БИЗНЕС-ПЛАН

полное и сокращенное наименование организации (фамилия, имя и отчество (при наличии) индивидуального предпринимателя)

Полное наименование проекта:

полное наименование проекта

Краткое наименование проекта:

сокращенное наименование проекта

Дата подачи заявки: дата подачи заявки

Настоящий бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе для принятия решения о признании заявителя резидентом технико-внедренческой особой экономической зоны либо при намерении резидента технико-внедренческой особой экономической зоны изменить условия соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности и не может быть использован для каких-либо иных целей. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за обеспечение конфиденциальности сведений, приведенных в бизнес-плане. Бизнес-план возврату заявителю не подлежит

Оглавление

[1. Резюме бизнес-плана 7](#_Toc479343768)

[2. Общие сведения о заявителе 9](#_Toc479343769)

[2.1. Полное и сокращенное наименование организации 9](#_Toc479343770)

[2.2. Год образования организации 9](#_Toc479343771)

[2.3. Дата и номер Свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя. 9](#_Toc479343772)

[2.4. Дата и номер государственной регистрации Устава организации (действующей редакции) 9](#_Toc479343773)

[2.5. Дата и номер Свидетельства о включении записи в Единый государственный реестр юридических лиц (индивидуальных предпринимателей) 9](#_Toc479343774)

[2.6. Основной государственный регистрационный номер/основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя, идентификационный номер налогоплательщика. 9](#_Toc479343775)

[2.7. Организационно-правовая форма организации 9](#_Toc479343776)

[2.8. Местонахождение (место государственной регистрации) организации (адрес места жительства индивидуального предпринимателя) 9](#_Toc479343777)

[2.10. Телефон 9](#_Toc479343778)

[2.11. Факс 9](#_Toc479343779)

[2.12. Электронная почта 9](#_Toc479343780)

[2.13. Сайт в сети Интернет 9](#_Toc479343781)

[2.14. Учредители 10](#_Toc479343782)

[2.15. Сведения о наличии у организации дочерних и зависимых обществ 10](#_Toc479343783)

[2.16. Величина уставного капитала в соответствии с уставными документами, в том числе оплаченного на момент подачи заявки 10](#_Toc479343784)

[2.17. Фамилия, имя, отчество (при наличии) руководителя организации, ученая степень, ученое звание 10](#_Toc479343785)

[2.18. Классификационные коды статистической отчетности 10](#_Toc479343786)

[2.18.1. Виды экономической деятельности по ОКВЭД 10](#_Toc479343787)

[2.18.2. Территории по ОКАТО 10](#_Toc479343788)

[2.18.3. Формы собственности по ОКФС 10](#_Toc479343789)

[2.18.4. Секторы деятельности по ЛКСД 10](#_Toc479343790)

[2.18.5. Тип организации по ЛКСД 10](#_Toc479343791)

[2.18.6. Организационно-правовая форма по ОКОПФ 10](#_Toc479343792)

[2.19. Наименование проекта (полное и краткое) 10](#_Toc479343793)

[2.20. Срок реализации проекта 11](#_Toc479343794)

[2.21. Результаты научно-технической и хозяйственной деятельности организации и ее учредителей или индивидуального предпринимателя за последние пять лет 11](#_Toc479343795)

[2.22. Организационная структура управления организации, краткое описание основных подразделений 11](#_Toc479343796)

[2.23. Управленческий персонал (резюме руководителя организации, финансового директора, директора по маркетингу, технического директора) 12](#_Toc479343797)

[2.24. Организации-соисполнители: наименование организации, местонахождение, характер участия в работе над проектом или перечень планируемых работ 12](#_Toc479343798)

[2.25. Международные научно-технические и хозяйственные связи организации или индивидуального предпринимателя 12](#_Toc479343799)

[2.26. Наличие у организации системы управления качеством 13](#_Toc479343800)

[3. Описание продуктов 14](#_Toc479343801)

[3.1. Назначение продуктов 14](#_Toc479343802)

[3.2. Краткое описание продуктов. 14](#_Toc479343803)

[3.3. Основные технические параметры и стадия разработки продуктов 14](#_Toc479343804)

[3.4. Перечень работ при создании продуктов (проведение НИР и ОКР, испытания, сертификация и т.д.) 14](#_Toc479343805)

[3.5. Сведения о научно-технологическом, испытательном и ином оборудовании, а также материальных ресурсах, необходимых для создания продуктов 15](#_Toc479343806)

[3.6. Количество и квалификация научно-технического персонала, необходимого для создания продуктов, его наличие 16](#_Toc479343807)

[3.7. Области применения продуктов 17](#_Toc479343808)

[3.8. Оценка сроков создания продуктов 17](#_Toc479343809)

[3.9. Объем финансирования, необходимого для создания продуктов, подтвержденные источники финансирования 17](#_Toc479343810)

[3.10. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с созданием продуктов, условия, сроки и стоимость их проведения 18](#_Toc479343824)

[3.11. Ожидаемые преимущества при создании продуктов на территории технико-внедренческой особой экономической зоны 18](#_Toc479343825)

[4. Маркетинг продуктов 20](#_Toc479343826)

[4.1. Анализ рынка 20](#_Toc479343827)

[4.1.1. Выбранный сегмент рынка, его объем и динамика, целевая группа потребителей 20](#_Toc479343828)

[4.1.2. Конкурентная ситуация на рынке (степень насыщенности рынка, основные конкуренты, острота конкуренции) 20](#_Toc479343829)

[4.1.3. Анализ конкурентоспособности продуктов, их преимущества перед российскими и зарубежными аналогами (сравнение научно-технических, экономических показателей, эксплуатационных характеристик и т.п.). Соответствие технического и технологического потенциала проекта лучшим используемым технологиям и практике реализации подобных проектов с указанием конкретных примеров 20](#_Toc479343830)

[4.1.4. Потенциальные покупатели и планируемые объемы продаж 21](#_Toc479343831)

[4.2. Стратегия реализации продуктов 21](#_Toc479343832)

[4.2.1. Методы продвижения продукции на выбранный сегмент рынка 21](#_Toc479343833)

[Указать и дать описание методам продвижения продукта на выбранный сегмент рынка, содержание методов (прямые продажи, рекламные компании, подписка и т.д.) 21](#_Toc479343834)

[4.2.2. Ценообразование (предполагаемая цена за единицу продукции, цены на аналогичную продукцию в стране и за рубежом, предполагаемая ценовая политика) 22](#_Toc479343835)

[4.2.3. Сервис и гарантии (предоставление гарантий на продукцию после реализации, сервисное обслуживание после реализации) 22](#_Toc479343836)

[4.2.4. Требования к количеству и квалификации персонала, необходимого для обеспечения продаж продукции и сервисного обслуживания, его наличие 22](#_Toc479343837)

[4.3. Требования к оборудованию, материальным и финансовым ресурсам, необходимым для обеспечения продаж, их наличие 23](#_Toc479343838)

[4.4. Ожидаемые преимущества при реализации продуктов с территории технико-внедренческой особой экономической зоны 24](#_Toc479343839)

[5. План производства продуктов 24](#_Toc479343840)

[5.1. Организация производства продуктов 24](#_Toc479343841)

[5.1.1. Степень готовности заявителя к организации производства (наличие лабораторных или опытных образцов продуктов, технической документации, необходимых лицензий на производство и т.п.) 24](#_Toc479343842)

[5.1.2. Перечень технологических процессов изготовления продуктов 24](#_Toc479343843)

[5.1.3. Оценка сроков подготовки производства и выпуска опытной партии продукции 24](#_Toc479343844)

[5.1.4. Предполагаемый объем производства 25](#_Toc479343845)

[5.1.5. Сведения о технологическом, производственном, испытательном и ином оборудовании, материальных ресурсах, необходимых для организации производства, и их наличии 25](#_Toc479343846)

[5.1.6. Требования к количеству и квалификации производственного персонала, его наличие 25](#_Toc479343847)

[5.1.7. Наличие и необходимость кооперации при производстве продукции 25](#_Toc479343848)

[5.2. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с организацией производства, условия, сроки и стоимость их проведения 25](#_Toc479343849)

[5.3. Объем финансирования, необходимого для организации и начала производства, подтвержденные источники финансирования 25](#_Toc479343850)

[5.4. Ожидаемые преимущества при организации производства на территории технико-внедренческой особой экономической зоны 25](#_Toc479343851)

[5.5. Коэффициент локализации производства продукции и использования отечественного сырья, материалов и комплектующих 2](#_Toc515525343)6

[5.6. Стратегия управления экологической эффективностью, анализ экологических рисков проекта, характеристика возможных экологических последствий реализации проекта, обеспечение экологической и технической безопасности. 2](#_Toc515525350)6

[6. Правовая охрана и сертификация 27](#_Toc479343852)

[6.1. Патентно-правовая охрана продуктов 27](#_Toc479343853)

[6.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов 27](#_Toc479343854)

[6.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны создаваемых объектов интеллектуальной собственности 27](#_Toc479343855)

[6.2. Сертификация продуктов 27](#_Toc479343856)

[6.2.1. Необходимые сертификаты на продукты, условия, сроки и стоимость их получения 27](#_Toc479343857)

[6.2.2. Полученные сертификаты (соответствия, качества, гигиенические и т.п.) 27](#_Toc479343858)

[6.2.3. Необходимые лицензии и сертификаты при экспорте продуктов, условия, сроки и стоимость их получения 27](#_Toc479343859)

[7. Финансовый план и оценка эффективности проекта 28](#_Toc479343860)

[7.1. Общий объем финансирования проекта, подтвержденные источники финансирования 28](#_Toc479343861)

[7.2. График финансирования проекта, структура источников финансирования 29](#_Toc479343862)

[7.3. Расчет экономических показателей проекта 31](#_Toc479343863)

[7.3.1. Планируемый объем продаж 31](#_Toc479343864)

[7.3.2. Планируемая выручка от реализации 31](#_Toc479343865)

[7.3.3. Анализ структуры себестоимости 32](#_Toc479343866)

[7.3.4. Валовые затраты, прямые и переменные 32](#_Toc479343867)

[7.3.5. Чистая прибыль по годам 33](#_Toc479343868)

[7.3.6. Налоговые поступления в бюджеты всех уровней 34](#_Toc479343869)

[7.3.7. Внутренняя норма доходности проекта 35](#_Toc479343870)

[7.4. Расчет денежных потоков по проекту 36](#_Toc479343871)

[7.5. Расчет точки безубыточности. 37](#_Toc479343872)

[7.6. Расчет срока окупаемости проекта 38](#_Toc479343873)

[7.7. Анализ основных видов риска 38](#_Toc479343874)

[7.7.1. Технический риск (апробирование технологии, оснащенность проекта; подготовка персонала) 38](#_Toc479343875)

[7.7.2. Организационный и управленческий риск 39](#_Toc479343876)

[7.7.3. Финансовый риск (оценка финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, отношения с заказчиком (инвестором)) 40](#_Toc479343877)

[7.7.4. Коммерческий риск (риски сбытовой политики) 40](#_Toc479343878)

[7.7.5. Экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента) 41](#_Toc479343879)

[7.8. Ожидаемые преимущества при организации управления финансами на территории технико-внедренческой особой экономической зоны 41](#_Toc479343880)

[8. Перечень приложений к бизнес-плану 42](#_Toc479343881)

[8.1. Приложение Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на дату внесения последних изменений. 42](#_Toc479343882)

[8.3. Копии договоров или соглашений о кооперации с указанием организационных и финансовых условий кооперации и планируемых условий продаж (при кооперации по выпуску продукции). 42](#_Toc479343884)

[8.4. Копии договоров, соглашений, контрактов, гарантийных писем на поставку продукции (при реализации продукции). 42](#_Toc479343885)

[8.5. Копии охранных документов на объекты интеллектуальной собственности, договоров о передаче и приобретении прав на объекты интеллектуальной собственности. 42](#_Toc479343886)

[8.6. Копии лицензий, сертификатов и т.д. 43](#_Toc479343887)

[8.7. Фотографии, схемы и другие пояснительные документы. 43](#_Toc479343888)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 1 44](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 2](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 3](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 4](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 5](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 6](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 7](#_Toc479343889)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 8](#_Toc479343889)

# 1. Резюме бизнес-плана

**Объем не более 2 стр.**

Наименование проекта:

Краткое наименование проекта:

Общая рекомендация по изложению резюме:

* доступное изложение сути проекта (1 стр.)
* инвестиционный план проекта (1 стр.):
* общий объем финансирования проекта

**Таблица 1.1 – Структура финансирования проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид инвестиций | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого, тыс. руб. |
| Капитальные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование* |  |  |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в оборотный капитал, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |
| *Затраты на разработки/ НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР до 40 тыс.руб.* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование до 40 тыс.руб* |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого инвестиции в проект, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |

* источники финансирования (в количественном и % выражении)

**Таблица 1.2 – Источники финансирования проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование источника финансирования | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого, тыс. руб. |
| Источник финансирования 1, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Источник финансирования 2, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Взнос в УК |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

* финансово-экономические показатели проекта по годам (расчеты приводятся на срок окупаемости + 3 года):

**Таблица 1.3 - Финансово-экономические показатели проекта по годам (расчеты произведены на 5 лет), тыс. руб.**

| Показатель | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка (без НДС), тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Налоговые отчисления, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Кол. рабочих мест, нарастающим итогом |  |  |  |  |  |  |  |

 При ставке дисконтирования [xx]%:

 Чистая приведенная стоимость (NPV) – [xx] млн. руб.

 Внутренняя норма доходности (IRR) – [xx] %

 Срок окупаемости (PB) – [xx] лет

 Необходимая офисная площадь (аренда) по годам (либо указать – 1й год - \_\_\_\_кв.м., далее исходя из потребностей компании): \_\_ кв.м.

Организация производства на территории ОЭЗ «Иннополис» планируется/не планируется.

**Таблица 1.4 – Необходимая офисная площадь по годам реализации проекта**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Необходимая площадь офиса, кв. м |  |  |  |  |  |  |

# 2. Общие сведения о заявителе

Сведения раздела №2 заполняются на **юридическое лицо, зарегистрированное в Верхнеуслонском или Лаишевском муниципальных районах Республики Татарстан**

## 2.1. Полное и сокращенное наименование организации

Полное наименование заявителя:

Сокращенное наименование заявителя:

## 2.2. Год образования организации

## 2.3. Дата и номер Свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.4. Дата и номер государственной регистрации Устава организации (действующей редакции)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.5. Дата и номер Свидетельства о включении записи в Единый государственный реестр юридических лиц (индивидуальных предпринимателей)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.6. Основной государственный регистрационный номер/основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя, идентификационный номер налогоплательщика.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.7. Организационно-правовая форма организации

## 2.8. Местонахождение (место государственной регистрации) организации (адрес места жительства индивидуального предпринимателя)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.9. Почтовый адрес**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.10. Телефон

## 2.11. Факс

## 2.12. Электронная почта

## 2.13. Сайт в сети Интернет

## 2.14. Учредители

**Таблица 2.1 – Учредители ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование | Доля в уставном капитале, % |
| **Физические лица** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| **Юридические лица** |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
|  |  |  |

## 2.15. Сведения о наличии у организации дочерних и зависимых обществ

Дочерние организации и зависимые общества отсутствуют.

## 2.16. Величина уставного капитала в соответствии с уставными документами, в том числе оплаченного на момент подачи заявки

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.17. Фамилия, имя, отчество (при наличии) руководителя организации, ученая степень, ученое звание

## 2.18. Классификационные коды статистической отчетности

## 2.18.1. Виды экономической деятельности по ОКВЭД

Основной вид экономической деятельности по ОКВЭД:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дополнительные виды экономической деятельности по ОКВЭД:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.18.2. Территории по ОКАТО

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.18.3. Формы собственности по ОКФС

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.18.4. Секторы деятельности по ЛКСД

**-**

## 2.18.5. Тип организации по ЛКСД

**-**

## 2.18.6. Организационно-правовая форма по ОКОПФ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 2.19. Наименование проекта (полное и краткое)

Полное наименование проекта:

Сокращенное наименование проекта:

## 2.20. Срок реализации проекта

Это срок, на который предоставляется статус резидента ОЭЗ. Заявитель в праве выбрать любой срок с учетом срока существования режима ОЭЗ (49 лет, до 1 ноября 2061 года). Общая рекомендация по заполнению п. 2.20: ***«До окончания срока действия ОЭЗ. В бизнес-плане приведены расчеты на срок [срок окупаемости +3 года] лет».***

## 2.21. Результаты научно-технической и хозяйственной деятельности организации и ее учредителей или индивидуального предпринимателя за последние пять лет

Если организация является вновь созданным юридическим лицом и не имеет результатов научно-технической и хозяйственной деятельности, то общая рекомендация по заполнению п.2.21: ***«Наименование юрлица» является вновь созданным юридическим лицом, в связи с чем не имеет результатов научно-технической и хозяйственной деятельности. При этом ниже приведены результаты научно-технической и хозяйственной деятельности учредителей компании».*** Далее привести результаты научно-технической и хозяйственной деятельности учредителей данного юридического лица.

Рекомендуем дополнить раздел таблицей с указанием финансовых результатов деятельности организации/учредителей.

## 2.22. Организационная структура управления организации, краткое описание основных подразделений

Общая рекомендация по заполнению п.2.22: изложить структуру организации в виде схемы (**с указанием количества штатных единиц в подразделениях**) и далее привести краткое описание функциональных обязанностей основных подразделений в рамках проекта.

Пример: Схема организационной структуры управления организацией с указанием необходимого количества сотрудников представлена на рис. 2.1.

Директор (1)

Заместитель директора

(1 сотрудник)

Разработчик ПО (4 сотрудника)

Маркетолог (1 сотрудник)

Менеджер по продажам

(с 1 до 12)

**Рис. 2.1 – Схема организационной структуры управления**

В непосредственном подчинении директора организации находятся заместитель директора, разработчик ПО, маркетолог, менеджер по продажам.

**Основные функции директора:**

**-**

**Основные функции заместителя директора:**

**-**

**и др.**

## 2.23. Управленческий персонал (резюме руководителя организации, финансового директора, директора по маркетингу, технического директора)

Указать в свободной форме сведения, касающиеся профессионального опыта и достижений управленческого персонала. Рекомендуется указать информацию по каждому руководящему сотруднику в едином формате изложения

## 2.24. Организации-соисполнители: наименование организации, местонахождение, характер участия в работе над проектом или перечень планируемых работ

Указать организации-соисполнителей по проекту, планируемому к реализации на территории ОЭЗ «Иннополис». Рекомендуется изложить в табличном виде:

**Таблица 2.2 – Организации-соисполнители**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование организации-соисполнителя | Местонахождения | Характер участия в работе над проектом и перечень планируемых работ |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |

Если в рамках работ над проектом не планируется привлекать организации-соисполнителей, то указать, что «нет».

## 2.25. Международные научно-технические и хозяйственные связи организации или индивидуального предпринимателя

Указать наличие международных научно-технических и хозяйственных связей организации, дать краткое описание направлений сотрудничества. Если нет наличия данных связей, то указать, что «нет».

## 2.26. Наличие у организации системы управления качеством

Предоставить информацию по наличию системы управления качеством в организации. Если не предусматривается, то указать «нет».

## 3. Описание продуктов

В разделе №3 приводится информация касательно той части проекта, которая относится **непосредственно к процессу разработки научно-технического продукта** (до этапа коммерциализации). Под продуктом понимается результат технико-внедренческой деятельности, определенной Федеральным законом от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

## 3.1. Назначение продуктов

Расписать назначение планируемого к разработке на территории ОЭЗ «Иннополис» продукта (Ответ на вопрос: **«для чего?»**)

## 3.2. Краткое описание продуктов.

Необходимо привести краткое описание продукта, как результата технико-внедренческой деятельности (разработки), которую планируется провести на территории ОЭЗ. Доступно изложить суть проекта, свойства продукта. (ответ на вопрос: **«что это?»**)

## 3.3. Основные технические параметры и стадия разработки продуктов

В п.3.3. необходимо показать техническую часть разработки (технические параметры, характерные для продукта, а также качественно отличающие его от аналогов).

Указать на какой стадии находится проект (будет ли это разработка с нуля или доработка существующей версии, следует указать % степени готовности продукта на момент подачи заявки).

В соответствии с федеральным законом на территории ОЭЗ резидент, осуществляющий технико-внедренческую деятельность, не имеет права производить продукт, который был разработан ранее, до получения статуса резидента, поэтому в разделе должно быть четко описано, что продукт не разработан на данный момент, или находится на стадии модернизации, а также указано, какие технические характеристики он приобретёт в результате проведенных НИОКР.

## 3.4. Перечень работ при создании продуктов (проведение НИР и ОКР, испытания, сертификация и т.д.)

Указать работы, касающиеся процесса разработки продукта, которые планируется проводить на территории ОЭЗ «Иннополис».

Для удобства можно дублировать таблицы в п 3.4 и п. 3.8).

Примечание: в перечне работ перед началом фазы продаж, необходимо четко обозначить завершение этапа разработки продукта (MVP версия) и готовность его к продаже.

Примечание к финансовой модели: Старт продаж (поступление выручки) должен быть не ранее готовности версии MVP.

Информацию изложить согласно таблице:

**Таблица 3.1 – Фазы создания продукта**

| № п/п | Наименование и содержание этапов | Результат | Срок завершения (месяц, год) |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

## 3.5. Сведения о научно-технологическом, испытательном и ином оборудовании, а также материальных ресурсах, необходимых для создания продуктов

Указать сведения о технологическом, испытательном и ином оборудовании (сюда же относятся персональные компьютеры), которое планируются использовать в процессе разработки продукта на территории ОЭЗ «Иннополис» (его базовые технические параметры). Указать: планируется их аренда или покупка, стоимость приобретаемого оборудования. Указать, если имеется в наличии. Данный раздел особенно важен, если в инвестиционном плане отражены затраты по статье «капитальные расходы (оборудование)».

Примечание: количество приобретаемого оборудования для создания продуктов должно быть не менее количества научно-технического персонала (далее НТП).

Примечание для финансовой модели: Перечень оборудования и его стоимость должны совпадать как в бизнес плане, так и в финансовой модели по НТП.

Информацию об оборудовании следует изложить согласно таблице:

**Таблица 3.2. Оборудование, необходимое для создания продукта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Характеристики | Количество  | Стоимость |
| Оборудование 1 |  |  |  |
| Оборудование 2 |  |  |  |
| Оборудование 3 |  |  |  |
| Итого оборудования: |  |  |  |
| Прочее (мебель): | Стол, стул и т.д.  | Х | Общая сумма |
| ИТОГО:  |  |  |  |

Под Таблицей 3.2 прописать:

`Общая стоимость приобретаемого оборудования для научно-технического персонала (НТП) составляет = ХХХ т.р.

Из них капитальные затраты: ХХХ т.р. (оборудование свыше 40т.р)

Прочее: ХХХ (оборудование ниже 40т.р)

Примечание к финансовой модели: Стоимость оборудования и мебели должна совпадать с указанной стоимостью в финансовой модели (вкладка «предпосылки» - оснащение 1 рабочего места НТП). В финансовой модели отображается весь перечень мебели.

## 3.6. Количество и квалификация научно-технического персонала, необходимого для создания продуктов, его наличие

Отразить в таблице количество научно-технического персонала по годам в расчетный период [срок окупаемости +3 года] нарастающим итогом

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
| Итого НТП |  |  |  |  |  |  |  |

Указать информацию по привлечению научно-технического персонала в виде таблицы. Некоторые процессы разработки могут быть переданы на аутсорсинг, но основная часть разработки (критическая часть) должна вестись научно-техническим персоналом, оформленным в штат организации и размещающимся на территории ОЭЗ «Иннополис».

**Таблица 3.3 – Научно-технический персонал, необходимый для создания продуктов**

| Наименование персонала | Количество, человек  | Заработная плата одного сотрудника в месяц, тыс. руб. | Итого заработная плата в месяц, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Под Таблицей 3.3. расписать:

1. квалификационные требования к научно-техническому персоналу (разработчикам) по соответствующим позициям (как в резюме)
2. сколько сотрудников уже привлечено (есть в штате)
3. стратегию привлечения кадров

Примечание к финансовой модели: количество НТП должно совпадать с количеством НТП во вкладке «персонал» в разбивке по годам.

## 3.7. Области применения продуктов

Дать описание областей/сфер применения продукта, который планируется разработать/доработать на территории ОЭЗ «Иннополис».

## 3.8. Оценка сроков создания продуктов

Указать планируемый срок создания продукта. Под «созданием продуктов» понимается этап разработки до момента начала производства или продажи продуктов, если производство не предполагается.

Указать сроки проведения работ по разработке продукта (календарный план).

Информацию изложить согласно таблице:

**Таблица 3.4 – Фазы создания продукта**

| № п/п | Наименование и содержание этапов | Результат | Срок завершения (месяц, год) |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |

Пример. План-график реализации проекта представлен в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

## 3.9. Объем финансирования, необходимого для создания продуктов, подтвержденные источники финансирования

Под «созданием продуктов» понимается этап разработки до момента начала производства или продажи продуктов, если производство не предполагается. Может включать в себя ФОТ научно-технического персонала, затраты на оборудование, материалы.

Объем финансирования в данном пункте должен быть указан только в том размере, который планируется осуществить на этапе разработки продукта до момента начала производства или продажи продуктов, если производство не предполагается.

 **Таблица 3.5** - **Инвестиции, необходимые для создания продуктов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид инвестиций | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Капитальные затраты всего, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в оборотный капитал, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |
| *Затраты* на *разработки/ НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР до 40 тыс. руб.* |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

Также в п.3.9. необходимо указать структуру финансирования, подтвержденные источники финансирования.

Общий объём финансирования, необходимый для создания продуктов составляет \_\_\_\_\_\_ тыс. руб. (\*до выхода на точку безубыточности)
Из них:

Источник финансирования 1: \_\_\_\_\_\_\_\_ тыс. руб.
Источник Финансирования 2:\_\_\_\_\_\_\_\_ тыс. руб.
В данный объем финансирования входят расходы на:
- закупку оборудования;
- ФОТ научно-технического персонала.

(Примечание: если указываются в качестве источника финансирования собственные средства, нужно уточнить являются ли они взносом учредителя, займом от учредителя; если финансирование предполагается осуществлять за счет будущих поступлений от продаж, то указывается «собственные средства (поступления от продаж)». Важно: В П8.2. прилагаются документы, подтверждающие все указанные источники финансирования)

## 3.10. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с созданием продуктов, условия, сроки и стоимость их проведения

Привести соответствующую информацию касательно той деятельности, связанной с создание продуктов, которую планируется осуществлять на территории ОЭЗ «Иннополис». Если лицензирование и сертификация не предусматривается, то указать «нет» или «не требуется».

## 3.11. Ожидаемые преимущества при создании продуктов на территории технико-внедренческой особой экономической зоны

Описать те преимущества, которые ожидает получить компания от резидентства в ОЭЗ «Иннополис», в части, касающейся разработки продукта.

Общая рекомендация указать в п.3.1:

* про работу в соответствующей инновационной экосистеме, создаваемой в ОЭЗ «Иннополис», способствующей эффективному развитию проекта;
* сильная научная база региона, близость профильного кадрового ресурса, который готовит университет «Иннополис»;
* льготы по страховым взносам.

# 4. Маркетинг продуктов

## 4.1. Анализ рынка

## 4.1.1. Выбранный сегмент рынка, его объем и динамика, целевая группа потребителей

Дать анализ конкретного сегмента/сегментов рынка продукта, где он позиционируется; указать объемы данного сегмента/сегментов рынка, динамику развития. Дать информацию по целевым группам потребителей создаваемого продукта.

## 4.1.2. Конкурентная ситуация на рынке (степень насыщенности рынка, основные конкуренты, острота конкуренции)

Дать анализ конкурентной ситуации на рынке продукта, указать степень насыщенности рынка. Указать крупнейших прямых конкурентов или конкурентов со схожим функционалом.

## 4.1.3. Анализ конкурентоспособности продуктов, их преимущества перед российскими и зарубежными аналогами (сравнение научно-технических, экономических показателей, эксплуатационных характеристик и т.п.)

**Соответствие технического и технологического потенциала проекта лучшим используемым технологиям и практике реализации подобных проектов с указанием конкретных примеров.**

Дать анализ конкурентоспособности создаваемого продукта. Провести сравнение научно-технических, экономических показателей, эксплуатационных характеристик создаваемого на территории ОЭЗ «Иннополис» продукта с продукцией конкурентов (можно в табличном виде), указанных в п.4.1.2.Описать преимущества продукта перед российскими и зарубежными аналогами. Описать соответствие технического и технологического потенциала проекта лучшим используемым технологиям и практике реализации подобных проектов с указанием конкретных примеров.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Конкурент 1  | Конкурент 2 | Ваш продукт/услуга |
| Характеристика 1  | V | - | V |
| Характеристика 2 | V | - | V |
| Характеристика 3 | - | V | V |

## 4.1.4. Потенциальные покупатели и планируемые объемы продаж

Дать информацию по потенциальным покупателям продукта и планируемому объему продаж, а также доле рынка.

В разделе приводится описание потенциальных покупателей, описание компаний, с которыми возможно уже есть договоренности о поставке разрабатываемой продукции, или компаний, которые испытывают потребности в продукте, планируемом к реализации. По возможности указывается статус договоренностей (гарантийные письма, письма о заинтересованности, соглашения о намерениях, заключенные договоры), приводится ссылка на приложения к бизнес-плану.

Объем продаж в денежном выражении (в расчетный период [срок окупаемости +3 года]):

**Таблица 4.1 – Планируемый объем продаж, ед.**

| Наименование продукта | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Продукт 1* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Продукт 2* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Сервисное обслуживание* |  |  |  |  |  |  |  |

**Таблица 4.2 - Планируемый объем продаж, тыс. руб.**

| Наименование продукта | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Продукт 1* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Продукт 2* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Сервисное обслуживание* |  |  |  |  |  |  |  |

Примечание к финансовой модели: планируемый объем продаж и сумма за единицу товара должна совпадать с показателями во вкладке «Продажи»

## 4.2. Стратегия реализации продуктов

## 4.2.1. Методы продвижения продукции на выбранный сегмент рынка

## Указать и дать описание методам продвижения продукта на выбранный сегмент рынка, содержание методов (прямые продажи, рекламные компании, подписка и т.д.)

## 4.2.2. Ценообразование (предполагаемая цена за единицу продукции, цены на аналогичную продукцию в стране и за рубежом, предполагаемая ценовая политика)

Дать описание ценообразованию, ценовой стратегии и политики. Указать используемый метод ценообразования (сравнительный, доходный, затратный и так далее).

Привести цену за единицу продукции, а также сравнение с ценами на аналогичную продукцию.

**Таблица 4.3 – Планируемые цены, тыс. руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Продукт | Цена, тыс.руб. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## 4.2.3. Сервис и гарантии (предоставление гарантий на продукцию после реализации, сервисное обслуживание после реализации)

Дать информацию по гарантийному и сервисному обслуживанию после реализации продукта. Если гарантийное и сервисное обслуживание оказывается на платной основе – данные цифры необходимо отобразить в п. 4.2.2 и учесть их в продажах и поступлении выручки.

## 4.2.4. Требования к количеству и квалификации персонала, необходимого для обеспечения продаж продукции и сервисного обслуживания, его наличие

Отразить график набора коммерческого и административного персонала по годам нарастающим итогом за расчетный период [срок окупаемости +3 года] в табличном виде

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
| Итого коммерческого и административного персонала |  |  |  |  |  |  |  |

Указать, сколько уже есть в наличии (в штате).

 Дать информацию по привлечению персонала в табличном виде.

**Таблица 4.4 – Персонал, необходимый для обеспечения продаж и сервисного обслуживания**

| Наименование персонала | 2020 | 2021 | 2022 |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. | Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. | Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. |
| **Административный персонал** | **2** | **-** | **50** | **3** | **-** | **70** | **3** | **-** | **70** |
| Директор | 1 | 30 | 30 | 1 | 30 | 30 | 1 | 30 | 30 |
| Заместитель директора | 1 | 20 | 20 | 1 | 20 | 20 | 1 | 20 | 20 |
| Маркетолог | 0 | 0 | 0 | 1 | 20 | 20 | 1 | 20 | 20 |
| **Коммерческий персонал** | **0** | **-** | **0** | **8** | **-** | **400** | **15** | **-** | **750** |
| Менеджер по продажам | 0 | 0 | 0 | 8 | 50 | 400 | 15 | 50 | 750 |
| **Итого** | **2** | **-** | **50** | **11** | **-** | **470** | **18** | **-** | **820** |

**Продолжение таблицы 4.4**

| Наименование персонала | 2023 | 2024 | 2025 |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. | Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. | Количество, чел. | Заработная плата тыс. руб./мес. | Итого, тыс. руб. |
| **Административный персонал** | **3** | **-** | **70** | **3** | **-** | **70** |  |
| Директор | 1 | 30 | 30 | 1 | 30 | 30 |  |
| Заместитель директора | 1 | 20 | 20 | 1 | 20 | 20 |  |
| Маркетолог | 1 | 20 | 20 | 1 | 20 | 20 |  |
| **Коммерческий персонал** | **15** | **-** | **750** | **15** | **-** | **750** |  |
| Менеджер по продажам | 15 | 50 | 750 | 15 | 50 | 750 |  |
| **Итого** | **18** | **-** | **820** | **18** | **-** | **820** |  |

Под Таблицей 4.4. расписать:

1. квалификационные требования к персоналу, необходимому для обеспечения продаж и сервисного обслуживания по соответствующим позициям (как в резюме)
2. стратегию привлечения кадров.

Примечание к финансовой модели: информация о персонале должна совпадать с показателями во вкладке «Персонал»

## 4.3. Требования к оборудованию, материальным и финансовым ресурсам, необходимым для обеспечения продаж, их наличие

Указать сведения об оборудовании (включая персональные компьютеры), материальных ресурсах, необходимым для обеспечения продаж продукта с территории ОЭЗ «Иннополис», их наличие,стоимость приобретаемого оборудования.

Информацию об оборудовании следует изложить согласно таблице:

**Таблица 4.5 – Оборудование, необходимое для осуществления продаж**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Характеристики | Количество | Стоимость |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Указать итоговую сумму затрат на оборудование, требующуюся для обеспечения продаж продукции и сервисного обслуживания:

Общая стоимость приобретаемого оборудования, требующейся для обеспечения продаж продукции и сервисного обслуживания составляет = ХХХ т.р.

4.4. Ожидаемые преимущества при реализации продуктов с территории технико-внедренческой особой экономической зоны

Описать преимущества, которые ожидает компания от резидентства в ОЭЗ «Иннополис» в части организации продаж.

# 5. План производства продуктов

Заполняется, если бизнес-модель компании предусматривает организацию производства продукции (физическое производство) на территории ОЭЗ «Иннополис».

В случае, если на территории ОЭЗ не планируется организация производственного процесса, то под заголовком раздела 5 прописать: «На территории ОЭЗ «Иннополис» производство продуктов не планируется». Далее во всех пунктах раздела 5 указать: «не требуется».

В случае, если производство планируется, но за пределами территории ОЭЗ (как, например, деятельность обособленного подразделения вне территории ОЭЗ или производство третьими лицами по договору подряда), то под заголовком раздела 5 прописать: «На территории ОЭЗ «Иннополис» производство продуктов не планируется». При этом планируется организовать производство …» и дать общее описание планируемой производственной деятельности вне территории ОЭЗ для сведения. Далее во всех пунктах раздела 5 указать: «не требуется».

На территории ОЭЗ «Иннополис» производство продуктов не планируется.

## 5.1. Организация производства продуктов

## 5.1.1. Степень готовности заявителя к организации производства (наличие лабораторных или опытных образцов продуктов, технической документации, необходимых лицензий на производство и т.п.)

Не требуется.

## 5.1.2. Перечень технологических процессов изготовления продуктов

Не требуется.

## 5.1.3. Оценка сроков подготовки производства и выпуска опытной партии продукции

Не требуется.

## 5.1.4. Предполагаемый объем производства

Не требуется.

## 5.1.5. Сведения о технологическом, производственном, испытательном и ином оборудовании, материальных ресурсах, необходимых для организации производства, и их наличии

Не требуется.

## 5.1.6. Требования к количеству и квалификации производственного персонала, его наличие

Не требуется.

## 5.1.7. Наличие и необходимость кооперации при производстве продукции

Не требуется.

## 5.2. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с организацией производства, условия, сроки и стоимость их проведения

Не требуется.

## 5.3. Объем финансирования, необходимого для организации и начала производства, подтвержденные источники финансирования

Не требуется.

## 5.4. Ожидаемые преимущества при организации производства на территории технико-внедренческой особой экономической зоны

Не требуется.

## 5.5. Коэффициент локализации производства продукции и использования отечественного сырья, материалов и комплектующих, рассчитываемый по формуле:

##  ,

## где:

## С - себестоимость, рассчитываемая как сумма затрат на комплектующие изделия, материалы и сырье российского и иностранного происхождения, услуги сторонних российских и иностранных организаций, заработную плату и прочие затраты;

##  - затраты на комплектующие изделия иностранного происхождения;

##  - затраты на материалы и сырье иностранного происхождения;

##  - затраты на услуги иностранных организаций.

## Не применимо.

## 5.6. Стратегия управления экологической эффективностью, анализ экологических рисков проекта, характеристика возможных экологических последствий реализации проекта, обеспечение экологической и технической безопасности.

## Не применимо.

# 6. Правовая охрана и сертификация

## 6.1. Патентно-правовая охрана продуктов

## 6.1.1. Наличие у заявителя зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе в виде нематериальных активов

Дать соответствующую информацию. Если не имеется, то указать «нет». Для сведения можно привести информацию о наличии соответствующих прав у учредителя.

## 6.1.2. План мероприятий по обеспечению правовой охраны создаваемых объектов интеллектуальной собственности

Дать соответствующую информацию. Если мероприятия не планируются, то указать «не требуется».

## 6.2. Сертификация продуктов

## 6.2.1. Необходимые сертификаты на продукты, условия, сроки и стоимость их получения

Дать соответствующую информацию. Если не предусматривается, то указать «не требуется»/«нет»/«не планируется».

## 6.2.2. Полученные сертификаты (соответствия, качества, гигиенические и т.п.)

Дать соответствующую информацию. Если не предусматривается, то указать «не требуется»/«нет».

## 6.2.3. Необходимые лицензии и сертификаты при экспорте продуктов, условия, сроки и стоимость их получения

Дать соответствующую информацию. Если не предусматривается, то указать «не требуется»/«нет»/«не планируется».

# 7. Финансовый план и оценка эффективности проекта

В этом разделе приводятся финансовые показатели проекта, планируемого к реализации на территории ОЭЗ «Иннополис», а также дается описание рисков проекта.

Расчеты приводятся на срок [срок окупаемости +3 года] лет

Все расчеты должны быть выполнены на основе информации, приведенной в предыдущих разделах.

Все расчеты ведутся помесячно в течение первых трех лет реализации проекта, далее - поквартально, в ценах, действующих на момент подачи заявки.

Все расчеты приводятся в рублевом и долларовом эквиваленте.

## 7.1. Общий объем финансирования проекта, подтвержденные источники финансирования

Это общий объем финансирования проекта, укрупненно это п. 3.9+п. 4.3. Таким образом, необходимо указать общий объем финансирования, который должен совпадать с суммой значений п.3.9., п.4.3. Объем финансирования проекта рассчитывается до выхода на точку безубыточности

**Таблица 7.1 – Структура финансирования проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид инвестиций | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого, тыс. руб. | % |
| Капитальные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в оборотный капитал, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Затраты на разработки/ НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР до 40 тыс.руб.* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование до 40 тыс.руб* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого инвестиции в проект, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Таблица 7.2 – Структура финансирования проекта, тыс. долларов США**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид инвестиций | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого, тыс. руб. | % |
| Капитальные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в оборотный капитал, в т.ч.: |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Затраты на разработки/ НИОКР* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Оборудование НИОКР до 40 тыс.руб.* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Прочее оборудование до 40 тыс.руб* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого инвестиции в проект, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |

(Примечание: в строке «Оборудование на НИОКР» указывается оборудование для научно-технического персонала стоимостью свыше 40 тыс.руб.; в строке «Затраты на НИОКР» указывает ФОТ научно-технического персонала)

## 7.2. График финансирования проекта, структура источников финансирования

Показать в табличном виде график финансирования проекта в разрезе источников финансирования (количественное и процентное соотношение) по годам.

График финансирования проекта в разрезе источников финансирования (количественное и процентное соотношение) с разбивкой по месяцам (первые три года) и кварталам (последующие периоды) вынести в Приложение 2.

 **Таблица 7.3** - **Источники финансирования, тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование источника  | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Источник 1, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Источник 2, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Источник 3, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

 **Таблица 7.4** - **Источники финансирования, тыс. долларов США**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование источника  | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Источник 1, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Источник 2, тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Источник 3, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Доля в общем объеме финансирования, % |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

ПРИМЕР.

График финансирования проекта представлен в ПРИЛОЖЕНИИ 2.

## 7.3. Расчет экономических показателей проекта

## 7.3.1. Планируемый объем продаж

Привести план реализации продукции в табличном виде в количественном выражении (Примечание: должен совпадать с таблицей 4.3 п4.1.4.)

При наличии нескольких продуктов проекта/оказании услуг по нескольким направлениям, объем продаж приводится в разбивке по этим продуктам.

Планируемый объем продаж с разбивкой по месяцам (первые три года) и кварталам (последующие периоды) вынести в Приложение

**Таблица 7.5** - **Планируемый объем продаж, ед.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
| Продукт 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |  |  |

ПРИМЕР. Планируемый объем продаж представлен в ПРИЛОЖЕНИИ 3.

## 7.3.2. Планируемая выручка от реализации

Дать информацию по планируемой выручке в расчетный период (Примечание: должна совпадать с таблицей 4.4 п.4.1.4.). Планируемый объем выручки с разбивкой по месяцам (первые три года) и кварталам (последующие периоды) вынести в Приложение 4.

**Таблица 7.6 - Планируемый объем выручки, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
| Продукт 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |  |  |

**Таблица 7.7 - Планируемый объем выручки, тыс. долларов США**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукта | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | ИТОГО |
| Продукт 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| Продукт 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |  |  |

ПРИМЕР. Планируемая выручка от реализации представлена в ПРИЛОЖЕНИИ 4.

## 7.3.3. Анализ структуры себестоимости

Представить анализ структуры себестоимость в расчетный период в разбивке по годам.

**Таблица 7.8 - Структура себестоимости, тыс.руб**

| Себестоимость, тыс. руб. | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Расходы 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого** |  |  |  |  |  |  |  |

В приложении дать анализ структуры себестоимости в расчетный период также в разбивке по месяцам и кварталам.

Пример. Количественные значения себестоимости по периодам реализации проекта представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 5.

## 7.3.4. Валовые затраты, прямые и переменные

Дать анализ валовых затрат по проекту на расчетный период в разбивке по годам .

В приложении дать анализ валовых затрат по проекту на расчетный период в разбивке с разбивкой по месяцам (первые три года) и кварталам (последующие периоды)

**Таблица 7.9 - Объем валовых затрат, тыс. руб**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| **Прямые затраты** |  |  |  |  |  |  |  |
| Затраты 1  |  |  |  |  |  |  |  |
| Затраты 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| **Постоянные затраты** |  |  |  |  |  |  |  |
| Затраты 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| Затраты 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| **Всего** |  |  |  |  |  |  |  |

Пример. Данные затраты представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 6.

## 7.3.5. Чистая прибыль по годам

Данные по чистой прибыли представлены в таблице 7.2.

**Таблица 7.10 – Чистая прибыль проекта по годам, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Выручка от реализации без НДС, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Валовые затраты, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

**Таблица 7.11 – Чистая прибыль проекта по годам, тыс. долларов США**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Выручка от реализации без НДС, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Валовые затраты, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |

## 7.3.6. Налоговые поступления в бюджеты всех уровней

Расписать налоговые поступления в бюджеты всех уровней в расчетный период с учетом налоговых льгот ОЭЗ «Иннополис» в разрезе по годам.

**Таблица 7.12 - Налоговые поступления, тыс. руб**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование налога** | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | Итого |
| Налог на прибыль |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на добавленную стоимость |  |  |  |  |  |  |  |
| Страховые взносы |  |  |  |  |  |  |  |
| НДФЛ |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на транспорт |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на имущество |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на землю |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого общая сумма всех платежей в бюджеты всех уровней, тыс. руб.** |  |  |  |  |  |  |  |

В приложении представить налоговые поступления помесячно в течение первых трех лет реализации проекта, далее – поквартально.

К примеру,

Налоговые платежи в рамках проекта представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 7. Расчет налогов и налоговых платежей выполнен с учетом льгот ОЭЗ «Иннополис».

## 7.3.7. Внутренняя норма доходности проекта

Указать внутреннюю норму доходности проекта, а также показать вычисления (формула, переменные)

Пример.

Внутренняя норма рентабельности (IRR—Internal rate of return) определяется из следующего соотношения:



Где Investments – начальные инвестиции;

CFt – чистый денежный поток месяца t;

IRR – внутренняя норма рентабельности.

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании. При IRR, равном ставке дисконта, NPV равен нулю.

IRR данного проекта составляет %.

## 7.4. Расчет денежных потоков по проекту

Привести детализированный расчет денежных потоков по проекту в классическом разделении на потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Пример.

Для расчета инвестиционной эффективности Проекта были приняты следующие базовые условия:

• Горизонт планирования – 5 лет (60 месяцев);

• Интервал планирования – 1 месяц;

• Начисление амортизации – линейным методом, исходя из сроков полезного использования;

• В расчетах учтены налоги в соответствии с действующим законодательством (общая система налогообложения с учетом льгот ОЭЗ Иннополис);

• Ставка дисконтирования – 22,79 % годовых.

Ставка дисконтирования, определена согласно Положению об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития РФ, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 22.11.97г. №1470 по формуле:

rd = ([1 + ( rЦБ /100)] / [1 + ( i /100)] + Р/100 - 1)\*100,

где: rd – ставка дисконтирования

rЦБ - ключевая ставка, установленная Центральным Банком РФ –
4,25 %;

i – темп инфляции, объявленный Правительством РФ на 2019 год – 4%;

Р – количественно выраженная поправка на риск не достижения при реализации проекта планируемого дохода, принятая для данного проекта равной 20%, что соответствует величине типового риска «высокий».

**Таблица 7.13 - Интервал значений типовых рисков проекта**

| Величина типового риска | Суть проекта | P, процент |
| --- | --- | --- |
| Низкий | Снижение себестоимости продукции | 3-5 |
| Средний | Увеличение объема продаж существующей продукции | 8-10 |
| Высокий | Производство и продвижение на рынок нового продукта | 13-15 |
| Очень высокий | Вложения в исследования и инновации | 18-20 |

Подставляя принятые значения, получим норму дисконта rd = %, которая применялась для всего расчетного периода.

С целью исключения влияния на показатели инвестиционной привлекательности искажающего действия инфляции, расчет показателей финансовой модели сделан в постоянных ценах.

Пример. Отчет о движении денежных средств представлен в ПРИЛОЖЕНИИ 8.

Чистый приведенный доход (NPV) представляет собой оценку стоимости будущего дохода, приведенную к дате начала проекта и позволяет учесть разновременность платежей в течение срока реализации проекта. Необходимым условием эффективности проекта является положительность NPV. В данном проекте, NPV составляет положительную величину, равную тыс.руб. ( тыс. долларов США).

**Таблица 7.14 – Показатели эффективности проекта**

| № п/п | Показатель | Значение |
| --- | --- | --- |
| 1 | Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб. |  |
| 2 | Внутренняя норма рентабельности (IRR), % |  |
| 3 | Ставка дисконтирования, % |  |
| 4 | Период расчета показателей, лет |  |

## 7.5. Расчет точки безубыточности.

Точка безубыточности проекта определена графическим методом (рис. 7.2).

Пример.



**Рис. 7.2 – Точка безубыточности проекта**

Проект достигает точки безубыточности на месяц реализации (месяц, год). Точка безубыточности составляет тыс.руб. в месяц.

## 7.6. Расчет срока окупаемости проекта

Простой срок окупаемости проекта \_\_\_\_\_\_ лет, дисконтированный срок окупаемости \_\_\_\_\_\_\_ лет.

## 7.7. Анализ основных видов риска

## 7.7.1. Технический риск (апробирование технологии, оснащенность проекта; подготовка персонала)

Среди технических рисков проекта можно выделить:

* вероятность потерь вследствие отрицательных результатов научно-исследовательских работ;
* вероятность потерь в результате недостижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок;
* вероятность потерь в результате низких технологических возможностей оборудования;
* вероятность потерь в результате возникновения при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных во времени проявления проблем;
* вероятность потерь в результате сбоев и поломки оборудования и т. д.

Мерами защиты от технических рисков являются:

* привлечение квалифицированного персонала;
* подбор оптимального оборудования;
* использование инструментов страхования;
* применение методов стратегического и оперативного планирования.

## 7.7.2. Организационный и управленческий риск

Организационные и управленческие риски проекта:

* риски, связанные с решениями по выбору формы и места расположения организации при ее регистрации, построению структуры организации, распределению прав, обязанностей и ответственности среди персонала;
* риски, связанные с выбором методик расчета и обоснования бизнес-плана и отчетности;
* риски, связанные с выбором и реализацией технологий управления (управление по целям, по результатам, путем постоянных проверок и указаний, в исключительных случаях и др.), а также организационно-информационной техники;
* риски, связанные с выбором и реализацией методик воздействия на персонал при индивидуальном и коллективном подходе;
* риски, связанные с выбором и реализацией базовых для фирмы законодательных актов и положений, форм контрактов и сотрудничества, зарубежных партнеров.

Уменьшение отрицательной составляющей рисков может быть достигнуто применением различных методов: экономических, организационно-распорядительных, социально-психологических и идеологических.

Экономические методы основаны на использовании совокупности экономических стимулов, предусматривающих материальную заинтересованность и материальную ответственность работников за последствия разработки, принятия и выполнения решения.

Организационно-распорядительные методы основаны на разработке и соблюдении:

* регламентов в структуре и деятельности организации;
* регламентов в работе с партнерами и внешними условиями;
* дисциплинарных мер стимулирования и ответственности.

Социально-психологические методы предусматривают:

* развитие благоприятной среды коммуникаций;
* побуждение к благородным мыслям и поступкам;
* повышение эффективности в деятельности коллектива и личности.
* Идеологические методы:
* формирование и поддержка современных общечеловеческих моральных норм и ценностей;
* поддержка традиций и лояльности работников к своей организации.

## 7.7.3. Финансовый риск (оценка финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, отношения с заказчиком (инвестором))

В данном проекте выделены следующие финансовые риски:

* валютные;
* инвестиционные.

Методы защиты от финансовых рисков разделены на два вида:

* физическая защита;
* экономическая защита.

Физическая защита заключается в использовании таких средств, как сигнализация, приобретение сейфов, системы контроля качества продукции, защита данных от несанкционированного доступа, наём охраны и т.д.

Экономическая защита заключается в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Методы экономической защиты включают:

* избежание риска;
* лимитирование концентрации риска;
* хеджирование;
* диверсификацию;
* создание специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска);
* страхование.

## 7.7.4. Коммерческий риск (риски сбытовой политики)

При реализации данного проекта возможны следующие виды коммерческих рисков:

* риск, связанный с реализацией продукта на рынке;
* риск, связанный с транспортировкой продукта;
* риск, связанный с приемкой продукта покупателем;
* риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
* риск форс-мажорных обстоятельств.

Меры защиты от коммерческих рисков:

* разработка динамичной ценовой стратегии;
* мониторинг и оперативное реагирование на изменение цен конкурентов;
* проведение маркетинговых исследований, позволяющих спрогнозировать динамику спроса.

## 7.7.5. Экологические риски (возможные штрафные санкции и их влияние на экономическое положение претендента)

Данный проект не предусматривает организацию производства, поэтому экологические риски исключены.

## 7.8. Ожидаемые преимущества при организации управления финансами на территории технико-внедренческой особой экономической зоны

Описать преимущества, которые ожидает компания от резидентства в ОЭЗ «Иннополис» в части управления финансами на территории ОЭЗ.

Пример.

Реализация данного проекта на территории технико-внедренческой особой экономической зоны позволит использовать специальный налоговый режим и сократить затраты.

Достоверность сведений, содержащихся в бизнес-плане, и возможность достижения целей проекта подтверждаю.

# 8. Перечень приложений к бизнес-плану

## 8.1. Приложение Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц на дату внесения последних изменений.

## Приложить выписку ЕГРЮЛ

## 8.2. Документы, подтверждающие финансовые обязательства заявителя и других организаций по финансированию проекта, включая копии договоров с кредитными и инвестиционными организациями, венчурными фондами и другими финансовыми институтами.

К бизнес-плану должны быть приложены подтверждающие документы о наличии возможности обеспечить заявленный объем финансирования по реализации проекта. Ниже приведены примеры подобных документов при рассмотрении возможных источников финансирования:

|  |  |
| --- | --- |
| Финансирование за счет средств учредителя | Гарантийное письмо от учредителя с приложением бухгалтерской отчетности (если учредитель - юрлицо) и/или выписки со счета |
| Финансирование за счет собственных средств организации | Бухгалтерская отчетность и/или выписка со счета |
| Кредитные средства банка | Комфортное письмо от банка в свободной форме о готовности предоставить (если нет, то рассмотреть возможность предоставить) кредит в указанном объеме на следующих условиях в соответствии с разработанным бизнес-планом в случае получения компанией статуса резидента ОЭЗ «Иннополис». |

Гарантийное письмо от генерального директора (учредителя).

## 8.3. Копии договоров или соглашений о кооперации с указанием организационных и финансовых условий кооперации и планируемых условий продаж (при кооперации по выпуску продукции).

Приложить копии соответствующих документов при их наличии.

## 8.4. Копии договоров, соглашений, контрактов, гарантийных писем на поставку продукции (при реализации продукции).

Приложить копии соответствующих документов при их наличии.

## 8.5. Копии охранных документов на объекты интеллектуальной собственности, договоров о передаче и приобретении прав на объекты интеллектуальной собственности.

Приложить копии соответствующих документов при их наличии.

## 8.6. Копии лицензий, сертификатов и т.д.

Приложить копии соответствующих документов при их наличии.

## 8.7. Фотографии, схемы и другие пояснительные документы.

Приложить соответствующие материалы в случае необходимости.

Здесь прилагаются все приложения с расчетами и прочие документы.

Руководитель организации или

индивидуальный предприниматель (Фамилия, имя,

 отчество (при наличии)

 "\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_г.

### ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Пример. Таблица 1 – Оценка сроков создания продукта**

| №  | Наименование этапа | окт.20 | ноя.20 | дек.20 | янв.20 | фев.20 | мар.20 | апр.20 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 1 | Разработка схемы  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | Проектирование  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 | Разработка технической документации.  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4 | Размещение заказа  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 | Изготовление  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6 | Закупка компонентов |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 7 | Монтаж  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 8 | Доставка от изготовителя |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 9 | Разработка программы  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 10 | Тестирование софта и отладка  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 11 | Проверка технических характеристик. Отладка. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 12 | Корректировка схемы в случае надобности  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |