|  |
| --- |
| Приложение к заявке  на участие в конкурсном  отборе на предоставление  гранта Business Qoldau  для реализации и поддержки  бизнес-проектов |
| Форма |

СВЕДЕНИЯ О ПРОЕКТЕ

      1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1.1 | Название проекта |  |
|  | Краткое описание проекта | Описание проекта  Цели проекта: (2–3 чётких цели)  Количество продаж (прогноз)  Продукция:  Стоимость проекта:  Срок окупаемости: (РВР): |
| 1.2 | ФИО заявителя |  |
| Наименование индивидуального предпринимателя или юридического лица |  |
| ИИН/БИН  ОКЭД |  |
| 1.3 | Распределение уставного капитала. |  |
| Грант, тг |  |
| 1.4. | Место реализации проекта |  |
| Контакты |  |
| e-mail |  |
| 1.5. | Наличие необходимого оборудования, вспомогательных материалов или помещения (аренда или собственное) |  |
| 1.6. | Предполагаемая к выпуску продукция (товар, услуга) или бизнес-процесс. |  |
| 1.7. | Предполагаемый срок запуска проекта с момента получения гранта. |  |
| 1.8. | Целевая аудитория пользователей продукции/услуги |  |
| 1.9. | Инновационность проекта |  |
| 1.10 | Риски и устойчивость |  |

     2. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА

Основные характеристики продукта  
– функциональное назначение (для чего нужен продукт, какую проблему решает);  
– основные потребительские качества (качество, экологичность, безопасность, удобство и др.);  
– технические параметры (размеры, материалы, прочность и т.д.);  
– ценовой сегмент (низкий, средний, премиум).

Новизна проекта  
– в чём уникальность (технологическая, социальная, продуктовая инновация);  
– чем отличается от существующих аналогов;  
– как инновация влияет на спрос и конкурентоспособность.

Наличие патентов и правоохранных документов  
– зарегистрированные патенты, авторские права, товарные знаки (если есть);  
– поданные заявки (если в процессе);  
– отсутствие необходимости (если продукт не требует защиты).

Описание бизнес-процесса проекта  
– этапы производства / оказания услуги (от разработки до готового продукта);  
– используемые технологии и оборудование;  
– цепочка поставок сырья и комплектующих;  
– информация о потребителях (кто будет закупать);  
– срок окупаемости проекта (в годах/месяцах);  
– конкурентоспособность (почему продукт будет продаваться лучше аналогов).

Обеспечение ресурсами  
– помещение (арендуемое/собственное, площадь, адрес, кадастровый номер);  
– оборудование (список необходимого оборудования, технические характеристики);  
– транспорт (при необходимости);  
– сырьё и материалы (поставщики, доступность, цены);  
– трудовые ресурсы (число сотрудников, квалификация, опыт).

3. ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ. СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОЕКТА/ПРОДУКТА НА РЫНОК

Объём и ёмкость рынка продукта  
Указать размер рынка (в тенге / в натуральных единицах), его текущий объём и динамику роста.  
Пример: «Рынок детских товаров в Казахстане составляет \_\_\_ млрд ₸, из них сегмент мягких игрушек — \_\_\_ млрд ₸. Среднегодовой рост отрасли — \_\_\_ %.»

Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли  
– описание текущего положения на рынке;  
– ключевые игроки (импорт, локальные производители);  
– прогноз роста/снижения спроса;  
– тенденции (экологичность, этнические товары, онлайн-продажи и др.).

Обоснование потенциальной доли рынка проекта  
– расчёт доли рынка (в процентах, натуральных единицах или в деньгах);  
– аргументы: уникальность продукта, недостаток локальных производителей, рост спроса;  
– прогнозируемая доля рынка через 1–3 года.

TAM (общий рынок) → SAM (доступный рынок) → SOM (реальная доля для проекта)

Основные тенденции и ожидаемые изменения  
– рост интереса к экологичным продуктам;  
– рост онлайн-продаж и маркетплейсов;  
– тренд на локальное производство и патриотичный контент.

Наличие договорённостей с потенциальными потребителями  
– перечислить партнёров (детские сады, магазины, маркетплейсы);  
– указать наличие протоколов о намерениях, писем поддержки, предварительных договоров;  
– приложить копии документов в раздел «Приложения».

Факторы успешной реализации продукции на рынке  
– ценовая политика (доступные цены, гибкая система скидок);  
– превосходство по техническим характеристикам (экологичность, безопасность, уникальный дизайн);  
– репутация (опыт предпринимателя, участие в акселераторах/инкубаторах);  
– кадровый состав (квалифицированный коллектив, дизайнеры, мастера);  
– географические особенности (производство в Шымкенте, удобная логистика).

Конкурентные преимущества проекта  
– уникальный дизайн с этническими мотивами;  
– более низкая цена по сравнению с импортом;  
– широкий ассортимент;  
– возможность выхода на экспорт.

Сравнительный анализ с конкурентами:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристика | Ваш продукт | Импортный аналог | Локальный аналог |
| Цена за единицу |  |  |  |
| Качество материалов |  |  |  |
| Дизайн |  |  |  |
| Социальная ценность |  |  |  |

4. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Срок окупаемости проекта (РВР): \_\_\_ месяцев.

Детализация расходов по проекту

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол-во | Цена, тенге | Сумма, тенге |
|  | Грантовые средства |  |  | до 10 000 000 |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| **Всего** | |  |  |  |

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

План продаж

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи | Кол-во продаж в мес. | Цена за ед., тенге | Общий доход в мес., тенге | Общий доход в год, тенге |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| Итого | |  |  |  |  |

План расходов (операционные затраты)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование затрат | месяц | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого затрат | |  |  |  |  |  |  |

Отчёт о прибылях и убытках (ОПиУ)

Отчёт о прибылях и убытках (ОПиУ) — это основной финансовый документ, который показывает соотношение доходов и расходов предприятия за определённый период и позволяет определить конечный результат деятельности — прибыль или убыток.

Отчёт о движении денежных средств (ОДДС)

Отчёт о движении денежных средств (ОДДС) — это финансовый документ, отражающий все поступления и выбытия денежных средств за определённый период. Показывает реальное движение денежных потоков по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, позволяя оценить платёжеспособность и устойчивость проекта.

Показатели эффективности проекта

**Показатели эффективности проекта — это совокупность финансовых индикаторов, которые позволяют оценить целесообразность и устойчивость инвестиций.**

6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды риска | Вероятность наступления риска | Способы регулирования риска |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| ... |  |  |

SWOT-анализ проекта

ПРИЛОЖЕНИЯ

Гранты Business Qoldau для реализации и поддержки бизнес-проектов предоставляются субъектам малого предпринимательства, включая юридические лица и индивидуальных предпринимателей, на безвозмездной основе в приоритетных секторах экономики.

Предприниматели, претендующие на получение гранта Business Qoldau, прикрепляют к заявке сканированные копии документов в формате PDF согласно перечню, установленному Правилами предоставления грантов:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование документа | Наименование электронного файла (в формате .pdf) |
| 1 | 2 | 3 |
|  | Сертификат подтверждающий прохождение предпринимателем обучения в рамках национального проекта | PDF формат |
|  | Справка о государственной регистрации  юридического лица или Уведомления о регистрации индивидуального предпринимателя | PDF формат |
|  | Справка о наличие счета ИП/ТОО | PDF формат |
|  | Справка об отсутствии (наличии) задолженности | PDF формат |
|  | Сведения об интеллектуальной собственности (при наличии) | PDF формат |
|  | Фото или эскизы продукции (при наличии). | PNG формат |
|  | Фото оборудования или помещения (при наличии). | PNG формат |
|  | Диаграммы и графики (при наличии). |  |
|  | Сертификаты/дипломы, подтверждающие квалификацию (при наличии). | PDF формат |