании

Рассматриваете ли вы возможность реализации продукции в другие территориальные области/регионы

Каким образом вы хотели бы расширить, либо сузить ассортимент предлагаемой продукции

Какие услуги, на ваш взгляд, было бы выгодно добавить к существующим

3.6 ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВ

Влияние проекта на окружающую среду

Факторы воздействия на окружающую среду (по видам и объектам воздействия).

Затраты на обеспечение экологической безопасности проекта.

Подверженность проекта негативным воздействиям окружающей среды.

Охарактеризуйте климатические условия, их влияние на проект

Необходимость и наличие соответствующей экологической экспертизы проекта.

4 АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

Если у вас есть какие-либо достойные доверия данные о российском, либо мировом рынке сбыта вашей продукции, приложите их

4.1 ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА

Какие существуют страны-конкуренты у вашей продукции и материалов или сырья (Европа, Беларусь, Китай, США и пр.)

Существует ли зависимость стоимости продукции от валютного рынка, закупается ли сырье или оборудование за рубежом

Каково состояние импорта продукции за рубеж

4.2 АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА В РОССИИ

С какими проблемами российского рынка вы регулярно сталкиваетесь и какими вы видите пути их разрешения

Характер отрасли: развивающаяся, стабильная, стагнирующая

Масштаб отраслевого рынка (локальный, региональный, национальный, международный)

Размер рынка, общий годовой объем продаж (по отрасли в целом, по регионам, в натуральном и стоимостном выражении)

Тенденции изменения рынка, ожидаемый будущий объем рынка, опубликованные прогнозы относительно будущего развития рынка

Сезонность рынка

Специфические особенности рынка (например, трудности доступа к операциям на рынке)

Основные предприятия – участники рынка, оценка их доли продаж на рынке

Доля импортной продукции на рынке, наличие возможностей по импортозамещению

Государственная политика в области регулирования отраслевого рынка и защиты отечественного производителя

5 АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ

5.1 РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ

Проводилось ли исследование для оптимального подбора поставщиков оборудования/продукции (приложите с указанием ссылки/контактов, наименования, возможных объемов и сроков поставки, ориентировочной стоимостью в рублях и долларах)

Проводилось ли исследование российского и импортного рынков материалов и комплектующих (приложите)

Перечень необходимого сырья, комплектующих и материалов, в том числе импортных

Требуемые объемы и качество, доступность, цены (в рублях или соответствующей валюте), условия приобретения, возможность получения специальных скидок или льготных условий поставки (с отсрочкой платежа, либо его доли)

Влияние конкурентов на условия закупок сырья, материалов и комплектующих

Основные поставщики. Их надежность. Наличие альтернативных поставщиков.

Наличие договоров на закупку сырья, материалов, комплектующих – привести в Приложениях к бизнес-плану

5.2 КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА

Проводился ли кабинетный или «полевой» анализ конкурентов (приложите)

Перечень предприятий - основных конкурентов и их краткая характеристика

Сильные и слабые стороны основных конкурентов

Удельный вес конкурентов в обороте рынка

Технологический уровень предприятий – конкурентов

Цены конкурентной продукции и используемые конкурентами способы стимулирования сбыта

Реакция конкурентов на появление на рынке продукта, производимого в рамках данного проекта

5.3 ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА СБЫТА.

Размер сегмента рынка, на котором работает или предполагает работать предприятие (общий годовой объем продаж в натуральном и стоимостном выражении)

Характеристика групп потребителей продукта:

- тип потребителя (физические лица, предприятия, единичные потребители)
 - географическое расположение потребителей
 - мнение потребителей о продукте
 - зависимость потребительского спроса от цены
-

Характеристика имеющихся основных потребителей

Характеристика потенциальных потребителей

Наиболее перспективные потребители (в порядке убывания)

Рыночная доля предприятия (текущая и планируемая на период реализации проекта)

Наличие договоров на сбыт продукции

5.4 МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА

Расчет и обоснование цены. Метод ценообразования

Например:

1. Для нового на рынке продукта:

“Снятие сливок” - установление с начала продвижения продукта на рынок высокой цены при готовности потребителя покупать его даже по этой цене из-за высоких потребительских качеств продукта;

Цена за внедрение продукта на рынок - установление значительно более низкой цены, чем на имеющиеся на рынке аналогичные товары;

“Психологическая” цена - чуть ниже какой-либо “круглой” цены (например, 9,95 руб.);

Цена лидера на рынке или в отрасли - устанавливается в соответствии с ценой главного конкурента (как правило, ведущей фирмы отрасли);

Цена с возмещением издержек производства - цена из расчета возмещения фактических издержек при средней норме прибыли по отрасли;

Престижная цена - цена на изделия с особыми (уникальными) свойствами.

2. Для уже имеющегося на рынке продукта:

Скользкая падающая цена - устанавливается в зависимости от соотношения спроса и предложения и снижается по мере насыщения рынка;

Долговременная цена - не изменяющаяся в течение длительного времени;

Цена потребительского сегмента рынка - цена, ориентированная на конкретный сегмент рынка (может существенно отличаться от средней);

Эластичная (гибкая) цена - быстро реагирующая на соотношение спроса и предложения;

Преимущественная цена - цена ниже средней устанавливается предприятием, занимающим доминирующее положение на рынке; возможно увеличение дохода и снижение издержек за счет увеличения объемов сбыта и экономии на расходах по реализации продукта (“экономика на масштабе”);

Цена на изделие, снятое с производства - ориентация на строго ограниченный круг потребителей, нуждающихся в том, чего уже нельзя найти на рынке; цена по этой причине гораздо выше обычной;

Цена, устанавливаемая ниже, чем у большинства - льготные условия приобретения товара по сниженной цене (или, например, в кредит); обычно устанавливаются на определенный срок;

Договорная цена - цена гарантирует значительную скидку при выполнении ряда условий при покупке (например, при покупке двух единиц товара третья предоставляется бесплатно).

Укажите существующие и планируемые маркетинговые материалы (брошюры, листовки, сайт, реклама и.т.п.)

Проводились ли маркетинговые исследования позиционирования товара на рынке? (приложите)

Проводились ли «кабинетные» маркетинговые исследования на основании данных, предоставленных руководством (приложите)

Проводились ли «полевые» (в живом общении с людьми) маркетинговые исследования (приложите)

Проводилось ли маркетинговое исследование фокус-группы (приложите)

Проводились ли телефонные, письменные или электронные интервью или опросы (приложите)

Проводились ли экспертные глубинные интервью с потребителями (приложите)

Проводился ли холл-тест выпускаемой/продаваемой продукции, оценивающий внешний вид, упаковку, бренд, рекламный ролик (приложите)

Проводилось исследование лояльности/удовлетворенности покупателей (приложите)

Проводилась ли оценка восприятия бренда/анализ бренда (приложите)

Проводился ли маркетинговый анализ потребителей, возможно, в рамках позиционирования продукта (приложите)

Проводилось ли исследование тайным покупателем (приложите)

Оптимальные размеры поставок и схема оплаты товара потребителем

Программа стимулирования сбыта:

Ценовая политика

Специальные условия оплаты товара потребителем

Мотивация торговых агентов (комиссионное вознаграждение, конкуренция, специальные поощрительные меры)

Система распределения по географическим регионам и типам потребителей (каналы продвижения и сбыта)

Реклама и представление продукта:

Использование торговых агентов

Средства массовой информации

Выставки-продажи

Использование почты

Семинары, презентации

Связи с общественностью

Сервисное обслуживание:

Гарантийное обслуживание

Постгарантийное обслуживание

Стратегия в отношении выработавшего ресурс либо морально устаревшего продукта

Учет стоимости дополнительных и запасных частей в продажах и прибылях (ценовая стратегия, калькуляция затрат и доходов).

6 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Планируемые изменения в правовой структуре компании

6.2 ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Наименование и степень участия в обороте и прибыли подрядчиков, поставщиков, покупателей продукции и пр.

Ожидаемое участие (совместное предприятие; финансовое участие; передача технологии; поставка/аренда оборудования; проектирование; строительство/аренда зданий и сооружений; поставка сырья, материалов и комплектующих; доступ к рынку; сбыт; другое).

Наличие соответствующего юридически правильного контракта (договора) с партнером

6.3 ПЛАНЫ ОБУЧЕНИЯ

Необходимые обучения персонала, их стоимость, сроки, необходимость договоров с обучающими центрами

6.4 ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ ПОМЕЩЕНИЯ

Укажите требования к организации офисных и производственных помещений

6.5 ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

Перечень разрешительной документации, характеризующей специфику отдельных отраслей и дающих право на хозяйственную деятельность. Наличие соответствующей экспертизы градостроительной и проектно-сметной документации, а также утвержденного проекта строительства.

7 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

7.1 ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Каков желаемый уровень доходов (реальный бюджет определен после финансового расчета)

7.2 ПЛАН-ГРАФИК ЗАПУСКА ПРОЕКТА

Развернутый график реализации проекта с указанием процента выхода на 100% мощность/производительность по времени

8 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Занимались ли вы ранее финансовым планированием своей деятельности на ближайшую и долгосрочную перспективу (приложите для сравнения с текущим состоянием рынка и бизнеса)

Номенклатура и цены продукции/услуг (в валюте платежа)

План производства (продаж) продукции (в натуральном выражении или в процентах освоения проектной мощности, приведенной к интервалу планирования)

8.1 ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Какой объем инвестиций вы планируете получить за счет кредитных средств и на каких условиях

Требуется ли участие консультанта в переговорах с банком или инвестором?

Какой объем средств вы планируете получить за счет внесения их инвестором в уставной фонд и на каких условиях

Укажите, какие еще у вас планируются источники финансирования и их размер и условия

8.2 НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Если вы обладаете «инсайдерскими» данными об изменении уровня налогообложения, применимого к вашей отрасли, укажите

8.3 РАСХОДЫ ПРОЕКТА

8.3.1 Капитальные затраты

Укажите планируемый уровень капитальных затрат на поддержание и развитие компании

8.3.2 Текущие расходы проекта

Расходы на аренду и её изменение, включая средства на поддержание работоспособности офиса)

Расходы на оплату заёмных средств

Расходы на естественный процент невозвращаемых долгов

Номенклатура и цены сырья, материалов и пр. (в валюте платежа)

Калькуляция прямых материальных затрат на производство единицы продукции (в натуральном и стоимостном выражении и нормативах на единицу продукции)

Численность персонала и заработная плата (без единого социального налога)

Накладные расходы

Капитальные затраты и амортизация

Нормы оборота текущих активов и пассивов

Калькуляция себестоимости продукции (услуг)

Транспортные расходы

Потребность в первоначальных оборотных средствах

Инвестиционные издержки

Источники, формы и условия финансирования

8.3.3 Налоговые платежи
Планируемые отчисления налогов

8.4 ДОХОДЫ ПРОЕКТА
Укажите информацию по текущим договорам компании

Укажите, какие вы видите дополнительные источники дохода при развитии проекта

9 ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Расчет по экономическим данным о реализации денежных средств, которые вкладывались в проект ранее (приложите в виде таблицы до и после или по периодам времени, либо в свободной форме) и планируются сейчас:

- Выручка (нетто)
- Себестоимость
- Сырье и материалы
- Эксплуатационные затраты
- Заработная плата
- Финансовая аренда
- в т.ч. %
- Амортизация
- Списание с/с при продаже основных средств
- Проценты по кредиту относимые на с/с
- Налоги относимые на себестоимость
- Налог на землю
- Страховые взносы
- Валовая прибыль
- Коммерческие расходы
- Управленческие расходы
- Прибыль (убыток) от продаж
- Прочие доходы и расходы
- Расходы прочие
- Налоги относимые на фин. результат
- Налог на имущество
- Прибыль до налогообложения
- Налог на прибыль
- Чистая прибыль до вычета %
- Проценты выплачиваемые из прибыли
- Чистая прибыль
- Чистая прибыль нарастающим итогом
- EBITDA
- EBIT
- Отчет о движении денежных средств
- Сальдо на начало периода
- Поступления по операционной деятельности
- Поступления от продаж
- Возмещение НДС
- Расходы по операционной деятельности
- Текущие расходы проекта
- Сырье и материалы
- Коммерческие расходы
- Эксплуатационные затраты
- Расходы прочие
- Заработная плата

- Налоги
- Итого по операционной деятельности
- Расходы по инвестиционной деятельности
- СМР и ОС
- Итого по инвестиционной деятельности
- Поступления по финансовой деятельности
- Собственные средства
- Заёмные средства
- Расходы по финансовой деятельности
- Погашение заёмных средств
- Выплата процентов
- Итого по финансовой деятельности
- Итого
- Сальдо на конец периода

С какими объективными и организационными сложностями вы столкнулись во время развития ранее.

10 ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Какие показатели проекта вы считаете важными для оценки его развития

11 ОЦЕНКА РИСКОВ

Какие методы снижения рисков вы используете:

Наличие гарантий (в том числе банковских) от поставщиков технологии и оборудования, а также от подрядчиков: возврата аванса; надлежащего исполнения контрактов; своевременного завершения строительства.

Контракты на базе твердых цен, «под ключ», наличие валютных оговорок, штрафных санкций, применение национального законодательства при разрешении споров и т.п.

Наличие долгосрочных контрактов с поставщиками сырья, материалов, комплектующих.

Наличие долгосрочных договоров на сбыт готовой продукции.

Наличие альтернативных поставщиков сырья и покупателей готовой продукции.

Создание запасов сырья, материалов, комплектующих и готовой продукции.

Приемлемое (на ваш взгляд) соотношение собственных и заемных средств в составе источников финансирования проекта.

Единообразие валют источников финансирования и контрактов на поставку оборудования, закупку сырья и сбыт готовой продукции.

Наличие источников финансирования для формирования (пополнения) оборотного капитала с учетом запасов и платежного цикла проекта.

Ограничения выплат дивидендов на период погашения инвестиционного кредита.

Страхование имущества, валютных рисков и т.п.

Открытие депонированных (накопительных) счетов в банке-кредиторе.

Наличие достаточного (на ваш взгляд) обеспечения.

11.1 ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.

Проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формальному анализу.

Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:

Невыполнение обязательств поставщиком (низкое качество, дефекты в оборудовании, технологии)

Несвоевременная поставка и монтаж оборудования

Несовместимость отечественного оборудования с импортным

Срыв сроков строительства

Превышение расчетной стоимости проекта

Форс-мажор, материальный ущерб

Риски, связанные с эксплуатацией предприятия:

Невыход на проектную мощность (возникновение технологических или сырьевых ограничений)

Выпуск продукции несоответствующего качества (возникновение технологических или сырьевых ограничений)

Неудовлетворительный менеджмент; продукция не находит сбыта в нужном стоимостном выражении и в расчетные сроки (возникновение ценовых ограничений, переоценка емкости рынка или недооценка конкуренции при маркетинге)

Несвоевременность поставок сырья

Возникновение необходимости в дополнительных (сверх бизнес-плана) закупках сырья

Инфляция затрат (опережающий рост цен на сырье, энергоносители и др. статьи затрат)

Удорожание финансирования (негативные изменения валютного курса)

Транспортные риски

Экологические риски (возникновение непредвиденных затрат на возмещение ущерба)

Форс-мажор, материальный ущерб

11.2 РАСЧЕТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Производился ли расчет и анализ точки безубыточности бизнеса (приложите)

11.3 АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Проводилось ли исследование зависимости эффективности существующего бизнеса от изменения объемов затрат/валютной ситуации/производства вложений в какую-либо область бизнеса (приложите)

11.4 КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ

Какие риски компании вы видите в существующем положении

Какие риски, по вашему мнению, могут возникнуть в результате развития организации

Укажите степень влияния на компанию следующих рисков (низкая-высокая) и краткое видение того, как предполагаете их уменьшать:

Неправильный прогноз ситуации на рынках ресурсов и имеющихся у компании возможностей отреагировать на прогнозируемые изменения

Неадекватная оценка потребностей сферы потребления и собственного производства

Риск ненахождения источника финансирования проекта

Риск неэффективности выбранного метода финансирования

Риск неверного распределения инвестиций

Риск несоблюдения планируемого графика расходов, возникающий вследствие необходимости произвести определенные капитальные вложения раньше, чем намечалось

Требование предварительной или поэтапной оплаты со стороны поставщиков ресурсов, необходимости выплаты полного оклада ценным кадрам даже при условии их неполной загрузки

Риск не выдерживания графика доходов, обусловленный несоблюдением графика расходов

Риск ненахождения поставщиков уникальных ресурсов для данного проекта

Риск ненахождения поставщиков ресурсов по ценам, которые закладывались при обосновании проекта

Риск отказа намеченных поставщиков от заключения контракта из-за конкуренции со стороны покупателей или общего ухудшения конъюнктуры

Риск заключения контракта на внеценовых условиях, отличающихся от приемлемых для данной фирмы или типичных для данной отрасли

Риск заключения контрактов на объемы ресурсов, не обеспеченные возможностью сбыта готовой продукции или, наоборот, недостаточные для развертывания производства в полном объеме

Риск неправильной организации и получения неадекватных результатов маркетингового исследования

Риск ошибочного выбора целевого сегмента рынка

Риск недостаточной сегментации рынка сбыта

Риск ошибочного ценообразования

Риск неудачной организации сети сбыта и системы продвижения товара к потребителю

12 ПРИЛОЖЕНИЕ (ВОПРОСЫ ИНВЕСТОРА)

Во время представления проекта у инвестора могут возникнуть дополнительные вопросы, информация о которых не обязательно должна входить в окончательный бизнес план, но к ответам на которые необходимо быть подготовленными.

1. В чем состоит привлекательность ваших товаров и услуг по сравнению с другими, представленными на рынке? (Подробно опишите привлекательность вашего бизнеса).
2. Ваш девиз / слоган / миссия.
3. Ваш планируемый оборот по годам.
4. Соответствует ли ваше предприятие условиям данной отрасли?
5. Что конкретно вы хотите достичь для себя?
6. Что вы будете развивать?
7. К чему вы будете стремиться?
8. Как и когда ваши потенциальные инвесторы смогут получить доход по своим вложениям?
9. Как ваш конкурент представляет свою продукцию и услуги на рынке?
10. Участвуете ли вы в гос заказе?
11. Ваши планы на будущее (продажи, маркетинг, техническое развитие, поиск новых идей, льготы, дистрибьюторская деятельность, кадровая политика)
12. Требуемый объем капитала в первые два года.
13. Методика распределения средств.
14. Структура средств при займе капитала.
15. Вид окупаемости вложений для инвестора.
16. Список необходимого вам оборудования.
17. Список необходимых вам товарно-материальных запасов.
18. Опишите ваше помещение (приобретено в собственность, снято в аренду, прочее).
19. Полученные вами ссуды.

20. Ваши распоряжения относительно полученных ссуд.
21. Ваши дистрибьюторы (агенты по продажам).
22. Активы вашего предприятия.
23. Пассивы вашего предприятия.
24. Итоги вашего финансового года (торговые издержки, валовая прибыль, накладные расходы, прибыль или убытки).
25. Ваш способ движения товарно-материальных запасов.
26. Ваш месячный объем движения товарно-материальных запасов в настоящий момент и в будущем.
27. Средний объем вашей дебиторской задолженности (в днях и денежных средствах).
28. Как вы будете стимулировать реализацию вашей продукции или комплекса услуг?
29. Затраты на рекламу в течение года.
30. Каков ваш рынок?
31. Какова ваша доля рынка в процентах на сегодня и в будущем?
32. Каков объем текущих активов? (1 и 2 года)
33. Ваши поставщики.
34. Ваши рекомендации.
35. Есть ли у вас постоянные клиенты?
36. Информация о прошлой деятельности вашей группы управления (например, такой-то сотрудник закончил то-то заведение, работал там-то и т.п.)
37. Основные методы продвижения ваших товаров и услуг?
38. Регионы, охваченные вашей дистрибьюторской деятельностью.
39. Входят ли в маркетинговую стратегию следующие моменты:
 - участие руководящего персонала в продажах
 - участие торгового персонала
 - участие дистрибьюторов
40. Ваша политика ценообразования.
41. Ваша норма прибыли.
42. Оценка вашего нынешнего положения. (вопрос с подвохом)
43. Ваши финансовые ресурсы.
44. Краткая история деятельности вашего предприятия. (учтите, что данные могут быть проверены)
45. Как вы развиваете свою продукцию или комплекс услуг?
46. Как вы сохраните приток денежных средств для периода сезонного спада?
47. Влияют ли на вашу деятельность различные оптовики или поставщики?
48. Какие вы имеете договоры?
49. Есть ли у вас лицензии и какие?
50. С помощью каких средств и методов вы удовлетворяете запросы и пожелания ваших клиентов и потребителей?
51. Как ваша продукция или услуги экономят деньги клиентов?
52. Можете ли вы на конкретных примерах подтвердить ваши сведения?
53. Жизненный цикл вашей продукции или комплекса услуг.
54. Количество ваших конкурентов.
55. Опишите ваших конкурентов. (тоже вопрос с подвохом)
56. Как поделен рынок между участниками.
57. Ваш управленческий персонал: его сильные и слабые стороны.
58. Достоинства вашей продукции или услуг (реальные и с точки зрения маркетинга).
59. Слабые стороны вашей продукции или комплекса услуг.
60. Сильные стороны вашего маркетингового плана.
61. Недостатки маркетингового плана, частота его переработки.

62. Ваши преимущества перед вашими конкурентами в следующих областях деятельности:
- качество и надежность
 - эффективность работы
 - эффективность производства
 - движение товаров к потребителю
 - ценовая политика
 - имидж фирмы
 - ваши деловые связи
63. Ваша конкурентная стратегия.
64. Как вы будете рекламировать продукцию или услуги.
65. Стоимость каждого из способов рекламы.
66. Частота появления вашей рекламы.
67. Кто является вашим юрисконсультантом?
68. С какими банками вы имеете дело?
69. Необходимое программное обеспечение.
70. Какое прочее оборудование вам может потребоваться?
71. Требуется ли патентование продукции или услуг?
72. Если да, то подали ли вы заявку на патент?
73. Средний уровень налога для вашего предприятия.
74. Имеете ли вы текущий личный финансовый отчет?
75. Как часто вы обновляете свой деловой финансовый отчет по предприятию?
76. Когда вы достигнете точки безубыточности?
77. Разработаны ли на вашем предприятии прогнозные формы отчетности и финансовые показатели?
78. Что вы можете представить в виде залогового обеспечения?
79. Имеете ли вы финансовые источники, которыми можно будет расплачиваться при поступлении средств?
80. Если да, то какова их величина?
81. Имеете ли вы сопоручителей и гарантов ваших финансовых поступлений? Кто они?
82. Имеете ли вы финансовые интересы на других предприятиях?
83. Имеете ли вы какие-нибудь чертежи, графики, схемы, таблицы для презентации?
84. Технология производства продукции или организации предоставления комплекса услуг.
85. Можно ли при желании добиться увеличения производственных мощностей?
86. Имеет ли ваша система поставок резерв времени?
87. Обладает ли ваше производство определенной степенью гибкости по выпуску продукции (касательно увеличения выпуска)?
88. Достаточно ли у вас складских помещений?
89. Далеко ли ваше местонахождение от автострады, железной дороги, аэропорта?