

Управление бизнесом

Разработка бизнес-плана

Игорь Прицак,
Директор Advanced Consulting SRL



Содержание



Часть I	<ul style="list-style-type: none">• Бизнес-план. Введение• Закрепите свою бизнес-идею• Маркетинговый план
Упражнение № 1	<ul style="list-style-type: none">• Составьте маркетинговый план для своего бизнеса
Часть II	<ul style="list-style-type: none">• Пересмотрите свой маркетинговый план• Сотрудники• Организация и управление• Закупки для вашего бизнеса• Расчет стоимости товаров и услуг• Финансовое планирование
Упражнение № 2	<ul style="list-style-type: none">• Определите расходы и составьте финансовый план
Часть III	<ul style="list-style-type: none">• Проанализируйте свои расходы и финансовый план• Начальный капитал• Воркшоп – Ваш бизнес-плану

Часть I.

1. Бизнес-план. Введение

Что такое бизнес-план?



Разработка бизнес-плана — это объединение **ВАШИХ ИДЕЙ** с **ИНФОРМАЦИЕЙ**, которую вы собрали.

Зачем нужен бизнес-план?



Для принятия **РЕШЕНИЯ**, стоит ли начинать бизнес.



Чтобы **ОРГАНИЗОВАТЬ** свои идеи и понять, как лучше всего начать и вести собственный бизнес.



Для **ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ** потенциальным инвесторам или кредитным учреждениям.

Бизнес-план – это документ, который демонстрирует

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ и ЭФФЕКТИВНОСТЬ

инвестиционного проекта.



- Резюме
- Бизнес-идея
- Маркетинговый план
- Персонал
- Организация и управление
- Себестоимость товаров и услуг
- Финансовое планирование
- Стартовый капитал
- Источники стартового капитала

2. Анализ бизнес-идеи

Оцените свою бизнес-идею

КАКИЕ товары или услуги будет продавать ваша компания?

КОМУ будет продавать ваша компания?

КАК ваша компания будет продавать товары или услуги?

КАКИЕ потребности клиентов ваша компания будет удовлетворять?

КАКОЕ воздействие ваша компания окажет на сообщество и окружающую среду?



Опишите свою бизнес-идею

- Название компании
- Товары и услуги, которые будет предлагать ваш бизнес
- Ваши клиенты
- Способ доставки товаров и услуг клиентам
- Потребности клиентов, которые должны быть удовлетворены



Примеры экологически чистого бизнеса



- Органические удобрения
- Органическая косметика
- Биodeградируемая упаковка
- Экологический ресторан
- Сувениры из отходов
- Экологический туризм
- Экологические строительные материалы
- Экологический транспорт

Подумайте, какие экологические проблемы необходимо решить в вашем районе и какие ресурсы в нем можно использовать

Экологические проблемы в обществе		
1а. Какие проблемы со здоровьем и окружающей средой существуют в вашем районе?	1б. Что уже делается для решения этих проблем?	1с. Что не делается вообще или делается плохо?

Подумайте, какие экологические проблемы необходимо решить в вашем районе и какие ресурсы в нем можно использовать

Природные ресурсы, доступные в вашем районе		
2а. Есть ли в вашем районе природные ресурсы или отходы, которые можно использовать для бизнеса?	2б. Существуют ли уже предприятия в вашем районе, использующих эти ресурсы?	2с. Существуют ли неиспользованные возможности для использования этих ресурсов?

Основываясь на своих ответах на вопросы 1с и 2с, перечислите как можно больше идей «зеленого» бизнеса:

Идея 1:	
Идея 2:	
Идея 3:	
Идея 4:	

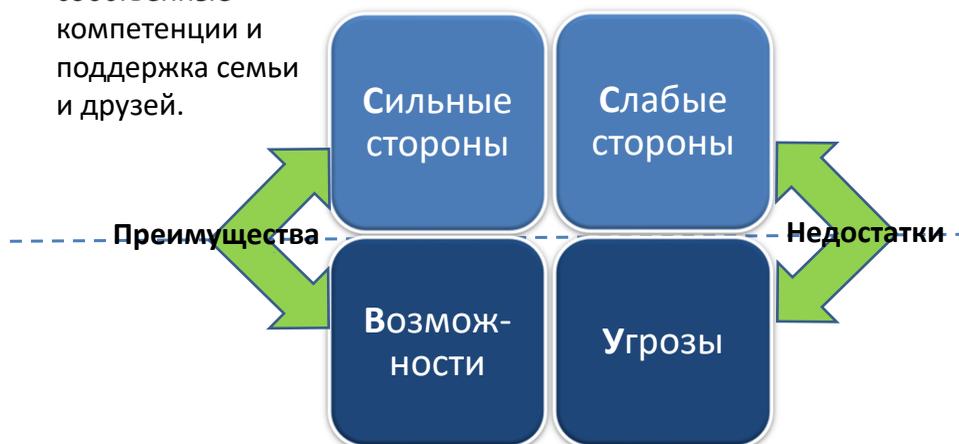
Идея	Какая информация необходима	Кого спросить	Какие вопросы задавать
Идея 1			
Идея 2			
Идея			

Отсканируйте и выберите свою идею «зеленого» бизнеса

- В какой степени бизнес зависит от окружающей природной среды (почва, древесина, древесный уголь, рыба, ветер, солнце, солнце, вода и т. д.)?
- Окажет ли бизнес положительное влияние на окружающую среду (чистая вода, улучшение почвы и т. д.)?
- Окажет ли бизнес какое-либо негативное влияние на окружающую среду?

SWOT-анализ

Ваши собственные компетенции и поддержка семьи и друзей.



Внешняя среда

Сильные стороны		Слабые стороны	
<p>Традиционные сильные стороны Продукт с высоким уровнем дохода</p>	<p>Зеленые сильные стороны Энерго- и материалоеффективные производственные процессы позволяют сократить расходы и увеличить прибыль</p>	<p>Традиционные слабые стороны Нехватка квалифицированного персонала</p>	<p>Зеленые слабые стороны Отсутствие ноу-хау для производства необходимых инновационных продуктов (например, солнечных батарей)</p>
Возможности		Угрозы	
<p>Традиционные возможности Будущий рынок для данного продукта</p>	<p>Зеленые возможности Широкий круг потребителей органических и здоровых продуктов</p>	<p>Традиционные угрозы Более дешевый продукт, доступный на рынке</p>	<p>Зеленые угрозы Государственные субсидии для конкурирующих, неэкологических продуктов</p>

3. Маркетинговый план

Маркетинг — это выявление потребностей клиентов и их удовлетворение **лучше**, чем у конкурентов, для получения прибыли.

**ЗАЧЕМ НУЖНЫ
МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ?**



1. Как проводилось исследование рынка?

2. Какой метод экономически эффективен для малых предприятий?

Поговорите с потенциальным и клиентами

Поиск в интернете

Читайте газеты, каталоги, журналы и торговые издания



Наблюдайте за бизнесом своих конкурентов.

Задавайте вопросы поставщикам и коллегам по бизнесу

ОБСУЖДАЙТЕ...

1. Какие продукты/услуги хотят купить клиенты?
2. Что они думают о ваших конкурентах?

НАБЛЮДАЙТЕ...

3. Какие продукты/услуги предоставляют ваши конкуренты?
4. По какой цене они продают свои товары/услуги?
5. Как ваши конкуренты привлекают своих клиентов?

СПРОСИТЕ...

6. Какие товары поставщики продают чаще всего?
7. Что они думают о вашей бизнес-идее?
8. Что они думают о товарах/услугах ваших конкурентов?

Сегментация рынка означает определение клиентов по возрасту, полу и доходу и принятие решения о том, какой сегмент будет обслуживать ваш бизнес.



из 7 значимых факторов	ЗЕЛЕНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ
Продукт	
Цена	
Месторасположение	
Продвижение	
Люди	
Процессы	
Внешний вид	



- Какая конкретная потребность будет удовлетворена?
- Какие товары или услуги будут предлагаться?



- Чтобы определить цену, вам нужно знать:
 - Сколько готовы платить клиенты
 - Цены ваших конкурентов
 - Ваши затраты
- Не устанавливайте низкую цену только для того, чтобы быть конкурентоспособным.
- Подумайте о схемах скидок и кредитных условиях, чтобы увеличить продажи

Выбирая место, учитывайте следующие факторы:

- Выбранный способ дистрибуции и доступность для клиентов
- Доступ к сырью, материалам, энергии и т.д.
- Преимущества и недостатки возможных мест расположения
- По каким причинам вы в конечном итоге выберете местоположение?





- **Процесс включает в себя различные механизмы и процедуры, которые помогают продукту в конечном итоге добраться до ваших клиентов.**
- **Процесс может стать большим конкурентным преимуществом, если он разработан таким образом, чтобы:**
 - Свести к минимуму время ожидания клиентов;
 - Постоянно информируйте клиентов о процессе доставки товара или услуги;
 - Минимизируйте раздражение клиентов благодаря вежливому и дружелюбному персоналу.

Внешний вид - это то, как ваш продукт, услуга и компания выглядят для посторонних.



- **Оценка доли рынка**
- **Оценка продаж должна быть разбита по месяцам**
- **Если вы используете прямую дистрибуцию, ваши показатели продаж будут постепенно расти с течением времени**
- **При оптовой и розничной торговле объемы продаж после запуска часто снижаются**

Упражнение 1. Составьте маркетинговый план для вашего бизнеса.

1. Изучите рынок ваших товаров и услуг.

- Перечислите все товары или услуги, которые вы будете продавать
- Кто ваши клиенты?
- Каковы потребности и предпочтения ваших клиентов?
- Кто ваши конкуренты и каковы их конкурентные преимущества?
- Какие пробелы не заполнены вашими конкурентами?



2. Определите 7 факторов вашего маркетин- гового плана

- 1. Опишите ваши товары или услуги**
- 2. Установите цену на ваши товары или услуги**
- 3. Выберите место для своего бизнеса**
- 4. Решите, какие методы вы будете использовать для продвижения своих товаров или услуг**
- 5. Определите ключевые функции в вашем бизнесе и тех, кто будет их выполнять**
- 6. Опишите процесс производства и распространения ваших товаров или услуг**
- 7. Определите физическое расположение вашего бизнеса**



3. Оцените объем продаж ваших товаров и услуг.

- Составьте прогноз объема продаж, которого вы можете достичь, и доли рынка, которую вы можете захватить в течение шести месяцев или года.**

Часть II



1. Сотрудники

Определите, какой персонал вам понадобится

- 1. Перечислите задачи, которые необходимо решить. Сгруппируйте похожие задачи вместе
- 2. Решите, для каких задач вы будете нанимать персонал
- 3. Определите, сколько сотрудников потребуется для выполнения каждой задачи.
- 4. Определите навыки, опыт и другие требования
- 5. Разработка должностных инструкций и описаний должностных обязанностей
- 6. Разработка рамочной политики

Наем персонала для зеленого бизнеса

Оценивая, какой персонал вам нужен, подумайте, требуются ли дополнительные технические навыки для вашей «зеленой» продукции/услуги.

- 1. Нужен дополнительный персонал?
- 2. Или вы можете обучить имеющийся персонал?
- 3. Если необходимо обучение, то какие виды обучения доступны, какие учебные заведения предлагают такое обучение и какова его стоимость?
- 4. Или, наоборот, вы можете прибегнуть к краткосрочному опыту, полученному за пределами вашей компании?

Набор персонала и смета расходов на персонал



- Подбирайте нужных людей, выявляя потенциальных кандидатов или рекламируя работу.
- Обратите внимание на другие soft навыки, такие как отношение к делу и приверженность делу.
- Проведите собеседование с квалифицированными кандидатами и выберите лучшего.
- Составьте письменные контракты, которые будут соответствовать местному трудовому законодательству и нормам.
- Оцените расходы на персонал: включите ежемесячную зарплату, страхование, медицинские взносы и пособия.
- Для экономии средств вы можете рассмотреть возможность найма сотрудников на неполный рабочий день

Нанимайте персонал для своего бизнеса

- Для выполнения каких задач вам нужен персонал?
- Какая квалификация необходима для каждого сотрудника?
- Сколько человек вам нужно нанять?
- Сколько вы будете платить каждому сотруднику в месяц?

2. Организация и управление

Выбор формы организации



Организация и управление зеленым бизнесом

Может принимать любую доступную юридическую форму

Подумайте о налогах, которые должен платить ваш бизнес, о лицензиях и разрешениях, которые необходимо получить, и о страховке, которую необходимо заключить.



В некоторых странах предприятиям приходится платить дополнительные экологические налоги, такие как плата за загрязнение окружающей среды.



Экологические разрешения могут быть включены в нормативные акты вашей страны, и для получения разрешения вам может потребоваться представить отчет об оценке воздействия на окружающую среду.

Формы организации

Кооператив состоит из нескольких человек, которые решили работать вместе для достижения общей цели.



Бизнес будет принадлежать только вам, и вы будете иметь право принимать все деловые решения.

Партнеры владеют бизнесом и вместе принимают все решения.

Компания с ограниченной ответственностью принадлежит одному или нескольким владельцам, называемым акционерами.

Индивидуальный предприниматель

Преимущества

- Принятие решений происходит быстро, потому что только вы имеете право принимать решения
- Процедуры открытия бизнеса просты, а затраты невелики

Недостатки

- Индивидуальное предпринимательство – самый рискованный из всех видов бизнеса, поскольку вы лично отвечаете за все долги предприятия

Партнерство

Преимущества

- Процедуры довольно просты, а затраты относительно невелики.
- Партнеры могут дать вам навыки и опыт, которых у вас нет.
- Риск снижается, поскольку все партнеры разделяют ответственность за долги

Недостатки

- Принятие решений происходит медленнее, чем в случае с единоличным владельцем, поскольку решение должно быть согласовано со всеми партнерами

Общество с ограниченной ответственностью

Преимущества

- Риски ниже, поскольку они разделены с другими акционерами
- Собственники не несут личной ответственности за долги компании
- Такая форма организации часто считается более стабильной и надежной для кредиторов, поставщиков и клиентов

Недостатки

- Создание иногда довольно сложно.
- Принятие решений может быть медленным и трудным, потому что не все участники всегда согласны.

Кооператив

Преимущества

- Как правило, финансовые риски для участников не очень высоки, и они не несут личной ответственности за любые долги

Недостатки

- Создание и регистрация кооперативов сложны и требуют много времени



**Решите, как
будет
организован
ваш бизнес**

- **Решите, какая форма организации лучше всего подойдет для вашего бизнеса.**
- **Перечислите юридические обязанности, доступные вашему бизнесу, и виды страхования, которые вам понадобятся.**

3. Внутрифирменные закупки

Закупка оборудования

- Оборудование - это все машины, инструменты, мастерские, транспортные средства и т. д., которые необходимы вашему бизнесу для производства товаров или оказания услуг.
- Чтобы выбрать хорошее оборудование, необходимо обратить внимание на следующие аспекты:



Поиск сырья

Сырье - это все материалы и детали, которые идут на изготовление ваших товаров.

Вам необходимо обеспечить бизнес достаточным количеством сырья для производств

Вы должны покупать материалы у проверенных поставщиков и убедиться в хорошем качестве

Закупка готовой продукции

Какие товары нужны вашим покупателям?

Хотят ли ваши клиенты иметь гарантированное качество продукции?

Какие экологические проблемы волнуют ваших клиентов?

Какие цены готовы платить ваши клиенты?

Сколько единиц каждого товара вы планируете продавать в неделю или месяц?

Можете ли вы купить товар напрямую у производителя или вам придется покупать его через оптовик

4. Расчет стоимости товаров и услуг

Каковы затраты

Затраты – это все деньги, которые ваш бизнес тратит на производство и продажу товаров или услуг.

Фиксированные расходы

остаются неизменными даже при изменении объема производства, объема продаж или количества предоставляемых услуг.

Переменные затраты

колеблется в зависимости от объема производства, объема продаж или количества оказанных услуг.

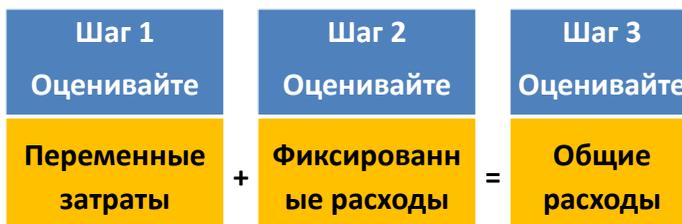
Зачем вам нужно определять затраты?

Калькуляция себестоимости - это способ расчета общих затрат на производство, продажу продукции или оказание услуг.



- Калькуляция затрат поможет вашему бизнесу:
 - Установить цены
 - Сокращение и контроль затрат
 - Принимайте лучшие бизнес-решения
 - Планировать на будущее

Определение затрат производителя или поставщика услуг



Определение стоимости зеленого бизнеса

Оценивая, какой персонал вам нужен, подумайте, требуются ли дополнительные технические навыки для вашей «зеленой» продукции/услуги.



Шаг 1. Оценка переменных затрат на единицу продукции

1. Перечислите затраты, которые меняются в зависимости от объема производства или количества оказанных услуг	Запишите статью в первой части формы калькуляции себестоимости продукции, колонка 1
2. Получите стоимость покупки одной единицы по каждого входа	Запишите стоимость в колонку 2
3. Рассчитайте, какие затраты необходимы для производства продукта или предоставления услуги.	Запишите полученное число в колонку 3
4. Рассчитайте стоимость каждого ресурса, необходимого для производства продукта или предоставления услуги.	Умножьте стоимость единицы каждого исходного материала (колонка 2) на количество, необходимое для производства одной единицы (колонка 3)
5. Рассчитайте общие переменные затраты на одно изделие	Сложите все суммы в столбце 4. Запишите результат в поле для пункта (1)

Шаг 2. Оцените постоянные затраты на единицу продукции

1. Оцените общие постоянные расходы в месяц	
2. Рассчитайте общие переменные расходы вашей компании в месяц	Запишите результат расчета в поле для пункта (3) формы калькуляции себестоимости продукции
3. Рассчитайте отношение общих постоянных затрат к общим переменным затратам в месяц	Запишите результат в поле для пункта (4) формы калькуляции себестоимости продукции
4. Рассчитайте общие постоянные затраты на одно изделие	Запишите результат в поле для пункта (5) формы калькуляции себестоимости продукции

Шаг 3. Сложите общие затраты



Определение затрат для оптового или розничного продавца



Шаг 1. Найдите информацию о переменных затратах

- Переменные затраты – это затраты на приобретение товаров для перепродажи
- Если затраты невелики, они будут считаться постоянными.



Шаг 2. Оцените постоянные расходы

1. Перечислите все постоянные расходы, которые понесет ваш бизнес.	Запишите строительство в форму Постоянные затраты, колонка 1
2. Оцените, сколько вашей компании придется платить за каждый товар в месяц	Введите затраты в форму Постоянные затраты, колонка 2
3. Рассчитайте общую сумму постоянных расходов вашей компании в месяц	Сложите общую сумму в колонке 2 формы постоянных затрат. Запишите результат расчета в части 2 формы калькуляции себестоимости продукции в поле для пункта (2)
4. Рассчитайте общие переменные расходы вашей компании в месяц	Запишите результат в форму Стоимость продукта в поле для пункта (3)
5. Рассчитайте отношение общих постоянных затрат к общим переменным затратам	Запишите результат в форму «Стоимость продукта» в поле для пункта (4)
6. Рассчитайте общие постоянные затраты на одно изделие	Запишите результат в форму «Стоимость продукта» в поле для пункта (5)

Шаг 3. Добавьте, чтобы получить общую стоимость

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri} \\ \text{variabile} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Постоянные} \\ \text{расходы} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Общие} \\ \text{расходы} \\ \hline \end{array}$$

5. Финансовое планирование

Что такое финансовое планирование?

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – это обдумывание и принятие решения о том, что делать с деньгами, которые будут поступать в ваш бизнес и уходить из него.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН – это перспективный прогноз финансового состояния вашего бизнеса.

Шаги в финансовом планировании



План прибыли

Прибыль – это сумма денег, оставшаяся после вычитания всех расходов на ваш бизнес из общего объема продаж.



План продаж прогнозирует объем продаж, который ваш бизнес, вероятно, будет осуществлять каждый месяц

- **Определите цену, которую вы будете назначать за свои товары или услуги.**
- **Оцените, сколько товаров вы сможете продавать в месяц.**

План расходов показывает, какие расходы ваш бизнес, скорее всего, будет нести каждый месяц

- **Оцените переменные затраты на единицу продукции и общие постоянные затраты в месяц для вашего предприятия.**
- **Оцените количество товаров или услуг, которые ваша компания будет производить или предоставлять каждый месяц**

	Budget Amount	Actual Expense
Housing	180.00	180.00
Food	75.00	75.00
Utilities	215.00	215.00
Insurance	40.00	40.00
Transportation	199.00	199.00
Entertainment	120.00	120.00
TOTALS	\$2,452.00	\$ 2,372.00

- План потока денежных средств – это прогноз того, сколько денежных средств будет поступать и выводиться из вашего бизнеса каждый месяц.
- План потока денежных средств поможет вам убедиться, что в любой момент у вашего бизнеса не закончится наличность

Вход наличных

- Денежные средства от продаж за наличный расчет
- Денежные средства от продаж в кредит
- Прочее: займы, гранты и т.д.

Выход наличных

- Приобретение товаров
- Выплата заработной платы
- Приобретение оборудования
- Погашение кредитов
- Прочие платежи: аренда, электричество, вода и т.д.

Денежные средства на конец месяца

=

Денежные средства на начало месяца

+

Вход денежных средств

-

Выход денежных средств

Упражнение № 2. Определение стоимости ваших товаров и услуг и составление финансового плана

1. Определение стоимости товаров или услуг

- **Соберите данные, рассчитайте их и внесите результаты в:**
 - Форма калькуляции себестоимости продукции
 - Форма фиксированных затрат
 - Форма амортизации
 - Общие переменные затраты в месяц
- **Если вы планируете начать оптовый или розничный бизнес, заполните:**
 - Форма калькуляции себестоимости продукции
 - Форма фиксированных затрат
 - Форма ежемесячных закупок



2. Составьте план прибыли для вашего бизнеса

- 1. Разработайте план продаж и план затрат на основе оценок продаж**
- 2. Возьмите информацию из плана продаж и плана затрат и введите ее в план прибыли**



3. Составьте план движения денежных средств для вашего бизнеса.

- Спрогнозируйте, сколько денег будет поступать и выводиться из вашего бизнеса каждый месяц**
- Убедитесь, что у вашего бизнеса никогда не закончится наличность**

Цели сессии:

1. Определение понятия «собственный капитал», включая капитальные вложения и оборотный капитал
2. Знание не менее 10 источников финансирования стартового капитала
3. Развитие навыков привлечения источников капитала для вашего бизнеса



Начальный капитал

Инвестиционный капитал

- **Комнаты для бизнеса:**
 - Строительство помещений
 - Покупка помещения
 - Аренда помещения
 - Ведение бизнеса из дома
- **Оборудование:**
 - Поиск
 - Аренда

Оборотный капитал

- Запасы сырья и готовой продукции
- Рекламные мероприятия
- Зарботная плата
- Аренда
- Страхование
- Прочие расходы

Источники стартового капитала

Собственная собственность владельца

- Собственные средства владельца используются в качестве стартового капитала

Împrumuturi

- Банки
- Государственные кредитные схемы
- Гранты (CMDA)
- Микрофинансовые организации
- Ассоциации, основанные на членстве
- Другие источники: друзья, семья и т.д.

2. Ваш бизнес-план Воркшоп

Финансирование CMDA

Уважаемые предприниматели,

Муниципальный Центр Развития Предпринимательства (CMDA), при поддержке Мэрии муниципия Кишинэу, объявляет о запуске приема инвестиционных проектов в рамках пилотной муниципальной программы «СТАРТАП для МОЛОДЁЖИ и МИГРАНТОВ». [Дополнительная информация](#)

✓ Период подачи заявок

02/05/2024 – 07/06/2024, время 23:59

✓ Инструкции для подачи заявок

 Руководство подачи заявок [↗](#)
(562,29 KB)

✓ Документы для скачивания и заполнения

 Форма заявки [↗](#)
(3,80 MB)

 Финансовые данные для Формы заявки/Бизнес-план [↗](#)
(24,49 KB)

 Заявка на финансирование молодой будущей предприниматель [↗](#)

Заполните форму

Заполните поля актуальной информацией

Имя	Фамилия
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Контактный телефон

E-mail

Бюджет доступно после запуска приема заявок в Программу

Загрузите файлы

Drag and drop

sau

Căutați fișiere

0 из 10

БИЗНЕС-ПЛАН/ФОРМА ЗАЯВКИ

1. НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

(указать цель предприятия, и задачи, которые должны быть достигнуты по итогам реализации инвестиционного проекта)

БИЗНЕС-ПЛАН/ФОРМА ЗАЯВКИ

1. НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

(указать цель предприятия, и задачи, которые должны быть достигнуты по итогам реализации инвестиционного проекта)

Название проекта: Домашняя фабрика яичных макарон «Gurmand Pasta» в Дурлешть, мун. Кишинев. Проект «Gurmand Pasta» направлен на то, чтобы стать лидером в производстве домашней яичной пасты в Кишиневе, Республика Молдова. В условиях растущего спроса на качественные продукты питания мы хотим предложить потребителям здоровые и традиционные продукты, внося свой вклад в развитие местной экономики и национальной кухни. Главная цель - создать производственную фабрику, которая достигнет мощности 750 тонн на 5-й год производства. Мы хотим производить высококачественную пасту из местных и натуральных ингредиентов. Задачи проекта: 1) создание производства и развитие его мощностей; 2) обеспечение качества продукции; 3) развитие бренда и рынка путем расширения торговых точек и диверсификации макаронных изделий. Компания «Гурманд Паста» стремится стать эталоном в производстве домашней яичной пасты. На данный момент компания «Gurmand Pasta» имеет здание площадью 200 м² в Дурлешти, 630,000MDL собственных источников и ищет источники финансирования в размере 370,000MDL (200,000MDL грант CMDA и 170,000MDL кредит).

2. ИНФОРМАЦИЯ О РЕГИСТРАЦИИ КОМПАНИИ

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Таблица 1

Название компании <i>(указать полное наименование предприятия, согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Организационно-правовая форма	<input type="checkbox"/> ИП <input type="checkbox"/> ГЦ <input type="checkbox"/> ООО <input type="checkbox"/> АО <input type="checkbox"/> Другие
Фискальный код (IDNO) <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Дата регистрации предприятия <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Юридический адрес компании (город/село, улица, номер, почтовый инд.) <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Номер телефона/электронная почта	

2. ИНФОРМАЦИЯ О РЕГИСТРАЦИИ КОМПАНИИ

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Таблица 1

Название компании <i>(указать полное наименование предприятия, согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Организационно-правовая форма	<input type="checkbox"/> ИП <input type="checkbox"/> ГЦ <input checked="" type="checkbox"/> ООО <input type="checkbox"/> АО <input type="checkbox"/> Другие
Фискальный код (IDNO) <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Дата регистрации предприятия <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Юридический адрес компании (город/село, улица, номер, почтовый инд.) <i>(согласно выписке из Государственного реестра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей)</i>	
Номер телефона/электронная почта	

Информация об учредителе/ях:

Таблица 2

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Имя, фамилия	
Образование/специальность	
Номер телефона/электронная почта	
Домашний адрес	

Информация об администраторе:

Таблица 3

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Имя, фамилия	
Образование/специальность	
Номер телефона/электронная почта	
Домашний адрес	

Профессиональный опыт администратора:

Таблица 4

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

№	Организация в которой вы работали	Сфера деятельности	Должность	Период
1.	[No Title]			

3. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Описание предприятия и текущей деятельности:

(кратко описать предприятие (миссия, стратегия, видение, приоритетные этапы роста бизнеса))

(500-1700 символов)

3.1. Описание предприятия и текущей деятельности:

(кратко описать предприятие (миссия, стратегия, видение, приоритетные этапы роста бизнеса))

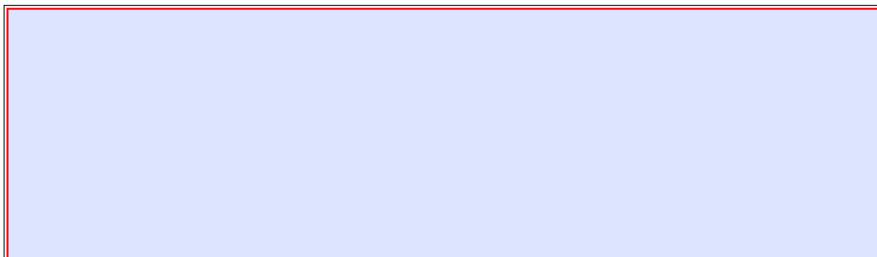
Предприятие было зарегистрировано в мун. Кишинев 1 мая 2024 года в Дурлештах.
Наше видение - стать национальным лидером в производстве домашней яичной пасты, признанной за свое качество и уникальность, привнеся новые изменения в местную кухню.
Наша миссия - производить высококачественную пасту, используя натуральные и местные ингредиенты, чтобы предложить потребителям в Кишиневе и Республике Молдова аутентичный традиционный продукт, удовлетворяющий самые взыскательные и уникальные вкусы.
Стратегия состоит в следующем: Мы стремимся достичь производственной мощности в 750 тонн в течение пяти лет за счет стратегических инвестиций в современные производственные мощности, эффективного маркетинга и прочных партнерских отношений с местными поставщиками.
Сосредоточив внимание на качестве продукции, устойчивом развитии и удовлетворенности клиентов, мы создадим лояльную клиентскую базу и позиционируем себя как ведущий бренд на региональном рынке макаронных изделий.
Приоритетные этапы роста: Этап I: создание производственного подразделения; Этап II: запуск производства; Фаза III: Расширение мощностей; Фаза IV: Консолидация рынка и рост экспорта.

(500-1700 символов)

3.2. Описание инвестиционного проекта:

(указать информацию, в том числе об основных видах деятельности, которые будут осуществляться в рамках реализации программы)

2



3.2. Описание инвестиционного проекта:

(указать информацию, в том числе об основных видах деятельности, которые будут осуществляться в рамках реализации программы)

Наш проект предусматривает следующие действия и инвестиции для достижения поставленных целей:

1. Производственное помещение: подготовка помещения, принадлежащего компании, к производству, со всеми необходимыми удобствами (электричество, вода, вентиляция и т.д.); ремонт помещения площадью 200 м2 для соответствия стандартам пищевой гигиены и безопасности, включая установку систем вентиляции и санитарии.
2. Оборудование и техника: Приобретение машин для смешивания, замешивания, раскатывания и резки макарон; Оборудование для сушки макарон; Оборудование для упаковки макарон в пакеты разного размера;
3. Сырье: первоначальная поставка качественной муки и свежих яиц; закупка других ингредиентов, необходимых для различных рецептов.
4. Сертификаты и разрешения: плата за получение необходимых разрешений и сертификатов безопасности пищевых продуктов.
5. Маркетинг и брендинг: Создание логотипа, привлекательной упаковки и веб-сайта; Бюджет на рекламу (онлайн и офлайн), продвижение в социальных сетях и участие в ярмарках.
6. Операционные расходы и резервный фонд: Заработная плата: оплата труда персонала (рабочих, операторов оборудования, сотрудников отдела маркетинга и продаж); Коммунальные услуги: расходы на электроэнергию, воду, газ и другие коммунальные услуги, необходимые для работы фабрики; Транспорт и дистрибуция: покупка или аренда транспортных средств для доставки продукции в точки продаж.
7. Расширение рынка сбыта нашей продукции путем развития торговых точек и каналов дистрибуции.

(500-1700 символов)

3.2.1. Scopul și obiectivele investiției (proiectului):

(motivați scopul și obiectivele urmărite în rezultatul implementării proiectului investițional, printr-o descriere clară a acțiunilor planificate)

a) Pe termen scurt

b) Pe termen lung

3.2.1. Цель и задачи инвестиции (проекта):

(мотивируйте цели и задачи реализации инвестиционного проекта, посредством четкого описания планируемых действий)

а) Краткосрочный период

1. Создание и оборудование фабрики: Организация производственного помещения в соответствии со стандартами гигиены и безопасности пищевых продуктов; Установка и калибровка оборудования. 2. Снабжение качественным сырьем: Поиск и заключение договоров с местными поставщиками на поставку высококачественной муки и яиц; Установление долгосрочных партнерских отношений с этими поставщиками для обеспечения непрерывности и стабильности сырьевых поставок. 3. Разработка и тестирование рецептов: Создание и тестирование различных рецептов макаронных изделий с яйцом для выявления наиболее вкусных и стойких продуктов; Корректировка производственного процесса для оптимизации вкуса и текстуры макарон. 4. Получение необходимых разрешений: Подача заявок и получение всех необходимых разрешений и сертификатов для ведения пищевого производства; Обеспечение соответствия местным и международным нормам по безопасности пищевых продуктов. 5. Формирование рабочей команды: Набор и обучение персонала для работы с оборудованием и соблюдения стандартов качества; Внедрение программы непрерывного обучения. 6. Выход на рынок с первыми продуктами: Упаковка и дистрибуция первых партий макаронных изделий.

б) Долгосрочный период

1. Расширение производственных мощностей: Увеличение объема производства: Увеличение производственных мощностей для достижения и превышения цели в 750 тонн макаронных изделий в год в течение следующих пяти лет. Приобретение нового оборудования: Инвестиции в новое оборудование и технологии для повышения эффективности и снижения производственных затрат. 2. Диверсификация продуктовой линейки: Введение новых сортов: Разработка и выпуск новых видов макарон (например, цельнозерновые макароны, макароны без глютена, ароматизированные макароны) для привлечения новых сегментов клиентов. Инновации в упаковке: Внедрение инновационных решений для экологичной и перерабатываемой упаковки. 3. Расширение рынка: Выход на новые рынки: Расширение дистрибуции продукции на национальные и международные рынки, включая соседние страны и другие европейские регионы. Стратегические партнерства: Развитие партнерских отношений (No Title) с розничной торговлей и специализированными магазинами для повышения узнаваемости продукции. 4. Инвестиции в человеческие ресурсы: Профессиональное развитие сотрудников: Создание программ обучения и непрерывного развития персонала для обеспечения высокого уровня компетентности и мотивации; Привлечение талантов.

3.2.2. Описание инвестиций в рамках проекта:

(описать технические параметры (мощность, производительность и т.д.) объектов инвестирования, которые вы планируете приобрести))



(500-1300 символов)

3.2.2. Описание инвестиций в рамках проекта:

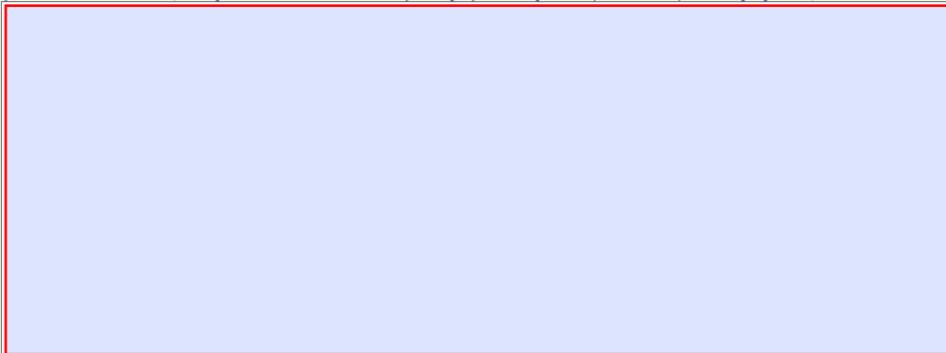
(описать технические параметры (мощность, производительность и т.д.) объектов инвестирования, которые вы планируете приобрести)

Технические параметры для объектов инвестиционных: 1. Машины для обработки муки: Оборудование должно быть способно перерабатывать не менее 750 т/год муки для производства макаронных изделий (модель..., габариты..., мощность в кВт/ч... и т.д.). 2. Системы для смешивания и замешивания теста: Инвестиции должны включать оборудование для смешивания и замешивания теста, обеспечивающее его однородность и консистенцию (модель..., габариты..., мощность в кВт/ч... и т.д.). 3. Экструдеры и формовочное оборудование: Оборудование для экструзии и формовки должно быть спроектировано для производства различных типов и размеров макаронных изделий, обеспечивая стабильное качество готового продукта. 4. Сушильные машины: Инвестиции должны включать подходящие сушилки для удаления влаги из макаронных изделий с мощностью не менее 2 т/день (модель..., габариты..., мощность в кВт/ч... и т.д.). 5. Системы упаковки и этикетирования: Системы должны быть эффективными и точными, с производительностью 2 т/день (модель..., габариты..., мощность в кВт/ч... и т.д.). 6. Системы контроля качества: Соответствие стандартам ISO 9001 и законодательству Республики Молдова. 7. Дополнительное оборудование: Системы для обработки сырья и готовой продукции, а также для утилизации отходов.

(500-1300 символов)

3.2.3. Инвестиционный эффект:

(установить показатели, которые должны быть достигнуты в результате реализации инвестиционной программы)



(500-1200 символов)

3.2.3. Инвестиционный эффект:

(установить показатели, которые должны быть достигнуты в результате реализации инвестиционной программы)

Ключевые показатели, которые необходимо отслеживать для оценки влияния инвестиций:

1. Увеличение производства домашних яичных макаронных изделий в запланированном объеме 750 тонн в год. 2. Рост доходов: за счет увеличения производства и продаж макаронных изделий. Это можно измерить путем анализа ежемесячного или годового роста доходов и сравнения их с предыдущими уровнями. 4. Рост прибыльности: улучшение прибыльности завода благодаря увеличению объема производства и операционной эффективности. Мониторинг уровня маржи прибыли и рентабельности инвестиций важен для оценки финансового влияния. 4. Создание рабочих мест: генерация новых рабочих мест в регионе, что способствует снижению безработицы и повышению уровня жизни местного населения. 5/ Влияние на местную экономику: стимулирование экономической активности в пищевой отрасли, поддержка местных поставщиков сырья. 6. Социальное воздействие: положительное влияние на общество путем предоставления качественных и доступных продуктов питания местному населению.

(500-1200 символов)

3.2.4. Срок реализации проекта:

(описать этапы и сроки реализации инвестиционного проекта)



(500-1600 символов)

4

3.2.4. Срок реализации проекта:

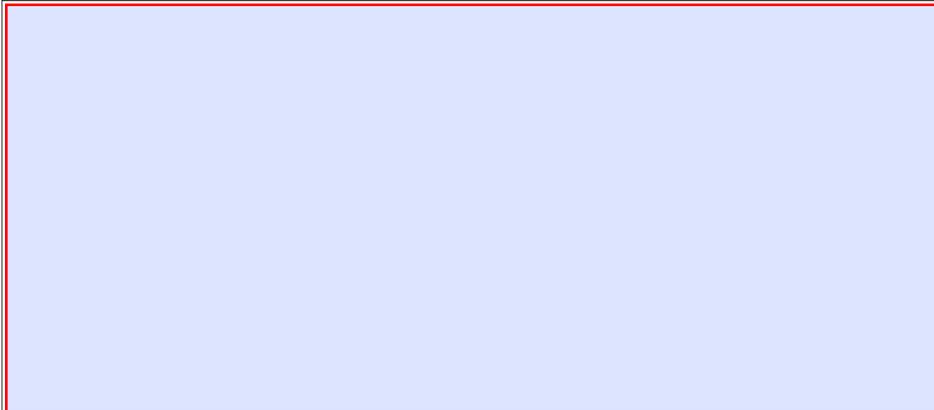
(описать этапы и сроки реализации инвестиционного проекта)

Год 1, первый и второй квартал: Разработка бизнес-плана и анализ рынка; Получение разрешений и согласований; Разработка проектных планов и закупка необходимого оборудования. Получение гранта от CMDA в размере 200 000 MDL и кредита на сумму 120 000 MDL сроком на 3 года с годовой процентной ставкой 10%. Год 1, первый и второй семестр: Ремонт здания завода, включая системы водоснабжения, электроснабжения и газоснабжения; Установка оборудования и тестирование; Установка оборудования на заводе и его тестирование для обеспечения правильной работы. Год 1, третий и четвертый квартал: Набор и обучение персонала: Набор и обучение необходимого персонала для работы завода, включая операторов оборудования, производственный персонал и персонал по контролю качества; Запасы сырья: Закупка и хранение необходимых для производства сырьевых материалов, таких как мука, яйца и другие ингредиенты. Год 1, третий и четвертый квартал: Запуск и ввод в эксплуатацию: Официальный запуск завода и начало производства домашних яичных макаронных изделий. Год 2: Мониторинг производительности завода и оптимизация производственных процессов для обеспечения эффективности и качества продукции. Производство упаковочного оборудования. Год 3-5: Расширение и развитие: в зависимости от спроса на рынке и производственных показателей.

(500-1600 символов)

3.2.5. Материальные ресурсы, задействованные в реализации проекта:

(указать необходимое оборудование и техника, используемая для реализации инвестиционного проекта, если Вы владеете или будете владеть производственными площадями, указать товары/оборудование/технику, которые установлены или будут установлены)



(500-1600 символов)

3.2.5. Материальные ресурсы, задействованные в реализации проекта:

(указать необходимое оборудование и техника, используемая для реализации инвестиционного проекта, если Вы владеете или будете владеть производственными площадями, указать товары/оборудование/технику, которые установлены или будут установлены)

Оборудование и техника, которые необходимо закупить и установить на заводе:
Машина для просеивания муки – 750 т/год, 1.5 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Транспортер для зерна с шнеком – 5 м, 1 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Пресс и миксер для теста для макаронных изделий – мощность 750 т/год, 10 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Формы для макаронных изделий – 5 типов (модель ..., габариты... и т.д.).
Дозатор для упаковки – 750 т, упаковки по 400 г и 1 кг, 1 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Упаковочное оборудование – 750 т, упаковки по 400 г и 1 кг, 1 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Сушилка для макаронных изделий – до 750 т/год, 35 кВт/ч (модель ..., габариты... и т.д.).
Вспомогательное оборудование: емкости, стеллажи, оборудование для организации складских помещений.

(500-1600 символов)

4. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1 Описание человеческих ресурсов:

(указать текущую численность работников и прогнозы на следующий год, по итогам реализации программы финансирования, при этом упомяните ключевые функции внутри вашего предприятия, чей вклад значителен в управление и контроль осуществляемой деятельности)

(500-1100 символов)

4.1 Описание человеческих ресурсов:

(указать текущую численность работников и прогнозы на следующий год, по итогам реализации программы финансирования, при этом упомяните ключевые функции внутри вашего предприятия, чей вклад значителен в управление и контроль осуществляемой деятельности)

Изначально будет (5 сотрудников), учитывая, что бухгалтерский учет будет выполняться через аутсорсинговые услуги. Менеджер по производству: Контролирует все операционные аспекты завода, включая планирование производства, управление оборудованием и координацию работы производственной команды. Обеспечивает эффективность и производительность процессов производства, следит за качеством продукции и внедряет стратегии постоянного улучшения. Изначально будет также отвечать за контроль качества. Операторы машин (2 сотрудника): Управление и обслуживание производственного оборудования, обеспечение соблюдения рабочих процедур и выполнение плана производства. Обеспечивают непрерывную и эффективную работу производственной линии. Специалист по закупкам и логистике: Управление закупками сырья и расходных материалов. Специалист по маркетингу и продажам: Разрабатывает и внедряет маркетинговые стратегии, управляет отношениями с клиентами.

(500-1100 символов)

5. ПРОДУКТ И РЫНОК

5.1. Каков целевой рынок вашего товара/услуги?

(упомяните основных клиентов, на которых ориентирован ваш товар/услуга, опишите потенциал расширения на рынке сбыта)

(500-1100 символов)

5

5.1. Каков целевой рынок вашего товара/услуги?

(упомяните основных клиентов, на которых ориентирован ваш товар/услуга, опишите потенциал расширения на рынке сбыта)

Индивидуальные потребители: Семьи и физические лица, которые ищут качественные продукты питания, приготовленные традиционным способом, с аутентичным домашним вкусом. Рестораны и услуги кейтеринга: Рестораны, бистро, столовые и кейтеринговые компании, которые хотят включить в свое меню качественные макаронные изделия, приготовленные с домашними яйцами. Специализированные магазины и деликатесы: Магазины, специализирующиеся на продаже гурманских и традиционных продуктов питания, ориентированные на сегмент клиентов, которые ценят качество и аутентичность продуктов. Школы и образовательные учреждения: Школьные столовые и другие образовательные учреждения, которые обеспечивают питанием детей и подростков. Расширение на национальный рынок: Регионы страны, где растет спрос на традиционные и качественные продукты. Сотрудничество с крупными супермаркетами: Установление партнерских отношений с крупными сетями супермаркетов.

(500-1100 символов)

5

5.2. Положение товара/услуг компании на рынке по сравнению с конкурентами

(описать процесс продажи вашего товара/услуги и то, как он дойдет до потребителя)

(500-1100 символов)

5.2. Положение товара/услуг компании на рынке по сравнению с конкурентами

(описать процесс продажи вашего товара/услуги и то, как он дойдет до потребителя)

Наш продукт позиционируется как премиальный продукт, с акцентом на высокое качество, кулинарные традиции, использование качественных ингредиентов, устойчивое развитие и социальную ответственность, что не всегда является приоритетом у конкурентов.

Каналы сбыта для конечных потребителей: супермаркеты, продуктовые магазины, местные рынки и интернет-магазины. Каналы сбыта для ресторанов и кафе: прямая дистрибуция в рестораны и кейтеринговые компании, партнерство с продуктовыми дистрибьюторами. Каналы сбыта для специализированных магазинов: сотрудничество с физическими и онлайн-магазинами деликатесов и специализированных продуктов. Каналы сбыта для школ и образовательных учреждений: соглашения с местными властями и поставщиками продовольственных услуг для школ.

(500-1100 символов)

5.3. Основные потребители

Таблица 5

Существующие клиенты	Товар	Условия оплаты	Дата начала сотрудничества

5.4. Основные конкуренты

Таблица 6

Конкуренты	Что они производят?	Преимущества	Недостатки
"FRANZELUȚA" SA	Макароны из муки без домашнего яйца	Дешевая цена и для настольн	Они не производят премиум-класс и не имеют уникальных рецептов.
BARILLA G. E R. FRATELLI	Макароны	Высшее качество и итальянский бренд; очень известная и хорошо продаваемая	В Республике Молдова они не продаются с домашним яйцом.
.....

5.5. Основные поставщики

Таблица 7

Поставщики	Что он поставляет?	Условия оплаты	Дата начала сотрудничества

5.6. Используемые методы продвижения

(укажите, какие основные способы продвижения будут использоваться в ходе мероприятия)

(500-1600 символов)

5.6. Используемые методы продвижения

(укажите, какие основные способы продвижения будут использоваться в ходе мероприятия)

1. Интернет-продвижение и цифровое продвижение: а) Веб-сайт: Создание профессионального веб-сайта, на котором представлены продукты, история бренда, ценности и преимущества домашней яичной пасты. Возможности: Интернет-магазин прямых продаж, блог с рецептами и кулинарными советами, раздел контактов для обратной связи и индивидуальных заказов; б) Социальные сети: Facebook, Instagram; Мероприятия: Систематические публикации с привлекательными фотографиями и видео продуктов, рецептами, историями бренда и специальными событиями; в) Контент-маркетинг: создание статей, рецептов и руководств о пользе домашней яичной пасты, ее истории и кулинарном использовании. Распространение: Публикация контента в блоге сайта, партнерство с кулинарными блогами и сайтами, посвященными образу жизни; г) Цифровая реклама: платные кампании в Google Ads, Facebook Ads и Instagram Ads для привлечения трафика на веб-сайт и повышения узнаваемости бренда. Таргетинг: сегменты аудитории, интересующиеся кулинарией, традиционной едой, здоровьем и образом жизни. 2. Традиционное продвижение: а. Реклама в местных СМИ; б) участие в ярмарках и выставках и т.п. 3. Продвижение через партнерство: а) сотрудничество с влиятельными лицами и блоггерами; партнерство с ресторанами и магазинами. 4. Мероприятия и дегустации: запуск мероприятий для новых продуктов, приглашение прессы.

(500-1600 символов)

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

(описать производственно-сервисный процесс Вашего предприятия, основные этапы, специфику операционного цикла)

7

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

(описать производственно-сервисный процесс Вашего предприятия, основные этапы, специфику операционного цикла)

1. Поиск и выбор сырья: закупка высококачественной муки и свежих яиц у местных поставщиков; Установление прочных отношений с поставщиками для гарантии постоянных поставок. 2. Производство макаронных изделий: приготовление тестовой смеси путем смешивания муки и яиц в точных пропорциях для получения желаемой консистенции; Использование современного оборудования для замеса и формирования из теста различных форм макаронных изделий (лапши, спагетти, пенне и т. д.); Внедрение контролируемого процесса сушки для обеспечения долговечности и качества макаронных изделий. 3. Контроль качества: внедрение строгой системы контроля качества для проверки как сырья, так и готовой продукции; Постоянный контроль производственного процесса. 4. Упаковка и маркировка продукции: Разработка привлекательной и функциональной упаковки для защиты продукции и сохранения ее свежести; Правильная маркировка продукции с указанием необходимой информации о продукте. 5. Маркетинг и продажи: Создание и реализация маркетинговой стратегии для продвижения продукции и привлечения клиентов; Создание эффективных каналов сбыта для обеспечения присутствия продукта в местных магазинах, супермаркетах и Интернете. 6. Логистика и дистрибуция: Эффективное управление запасами сырья и готовой продукции для поддержания постоянного потока производства; Обеспечение быстрой доставки и системы доставки для поддержания качества продукции. 7. Инновации и развитие: постоянные инвестиции в исследования и разработки для инноваций и улучшения существующих продуктов; Изучаем новые рецепты и формы различных макарон.

(700-1800 символов)

6.1. Данные об основных средствах, находящихся в настоящее время в собственности/аренде/безвозмездном пользовании экономического агента

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Таблица 8

Наименование основных средств	Описание	Год выпуска

6.2. Недвижимость/земельные участки, находящиеся в настоящее время в собственности предприятия

(заполняется только в том случае, если бенефициар зарегистрировал бизнес в течение последних 12 месяцев)

Таблица 9

Наименование	Описание	Собственность	
		Частная	Арендованная

[No Title]

Наименование_Row_5



6.3. Ключевые процессы производственного цикла:

(укажите, какие действия вытекают из поставленных целей, какие в результате)

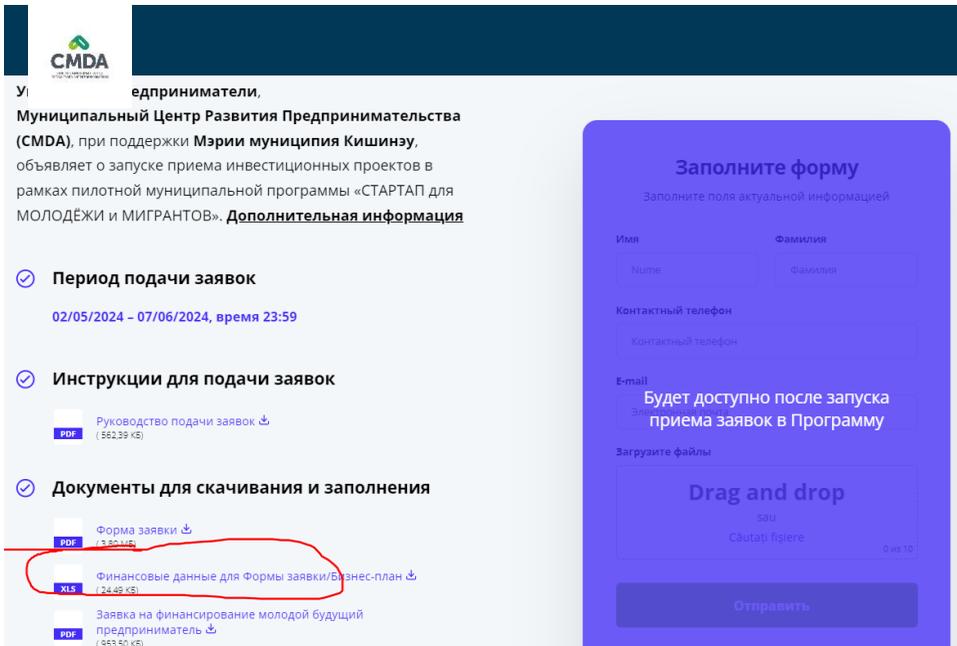
(500-1100 символов)

6.3. Ключевые процессы производственного цикла:

(укажите, какие действия вытекают из поставленных целей, какие в результате)

1. Поставка и выбор сырья.
2. Производство макаронных изделий
3. Контроль качества
4. Упаковка и маркировка продукции
5. Маркетинг и продажи
6. Логистика и дистрибуция
7. Инновации и развитие

(500-1100 символов)



Услуги для предприниматели,
Муниципальный Центр Развития Предпринимательства (CMDA), при поддержке Мэрии муниципия Кишинэу, объявляет о запуске приема инвестиционных проектов в рамках пилотной муниципальной программы «СТАРТАП для МОЛОДЕЖИ и МИГРАНТОВ». [Дополнительная информация](#)

Период подачи заявок
02/05/2024 - 07/06/2024, время 23:59

Инструкции для подачи заявок

Руководство подачи заявок [↕](#)
(562.39 KB)

Документы для скачивания и заполнения

- Форма заявки [↕](#)
(3.85 KB)
- Финансовые данные для Формы заявки/Бизнес-план [↕](#)
(24.49 KB)
- Заявка на финансирование молодой будущей предприниматель [↕](#)
(353.50 KB)

Заполните форму
Заполните поля актуальной информацией

Имя Фамилия

Имя Фамилия

Контактный телефон

Контактный телефон

E-mail

Бюджет доступно после запуска приема заявок в Программу

Загрузите файлы

Drag and drop

SAU
Căuțari fișiere

0 KB / 10

Отправить

Муниципальная программа «Стартан для Молодежи и Мигрантов»								
Список инвестиционных статей которые будут закуплены в рамках инвестиционного проекта.								
№	Инвестиционная статья	Количество	Стоимость (за единицу) (MDL)	Общая стоимость инвестиции, в том числе НДС, (MDL)	Сумма НДС (MDL)	Общая стоимость инвестиции, без НДС, (MDL)	Источник финансирования	
							Грант*	Собственный вклад, без НДС**
1				0,00	0,00	0,00		0,00
2				0,00	0,00	0,00		0,00
3				0,00	0,00	0,00		0,00
4				0,00	0,00	0,00		0,00
5				0,00	0,00	0,00		0,00
6				0,00	0,00	0,00		0,00
7				0,00	0,00	0,00		0,00
8				0,00	0,00	0,00		0,00
9				0,00	0,00	0,00		0,00
10				0,00	0,00	0,00		0,00
11				0,00	0,00	0,00		0,00
12				0,00	0,00	0,00		0,00
13				0,00	0,00	0,00		0,00
14				0,00	0,00	0,00		0,00
15				0,00	0,00	0,00		0,00
	ВСЕГО:			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
							0%	0%

Внимание!

* Максимальный размер гранта составляет 70% от стоимости инвестиционного проекта, без НДС
 ** Финансовый вклад Бенефициара составляет не менее 30% от стоимости инвестиционного проекта, без НДС
 *** Максимальная сумма гранта которая может быть запрошена не более 200 000 лей.

Муниципальная программа «Стартан для Молодежи и Мигрантов»								
Список инвестиционных статей которые будут закуплены в рамках инвестиционного проекта.								
№	Инвестиционная статья	Количество	Стоимость (за единицу) (MDL)	Общая стоимость инвестиции, в том числе НДС, (MDL)	Сумма НДС (MDL)	Общая стоимость инвестиции, без НДС, (MDL)	Источник финансирования	
							Грант*	Собственный вклад, без НДС**
1	Машина для начинки муки	1	20,000.00	24,000.00	4,000.00	20,000.00		20,000.00
2	Зерновой конвейер	1	8,000.00	9,600.00	1,600.00	8,000.00		8,000.00
3	Пресс и миксер	1	200,000.00	240,000.00	40,000.00	200,000.00	200,000.00	0,00
4	Формы для макаронных изделий	1	16,000.00	19,200.00	3,200.00	16,000.00		16,000.00
5	Диспенсер для упаковки	1	40,000.00	48,000.00	8,000.00	40,000.00		40,000.00
6	Упаковочное оборудование	1	400,000.00	480,000.00	80,000.00	400,000.00		400,000.00
7	Сушилка для макарон	1	190,000.00	228,000.00	38,000.00	190,000.00		190,000.00
8	Вспомогательное оборудование/посуда	1	10,000.00	12,000.00	2,000.00	10,000.00		10,000.00
9	Оборотный капитал	1	120,000.00	144,000.00	24,000.00	120,000.00		120,000.00
10	Ремонт и реконструкция существующего здания.	1	140,000.00	168,000.00	28,000.00	140,000.00		140,000.00
11				0,00	0,00	0,00		0,00
12				0,00	0,00	0,00		0,00
13				0,00	0,00	0,00		0,00
14				0,00	0,00	0,00		0,00
15				0,00	0,00	0,00		0,00
	ВСЕГО:			1,372,800.00	228,800.00	1,144,000.00	200,000.00	944,000.00
							17%	83%

Внимание!

* Максимальный размер гранта составляет 70% от стоимости инвестиционного проекта, без НДС
 ** Финансовый вклад Бенефициара составляет не менее 30% от стоимости инвестиционного проекта, без НДС
 *** Максимальная сумма гранта которая может быть запрошена не более 200 000 лей.

Муниципальная программа «Стартап для Молодежи и Мигрантов»
Прогнозируемый объем продаж

Номенование товара/услуги	Всего продаж							
	2023		2024		2025		2026	
	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость
ВСЕГО объемы/стоимости		0.0		0.0		0.0		0.0

Информация:

Объем – представляет собой объем продаж за определенный период времени (год деятельности), выраженный в условных единицах (кг, тонны, количество обслуженных клиентов и т.д.).
Стоимость – представляет собой зарегистрированную выручку от продажи товаров/услуг, выраженную в леях.

Муниципальная программа «Стартап для Молодежи и Мигрантов»
Прогнозируемый объем продаж

Номенование товара/услуги	Всего продаж							
	2025		2026		2027		2028	
	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость	Объем	Стоимость
Макароны кг	31,000	806,000.0	192,219	5,203,241.0	720,000	19,748,933.0	750,000	21,441,120.0
Услуги для производство макарон	40,000	178,670.0						
ВСЕГО объемы/стоимости		984,670.0		5,203,241.0		19,748,933.0		21,441,120.0

Информация:

Объем – представляет собой объем продаж за определенный период времени (год деятельности), выраженный в условных единицах (кг, тонны, количество обслуженных клиентов и т.д.).
Стоимость – представляет собой зарегистрированную выручку от продажи товаров/услуг, выраженную в леях.

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

Отчет о прибыли и убытках (Прогноз на период 2025 - 2028)

Показатели	2025	2026	2027	2028	Рост года 2026 / 2023, %			
Доходы от продаж						исключается НДС		
Себестоимость продаж								
Валовая прибыль (валовой убыток)								
Рентабельность доход от продаж								
Прочие доходы от операционной деятельности								
Расходы на реализацию								
Административные расходы								
Прочие расходы операционной деятельности								
Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)								
Результат от прочих видов деятельности (долгосрочными активами, финансовыми, etc): прибыль (убыток)								
Прибыль (убыток) до налогообложения								
Расходы по подоходному налогу								
Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода								
Показатели рабочей силы								
Показатели	2025	2026	2027	2028				
Общее число постоянных сотрудников, из которых:								
женщинами								
мужчинами								
молодые люди до 40 лет								
Количество сезонных работников								
Прогноз движения денежных средств								
Показатели	2025				2024	2025	2026	2027
	Трим. - I	Трим. - II	Трим. - III	Трим. - IV	Всего	Всего	Всего	Всего
Движение денежных средств от операционной деятельности								
Поступления от продаж, в том числе:								
Продукт 1								
Продукт 2								
Услуги								
Итого								
Платежи по поставкам денежных средств, в том числе:								

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

Отчет о прибыли и убытках (Прогноз на период 2025 - 2028)

Показатели	2025	2026	2027	2028	Рост года 2026 / 2023, %	
Доходы от продаж	984,670	5,203,241	19,748,933	21,441,120	2177%	исключается НДС
Себестоимость продаж	607,500	4,274,966	17,456,000	17,867,600	2941%	
Валовая прибыль (валовой убыток)	377,170	928,275	2,292,933	3,573,520	947%	
Рентабельность доход от продаж	38%	18%	12%	17%	44%	
Прочие доходы от операционной деятельности						
Расходы на реализацию						
Административные расходы	361,000	480,450	880,700	882,784	245%	
Прочие расходы операционной деятельности (amortizatsia)	114,709	208,211	147,461	107,203	93%	
Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	-98,539	239,614	1,264,772	2,583,531	-2622%	
Результат от прочих видов деятельности (долгосрочными активами, финансовыми, etc): прибыль (убыток)						
Прибыль (убыток) до налогообложения	-98,539	239,614	1,264,772	2,583,531	-2622%	
Расходы по подоходному налогу		28,754	151,773	310,024		
Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода	-98,539	210,860	1,112,999	2,273,507	-2307%	
Показатели рабочей силы						
Показатели	2025	2026	2027	2028		
Общее число постоянных сотрудников, из которых:	5	6	8	8	160%	
женщинами	3	3	4	4		
мужчинами	2	3	4	4		
молодые люди до 40 лет	3	4	5	5		
Количество сезонных работников						

Показатели	2025				2025	2026	2027	2028
	Трим. - I	Трим. - II	Трим. - III	Трим. - IV	Всего	Всего	Всего	Всего
Движение денежных средств от операционной деятельности								
Поступления от продаж, в том числе:			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Продукт 1								
Продукт 2								
Услуги			70,000	108,000	178,000			
Прочие поступления денежных средств, в том числе:	360,000	470,000			830,000			
собственные взносы	160,000	470,000			630,000			
Поступления в виде кредитов и займов								
Безвозмездная финансовая поддержка СТАРТ								
Гранты	200,000				200,000			
Государственные субсидии								
ВСЕГО денежные поступления	360,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Всего Денежные Платежи	165,000	754,800	305,000	649,100	1,873,900	5,235,416	18,336,700	18,750,384
Платежи поставщикам и предпринимателям	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600
Платежи сотрудникам и органам социального и медицинского страхования			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527
Выплаты по погашению кредитов и займов								
Проценты выплаченные								
Оплата подоходного налога								
Прочие административные расходы	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257
Всего чистое движение денежных средств	195,000	-284,800	65,000	-35,100	-99,900	-32,175	1,412,233	2,690,736
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	195,000	195,000	-89,800	-24,800	-99,900	-119,800	-151,975	1,260,258
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	195,000	-89,800	-24,800	-99,900	-119,800	-151,975	1,260,258	3,950,994

Показатели	2025				2025	2026	2027	2028
	Трим. - I	Трим. - II	Трим. - III	Трим. - IV	Всего	Всего	Всего	Всего
Движение денежных средств от операционной деятельности								
Поступления от продаж, в том числе:			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Продукт 1								
Продукт 2								
Услуги			70,000	108,000	178,000			
Прочие поступления денежных средств, в том числе:	360,000	470,000			830,000			
собственные взносы	160,000	470,000			630,000			
Поступления в виде кредитов и займов								
Безвозмездная финансовая поддержка СТАРТ								
Гранты	200,000				200,000			
Государственные субсидии								
ВСЕГО денежные поступления	360,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Всего Денежные Платежи	165,000	754,800	305,000	649,100	1,873,900	5,235,416	18,336,700	18,750,384
Платежи поставщикам и предпринимателям	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600
Платежи сотрудникам и органам социального и медицинского страхования			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527
Выплаты по погашению кредитов и займов								
Проценты выплаченные								
Оплата подоходного налога								
Прочие административные расходы	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257
Всего чистое движение денежных средств	195,000	-284,800	65,000	-35,100	-99,900	-32,175	1,412,233	2,690,736
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	195,000	195,000	-89,800	-24,800	-99,900	-119,800	-151,975	1,260,258
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	195,000	-89,800	-24,800	-99,900	-119,800	-151,975	1,260,258	3,950,994

Показатели	2025				2025 Всего	2026 Всего	2027 Всего	2028 Всего
	Трим. - I	Трим. - II	Трим. - III	Трим. - IV				
Движение денежных средств от операционной деятельности			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Поступления от продаж, в том числе:			300,000	506,000	806,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Продукт 1								
Продукт 2								
Услуги			70,000	108,000	178,000			
...								
Прочие поступления денежных средств, в том числе:	530,000	470,000			830,000			
собственные вливания	160,000	470,000			630,000			
Поступления в виде кредитов и займов	170,000							
Безвозмездная финансовая поддержка СТАРТ								
Гранты	200,000				200,000			
Государственные субсидии								
ВСЕГО денежные поступления	530,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Всего Денежные Платежи	165,000	734,800	305,000	649,100	1,873,900	5,250,416	18,436,700	18,845,384
Платежи поставщикам и предпринимателям	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600
Платежи сотрудникам и органам социального и медицинского страхования			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527
Выплаты по погашению кредитов и займов						15,000	80,000	75,000
Проценты выплаченные							20,000	20,000
Оплата подоходного налога								
Прочие административные расходы	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257
Всего чистое движение денежных средств	365,000	-264,800	65,000	-35,100	-69,900	-47,175	1,312,233	2,595,736
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	365,000	80,200	80,200	145,200	110,100	50,200	3,025	1,315,258
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	365,000	80,200	145,200	110,100	50,200	3,025	1,315,258	3,910,994