*Приложение № 1 к Объявлению*

#  Председателю Правления

# АО «СПК «Алматы»

**ЗАЯВКА**

**на рассмотрение проекта**

*Наименование юридического / физического лица* направляет Вам для рассмотрения проект «*Наименование проекта*» на сумму тенге, для совместной реализации. В данном проекте мы выступаем в качестве *партнера, дочерней/зависимой компании, автора идеи, инициатора социального проекта* (нужное оставить).

# Указание доли участия АО «СПК «Алматы»

Доля участия АО «СПК «Алматы» в процентном и денежном выражении (согласно Бизнес-Плану):

Форма участия АО «СПК «Алматы» (имущество, денежные средства): Инвестиции в проект (доля собственных, доля заемных средств):

# Реквизиты Компании

|  |  |
| --- | --- |
| БИН/ИИН: |  |
| Юридический адрес *(Почтовый индекс,**область, город, район, улица, № дома)*: |  |
| Фактический адрес *(Почтовый индекс,**область, город, район, улица, № дома)*: |  |
| Учредитель *(Ф.И.О.*): |  |
| Контакты первого руководителя *(сотовый и**рабочий)*: |  |
| Ответственный исполнитель по проекту*(Ф.И.О., должность)*: |  |
| Контакты исполнителя *(сотовый и рабочий)*: |  |
| Электронная почта исполнителя\*: |  |

Приложение: 1.\_(наименование документа) на листах. 2.\_(наименование документа) на листах. 3.\_(наименование документа) на листах. 4.\_(наименование документа) на листах.

# Первый руководитель Ф.И.О.

(или лицо его замещающее, с приложением соответствующего документа о подтверждении полномочий)

Примечание:

*\* Настоящим подтверждаю свое согласие на направление всех уведомлений касательно проекта на указанный адрес электронной почты.*

*Заявка составляется на официальном бланке юридического лица/индивидуального предпринимателя, скрепленная фирменной печатью (при наличии) и подписью первого руководителя юридического лица/ индивидуального предпринимателя.*

*Приложение № 2 к Объявлению*

**Анкета заявителя Проекта**

*Наименование проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

1. **Информация о заявителе:**

Наименование организации (юридический статус) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Адрес/контактная информация (адрес, тел, e-mail, web-site)
	2. Дата регистрации/создания в т.ч. БИН
	3. ФИО руководителя
	4. В каком качестве выступает заявитель при реализации проекта (нужное подчеркнуть): *партнер, автор идеи, инициатор социального проекта*.
	5. Описание финансово-производственных показателей заявителя:

Количество персонала;

Формы финансовой отёчности за последние 3 года деятельности заявителя с пояснительной запиской.

1. Описание проекта

2.1. Обоснование необходимости реализации проекта;

Описание проекта и его целей, включая новизну, уникальность, конкретное применение проекта, перспективы использования и другое;

Менеджмент (информация о компании, краткое резюме руководителя проекта)

Участие сторон в проекте:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статей** | **Всего расходы проекта** | **«СПК «Алматы»** | **Инициатор** | **Привлеченные средства** |
| Земля |  |  |  |  |
| Строительство. Ремонт |  |  |  |  |
| Техника/оборудование |  |  |  |  |
| Оборотные средства |  |  |  |  |
| другое |  |  |  |  |
| ИТОГО тыс. тенге |  |  |  |  |
| **Доля участия в проекте** | **100%** | **%** | **%** | **%** |

* 1. **Достигаемые результаты при реализации проекта тыс. тенге**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **В месяц** | **В год** | **За весь период (кол-во лет)** |
| Валовая выручкаВаловое производство кол-во ед.\* |  |  |  |
| Расходы производства, тенге\*\* |  |  |  |
| Операционная прибыль |  |  |  |
| Погашение обязательств по проекту (ОД и %) |  |  |  |
| Прочие расходы |  |  |  |
| Налогообложение |  |  |  |
| Чистая прибыль |  |  |  |
| **Примечание:** |  |  |

*\*При производстве/оказании нескольких видов товаров/услуг требуется расшифровка*

*\*\* требуется расшифровка*

* 1. **Предложения и пожелания заявителя по реализации проекта.**

**2.4 Условия выхода АО «СПК «Алматы» из проекта.**

Заявитель подтверждает, что вся вышеприведенная информация является подлинной, соответствует истинным фактам и выражает согласие Заявителя на участие в проекте, в том числе выражает свое согласие на проведение анализа производственной/хозяйственной/деятельности заявителя в целях определения состоятельности Заявителя принимать участие в реализации проекта.

Заявитель не возражает против посещений экспертом – сотрудником Общества объектов, являющихся активами в данном проекте и готов предоставить всю необходимую информацию, Общество оставляет за собой право обращаться к любому лицу, известному или неизвестному Заявителю, которое может оказать содействие в принятии решения относительно участия в проекте Заявителя

В случае предварительного одобрения проекта Правлением Общества, Заявитель разрабатывает бизнес-план и предоставляет документы согласно утвержденным Приложениям.

**Должность, ФИО руководителя, подпись, печать, дата**

*Приложение № 3 к Объявлению*

**Пакет документов, необходимых для экспертизы бизнес-проектов**

Заявка на реализацию проекта включает следующие документы, являющиеся ее неотъемлемой частью:

* + - 1. Заявление на реализацию проекта, оформленное согласно Приложению 1 к Объявлению;
			2. Для юридических лиц - свидетельство/справка о государственной регистрации

/перерегистрации юридического лица, с указанием состава учредителей; устав (со всеми изменениями и дополнениями); копии удостоверений личности учредителей, первого руководителя; приказ о назначении первого руководителя с правом подписи на финансовые и юридические документы и иные документы, подтверждающие полномочия первого руководителя;

Для индивидуальных предпринимателей – копия удостоверения личности, свидетельство о государственной регистрации ИП (в случае, если он подлежит обязательной государственной регистрации) и адресную справку на дату обращения в Общество;

* + - 1. Лицензия/разрешение, выданная (выданное) уполномоченным государственным органом, в случае если осуществляемая деятельность подлежит лицензированию/требует получения разрешения; или
			2. Копии документов, подтверждающих право собственности на имущество, передаваемое в совместный с Обществом Проект (в случае вклада в виде имущества);
			3. Справка об отсутствии обременения на имущество, передаваемое в совместный с Обществом Проект (в случае вклада в виде имущества);
			4. Надлежащим образом оформленное корпоративное решение / решение учредителя о реализации инвестиционного проекта.
			5. Оригинал справки установленной формы соответствующего налогового органа о наличии или отсутствии налоговой задолженности и задолженности по обязательным пенсионным взносам, обязательным профессиональным пенсионным взносам и социальным отчислениям на дату подачи заявки.
			6. Бизнес – план с финансово-экономической моделью на бумажном и электронном носителях, в соотве6тсвиис Приложением 4;
			7. Финансовая отчетность за последние 3 года с приложением копий налоговых деклараций, расшифровок основных статей баланса: кредиторской и дебиторской задолженности, с указанием причины и даты возникновения кредиторской/дебиторской задолженности, расшифровка основных средств, сырья, материалов, готовой продукции;
			8. Копии документов, подтверждающих наличие источников финансирования проекта (выписки с банковского счета о наличии денежных средств, решение уполномоченного органа финансовой организации об участии в финансировании проекта, договора, соглашения с партнером (партнерами) о совместной деятельности по финансированию проекта, решение участника (участников) или акционера (акционеров) об увеличении уставного капитала, иные подтверждающие документы;
			9. Предварительный эскизный проект (при наличии);
			10. Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС).

*Приложение № 4 к Объявлению*

**Требования по составлению бизнес-плана**

Структура бизнес-плана должна включать в себя следующие разделы:

1. Резюме
2. Описание предприятия и отрасли
3. Описание продукции (услуг)
4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)
5. Технический раздел
6. Инвестиционный план
7. Производственный план
8. Организационный план
9. Финансовый план и показатели эффективности проекта
10. Анализ рисков
11. Социальный раздел
12. Экологический раздел
13. SWOT – анализ
14. Вывод
15. Приложения

# Резюме

Резюме — это самостоятельный документ, содержащий основные положения всего бизнес-плана в краткой и ясной форме (объем не более 2-х печатных листов). Резюме должно содержать нижеприводимую информацию.

# Структура раздела

* 1. объективные преимущества и цели проекта;
	2. краткое описание проекта;
	3. стоимость проекта;
	4. структура вклада непосредственных участников и их доли участия;
	5. основные финансовые показатели эффективности проекта.

# Объективные преимущества и цели проекта

* + 1. преимущества проекта:
			1. инновационная технология или технологические возможности проекта;
			2. конкурентное преимущество продукции и услуг (цена, ликвидность);
			3. преимущество используемого сырья и т.д. (качество, низкая цена, доступность);
			4. привлекательность рынка;
			5. цели проекта:
			6. определение основной цели проекта (увеличение доли рынка, освоение новых видов продукции, вхождение на новые рынки, увеличение дохода и т.д.): 1.1.2.2. описание стратегии и мероприятий по достижению цели проекта.

# Краткое описание проекта

* + 1. описание продукции, товара и услуг:
			1. проектная мощность производства;
			2. качественные особенности продукции (услуг, стандартизация и сертификация);
			3. применяемые новые технологии (ноу-хау, лицензии, патенты, отсутствие аналогов технологии);
			4. объем экспорта продукции (услуг);
			5. экономический эффект проекта в рамках региона;
		2. характер предполагаемого проекта (создание нового производства, реконструкция или расширение действующего предприятие)
		3. особые условия реализации проекта и ограничения по проекту:
			1. наличие лицензий (если вид деятельности относится к лицензируемым), патентов, разрешений;
			2. наличие экспортных и импортных квот;
			3. ограничения по рынкам сбыта и сырья;
			4. ограничения по энергоснабжению, транспорту, связи, возможности утилизации отходов, потребности в иностранной рабочей силе, требования к экологической чистоте технологических процессов;
			5. место реализации проекта (область, район);
			6. срок реализации проекта (предпроектная стадия, стадия инвестирования, стадия эксплуатации, период выхода на проектную мощность).

# Стоимость проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | **Наименование** | **Значение****(денежная единица)** | **%** |
|  | **Стоимость капитальных затрат:** |  |  |
| **1.** | Предпроектные работы и проектная документация |  |  |
| **2.** | Стоимость строительства зданий, сооружений (СМР) |  |  |
| **3.** | Приобретение помещений и участков |  |  |
| **4.** | Стоимость машин и оборудования, в том числе вспомогательного |  |  |
| **5.** | Установка оборудования (пуско-наладочные работы) |  |  |
| **6.** | Лицензии и патенты |  |  |
| **7.** | Формирование рабочего капитала, покупка сырья, оплата услуг |  |  |
|  | **Предлагаемая схема финансирования:** |  |  |
| **1.** | Софинансирование  |  |  |
| **2.** | Банковский кредит или лизинг  |  |  |
| **3.** | Желаемые условия банковского кредита или лизинга: Срок кредита |  |  |
|  | Отсрочка первой выплаты по основному долгуПроцентная ставка |  |  |
|  | **Использование средств:** |  |  |
| **1.** | Капитальные затраты |  |  |
| **2.** | Пополнение оборотных средств  |  |  |

* 1. **Структура вклада непосредственных участников проекта и их доли участия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Характеристика вклада** | **Компания** | **СПК** | **Другие** **участники проекта** |
| **Собственные средства:** |  |  |  |
| Денежные средства |  |  |  |
| Здания и сооружения |  |  |  |
| Машины и оборудование |  |  |  |
| Промышленные площадки |  |  |  |
| Участок (посевные площади) |  |  |  |
| Лицензии и патенты |  |  |  |
| Заемные средства (кредиты или привлеченныесредства хозяйствующих субъектов) и/или грант |  |  |  |
| **Всего**  |  |  |  |
| **Срок формирования /внесения/ вклада** |  |  |  |
| **Доля вклада, в %** |  |  |  |
| **Доля участия в уставном капитале, в %** |  |  |  |

Ресурсы, нормы, лимиты, основные средства, структура основных средств (здания, сооружения, машины, оборудование, транспорт, компьютеры и оборудование для обработки информации, другие основные средства), основные средства, находящихся в собственности, в финансовой аренде (лизинге), в операционной аренде.

# Основные финансовые показатели эффективности проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Финансовые показатели эффективности и прибыльности проекта** | **Значение** |
| Чистая приведенная стоимость - NPV (NetPresentValue); |  |
| Индекс доходности (Profitability index), *PI* (Profitability Index); |  |
| Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return); |  |
| Модифицированная внутренняя норма прибыли – МIRR (Modified Internal Rate of Return) |  |
| Простой срок окупаемости PB, лет |  |
| Дисконтированный срок окупаемости DPB, лет |  |
| Точка безубыточности (в объемах) |  |

Примечание. Все последующие разделы бизнес-плана должны расшифровывать информацию, отраженную в резюме, и доказывать правильность расчетов.

# Описание предприятия и отрасли

Структура раздела:

* 1. **Общие сведения о предприятии**
		1. название компании;
		2. юридический статус компании;
		3. дата регистрации/перерегистрации компании;
		4. руководитель компании;
		5. адрес компании, телефоны;
		6. контактное лицо, занимаемая должность, телефоны, факс;
		7. структура управления и кадровый состав;
		8. описание имущества;
		9. направление деятельности, достижения и перспективы и его целевые клиенты;
		10. отрасль экономики и ее перспективы;
		11. партнерские связи и социальная активность.

# Финансово-экономические показатели деятельности предприятия

* + 1. финансовая отчетность формы 1, 2, 3 (с приложениями расшифровок основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, причины ее возникновения, даты погашения, кредитная история);
		2. анализ финансового состояния компании
		3. характеристика должников; мероприятия, проводимые по истребованию задолженности, кредиторы, мероприятия, проводимые по исполнению обязательств, неденежные операции: объемы сделок и контрагенты; кассовые разрывы, мероприятия по привлечению денег; планы по использованию временно свободных денег.

# Описание продукции (услуг)

Структура раздела:

* 1. наименование продукции (услуги);
	2. назначение и область применения;
	3. краткое описание и основные характеристики;
	4. конкурентоспособность продукции (услуги), по каким параметрам превосходит;
	5. конкурентов, по каким уступает им;
	6. перечень видов;
	7. патентоспособность и авторские права;
	8. наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;
	9. степень готовности к выпуску и реализации продукции;
	10. наличие сертификата качества на продукцию;
	11. безопасность и экологичность;
	12. условия поставки и упаковка;
	13. гарантии и сервис;
	14. эксплуатация;
	15. утилизация после окончания эксплуатации.

Примечание. В разделе необходимо наглядно предоставить информацию о продукции (услуге). Описание отдельно по каждому виду продукции с предоставлением фотографий, схем, эскизов и т.п.

# Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

Информация данного раздела призвана убедить в существовании рынка сбыта для продукции (услуги). Покупатели подразделяются на оптовых покупателей, розничных продавцов и конечных потребителей. Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид, назначение, цена, прочность, срок службы, безопасность использования и другие.

Анализ маркетинговой среды, в котором предполагается реализация мероприятий, с указанием основных показателей и динамики развития, на которые повлияет реализация мероприятий, как минимум, за последние три года.

Структура раздела:

# описания требований потребителей к продукции (услуге) и возможности компании удовлетворить эти требования

* 1. **описания рынка сбыта продукции (услуги)**
		1. характеристика потребителей (платежеспособность, географические особенности, отрасль, возраст, пол, социальный статус (если речь идет о населении региона). Если потребителями являются государственные учреждения и (или) участники необходимо привести полный перечень этих организаций с указанием их доли в реализации продукции;
		2. общее состояние (размер рынка в денежном выражении), емкость рынка с обоснованием расчета и определением выборки данных;
		3. внешние рынки сбыта;
		4. производство, экспорт, импорт продукции в РК, т.е. общий баланс рынка;
		5. спрос и предложение и степень удовлетворенность рынка, потенциал роста (сокращения) рынка и доля продукции организации в случае изменения емкости рынка;
		6. динамика и анализ цен за последние пять лет;
		7. ценовая конъектура внутреннего и внешнего рынка.
	2. **описание конкуренции**
		1. определение конкурентов;
		2. анализ сильных и слабых сторон;
		3. описание продукции конкурентов;
		4. основные конкуренты и их удельный вес на рынке:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование компании** | **Стоимость 1 единицы выпускаемой продукции** | **Производственная мощность в год** | **Объемы производства и реализации продукции****(услуг) в год** | **Доля на рынке в %** | **Характеристика (опыт работы на****рынке)** | **Адрес, телефон** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

* + 1. ценовая политика конкурентов;
		2. анализ возможностей конкурентов и прогнозирование объемов продаж;
		3. сравнительный анализ продукции с продукцией конкурентов;
		4. возможная реакция конкурентов на деятельность проекта (компании) – например, как они будут вносить изменения в свои цены, систему скидок, премирование, сети сбыта, т.п.

# прогноз развития рынка

* + 1. анализ и прогноз спроса и предложения;
		2. прогноз развития внутренних и внешних рынков сбыта (экспортный потенциал продукции и его динамика роста, импорт аналогичной продукции и его динамика роста);
		3. анализ и характеристика макроэкономической среды (регион или отрасль), в которой предполагается реализация мероприятий, с указанием основных макроэкономических (региональных, отраслевых) показателей, на которые повлияет реализация мероприятий, и динамики развития как минимум, за последние три года;
		4. основные социально-экономические факторы, влияющие на развитие рынка в ближайшие годы;
		5. прогнозные оценки уровня цен на продукцию или на оказываемые услуги (до 10 лет).

# ценообразование и ценовая политика

* + 1. ценовая политика;
		2. чувствительность цен на влияние отдельных факторов
		3. обоснование цен, в котором приводится анализ цен на приобретаемые за счет инвестиций продукты. Цены на приобретаемые за счет инвестиций продукты подкрепляются документами, перечисленными в пункте 15.9 приложений.
		4. определение цены на продукцию (услугу) и сравнительный анализ с ценой продукции конкурентов:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование продукции или****услуги** | **Цена по проекту** | **Конкурент А (цена****продукции)** | **Конкурент В (цена продукции)** | **Конкурент С (цена****продукции)** |
|  |  |  |  |  |  |

# маркетинговая стратегия, организация продаж

* + 1. описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления:
		2. упаковку, складирование на месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, послепродажное обслуживание;
		3. требование к упаковке и маркировке;
		4. описание канала сбыта продукции (услуги) — магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездная служба (агенты, коммивояжеры) и др;
		5. состав маркетингового отдела и квалифицированность персонала;
		6. состав клиентуры, объемы потребления и способ оплаты;
		7. стратегия привлечения потребителей и методы стимулирования продаж.

# прогноз объемов реализации/продаж

* + 1. План реализации, прогноз объемов продаж с учетом возможностей и производственной мощности:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование выпускаемой продукции или****услуги** |  | **1 год** | **2 год** | **…** | **10 год** | **Итого в тыс. тенге** |
|  |  | Ценапродукции |  |  |  |  |  |
| Объем реализации |
| Итого, тыс. тенге |  |  |  |  |  |  |

* + 1. документы, подтверждающие возможность сбыта: нотариально заверенные копии контрактов на поставку товаров или протоколов о намерениях;
		2. объем продаж (от 5 до 10 лет в зависимости от прогнозного периода), послепродажное обслуживание.

Примечание. В разделе необходимо указать источники информации. (Управления статистики РК, аналитические журналы, информационные сайты с указанием даты публикации)

# Технический раздел

**Краткое описание технологии проекта:**

* 1. **Преимущества технологий и обоснование выбора технологического решения**
		1. обоснование выбора технологии;
		2. описание технологической линии и оборудования;
		3. сравнительный анализ альтернативных решений по техническим характеристикам (технический уровень в сопоставлении с аналогами, указать источники информации);

# Требование к использованию технологий и оборудования

* + 1. требования к сырью, материалам и комплектующим;
		2. потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;
		3. требования к источникам энергии;
		4. требования к подготовке производства;
		5. возможности совершенствования технологии производства;
		6. требования к контролю качества на всех этапах производства продукции;
		7. требования к квалификации и наличие необходимого производственного персонала;
		8. нормативные (рекомендуемые) запасы сырья;
		9. условия хранения сырья, материалов и готовой продукции.

# Уровень квалификации технического персонала и кадровое обеспечение технического персонала

* 1. **степень рациональности использования сырьевых ресурсов: степень переработки сырья; рецикличность производства (переработка отходов); использование местного сырья**
	2. **удовлетворение требований окружающей среды и безопасности работающих**
1. **Инвестиционный план**

Структура раздела:

# Описание этапов проекта.

* 1. **Поставка оборудования и монтаж оборудования**
		1. выбор производителей / поставщиков оборудования:
			1. сравнительный анализ альтернативных решений по стоимостным характеристикам (стоимость предлагаемой оборудования в сопоставлении с аналогами, указать источник информации);
			2. копии договоров и контрактов на поставку оборудования; копии технических документов;
			3. копии коммерческих предложений от поставщиков оборудования;
			4. наличие ремонтной базы (в случае необходимости) и сервисной службы поставщика;
			5. источники снабжения запасными частями или расходными материалами.
		2. перечень необходимого оборудования, технологической оснастки, инструментов и специальных материалов и техники (срок доставки):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наиме- нование** | **Кол- во** | **Цена за ед.** | **Стоимость доставки (транс- портное стра-****хование)** | **Тамо- женные пошлины и НДС** | **Стои- мость монтаж- ных работ** | **Общая стои- мость** | **Срок доставки** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Выбор местоположения и строительства зданий, сооружений

* + 1. обоснование выбора местоположения проекта (удобство месторасположения для поставщиков и рынков):
			1. наличие производственно-административных зданий и сооружений;
			2. сопутствующая инфраструктура и транспортные возможности;
			3. возможности использования или реконструкции существующих помещений;
		2. обоснование строительства зданий, сооружений и инфраструктуры;
			1. наличие технической документации по проекту (проектно-сметная документация, копии договоров и контрактов на строительно-монтажные работы; копии документов, подтверждающих права на земельный участок; копии договоров на аренду зданий, сооружений и другие документы).

# Перечень капитальных затрат

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **ед. изм.** | **год** | **год** | **год** | **Всего** |
|  | Предпроектные затраты |  |  |  |  |  |
|  | Земля (участок) |  |  |  |  |  |
|  | Здания и сооружения (СМР) |  |  |  |  |  |
|  | Оборудование (доставка и монтаж,пуско-наладка) |  |  |  |  |  |
|  | Нематериальные активы (лицензиии патенты) |  |  |  |  |  |
|  | Вспомогательное оборудованиеи другая техника |  |  |  |  |  |
|  | Транспортные средства |  |  |  |  |  |
|  | Другие затраты капитального характера |  |  |  |  |  |
|  | **ИТОГО** |  |  |  |  |  |

* 1. **График реализации строительства, реконструкции и монтажа оборудования**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | **Наименование** | **1 год** | **2 год** |
|  |  | кв. | кв. | кв. | кв. | кв. | кв. | кв. | кв. |
|  | Отвод или аренда земельного участка |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Проведение изыскательских и проектныхработ |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Заключение государственной экспертизы |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Разрешение на строительные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Строительно-монтажные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Выкуп и доставка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Монтаж оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Пуско-наладочные работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. **Необходимые инвестиции для реализации проекта**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **ед.изм.** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **Всего** |
| Капитальные затраты |  |  |  |  |  |
| Формирование рабочего капитала, покупка сырья, оплата услуг |  |  |  |  |  |
| **ИТОГО** |  |  |  |  |  |

Примечание. Требуемый объем инвестиции для реализации проекта формируется после получения результатов прогноза движения денежных средств.

# Информация о потенциальных источниках капитала

* + 1. условия предоставления долевого инвестирования;
		2. условия предоставления заемных средств;
		3. условия предоставления лизинга;
		4. расчет по заемным средствам:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| **1** | Сумма на начало |  |  |  |  |  |
| **2** | Выплаты по основному долгу |  |  |  |  |  |
| **3** | Выплаты по процентам |  |  |  |  |  |
| **4** | Сумма на конец |  |  |  |  |  |

Примечание: расчеты по аннуитетным выплатам заемных средств должны иметь расшифровку.

1. **Производственный план**

В этом разделе приводятся расчеты производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство.

Структура раздела:

# Процессы производства

* + 1. описание производственных процессов;
		2. факторы, определяющие объем производства товаров (услуг) по проекту;
		3. организация производства;
		4. объем производства (10 лет);
		5. организация работы по упаковке и маркировке;
		6. используемые подрядчики и методы работы с ними/договоренности и требование к подрядчикам;
		7. требования к помещениям;
		8. производственный персонал и их основная квалификация, необходимость обучения.

# Сырье, материалы, комплектующие изделия и услуги подрядчиков

* + 1. анализ рынка сырья, материалов и комплектующих (отечественного и импортного) и преимущества выбранного сырья по сравнению аналогами на рынке;
		2. поставщики сырья и/или комплектующих, ценовые возможности;
		3. организация поставки сырья, материалов и комплектующие изделия;
		4. перечень используемого сырья, комплектующих и упаковочных материалов (в месяц);

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование сырья** | **Источник доставки** | **Цена за ед. измерения****с доставкой** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* + 1. калькуляция расходов сырья на продукцию

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование продукции** | **Нормы расходов за ед. продукции** | **Объем****производства продукции в месяц** | **Объем****необходимого сырья в месяц** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# Смета текущих затрат

В данном подразделе приводятся текущие затраты на производство продукции (услуги). Затраты на производство классифицируются на прямые (переменные, т. е. зависящие пропорционально от изменения объемов производства), общие и административные затраты (постоянные, независящие от изменений объемов производства).

* + 1. Расчет переменных издержек
			1. затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и упаковку (в месяц);

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование сырья и комплектующих** | **Объем используемого****сырья** | **Цена за ед. измерения с****НДС** | **Общая стоимость с****НДС** | **Общая стоимость без****НДС** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

* + - 1. затраты на услуги подрядчиков (в месяц):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование****продукции или услуги** | **Объем в****натуральном выражении** | **Цена за ед. измерения** | **Общая****стоимость с НДС** | **Общая стоимость без НДС** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Цены на сырье, материалы и комплектующие должны указываться с учетом стоимости доставки до места реализации проекта.

* + - 1. затраты на производственный персонал (конструкторы, технологи, ремонтные рабочие), штатное расписание производственно-технического персонала:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Про- фессия** | **Начис- ленная зара- ботная****плата** | **Пенсионные отчисления** | **Подо- ходный налог** | **Зара- ботная плата к выдаче** | **Социальный налог** | **Всего Фонд зара- ботной****платы** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

* + - 1. накладные затраты на производство (аренда, ремонт и обслуживание оборудования, амортизация основных средств);
			2. затраты на топливо, электроэнергию (на производство, расчет расходов);
			3. прочие расходы производственного характера;
			4. расчет себестоимости продукций.
		1. Расчет постоянных издержек
			1. маркетинговые издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт);
			2. заработная плата административного персонала:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Про-** | **Число** | **Начис-** | **Пенси-** | **Подо-** | **Зара-** | **Соци-** | **Всего** |
|  | **фессия** | **работа-** | **ленная** | **онные** | **ходный** | **ботная** | **альный** | **Фонд зара-** |
|  |  | **ющих в** | **зара-** | **отчис-** | **налог** | **плата к** | **налог** | **ботной** |
|  |  | **смену** | **ботная** | **ления** |  | **выдаче** |  | **платы** |
|  |  |  | **плата** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого** |  |  |  |  |  |  |  |

* + - 1. заработная плата вспомогательного персонала.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Про-** | **Число** | **Начис-** | **Пенси-** | **Подо-** | **Зара-** | **Соци-** | **Всего** |
|  | **фессия** | **работа-** | **ленная** | **онные** | **ходный** | **ботная** | **альный** | **Фонд зара-** |
|  |  | **ющих в** | **зара-** | **отчис-** | **налог** | **плата к** | **налог** | **ботной** |
|  |  | **смену** | **ботная** | **ления** |  | **выдаче** |  | **платы** |
|  |  |  | **плата** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого** |  |  |  |  |  |  |  |

* + - 1. страхование имущества
			2. коммунальные услуги, потребности, цены, расходы на приобретение тепловой и электрической энергии, водоснабжение и канализацию, услуги связи, командировочные расходы и т.п.
			3. аренда помещений
			4. расходы по содержанию офиса и другие накладные расходы
			5. амортизация основных средств и нематериальных активов.

# Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена и привлекаемых организацией работников.

* 1. описание организационной структуры управления (описание функций, обязанностей) и состав подразделений;
	2. подробные данные о руководителях предприятия и наиболее крупных акционерах и их вклад в реализацию проекта (участие в распределении прибыли);
	3. состав команды разработчиков и управления проектом;
	4. условия труда, оплаты и методы стимулирования;
	5. организация повышения квалификации (обучения персонала);
	6. система контроля;
	7. предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия;
	8. описание привлекаемых организаций для реализаций проекта и их квалификация.

# Финансовый план и показатели эффективности проекта

Финансовый план - один из важнейших разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия решения о реализации инвестиционного проекта. Финансовый план необходим для контроля финансовой обеспеченности инвестиционного проекта на всех этапах его реализации и отражает предстоящие финансовые затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, а также результаты расчетов, которые проводятся при его разработке в определенной последовательности.

Каждый раздел бизнес-плана должен иметь выход на финансовый раздел, т.е. содержать цифры, данные, по которым можно рассчитывать соответствующую позицию финансовых планов.

Настоящий раздел должен включать следующие финансовые отчеты и прогнозные отчеты:

* 1. затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга); 9.2.расчет налоговых платежей;

9.3.другие поступления и выплаты; 9.4.прогноз доходов и расходов; 9.5.прогноз движения денежных средств;

9.6.прогнозный баланс.

9.7.оценку финансовой эффективности проекта.

Формы прогнозных таблиц:

# 1.4. прогноз доходов и расходов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расшифровка по месяцам 1****года** | **Итог 1 года** | **Итог 2 года** | **Итог 3 года** |
| Реализация |  |  |  |  |
| Себестоимость проданной продукции |  |  |  |  |
| Сырье и комплектующие |  |  |  |  |
| Зарплата производственного персонала |  |  |  |  |
| Электричество, топливо, отоплениепроизводственного помещения |  |  |  |  |
| Накладные расходы |  |  |  |  |
| Амортизация |  |  |  |  |
| **Всего (переменные) затраты** | **производственные** |  |  |  |  |
| **Валовый доход** |  |  |  |  |
| **Административно-хозяйственные****затраты (постоянные)** |  |  |  |  |
| Зарплата персонала | административного |  |  |  |  |
| Реклама |  |  |  |  |
| Телекоммуникационные расходы |  |  |  |  |
| Расходы по реализации (доставка ЖД) |  |  |  |  |
| ГСМ |  |  |  |  |
| Страхованиеавтотранспорта | имущества и |  |  |  |  |
| Аренда помещений |  |  |  |  |
| Расходы по содержанию офиса и другие накладные расходы |  |  |  |  |
| Амортизация |  |  |  |  |
| Накладные расходы |  |  |  |  |
| **Всего** |  |  |  |  |
| **Доходы до вычета вознаграждения** |  |  |  |  |
| Выплаты по процентам |  |  |  |  |
| Налог на прибыль |  |  |  |  |
| **Чистая прибыль** |  |  |  |  |

* 1. **Прогноз движения денежных средств**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расшифровка по месяцам 1****года** | **Итог 1 года** | **Итог 2 года** | **Итог 3 года** |
| **Чистая прибыль** |  |  |  |  |
| Амортизация (+) |  |  |  |  |
| (Увеличение)/уменьшение денежныхсредств на расчете |  |  |  |  |
| (Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности |  |  |  |  |
| (Увеличение)/уменьшение товарно-материальных запасов |  |  |  |  |
| Увеличение/(уменьшение) краткосрочной кредиторской задолженности |  |  |  |  |
| **Результат от операционной деятельности** |  |  |  |  |
| Затраты на приобретение нематериальных активов |  |  |  |  |
| Затраты на приобретение |  |  |  |  |
| материальных активов |  |  |  |  |
| **Результат от инвестиционной****деятельности** |  |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты банков |  |  |  |  |
| Возврат основной суммы долга |  |  |  |  |
| Увеличение/(уменьшение) уставногокапитала |  |  |  |  |
| **Результат финансовой деятельности** |  |  |  |  |
| Чистые денежные средства отхозяйственной деятельности |  |  |  |  |
| Денежные средства на началоотчетного периода |  |  |  |  |
| **Денежные средства на конец****отчетного периода** |  |  |  |  |

Примечание. Расчет объема требуемых инвестиций проекта определяется их результатов операционной и инвестиционной деятельности.

# Прогнозный баланс

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расшифровка по месяцам 1 года** | **Итог 1 года** | **Итог 2 года** | **Итог 3 года** |
| **Активы** |  |  |  |  |
| **Текущие активы:** |  |  |  |  |
| Денежные средства |  |  |  |  |
| Денежные средства на расчетном счете |  |  |  |  |
| ***Дебиторская задолженность:*** |  |  |  |  |
| Авансы, выданные под ТМЗ |  |  |  |  |
| Авансы, выданные под работы иуслуги |  |  |  |  |
| Задолженность покупателей и заказчиков |  |  |  |  |
| Всего дебиторская задолженность |  |  |  |  |
| ***Товарно-материальные запасы:*** |  |  |  |  |
| Тара и тарные части |  |  |  |  |
| Сырье и материалы |  |  |  |  |
| Готовая продукция |  |  |  |  |
| Всего товарно-матер. запасы |  |  |  |  |
| **Всего текущие активы** |  |  |  |  |
| **Долгосрочные активы:** |  |  |  |  |
| ***Нематериальные активы:*** |  |  |  |  |
| Программное обеспечение |  |  |  |  |
| Организационные затраты |  |  |  |  |
| Накопленная амортизация |  |  |  |  |
| Остаточная стоимость |  |  |  |  |
| ***Основные средства:*** |  |  |  |  |
| Первоначальная стоимость |  |  |  |  |
| Накопленная амортизация |  |  |  |  |
| Остаточная стоимость |  |  |  |  |
| **ИТОГО АКТИВЫ** |  |  |  |  |
| **Пассивы** |  |  |  |  |
| ***Текущие обязательства*** |  |  |  |  |
| НДС к уплате |  |  |  |  |
| Подоходный налог к уплате |  |  |  |  |
| Расчеты по внебюджетным платежам |  |  |  |  |
| Авансы полученные |  |  |  |  |
| Расчеты с поставщиками иподрядчиками |  |  |  |  |
| Расчеты с персоналом по оплате труда |  |  |  |  |
| Аккумулированная кредиторскаязадолженность |  |  |  |  |
| **Всего текущие обязательства** |  |  |  |  |
| ***Долгосрочные обязательства*** |  |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты |  |  |  |  |
| Погашение долгосрочных кредитов |  |  |  |  |
| Всего долгосрочные обязательства |  |  |  |  |
| **Всего обязательства** |  |  |  |  |
| Собственный капитал |  |  |  |  |
| Уставный капитал |  |  |  |  |
| Доход/убыток предыдущих периодов |  |  |  |  |
| Доход/убыток отчетного периода |  |  |  |  |
| **Всего собственный капитал** |  |  |  |  |
| **ИТОГО ПАССИВЫ** |  |  |  |  |

Примечание. В прогнозных таблицах 1-й год должен прогнозироваться по месяцам.

# Расчет основных показателей эффективности и прибыльности проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **Финансовые показатели эффективности и прибыльности проекта** | **Значение** |
| Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value); |  |
| Индекс доходности(Profitability index),*PI* (Profitability Index); |  |
| Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return); |  |
| Модифицированная внутренняя норма прибыли – МIRR (Modified InternalRate of Return) |  |
| Простой срок окупаемости PB, лет |  |
| Дисконтированный срок окупаемости DPB, лет |  |

1. **Анализ рисков**

Риски: операционные риски, финансовые риски, рыночные риски, кредитный риск, маркетинговые риски.

В этом разделе бизнес-плана выполняется оценка наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации проекта. Он содержит оценку степени неопределенности и возможности достижения итоговых экономических показателей проекта.

В нем определяются размер, время и место наступления нежелательных экономических последствий и их конкретные причины.

При описании рисков желательно предусмотреть перечень профилактических и прогнозных мероприятий по предотвращению форсмажорных и прочих негативных факторов. Одновременно в разделе прорабатываются и отражаются мероприятия по предупреждению рисков и возможному снижению потерь от них.

Созданный проект является, в сущности, прогнозом, который показывает, что при определенных значениях исходных данных могут быть получены расчетные показатели эффективности.

Основные методы анализа рисков включают в себя качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ заключается в описании возможных рисков и определении средств минимизации их негативного влияния на проект, в том числе посредством страхования.

Количественная оценка осуществляется путем анализа чувствительности основных показателей эффективности к изменению ряда критических входных факторов.

# Анализ чувствительности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели эффективности и прибыльности** | **Базовые Показатели** | **Изменение цены (-10%)** | **Изменение переменных****затрат (+10%)** | **Изменение постоянных****затрат (+50%)** |
|  |  |  |  |  |

Точка безубыточности - точка равновесия выгод и издержек (BEP) определяет границы убыточности и прибыльности инвестиционного проекта. Она показывает, при каком объеме производства и продажи достигается окупаемость текущих постоянных и переменных затрат. Анализ безубыточности демонстрирует, каким должен быть объем продаж, чтобы компания могла без посторонней помощи выполнять свои обязательства.

# Социальный раздел

Соответствие проекта потребностям экономики страны (постановлениям Правительства Республики Казахстан; программам развития, другим документам):

* 1. увеличение выпуска продовольственных товаров и непродовольственных товаров народного потребления;
	2. импортозамещение (соответствие принятым программам импортозамещения);
	3. увеличение экспорта;
	4. создание новых рабочих мест;
	5. повышение уровня образования и квалификации населения;
	6. освоение передовых технологий, «ноу-хау»;
	7. эффект мультипликатора от реализации проекта;
	8. организация производства, соответствующего международным стандартам систем качества.

# Экологический раздел

Соответствие сырья, технологии проекта и выпускаемой продукции стандартам и нормативам по воздействию на окружающую среду.

# SWOT – анализ

Сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы.

# SWOT-анализ

|  |
| --- |
| **Факторы, учитываемые в SWOT-анализе** |
| **Потенциальные внутренние сильные стороны****(S):** | **Потенциальные внутренние слабости(W):** |
| 1. В компании работают

высококвалифицированные специалисты1. Компания учитывает требования потребителей
2. Компания имеет прочную репутацию производителя качественных товаров
3. Имеется четко сформулированная стратегия
4. Компания имеет уникальную технологию
5. Собственная розничная сеть
 | 1. Недостаточное финансирование
2. Нет возможностей для расширенного воспроизводства
3. Негибкая политика работы с клиентами (сложная процедура предоставления кредитов и т.д.)
 |
| **Потенциальные внешние благоприятные****возможности (О):** | **Потенциальные внешние угрозы (Т):** |
| 1. Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей
2. Расширение диапазона возможных товаров
3. Снижение торговых барьеров в выходе на внешние рынки
4. Благоприятный сдвиг в курсах валют
5. Большая доступность ресурсов
6. Ослабление нестабильности бизнеса
 | 1. Ослабление роста рынка, неблагоприятные демографические изменения ввода новых рыночных сегментов
2. Увеличение продаж заменяющих товаров, изменение вкусов и потребностей покупателей
3. Ожесточение конкуренции
4. Неблагоприятный сдвиг в курсах валют
5. Законодательное регулирование цены
6. Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса
 |

1. **Выводы**

Прямые результаты, конечные результаты, показатели качества и эффективности, бюджетная эффективность.

# Приложения

Приложения способствуют разгрузке основного текста от подробностей и предоставляют потенциальным партнерам дополнительные наглядные материалы.

При необходимости формируются исходные экономические, технические и другие данные по организации производства, прейскуранты, заключения, таблицы и иная документация, на которую есть ссылки в бизнес-плане.

В приложении предоставляется следующая информация:

15.1. финансово-экономические расчеты.

Примечание. Финансово-экономические расчеты, калькуляции по проекту и прогнозные таблицы (прогноз сбыта, прогноз доходов и расходов, прогноз движения денежных средств, прогнозный баланс, расчеты финансовой эффективности, расчет точки безубыточности, и т.д.) должны быть в обязательном порядке представлены в приложении с соответствующими ссылками по тексту бизнес-плана. Кроме этого, все финансово-экономические расчеты, калькуляции по проекту и прогнозные таблицы по проекту должны предоставляться в электронном носителе (EXCEL) с сохранением финансового моделирования (использованные формулы для финансовых расчетов).

* 1. к разделу «Обоснованность»:

«Стоимость и характеристики приобретаемых (создаваемых) активов» по форме согласно таблице:

# Стоимость и характеристики приобретаемых (создаваемых) активов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Планируемыемероприятия | Стоимость приобретаемых(создаваемых) активов | Характеристики\* приобретаемых(создаваемых) активов |
| № | наименовани | № | наименовани | кол | цена, | сумма | характеристик | характеристик | характеристик |
| п/ | е | п/ | е | -во | (тыс. | , (тыс. | а 1 | а … | а № |
| п |  | п |  |  | тенг | тенге |  |  |  |
|  |  |  |  |  | е |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

\* - указываются основные технические характеристики приобретаемого (создаваемого) актива, например: объем двигателя, мощность, грузоподъемность, протяженность, производительность, площадь и т.д. Приводится не более пяти основных технических характеристик приобретаемого (создаваемого) актива.

копии прайс-листов, ценовых и коммерческих предложений от не менее чем двух альтернативных поставщиков, оценочных актов и других документов, содержащих информацию, подтверждающую приводимую в пункте 4.5.3.

Для проектов, направленных на создание (строительство) новых либо реконструкцию имеющихся объектов, представляется заключение государственной вневедомственной строительной экспертизы, экологической, санитарно-эпидемиологической экспертизы, землеустроительный проект о предоставлении права на землю (с приложением при необходимости расчетов убытков собственников земельных участков и землепользователей, потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства в зависимости от вида изымаемых угодий), технические условия, а также технико-экономическое обоснование или проектно-сметная документация.

Для проектов, направленных на создание, внедрение и развитие информационных систем, представляется заключение уполномоченного органа в области информатизации, а также технико-экономическое обоснование.

Для проектов, направленных на реализацию мероприятий, предполагающих инновационную и (или) космическую деятельность, представляется заключение государственной научно-технической экспертизы;

* 1. резюме руководящего состава;
	2. подтверждающие и раскрывающие сведения о предприятии (копии регистрационного свидетельства, устава и учредительного договора предприятия, имеющиеся лицензии и сертификаты, почетные дипломы и свидетельства, копии материалов прессы о деятельности предприятия, отзывы заказчиков и партнеров по совместной деятельности и т.д.);
	3. информация, характеризующая продукцию (фото, рисунок, чертеж, патент, отзывы, результаты испытаний и сертификации продукции, другие сведения);
	4. информация, подтверждающая востребованность в продукции (независимые исследования рынка, сравнительные данные о конкурентах, договоры, протоколы о намерениях, заявки на поставку продукции, контракты на поставку);
	5. сведения, подтверждающие возможности производства (фотографии предприятия, его ведущих участков, оборудования, копии документов по сертификации производства и др.);
	6. сведения, подтверждающие реальность мер по предупреждению рисков, нейтрализации форс-мажорных обстоятельств и реальность гарантий возврата займа (гарантийные письма, договоры, состав и стоимость залога, выписка из законодательных и нормативных документов, другие материалы);
	7. информация, подтверждающая направленность, значимость (масштабность) и эффективность проекта (решения, программы, планы, акты, письма, отзывы, рекомендательные письма и др.).