

АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА КОМСОМОЛЬСКА-НА-АМУРЕ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 3 ноября 2016 г. N 2831-п

ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ СУБСИДИИ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОРОДА КОМСОМОЛЬСКА-НА-АМУРЕ НА КОМПЕНСАЦИЮ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Список казенных документов
(в ред. постановления администрации города Комсомольска-на-Амуре от 20.02.2017 N 420-п)

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", постановлением администрации города Комсомольска-на-Амуре от 12 декабря 2013 г. N 4065-п "Об утверждении муниципальной программы "Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городском округе "Город Комсомольск-на-Амуре" на 2014 - 2018 годы" постановляю:

1. Утвердить прилагаемое Положение о проведении конкурса по предоставлению субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства города Комсомольска-на-Амуре на компенсацию затрат, связанных с развитием производства.

2. Опубликовать постановление в газете "Дальневосточный Комсомольск" и разместить на официальном сайте органов местного самоуправления города Комсомольска-на-Амуре в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

3. Контроль выполнения постановления возложить на заместителя главы администрации города Комсомольска-на-Амуре Офицерову Н.А.

Глава города
А.В. Климов

УТВЕРЖДЕНО
Постановлением
администрации города
Комсомольска-на-Амуре
от 3 ноября 2016 г. N 2831-п

ПОЛОЖЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ СУБСИДИИ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОРОДА КОМСОМОЛЬСКА-НА-АМУРЕ НА КОМПЕНСАЦИЮ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Список казенных документов
(в ред. постановления администрации города Комсомольска-на-Амуре от 20.02.2017 N 420-п)

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение разработано в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", постановлением администрации города Комсомольска-на-Амуре от 12 декабря 2013 г. N 4065-п "Об утверждении

муниципальной программы "Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городском округе "Город Комсомольск-на-Амуре" на 2014 - 2018 годы" (далее - Программа).

1.2. Положение устанавливает порядок и условия проведения конкурса по предоставлению субсидий на компенсацию затрат, связанных с развитием производства, субъектам малого и среднего предпринимательства города Комсомольска-на-Амуре (далее - СМСП), зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории города Комсомольска-на-Амуре, являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, отвечающим требованиям статьи 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ" (далее - Претенденты).

1.3. Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства города Комсомольска-на-Амуре осуществляется в соответствии с пунктом 4 приложения N 3 Программы в пределах сумм, предусмотренных местным бюджетом в текущем году.

1.4. Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства осуществляется на конкурсной основе (далее - конкурс).

1.5. Субсидии предоставляются в целях развития СМСП в производственной сфере, повышения конкурентоспособности СМСП, создания новых рабочих мест.

2. Условия участия в конкурсе

2.1. В конкурсе могут принимать участие:

- относящиеся в соответствии со статьей 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации";

- осуществляющие деятельность на территории муниципальной образования городского округа "Город Комсомольск-на-Амуре" в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица более одного календарного года до даты подачи заявления на получение субсидии;

- не имеющие на дату подачи заявления на получение субсидии просроченной задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам, а также просроченной задолженности по возникшим ранее обязательствам.

2.2. К участию в конкурсе не допускаются СМСП:

- являющиеся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

- являющиеся участниками соглашений о разделе продукции;

- являющиеся в порядке, установленном действующим законодательством о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентами Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации;

- осуществляющие производство и реализацию подакцизных товаров;

- занимающиеся добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;

- находящиеся в стадии реорганизации, ликвидации или банкротства, а также деятельность которых приостановлена в соответствии с действующим законодательством;

- осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса;

2.3. Для участия в конкурсе Претенденты предоставляют следующие документы:

1) заявление, оформленное согласно приложению N 1 к настоящему Положению;

2) документ, подтверждающий личность заявителя и полномочия в случае подачи заявления от юридического лица;

3) копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица / копия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

4) документы, подтверждающие фактически произведенные затраты, подлежащие компенсации;

5) Бизнес-план согласно приложению N 2 к настоящему Положению.

Все представленные копии документов возвращаются руководителем СМСП - Претендента на получение субсидии и скрепляются печатью при ее наличии.

(в ред. постановления администрации города Комсомольска-на-Амуре от 20.02.2017 N 420-па)

2.4. Претендент вправе предоставить по собственной инициативе следующие документы:

1) выписка из Единого государственного реестра юридических лиц / Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, выданная налоговым органом не ранее чем за 30 календарных дней на дату подачи заявления на получение государственной поддержки;

2) справка из налоговых органов, подтверждающая отсутствие у субъекта малого и среднего предпринимательства, которым руководит (или является собственником) Претендент, задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам;

3) Сведения о среднемесячной численности работников за предшествующий календарный год (по форме КНД 1110016).

Все представленные копии документов заверяются руководителем СМСП - Претендента на получение субсидии и скрепляются печатью при ее наличии.

(в ред. постановления администрации города Комсомольска-на-Амуре от 20.02.2017 N 420-па)

2.5. Претендент не допускается к участию в конкурсе в случаях, если:

1) претендентом не представлены документы, указанные в п. 2.3 настоящего Положения;

2) в представленных документах указаны неполные или недостоверные сведения;

3) Претендент находится в стадии реорганизации, ликвидации или проведения процедуры банкротства;

4) у Претендента имеется просроченная задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам, а также просроченная задолженность по возникшим ранее обязательствам.

2.6. Преимущественное право на получение субсидии предоставляется СМСП, созданным инвазидами.

2.7. Возмещению подлежат затраты, произведенные СМСП в течение двенадцати месяцев до даты направления заявления на участие в конкурсе на получение субсидии.

2.8. Субсидии предоставляются на компенсацию (возмещение) следующих фактически произведенных (понесенных) затрат:

- приобретение (покупка) производственного оборудования;
- внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий;

- приобретение, оформление объектов интеллектуальной собственности, в том числе патентов, лицензий, изобретений, приобретение программного обеспечения;

- обучение и подготовка персонала;
- сертификация и патентование.

2.9. Фактически произведенные затраты устанавливаются на основании документов, подтверждающих соответствующие затраты, произведенные по безналичному расчету (платежные поручения с отметкой банка и с указанием назначения платежа; выписка с банковского счета о проведенных операциях; документы, подтверждающие назначение платежа (договоры и (или) счета, накладные и (или) акты выполненных работ и др.).

Сумма налога на добавленную стоимость вычитается из суммы субсидии, подлежащей к выплате СМСП, использующих систему налогообложения.

2.10. Субсидии предоставляются при условии, что предельные расходы не были возмещены за счет государственных и муниципальных программ (средств).

2.11. СМСП самостоятельно несет все расходы, связанные с подготовкой и подачей заявления и приложенных к ней документов.

2.12. За подлинность документов (копии документов), представленных на конкурс, а также достоверность информации, содержащейся в Конкурсной документации, претендент несет ответственность в рамках законодательства.

3. Порядок проведения конкурса

3.1. Проведение конкурса в очередном году осуществляется на основании настоящего Положения и постановления администрации города Комсомольска-на-Амуре о проведении конкурса, в котором указывается состав конкурсной комиссии, сроки приема конкурсной документации, а также сроки подведения итогов конкурса. Данное постановление выкладывается ежегодно, публикуется в газете Дальневосточный Комсомольск и размещается на официальном сайте органов самоуправления города Комсомольска-на-Амуре (www.kpsrbj.ru) в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

3.2. В объявлении о проведении конкурса также указываются:

- место подачи заявления на участие, дата начала и окончания срока подачи заявления;
- место и дата рассмотрения заявлений и подведения итогов конкурса.

3.3. По итогам конкурса выдается постановление администрации города Комсомольска-на-Амуре, которое публикуется в газете Дальневосточный Комсомольск и размещается на официальном сайте органов местного самоуправления города Комсомольска-на-Амуре в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

3.4. Организацию конкурса и обеспечение работы конкурсной комиссии (далее - Комиссия) осуществляет управление экономического развития администрации города Комсомольска-на-Амуре.

3.5. Состав Комиссии утверждается постановлением администрации города Комсомольска-на-Амуре. Члены Комиссии участвуют в ее заседаниях лично.

3.6. Комиссия в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации, настоящим Положением.

3.7. Комиссия выполняет следующие функции:

- рассматривает документы, представленные Претендентом для получения субсидии, и принимает решение о допуске или об отказе в допуске СМСП к участию в конкурсе, заявления которых не соответствуют условиям настоящего Положения;

- принимает решение о предоставлении субсидии СМСП в пределах средств, предусмотренных для реализации мероприятий Программы.

3.8. Решение комиссии об отборе победителей конкурса оформляется протоколом в течение пяти рабочих дней со дня ее заседания. Протокол утверждает глава города Комсомольска-на-Амуре.

В протоколе указываются:

- дата заседания Конкурсной комиссии по подведению итогов конкурса;

- список присутствующих на заседании членов конкурсной комиссии;

- перечень претендентов, участвовавших в конкурсе;

- претенденты, победившие в конкурсе;

- форма и размер финансовой поддержки победителей конкурса.

3.9. Заседание комиссии считается правомочным, если на нем присутствует не менее 2/3 членов комиссии.

3.10. Подведение итогов конкурса, определение победителей и распределение среди них сумм финансовой поддержки осуществляется Конкурсной комиссией.

3.11. На основании протокола заседания Комиссии в течение 5 рабочих дней принимается муниципальный правовой акт о распределении субсидий, в котором указываются наименования победителей и сумма субсидий.

3.12. Финансовая поддержка предоставляется в виде субсидии на безвозвратной и безвозвратной основе из расчета 70 процентов, но не более 1,5 млн. руб. на одного субъекта малого и среднего предпринимательства.

3.13. Предоставление денежных средств победителю конкурса осуществляется Фондом поддержки малого и среднего предпринимательства г. Комсомольска-на-Амуре (далее - Фонд).

3.14. Денежные средства предоставляются победителю конкурса на основании индивидуального правового акта и договора на предоставление субсидий, заключенного в течение 30 дней со дня подведения итогов конкурса, между Фондом и победителем конкурса (далее - Договор).

4. Критерии оценки Бизнес-планов, представленных на Конкурс:

4.1 Оценка представленных на Конкурс Бизнес-планов производится по следующим критериям:

- значимость реализуемого проекта для экономики города Комсомольска-на-Амуре;
- значимость реализуемого проекта для социальной сферы города Комсомольска-на-Амуре;
- представленный бизнес-план является целостным, предложенные выводы полностью обоснованы;
- качество презентации реализуемого проекта;
- уровень и содержание ответов на вопросы членов конкурсной комиссии;

4.2. По каждому критерию дается оценка по трехбалльной шкале: "Низкая" - один балл, "средняя" - два балла, "высокая" - три балла.

4.3. Итоговый балл бизнес-плана определяется как сумма критериев каждого раздела, умноженная на коэффициент весомости каждой группы критериев.

4.4. Количество победителей конкурса определяется объемами финансирования конкурса в текущем году, а также суммой средств, запрашиваемых участниками конкурса.

4.5. Очередность предоставления субсидий определяется на основании итогового балла (начиная от большего показателя к меньшему).

4.6. В случае если несколько претендентов набрали одинаковое количество баллов, решение принимается путем открытого голосования. Решение считается принятым, если за него проголосовало большинство присутствующих на заседании членов Комиссии. В случае равенства голосов голос председателя Комиссии является решающим.

Критерий	Оценка (от 1 до 3 баллов)	Коэффициент весомости	Балл с учетом коэффициента весомости
Значимость реализуемого проекта для экономики города Комсомольска-на-Амуре	3	0,3	0,9
Значимость реализуемого проекта для социальной сферы города Комсомольска-на-Амуре	3	0,3	0,9
Представленный бизнес-план является целостным, предложенные выводы полностью обоснованы	3	0,3	0,9
Качество бизнес-плана, реализуемого проекта	3	0,1	0,3
Уровень и содержание ответов на вопросы членов конкурсной комиссии	3	0,1	0,3

Приложение № 1
к Положению
о проведении конкурса по предоставлению субсидий
субъектам малого и среднего предпринимательства
города Комсомольска-на-Амуре на компенсацию затрат,
связанных с развитием производства

Главе города
г. Комсомольска-на-Амуре
А.В. Кинязову

ЗАЯВЛЕНИЕ
на участие в конкурсе по предоставлению субсидий
субъектам малого и среднего предпринимательства города
Комсомольска-на-Амуре на компенсацию затрат,
связанных с развитием производства

ор. (Наименование юридического лица / индивидуального предпринимателя)

в лице _____

действующего на основании _____

Прошу допустить до участия в конкурсе по предоставлению субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства города Комсомольска-на-Амуре на компенсацию затрат, связанных с развитием производства

Сумма запрашиваемой субсидии _____ тыс. рублей.

Предоставляю следующие сведения:

N п/п	Наименование	Сведения об участнике конкурса
1.	Наименование юридического лица (индивидуального предпринимателя) с указанием организационно-правовой формы	
2.	Фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя (Руководителя юридического лица)	
3.	Участители (наименование и доля участия каждого из них (заполняется для юридических лиц))	
4.	Основной вид деятельности (ОКВЭД)	
5.	Регистрационные данные: - основной государственный регистрационный номер записи о государственной регистрации юридического лица (ОГРН) или индивидуального предпринимателя (ОГРНИП); - дата, место и орган регистрации юридического лица, регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя	
6.	Место нахождения (юридический адрес)	

7.	Фактическое место нахождения	
8.	Наличие лицензии (если требуется для осуществления вида деятельности), когда и кем выдана	
9.	Банковские реквизиты: наименование банка расчетный счет корреспондентский счет ИНН, БИК, КПП	
10.	Система налогообложения	
11.	Выручка предприятия за год, предшествующий дате подачи заявления	
12.	Численность работников на дату подачи заявления	
13.	Среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника (руб.)	
14.	Наличие фактов привлечения к ответственности за нарушение законодательства РФ	
15.	Количество реализованных профилактических мероприятий в сфере противодействия коррупции за предшествующий календарный год в соответствии с п. 2 Статьи 13.3 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции"	
16.	Контактные телефоны / факс	
17.	Адрес электронной почты	
18.	Фамилия, имя, отчество контактного лица	
19.	Наличие задолженности заработной платы	

С условиями конкурса ознакомлен. Перечень документов прилагается.

Я _____, не осуществляю деятельность, предусмотренную пунктом 3 статьи 14 Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", предельно возможной суммой расходов не были возмещены за счет федерального бюджета и местного бюджета.

Я подтверждаю, что представленные мной сведения являются достоверными, не возражаю против выборочной проверки сведений и использования персональных данных.

(подпись) _____ (подпись) _____ (ФИО) _____
 _____ (дата)

Приложение N 2
 к Положению
 о проведении конкурса по представлению субъектов
 объектов малого и среднего предпринимательства
 города Комсомольска-на-Амуре на конкурсное звание
 связанных с развитием производства

БИЗНЕС-ПЛАН

Предприятие: _____ наименование предприятия (ООО или ИП), Ф.И.О. предпринимателя, Адрес

Телефон, факс: _____ контактные телефоны с кодом города

Полное наименование проекта: (например: "Организация деятельности предприятия по производству строительных материалов")

Дата начала реализации проекта: "XX" месяц ____ 20 ____ год.

Проект подготовил: Ф.И.О. ответственного за проект, подпись

Дата составления: "XX" месяц 20 ____ год

Экспертиза проведена комиссией в составе:

Заключение экспертной комиссии: _____

Дата защиты: _____

Результат защиты: _____

Бизнес-план - это документ, объединяющий различные аспекты деятельности компании в единое целое. Он описывает бизнес-идею проекта, цели и показатели, которых будет придерживаться компания, и действия и подходы для их достижения, анализирует проблемы, с которыми может столкнуться компания, и предлагает различные варианты решения этих проблем.

Правильно составленный бизнес-план отвечает на самый важный для предпринимателя вопрос: стоило ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты средств и сил.

Единообразной структуры бизнес-плана, утвержденной в нормативных документах на территории РФ, не существует. Конкретные подходы к составлению бизнес-плана и его структура меняются в зависимости от характера бизнеса, целей плана и творческой потенциальной инвестора. В то же время существует внутренняя логика структуры бизнес-плана и общепринятые принципы его разработки.

Структура бизнес-плана:

1. Резюме (краткий обзор) проекта
 2. Описание предприятия и продукции (бизнес-идея проекта)
 3. Анализ рынка, риски и стратегия маркетинга
 4. Производственный план
 5. Финансовый план
 6. Оценка экономической эффективности проекта (инвестиций)
- Приложения:
- Прогноз движения денежных средств Каш-Фло.
 - Анализ экономической эффективности проекта.
1. Резюме проекта
- Резюме проекта - это краткое содержание бизнес-плана. По резюме будущие инвесторы судят об

успешности всего проекта и рентабил, стоит ли вкладывать в него деньги. Поэтому важно логически
выстроить информацию, изложить ее кратко и ясно. Все последующие пункты бизнес-плана
расшифровывают информацию из резюме и доказывают правильность расчетов.

Резюме размещают в самом начале бизнес-плана, но составляется оно в последнюю очередь, т.к.
концентрирует (резюмирует) выводы проведенной работы. Объем не должен превышать 1 - 2 страни.

Резюме включает следующую информацию:

нового предприятия.

- Наименование проекта.

- Характеристика инициатора проекта (наименование, организационно-правовая форма: ИП или ООО,
управление и форма собственности).

Местонахождение предприятия.

Описание (суть) проекта и его цель, в том числе идет ли речь о начале работы "с нуля" или о
расширении существующего дела.

Законодательные основы деятельности (система налогообложения, наличие лицензий, сертификатов,
разрешений и т.д.).

Краткие сведения о квалификации управленческого персонала, опыт деятельности.

Краткая характеристика отрасли, основные конкуренты, риски. Преимущество продукции или услуг
предприятия, стратегия маркетинга, сбыта.

Долгосрочные цели.

Технико-экономические показатели проекта

Таблица № 1

Наименование	Показатели	Единица измерения
Общая стоимость инвестиционного проекта, в т.ч.:		тыс. руб.
- Собственные средства		тыс. руб.
- Привлеченные средства (потребность в займе)		тыс. руб.
Выручка от реализации в год		тыс. руб.
Стоимость затрат в год		тыс. руб.
Чистая прибыль в год		тыс. руб.
Срок окупаемости		лет
Внутренняя норма доходности		%
Рентабельность производства		%

2. Описание предприятия и продукции (бизнес-идея проекта)

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от
других компаний, присутствующих на рынке. Необходимо очень подробно описать товар или услугу,
которые будут предложены потребителям, и ради чего разрабатывается проект. В разделе должны быть
отражены ответы на вопросы: Какие потребности будет удовлетворять ваш продукт или услуга? Что
отличает его от других товаров (услуг), в том числе в глазах потребителей? Почему его будут приобретать?

1) Описание предприятия:

- организационно-правовая форма (ИП или ООО) и наименование предприятия;

- учредители;

- размер уставного фонда (если есть);

- местонахождение предприятия;

- профиль деятельности предприятия-инициатора;

- стратегические (перспективные) цели и задачи.

2) Характеристики продукции:

- назначение продукции (товара/услуги), для каких целей она предназначена;

- уникальность товара/услуги (чем продукция отличается от уже существующей на рынке);

- на какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец,
небольшая партия, серийное производство и т.п.);

- требования государственных органов к товару / услуге (защищен ли авторским правом, требования к
лицензированию, контролю качества, экологичности, грантинному обслуживанию);

- имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта.

3. Анализ рынка, риски и стратегия маркетинга

В этом разделе должно быть показано общее состояние дел в отрасли, дана характеристика рынка.
Для того чтобы быть успешной на рынке, фирме необходимо тщательно изучать своих клиентов. Для этого
на основе анализа рынка производится его сегментация, выбирается целевой сегмент. В разделе нужно
доказать, что продукция или услуга имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха
на этом рынке. Расширяется ли или остается стабильным ваш рынок? Будут ли происходить на рынке
изменения, по вашему мнению?

1) Состояние дел в отрасли: состояние дел в отрасли (динамика объемов реализации, освоение
новых изделий, крупнейшие участники, появление новых предприятий)

- место компании в отрасли.

2) Характеристика рынка: опишите как можно точнее тот рынок, на который выходит Ваше
предприятие. В работе учтите, что обычно выделяют пять типов клиентурных рынков.

а) Потребительский рынок - отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для
личного потребления.

б) Рынок производителей - организации, приобретающие товары и услуги для использования их в
процессе производства (сырье, материалы).

в) Рынок промежуточных продавцов - организации, приобретающие товары и услуги для дальнейшей
их перепродажи (оптовая торговля, дилеры, франчайзинг).

г) Рынок государственных учреждений - государственные организации, приобретающие товары и
услуги либо для последующего их использования с целью выполнения государственных программ, либо
передачи этих товаров и услуг тем, кто в этом нуждается.

д) Международный рынок - покупатели за рубежом, включая зарубежных потребителей,
производителей, промежуточных продавцов и государственных учреждений.

Каждая компания должна выявить наиболее привлекательные сегменты рынка, которые она в
настоящий момент способна обслужить и иметь на них преимущество перед конкурентами.

Сегментация - разбиение покупателей по мотивациям и/или определенным признакам.

Рыночный сегмент - большая группа покупателей, имеющих некую общую характеристику. Сегменты
можно выделить по следующим признакам (критериям):

- географическому (хителы региона, города, микрорайона, поселка),

- демографическому (пол, возраст, национальность),
- по социальному статусу и стилю жизни,
- покупательскому поведению (случайный покупатель, постоянный клиент, лояльный клиент и др.),
- иные параметры.
- определите возможные сегменты рынка, дайте характеристику Ваших потребителей. Кто ваши потребители? Что они хотят?
- Докажите, что спрос на Вашу продукцию/услугу действительно существует на рынке.
- 3) Основные конкуренты:
 - кто является основными конкурентами, анализ сильных и слабых сторон предприятия и его конкурентов (качество продукции и услуг, возможности сбыта, квалификация, опыт персонала, уровень технологии и технологические риски, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).

SWOT - анализ предприятия

Таблица N 2

	Внутренние
Сильные стороны	Слабые стороны
1.	1.
2.	2.
	Внешние
Возможности:	Угрозы:
1.	1.
2.	2.

- сравнительная таблица цен на основные товары / услуги конкурентов и предприятия-инициатора проекта (таблица 3).

Сравнительная таблица цен на основные товары/услуги

Таблица N 3

N	Наименование товара/услуги	Ваше предприятие	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1	Продукт 1				
2	Продукт 2				
3	Продукт 3				
4	...				

4) Стратегия маркетинга:

- методы продвижения товаров (услуг) предприятия;
- подходы для Вашей продукции (услуг) виды рекламы;
- способы стимулирования сбыта, используемые конкурентами.

- система ценообразования Вашей продукции (услуг), наличие скидок, бонусов и т.д.;
- наличие предварительных соглашений с потребителями продукции.
- 5) Сбыт продукции:
 - схема реализации продукции (собственная сеть, а при ее отсутствии должны быть представлены документы, подтверждающие возможность реализации продукции), время на сбыт,
 - условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит).
- 6) Риски:
 - основные существующие проблемы;
 - какие потенциальные риски существуют, насколько сильно они могут повлиять на деятельность предприятия;
 - каким образом планируется уменьшить воздействие рисков.

4. Производственный план

Назначение раздела - аргументировать выбор производственного процесса и определить его экономические показатели. Показать, как можно эффективно, с минимальными затратами произвести товар / предоставлять услугу.

Главная задача раздела - доказать, что технология изготовления продукции (оказания услуг) достаточно изучена, есть понимание, какие мощности будут задействованы; где и у кого будут покупаться оборудование, запасные части или основные материалы.

Производственный план:

- специфические требования к организации производства;
 - помещение и оборудование. Состав основного оборудования (с указанием цены), в том числе описание уже имеющегося у предпринимателя оборудования. Поставщики и условия поставок, аренда, стоимость;
 - календарный график проекта;
 - сроки ввода и освоение мощностей, технологические инновации;
 - себестоимость назначаемой к производству продукции, включающая производственные и накладные расходы.
- Производственные расходы - непосредственно связанные с изготовлением продукции (зарплата рабочих с отчислениями, амортизация, материалы, отопление, транспортные расходы и техобслуживание, вывоз отходов, утилизация, содержание и ремонт оборудования, спецодежда, поручочно-разгрузочные работы и т.д.)
- Накладные расходы - связанные с процессом обслуживания производства:
- обеспечение экологической и технической безопасности (если есть требования к производству);
 - сырье и материалы, поставщики и ориентировочные цены;
 - альтернативные источники снабжения сырьем и материалами;
 - штатное расписание (таблица 4);
 - тактический план, краткое изложение того, в какой последовательности, как и в какие сроки будут достигаться поставленные цели. План реализации продукции (таблица 5).

Таблица N 4

Штатное расписание

N	Профессия, должность	Количество штатных	Заработная плата	ПФР, ФСС	Итого зарплата с
---	----------------------	--------------------	------------------	----------	------------------

	единиц	налогами
1	Сотрудник 1	
2	Сотрудник 2	
3	...	
4	Итого:	

При составлении прогноза выручки лучше руководствоваться "негативным вариантом" - брать затраты и расходы на максимальном уровне, а доходы - на минимальном уровне. Также следует учитывать фактор сезонности, экономические и географические условия.

План реализации продукции

Таблица N 5

N	Наименование продукции (услуг)	Цена 1 ед. товара (услуги)	Реализация за первый год проекта						ИТОГО
			1 мес.	2 мес.	3 мес.	11 мес.	12 мес.		
1	Наименование 1								
	Реализация в штуках								
	Реализация в рублях								
2	Наименование 2								
	Реализация в штуках								
	Реализация в рублях								
3	Наименование 3								
	Реализация в штуках								
	Реализация в рублях								
	...								
	Итого:								

5. Финансовый план

Этот раздел бизнес-плана оценивает способность проекта обеспечить поступление денежных средств в объеме, достаточном для возврата вложенных средств. Приводятся переменные и постоянные затраты производства продукции (оказания услуг), потребность в оборотных средствах, таблица расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования.

Следует подробно образом описать объем собственных ресурсов компании (денежные средства, недвижимость, оборудование), потребность в заемных финансовых ресурсах, в том числе в субсидии, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантии.

Должны быть описаны условия всех остальных относящихся к проекту или уже находящихся на балансе кредитов.

При составлении прогноза выручки лучше руководствоваться "негативным вариантом" - брать затраты и расходы на максимальном уровне, а доходы - на минимальном уровне.

Таблица N 6

N	Наименование вложений	Стоимость, тыс. руб.
1	Оборудование, в т.ч. доставка и монтаж.	
2	Организационные расходы (в т.ч. регистрация, изготовление печати, услуги нотариуса)	
3	Закуп материалов, сырья	
4	Ремонт	
5	Расходы нулевого периода <*>	
	Итого:	

<*> Нулевым периодом считается все время с момента начала проекта до момента поступления выручки. В нулевой период затраты (и инвестиционные, и текущие) осуществляются, а выручка еще не поступает. В малых предприятиях это чаще всего первый месяц работы.

Источники финансирования проекта

Таблица N 7

N	Наименование вложений	Стоимость, тыс. руб.
1	Собственные средства	
2	Заемные средства	
3	Привлеченные инвестиции	
4	Иные источники	
	Итого:	

Обратите внимание, что размер необходимых инвестиций (Итого Табл. 6) должен быть равен найденным источникам финансирования проекта (Итого Табл. 7).

6. Оценка экономической эффективности проекта (инвестиций)

Консультант(ы)проект: применение. В официальном тексте документа, видимо, допущена опечатка: приложение 3 к настоящему Бизнес-плану отсутствует.

Существуют простые методы или "экспресс-методы", позволяющие достаточно быстро проанализировать экономическую эффективность проекта. На основании таблиц Отчет о движении денежных средств

Кэш-Фло и Отчет о прибылях и убытках в Приложении 3 оцениваются:

- срок окупаемости инвестиций дает оценку того, через какой период времени инвестиционные затраты окупятся и начнут приносить прибыль;
- внутренняя норма доходности оценивает рентабельность инвестиций, то есть сколько приходится прибыли на каждый рубль вложенных средств;
- рентабельность производства показывает рентабельность производства, то есть сколько приходится прибыли на каждый рубль, вложенный в непосредственное производство продукции.

7. Приложения

В приложения включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в Бизнес-плане. К числу обязательных относятся следующие:

- Приложение N 1 - Прогноз движения денежных средств - Кэш-Фло.
- Приложение N 2 - Показатели эффективности инвестиций.
- Возможно также предоставление в качестве приложения к Бизнес-плану:
 - биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
 - результаты маркетинговых исследований;
 - заключения аудиторов (включая аналитическую часть);
 - подробные технические характеристики продукции;
 - гарантийные письма или контракты с поставщиками и потребителями продукции;
 - заключения служб государственного надзора по вопросам экологии и безопасности, санитарно-эпидемиологических служб;
 - статьи из журналов и газет о деятельности предприятия;
 - отзывы авторитетных организаций;
 - другие документы, подтверждающие достоверность исходной информации и финансовых расчетов.

Памятка по защите Бизнес-плана

Защита бизнес-плана перед инвесторами, кредиторами - это презентация Вашего проекта с целью за короткий промежуток времени убедить инвесторов вложить в него деньги. Обычно она составляет 5 - 10 минут.

Для удачной защиты проекта необходимо заранее подготовить раздаточный материал для всех членов комиссии (5 - 6 экземпляров). Раздаточный материал будет Разоме (краткий обзор) проекта, то есть текст с описанием проекта и Технико-экономические показатели проекта в виде таблицы (См.таблице раздел 1 настоящего бизнес-плана).

На презентации Вам будет отведено 5 минут. На защите Бизнес-плана рекомендуем Вам придерживаться следующего плана выступления:

1. Расскажите, кто вы и почему решили заняться своим делом.
2. Краткое описание вашей бизнес-идеи.
3. Докажите, что ваша продукция / услуга будут пользоваться спросом.
4. Ваши потребители и конкуренты. Какие маркетинговые мероприятия планируете проводить.
5. Источники финансирования вашего проекта, экономические показатели его эффективности.
6. Почему вы считаете, что сможете реализовать вашу идею.

Информация должна быть лаконичной, интересной и понятной слушателям (без перегруженности специальными терминами). Лучше всего потренироваться несколько раз дома перед зеркалом, засекая время.

После презентации члены комиссии зададут Вам вопросы относительно существа проекта.

Ответы должны быть краткими и ясными.

В заключительной части защиты каждый член комиссии выражает экспертное мнение о представлении Бизнес-плана. Председатель комиссии подводит общий итог защиты. На этом этапе Вам не нужно отвечать на мнения членов комиссии, важно услышать профессиональное мнение специалистов, использовать их советы в будущей деятельности.

ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (КЭШ-ФЛО)

Приложение N 1

(тыс. руб.)

Наименование	1 год проекта (по месяцам)					ИТОГО	
	1	2	...	9	10		11
1 Остаток денежных средств на начало периода							
2 Инвестиции собственные							
3 Инвестиции заемные							
4 Прочие поступления (субсидии, гранты)							
5 Выручка от реализации продукции							
6 Итого поступления (2 + 3 + 4 + 5)							
7 Расходы организационного периода (инвестиционные), всего, в том числе: Капитальные затраты (например, закуп оборудования)							
Регистрация предприятия							
8 Текущие затраты, всего, в том числе: Закупки товаров, материалов							
Зарплата персонала с налогами							
Арендная плата							
Расходы на рекламу							
Транспортные расходы							
Прочие расходы (услуги банка, связь, канцтовары, хозяйрасходы и т.д.)							

9	Налоги, всего																			
10	Выплаты по кредитам и займам																			
11	Всего расходов (7 + 8 + 9 + 10)																			
12	Остаток денежных средств на конец периода (1 + 6 - 11)																			

<=> Остаток на начало следующего периода = остаток на конец предыдущего периода, исходящий остаток не может быть отрицательным!

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Приложение N 2

(тыс. руб.)

N	Наименование	Первый год
1	Инвестиционные затраты	
2	Выручка от реализации	
3	Стоимость затрат	
4	Чистый поток денежных средств (стр. 2 - стр. 3)	
5	Срок окупаемости инвестиций (стр. 1 : стр. 4)	
6	Внутренняя норма доходности (стр. 4 : стр. 1)	
7	Рентабельность производства (стр. 4 : стр. 3)	