**Информация о планируемом проекте**

1. Полное наименование юридического лица или ФИО частного лица заявителя

2. Контактные данные (ФИО, тел., моб., сайт, эл. почта)

3. Краткое название проекта

4. Краткое описание проекта

5. Отрасль экономики к которой относится проект

6. Относится ли к проект к категории Национальных проектов или стратегических проектов

7. Какой вид содействия требуется от МАП (1 – содействие в привлечении финансирования; 2 – административная поддержка; 3 – экспертная поддержка; 4 – другое)

**8. Анализ экономической привлекательности проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Требуемая сумма инвестиций в проект |  |
| 2. Внутренняя ставка доходности (IRR) |  |
| 3. Срок окупаемости (payback period) |  |
| 4. Чистая приведенная стоимость (NPV) |  |
| Результат (из 40-ка баллов) |  |

**9. Оценка проекта с позиции рынка**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| **1. Удовлетворенность спроса**  (как можно оценить спрос на продукт/услугу, являющуюся результатом реализации проекта, в сравнении с предложением) |  |
| **2. Рост рынка**  (как можно оценить рост рынка продукта/услуги, являющегося результатом реализации проекта) |  |
| **3. Доступность рынка**  (как можно оценить доступность рынка продукта/услуги, являющегося результатом реализации проекта) |  |
| **4. Степень конкуренции**  (как можно оценить возможности на рынке в связи с наличием конкурентов) |  |
| **5. Наличие рыночной ниши**  (как можно оценить возможность нахождения перспективной рыночной ниши для продукта/услуги, являющегося результатом реализации проекта) |  |
| **6. Уровень цен**  (как можно оценить возможности для установления приемлемых цен на продукт/услугу, являющуюся результатом реализации проекта) |  |
| **7. Постоянство спроса**  (как можно оценить стабильность спроса на продукт/услугу, являющуюся результатом реализации проекта) |  |
| **8. Потенциал рынка**  (как можно оценить потенциал рынка, то есть верхний предел спроса на продукт/услугу, являющийся результатом реализации проекта) |  |
| Результат (из 80-ти баллов) |  |

**Рекомендуемая шкала оценки:** 10 – превосходно; 9 – очень хорошо; 8 – хорошо; 7 – вполне удовлетворительно; 6 – удовлетворительно; 5 – не вполне удовлетворительно; 4 – неудовлетворительно; 3 – плохо; 2 – очень плохо; 1 - безнадежно плохо.

**10. Анализ бизнес-модели**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Знакомы ли Вы с бизнес-моделями, используемыми в данной отрасли ведущими компаниями? |  |
| 2. Планируете ли Вы использовать существующую бизнес-модель? |  |
| 3. Планируете ли Вы использовать новую бизнес-модель? |  |
| Результат (из 30-ти баллов) |  |

Примечание: Опишите планируемую бизнес-модель

**11. Анализ предпринимательского потенциала**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Анализ истории выполнения проектов |  |
| 2. Знание соответствующей отрасли экономики |  |
| 3. Оценка существующей юридической структуры |  |
| 4. Личностная оценка менеджмента проекта |  |
| 5. Оценка финансового потенциала (наличие стартового капитала, возможность привлечения финансирования) |  |
| Результат (из 50-ти баллов) |  |

**12. Анализ структурного потенциала**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Необходимость строительства/приобретения объектов инфраструктуры (здания, сооружения, машины и оборудование) |  |
| 2. Наличие требуемых объектов инфраструктуры в распоряжении инициаторов проекта |  |
| 3. Необходимость использования уникальных технологий для производства продукта/услуги, являющегося результатом реализации проекта |  |
| 4. Наличие требуемой технологии в распоряжении инициатора проекта |  |
| Результат (из 40-ка баллов) |  |

**13. Анализ кадрового потенциала**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Организационная структура |  |
| 2. Штатное расписание |  |
| 3. Набраны ключевые сотрудники в соответствии со штатным расписанием |  |
| 4. Ключевые сотрудники, обладают необходимой квалификацией и отраслевым опытом |  |
| Результат (из 40-ка баллов) |  |

**14. Анализ степени проработанности проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии оценки | Оценка  (10 – превосходно, 1 – безнадежно плохо) |
| 1. Наличие бизнес-плана |  |
| 2. Наличие финансовой модели |  |
| 3. Бизнес-план и финансовая модель были выполнены или подтверждены независимыми консультантами |  |
| 4. Наличие исследований рынка, выполненных независимыми консультантами |  |
| 5. Определена структура финансирования проекта |  |
| 6. Проведены предварительные переговоры с финансовыми институтами |  |
| 7. Обеспечено финансирование проекта |  |
| 8. Наличие предварительных договоров с ключевыми покупателями продукта/услуги, являющейся результатом реализации проекта (take-off agreement) |  |
| 9. Наличие требуемых объектов инфраструктуры |  |
| 10. Наличие договоров с ген. подрядчиком |  |
| 11. Имеется или выбрана управляющая компания |  |
| 12. Наличие всей необходимой проектной документации |  |
| Результат (из 120-ти баллов) |  |