

Критерии приема и оценки бизнес-проектов

Критерии и обязательные условия приема проектов

1. Наличие надлежащего бизнес-плана, который должен содержать:

- подробные сведения об обращающейся организации (лице) и программе,
- сведения о потребности в финансовых ресурсах, программном финансировании, прибыльности, имеющихся и ожидаемых финансовых потоках, наличии софинансирования, кредитной истории, выкупе ожидаемой помощи и нынешней стоимости организации,
- сведения о специализации персонала, имеющихся и ожидаемых рабочих местах, имеющейся средней зарплате и ожидаемых зарплатах,
- сведения о современных технологиях, возможных инновационных технологиях, снабжении сырьем, сотрудничестве с другими организациями и технической реализуемости проекта,
- сведения об организации реализации, имеющихся и прогнозируемых объемах реализации, маркетинговой политике, объемах внешнего и внутреннего рынков, конкурентных преимуществах, партнерах и потенциале реализации,
- сведения об уплаченных налогах, обязательных платежах, превышении платежей и долговых обязательствах,
- сведения о сотрудничестве с коммерческими банками и кредитными организациями,
- другие относящиеся к программе специфические, необходимые сведения.

2. Предлагаемая проектом деятельность должна:

- способствовать созданию новых рабочих мест,
- способствовать расширению производства,
- стимулировать экспорт и (или) заменить импорт,
- способствовать сотрудничеству с другими предприятиями и домашними хозяйствами по принципу кооперации,
- способствовать развитию локального региона,
- иметь направленность на применение местного сырья и местных ресурсов,
- иметь инновационную направленность,
- быть безопасной для окружающей среды.

3. В программе содействия не могут участвовать:

- начинающие предприниматели,
- организации, прежде не осуществлявшие деятельность,
- проекты, относящиеся к сферам строительства и обслуживания,
- проекты без четко представленной и обоснованной программы действий,
- проекты, негативно воздействующие на здоровую атмосферу экономики,
- проекты, содержащие опасную деятельность.

4. Проект должен быть составлен на компьютере, и должен быть также представлен его электронный вариант.

5. Представляющая проект организация в случае содействия должна обязательно внедрить систему корпоративного управления и представить отчет о деятельности в месячном разрезе.

Наиболее важные факторы оценки проектов

1. Реалистичность,
2. Создание новых рабочих мест,
3. Направленность на экспорт, замена импорта,
4. Наличие софинансирования,
5. Представление обоснованного анализа рынков сбыта в условиях мирового экономического кризиса,
6. Наличие четко разработанной качественной программы,
7. Точность представленных проектом сведений,
8. Инновационность,
9. Наличие мультипликативного воздействия и способствование развитию экономики,
10. Наличие кадрового потенциала,
11. Привлекательность финансовых показателей,
12. Низкий уровень рискованности.

Критерии, в случае необходимости применяемые для более подробного изучения или определения приоритетности

1. Критерии, оцениваемые баллами для определения приоритетности (всего – 50 баллов):

- реалистичность и перспективность (5),
- степень рискованности (3),
- успешная история деятельности организации (2),

- мультипликативное воздействие на экономику (5),
- стимулирование экспорта и (или) замена импорта (7),
- профессиональная квалификация персонала (2),
- расширение занятости (7),
- инновационность и конкурентное преимущество (3),
- надлежащая маркетинговая политика (7),
- добросовестная кредитная история и исправное выполнение долговых обязательств (5),
- наличие софинансирования (участие собственника в проекте – в размере 50 и более процентов) (4).

2. Сравнительные критерии, которые получаются на основе анализа:

- определение сроков выкупа на основе анализа расходов и выгоды,
- классификатор доходности инвестиций,
- норма внутренней доходности,
- чистая теперешняя стоимость,
- показатель эффективности инвестиций,
- анализ выгоды от каждого вложенного 1 миллиона драмов (прибыль, новое рабочее место, экспорт, выплачиваемые налоги и др.),
- сравнение имеющихся показателей на локальном уровне с общими показателями (доля реализации компании в деле реализации валовой продукции действующих организаций отрасли, доля числа работников компании в общем числе всех имеющихся в регионе работников и т.д.).