**Сразу хочется отметить тот факт, что «типовых вопросников» не существует.**

**Существует некая структура опросника которая под каждый проект формируется ИНДИВИДУАЛЬНО!!!**

**Пример опросника**

**Общие вопросы**

Название проекта –

Дата начала проекта, примерный месяц и год (для привязки финансового плана).

Основная валюта - ?

Дополнительная валюта - ?

Дата запуска производства ?

Дата выхода на планируемую мощность?

На сколько лет считаем финансовый план?

Необходимое наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.?

Участники проекта - ?

Информация по создаваемому предприятию: форма, уставной (акционерный) капитал, налогообложение, основные учредители (акционеры), менеджмент (краткие автобиографии).

Краткое описание проекта…

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта.

Географическое расположение предприятия?

Географическое расположение основных поставщиков комплектующих и покупателей?

**Инвестиционные затраты**

Структура капитальных затрат, без учета оборотного капитала. Его будем считать вместе.

Финансовый план выплат по затратам на инвестиционной стадии.

Потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам/кредиторам?

Расклад по инвестициям / кредиту: %, на сколько лет, с какого месяца выплачиваются проценты и тело кредита (если это кредит).

Кто и как (какими суммами или активами) учувствует в проекте?

Распределение прибыли -?

**Инфраструктура места реализации проекта:**

Какие необходимы площади ЗУ, производственных и складских помещений? Откуда они появляются?

Какие необходимы коммуникации и их мощность: электроэнергия, вода, газ, канализирование сточных вод, отопление?

Нужны ли очистные сооружения?

Имеются ли отходы? Как они утилизируются? Имеются ли токсичные отходы?

Расстояние и затраты на подведение сетей? (если их нет).

**Продукция/ Услуги?**

Функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена?

Примеры использования продукции?

Физические характеристики продукции и соответствие продукции принятым стандартам?

**Сбыт**

Схема реализации продукции (с авансом, в кредит, на экспорт);

Размеры скидок?

Уровень запасов?

Процент потерь?

Условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит);

Время задержки платежа?

Требования к контролю качества ?

Имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта?

Планируется ли патентно-лицензионная защита?

Затраты на сбыт - ?

Будут ли созданы сервисные центры по обслуживанию - ?

Если да, операционные затраты на 1 центр с обоснованием.

**Анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке:**

Описание физических характеристик продукции конкурентов.

Почему продукты конкурентов пользуются определенным спросом?

Принципы ценообразования конкурентов?

Рынок

Характеристика рынка:

Размеры рынка (регион, РФ, СНГ, мировой рынок).

Ёмкость рынка в натуральном и денежном выражении.

Динамика ёмкости рынка?

**Тенденции развития рынка:**

Динамика цен на рынке за последние 5 лет?

Независимые прогнозы относительно развития рынка в будущем?

Предполагаемая доля рынка, которую займет продукция предприятия?

Планы относительно зарубежных рынков; экспортный потенциал?

Особые цели на рынке (если есть)?

**Характеристика потребителей продукции:**

Тип потребителя (покупатели, производители, единичные самостоятельные потребители и т.п.)?

Их географическое расположение?

Стратегия продвижения продукции на рынок:

- расчет и обоснование цены, ценовая политика?

- система распределения (продаж) в начале проекта и в перспективе?

- реклама.

- стимулирование сбыта.

- сервисное и гарантийное обслуживание;

**Характеристика конкурентов:**

Перечень предприятий - основных конкурентов.

Их сильные и слабые стороны?

Уровень технологии?

Удельный вес в обороте рынка?

Возможная реакция конкурентов?

**Объемы производства и сбыт.**

График объема производства и сбыта.

Совпадает ли объем производства с объемом сбыта?

Имеется ли сезонность?

**Технология**

 Краткое описание технологического процесса.

Кто будет поставлять оборудование?

Есть ли предварительная договоренность?

Кто осуществляем монтаж, ПНР? Сроки?

**Персонал**

квалификации и наличие необходимого персонала:

- административный персонал;

- инженерно-технический персонал;

- производственный персонал;

- условия оплаты и стимулирования;

- условия труда;

- структура и состав подразделений;

- обучение персонала;

- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия?

**Доходная часть**

Объемы производства продукции/услуг по годам /периодам

Цена продукции/услуг? Динамика цены по месяцам.

**Расходная часть**

**Штатное расписание и уровень заработной платы.**

С какого месяца проекта, какой сотрудник приступает к работе?

Требуется ли обучение? Если да, кто будет его организовывать?

**Прямые издержки (издержки связанные с производством 1 ед. продукции).**

Необходимое количество комплектующих для производства 1 ед. продукции? (перечень и цена).

Затраты по энергетике (электричество, газ, возможно ГСМ…).

Условия хранения комплектующих и готовой продукции (как и где оно хранится)?

Как они перевозятся?

Предусматривается ли “входной контроль” комплектующих?

Энергоёмкость технологического оборудования?

Имеется ли предварительный контракт на поставку с перечнем технологического оборудования?

Имеется ли список оборудования, который можно назвать “полный комплект”?

Сроки поставки и сроки и график проплат по контракту?

**Постоянные издержки (издержки не связанные с основным производством), руб./мес.**

Аренда помещения

Затраты на электроэнергию непроизводственного назначения

Затраты на воду и канализирование сточных вод

Затраты на инструмент

Затраты на спецодежду

Затраты на охрану труда

Затраты на хозяйственные нужды

Затраты на обслуживание банка

Затраты на рекламу и продвижение

Затраты на транспортировку

Затраты на командировки

Затраты на канцелярию

Затраты на обслуживание оргтехники

Затраты на софт

Затраты на услуги сторонних организаций

Затраты на утилизацию мусора

Затраты на сервисные центры

Затраты на брак

Другие затраты

Другие вопросы не вошедшие в данный пример.