|  |
| --- |
|  |
|  |
|  | Приложение 3  к Правилам предоставления государственных грантов для реализации новых бизнес-идей в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса-2025" |
|  | Форма |

**СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА**

**1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

      1.1. Название проекта.

      1.2. Наименование заявителя (полное и сокращенное).

      1.3. Распределение уставного капитала.

      1.4. Сведения о месте нахождения, юридический адрес.

      1.5. Сайт (при наличии).

      1.6. Наличие основных средств и необходимых площадей для реализации проекта.

      1.7. Предполагаемая к выпуску продукция (товар, услуга) или бизнес-процесс.

      1.8. Предполагаемый срок запуска проекта с момента получения гранта.

**2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА:**

      2.1. Основные характеристики продукта, создаваемого в рамках реализации проекта (функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукта).

      2.2. Новизна предлагаемых в проекте решений (в том числе информация об актуальности и уникальности проекта; новизна предлагаемых решений реализации бизнес-проекта, т.е. каналы сбыта, построение маркетинговой стратегии, материал/способ производства продукции и т.п.; технологический уровень проекта).

      2.3. Наличие патентов и иных правоохранных документов по тематике проекта.

      2.4. Описание бизнес-процесса проекта либо создания продукта (в том числе информация о сроке окупаемости бизнес-проекта; конкурентоспособность бизнес-проекта; информация о поставщиках и потребителях; наличие договоров/контрактов на поставку товара/основных средств/сырья и материалов/оказание услуг/работ/приобретение технологий/франшизы/патента и т.д.).

      2.5. Обеспечение ресурсами (в том числе: наличие помещения и инфраструктуры для реализации бизнес-проекта; наличие рынка сбыта и возможность коммерциализации предлагаемых результатов бизнес-проекта).

**3. ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ:**

      3.1. Объем и емкость рынка продукта, анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой будет реализован проект, перспектива расширения бизнеса.

      3.2. Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических характеристик с аналогами (Таблица 1.).

      Приводится сравнительный анализ альтернативных решений по техническим и стоимостным характеристикам (технический уровень и стоимость предлагаемых для производства товаров, услуг в сопоставлении с аналогами, ссылки на источник информации):

      Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Значение показателей | | |
| Предлагаемый образец | Аналог № 1 | Аналог № 2 |
|  |  |  |  |

      3.4. Стратегия продвижения продукта на рынок.

      - Описание рынков сбыта (экспортный и внутренний), в том числе описание основных компаний, работающих в данном сегменте рынка; описание продукции, предлагаемой компаниями-конкурентами.

      - Количественные характеристики рынка (годовые объемы в натуральном и денежном выражении, тенденции к росту или падению спроса).

      - Обоснование потенциальной доли рынка, которую способна занять продукция компании.

      - Основные тенденции на исследуемых рынках, ожидаемые изменения.

      - Наличие договоренностей с потенциальными потребителями продукции и документы, подтверждающие готовность приобретать продукцию (протоколы намерений, предварительные договоры поставки, договоры поставки).

      - Наличие факторов, обеспечивающих существенное влияние на успешную реализацию продукции на данном рынке (ценовая политика, превосходство продукции по техническим характеристикам, репутация на рынке, отношения с контрагентами, трудовой коллектив, нерядовые качества продукции, географические и иные особенности).

**4. КОМАНДА ПРОЕКТА:**

      4.1. Количество сотрудников, направление их деятельности и их квалификация с приложением резюме и документов, подтверждающих квалификацию (диплом, сертификаты).

      4.2. Опыт участия в программах, роль в проектах, полученные результаты и показатели развития предприятия.

      4.3. Организационная структура управления. Схема привлечения новых специалистов.

**5. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА:**

      5.1. Возможные типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

      5.2. План реализации проекта, с указанием этапов, конкретных получаемых результатов, временных интервалов и необходимых средств (план составляется как на период финансирования проекта, так и после окончания данного периода) (Таблица 2.).

      Таблица 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование этапа реализации проекта | Срок этапа | Стоимость этапа | Качественные и количественные результаты |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:**

      6.1. Общий объем финансирования проекта, в том числе объем инвестиций или собственных средств, источники средств и формы их получения (Таблица 3.).

      6.2. Ранее привлеченное финансирование на реализацию проекта (с указанием этих источников).

      Таблица 3.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты на выполнение работ | Сумма затрат (тенге) | Этапы работ | Пояснение по ценообразованию | Источник финансирования | Источник данных используемый в расчетах |
| Затраты - Всего: |  |  |  |  |  |
| в том числе по статьям: |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Затраты за счет других источников финансирования - Всего: |  |  |  |  |  |
| Их них: |  |  |  |  |  |
| Собственные средства |  |  |  |  |  |
| Прочие (указать какие) |  |  |  |  |  |

      6.3. Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта) к концу реализации проекта, приложить расчет показателей в формате Excel.

      6.4. Расчет плана-прогноза доходов, расходов, движения денег, в разбивке по месяцам, с приложением расчетов в табличном виде в формате Excel. Расчеты по доходам с расшифровкой по видам деятельности, по затратам с расшифровкой по статьям затрат.

|  |
| --- |
|  |