



Создание и развитие бизнеса

Тел.: +7 (831) 291-33-99

E-mail: info@gildia-nn.ru

Сайт: www.gildia-nn.ru

Бизнес-план инвестиционного проекта «Производство шкафов-купе»

Примерное содержание документа (Бизнес-плана):

Титульный лист

Наименование организации-владельца документации, организации – разработчика проекта. Дата и место разработки бизнес-плана.

I. Сведения о субъекте инвестиционной деятельности

1.1. Полное и сокращенное наименование.

1.2. Юридический и почтовый адрес.

1.3. Фамилия, имя, отчество руководителя.

Для индивидуальных предпринимателей:

фамилия, имя, отчество;

адрес регистрации и фактического проживания;

данные основного документа, удостоверяющего личность;

дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

данные документа, подтверждающего факт внесения в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

1.4. Основной государственный регистрационный номер.

1.5. Индивидуальный номер налогоплательщика.

1.6. Телефон, факс.

1.7. Адрес электронной почты.

1.8. Организационно-правовая форма.

1.9. Уставный капитал, состав собственников.

1.10. Члены совета директоров.

1.11. Владелец права подписи документов.

1.12. Распределение обязанностей между членами руководящего состава.

1.13. Состав и структура организации.



Создание и развитие бизнеса

Тел.: +7 (831) 291-33-99

E-mail: info@gildia-nn.ru

Сайт: www.gildia-nn.ru

II. Сведения о проекте

- 2.1. Название проекта.
- 2.2. Информация об участниках проекта. Руководители проекта. Исполнители проекта.
- 2.3. Назначение, цель и целесообразность реализации проекта.
- 2.4. Описание товаров (работ, услуг), планируемых по проекту к производству и продаже, их основные технические и экономические характеристики.
- 2.5. Направленность проекта, возможные области применения товаров (работ, услуг), планируемых к производству и продаже по проекту.
- 2.6. Степень новизны проекта.
- 2.7. Масштаб реализации проекта.
- 2.8. Перспективы совершенствования и потенциал проекта.
- 2.9. Дата начала реализации проекта (первых капиталовложений).
- 2.10. Стоимость проекта, финансирование проекта, источники финансирования, в том числе собственные средства, заемные средства (отдельно - отечественные и иностранные), средства государственной поддержки (форма участия государства в финансовом обеспечении проекта). Условия привлечения заемных средств.
- 2.11. Кем и когда разработана и утверждена проектно-сметная документация.
- 2.12. Срок окупаемости проекта.
- 2.13. Календарный план выполнения работ. Состояние работ по проекту на момент подачи заявления.
- 2.14. Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (риски) проекта.
- 2.15. Основные прогнозные финансовые показатели проекта.

III. План маркетинга

- 3.1. Характеристика потребности и потребителей, объем производства и потребления продукции. Характер спроса (равномерный или сезонный).
- 3.2. Особенности сегмента рынка, на которые ориентируется проект, важнейшие тенденции развития сегмента. Ожидаемая доля субъекта инвестиционной деятельности в производстве и реализации продукции.
- 3.3. Анализ конкурентоспособности, свойства товаров (работ, услуг), планируемых по проекту к производству и продаже, делающие их предпочтительней по отношению к товарам (работам, услугам) конкурентов, эффект от их применения у потребителя. Содействие импортозамещению.



Создание и развитие бизнеса

Тел.: +7 (831) 291-33-99

E-mail: info@gildia-nn.ru

Сайт: www.gildia-nn.ru

- 3.4. Патентная чистота на потенциальных рынках. Возможность для конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав субъекта инвестиционной деятельности.
- 3.5. Организация сбыта. Описание системы сбыта с указанием организаций, привлекаемых к реализации продукции. Сервис и гарантия.
- 3.6. Обоснование инвестиций, связанных с реализацией продукции.
- 3.7. Планируемые объемы производства и реализации товаров (работ, услуг)
- 3.8. Цены на товары (работы, услуги). Обоснование цен.
- 3.9. Выручка от продажи в целом и по отдельным товарам (работам, услугам).
- 3.10. Копии договоров или протоколов о намерениях реализации товаров (работ, услуг) по предлагаемым ценам.

IV. Производственный план

- 4.1. Технология производства. Требования к организации производства. Обоснование выбранного производственного процесса, его энергоэффективности и содействия повышению производительности труда.
- 4.2. Сырье и материалы: способ приобретения, поставщики и условия поставок.
- 4.3. Альтернативные источники снабжения сырьем и материалами.
- 4.4. Профессионально-квалификационный состав занятых в проекте.
- 4.5. Численность занятых, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды.
- 4.6. Сведения об объектах капиталовложений: способ и условия приобретения (создания), поставщики, стоимость.
- 4.7. Стоимость используемых основных средств. Амортизируемое имущество. Методы амортизации. Применение повышающих (понижающих) коэффициентов к норме амортизации. Расчет амортизационных отчислений.

V. Финансовый план

- 5.1. Стоимость строительства, в том числе строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты, структура капитальных вложений, предусмотренная в проектно-сметной документации и сметно-финансовом расчете. Расчет общей стоимости инвестиционного проекта и объем финансирования инвестиционного проекта по источникам.
- 5.2. Применяемый режим налогообложения.
- 5.3. Финансовые результаты проекта определяются с учетом предоставления государственной поддержки и без учета государственной поддержки.



Создание и развитие бизнеса

Тел.: +7 (831) 291-33-99

E-mail: info@gildia-nn.ru

Сайт: www.gildia-nn.ru

VI. Эффективность проекта

- 6.1. Срок окупаемости с учетом предоставления государственной поддержки и без учета ее предоставления
- 6.2. Бюджетный эффект инвестиционного проекта
- 6.3. Экономический эффект
- 6.4. Социальный эффект
- 6.5. Экологический эффект
- 6.6. Прочие виды эффектов

VII. Приложения к бизнес-плану