

**Требования Микрокредитной компании Удмуртский фонд  
развития предпринимательства к бизнес-плану**

**1. Перечень вопросов, которые должны быть отражены в бизнес-плане проекта:**

**1) Описание предприятия и отрасли (фактические/планируемые данные о деятельности предприятия):**

1. Полное и сокращенное название предприятия. Реквизиты предприятия;
2. Полный перечень учредителей с указанием доли. Краткие резюме руководства предприятия;
3. Дата официальной регистрации. Дата фактического начала деятельности;
4. Юридический адрес (адрес регистрации);
5. Описание офиса (адрес, подробное месторасположение (ориентиры), площадь, в собственности, либо в аренде (кто арендодатель, стоимость, срок аренды), офисное оборудование, дополнительные сведения);
6. Описание производственных, складских, торговых помещений (адрес, подробное месторасположение (ориентиры), площадь, в собственности, либо в аренде (кто арендодатель, стоимость, срок аренды), дополнительные сведения);
7. Описание производственного, торгового, складского, иного оборудования (где расположено, в собственности, либо в аренде (кто арендодатель, стоимость, срок аренды) производительность, остаточная стоимость, дополнительные сведения);
8. Описание транспорта (в собственности либо в аренде, год выпуска, остаточная стоимость, на каком топливе работает, среднемесячный пробег, дополнительные данные);
9. Штатное расписание предприятия (по каждой должности: численность, зарплата, образование, квалификация, опыт работы, режим работы, дополнительные данные).

**2) Описание продаваемого товара/выпускаемой продукции/оказываемых услуг:**

1. Перечень продаваемых товаров/выпускаемой продукции/оказываемых услуг (полное наименование, комплектация, назначение, область применения, технологические особенности, дополнительные сведения);
2. Краткое описание технологии изготовления продукции (услуги);
3. Цена реализации продаваемых товаров/выпускаемой продукции/оказываемых услуг (оптовая, розничная и т.д.), условия оплаты (предоплата, по факту, в рассрочку и т.д.), наличие скидок, методы ценообразования;
4. Материалы и комплектующие, используемые в производстве продукции/в процессе оказания услуг (наименование, стоимость, поставщик, условия поставки);
5. Расход материалов и комплектующих на изготовление единицы продукции/оказание услуги в натуральном и денежном выражении (по каждому виду продукции (услуги));
6. Наличие, вид, стоимость упаковки. Расход материалов на 1 упаковку;
7. Калькуляция себестоимости продукции (услуги).

**3) Финансово-экономические показатели деятельности предприятия**

1. Объем реализации продукции (услуги) в натуральном выражении шт., кг., л. и т.п. (заполняется по фактическим данным за последние несколько месяцев, желательно с приложением копий документов, подтверждающих представленные данные (накладные, счета-фактуры, счета, книги учета и т. п.);

2. Объем реализации продукции (услуги) в денежном выражении (фактические данные за последние несколько месяцев желательно с приложением копий подтверждающих документов);
3. Косвенные издержки предприятия за определенный период (аренда, транспортные расходы, электроэнергия, коммунальные платежи, телефон, канцелярские расходы, реклама, представительские расходы, командировочные расходы, оплата услуг сторонних организаций, прочие затраты);
4. Копии балансов и отчетов о прибылях-убытках за прошлый год и последнюю отчетную дату (для предпринимателей копии итоговых страниц (за определенный период) кассовых книг, журнала учета доходов и расходов и т.п.), расшифровка кредиторской, дебиторской задолженности с описанием счетов и сроками оплаты, описание действующих кредитов и займов с описанием условий и сроков;
5. Перечень основных поставщиков, подрядчиков (поставляемые материалы (услуги), стоимость, единицы измерения, условия поставки, оплаты, длительность сотрудничества, дополнительные сведения);
6. Перечень основных покупателей, заказчиков (приобретаемые товары (продукция, услуги), условия сотрудничества);
7. Система налогообложения предприятия (перечень и сумма уплачиваемых налогов, наличие льгот, либо каких-либо особенностей);
8. Описание конкурентной среды (перечень основных конкурентов, месторасположение, цена на аналогичные продукты (услуги), объемы реализации, преимущества и недостатки по сравнению с Вашим предприятием), маркетинговая стратегия предприятия (низкие цены, качество обслуживания и т. п.);
9. Наличие кредитной истории (описание кредитов, займов, других форм финансового сотрудничества в прошлом желательно с предоставлением документов).

#### **4) Характеристика инвестиционного проекта (прогнозные данные по проекту)**

1. Руководитель проекта (для уточнения текущих вопросов) Ф.И.О., должность, тел.;
2. Объект необходимый для реализации проекта (денежные средства, оборудование, транспорт, недвижимость и т.п.);
3. Предполагаемые источники денежных средств для реализации проекта, с указанием условий и сумм (собственные средства, кредит, займ, лизинг и т.п.);
4. Цель проекта (расширение основной деятельности, освоение новой продукции (услуги));
5. Предполагаемое увеличение косвенных затрат предприятия, связанное с расширением деятельности (освоением новых ВИДОВ товаров/продукции/услуг) (аренда, транспортные расходы, электроэнергия, коммунальные платежи, телефон, канцелярские расходы, реклама, представительские расходы, командировочные расходы, оплата услуг сторонних организаций, прочие затраты);
6. Предполагаемые рынки и каналы сбыта новых товаров/продукции/услуг, либо пути расширения имеющихся рынков сбыта при запланированном увеличении объема производства продаваемых товаров/выпускаемой продукции/оказываемых услуг;
7. Анализ конкурентной ситуации по новым видам товаров/продукции/услуг (перечень основных конкурентов, месторасположение, цена на аналогичные продукты (услуги), преимущества и недостатки по сравнению с Вашим проектом);
8. Планируемая маркетинговая стратегия (снижение цен, рекламная компания, презентации и т. п.);
9. При необходимости расширения производственной базы предприятия (приобретение недвижимости, оборудования, транспорта, других аналогичных

- объектов) - обоснование необходимости данного расширения, предполагаемые поставщики объекта, стоимость, условия поставки и оплаты;
10. Предполагаемое дополнительное создание рабочих мест (количество, должности, квалификация, зарплата, режим работы, наличие либо каналы поиска квалифицированных специалистов);
  11. Наличие гарантий для предполагаемого инвестора (залог имущества (перечень, стоимость), поручительство, авансовый платеж (по лизингу), прочее);
  12. Представить следующие копии имеющихся договоров (о сотрудничестве, о намерениях, на поставку сырья и материалов, на реализацию продукции, на аренду помещения, транспорта, оборудования и т. п.), а также осветить наличие личных деловых контактов, предварительных договоренностей и т. п., связанных и способствующих деятельности предприятия и реализации проекта, представить копии имеющихся патентов, лицензий, разрешений, сертификатов, свидетельств и т.п.;
  13. Желаемая длительность, сроки начала и окончания проекта;
  14. Определение сроков окупаемости проекта, оценка точки безубыточности проекта.

## **2. Использование ресурсов Интернет сайта «Бизнес-Навигатор МСП» АО Корпорации МСП (<https://navigator.smbn.ru>)**

Допускается использование инструментов «Бизнес-Навигатор МСП» для формирования проекта бизнес-плана при условии обязательного предоставления собственных расчетов заявителя для конкретного бизнес проекта.