



Открытое небо
НАСТОЯЩАЯ СВОБОДА!

Правительство Санкт-Петербурга
Программа развития
малого предпринимательства
в Санкт-Петербурге

Специальная программа
«Гранты начинающим субъектам
малого предпринимательства
на создание собственного бизнеса»



2010

**Как составить бизнес-план
при открытии собственного дела
в Санкт-Петербурге**
Методические рекомендации

Специальная программа
«Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства
на создание собственного бизнеса»

Как составить бизнес-план при открытии собственного дела в Санкт-Петербурге

Учебно-методический комплекс

© 2010, Все права защищены. International copyright. Учебно-методический комплекс разработан Санкт-Петербургским Фондом развития бизнеса по заказу Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли. Любое использование данных материалов возможно только с разрешения Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли.

Электронная версия учебно-методического комплекса «Как составить бизнес-план при открытии собственного дела в Санкт-Петербурге (2010 год)» размещена на Интернет ресурсах инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса:

- Программа развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге
www.spb-mb.ru
- Межрегиональный Ресурсный Центр
www.spbmrc.ru
- Агентство по развитию малого бизнеса Санкт-Петербурга
www.armb-spb.ru
- Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга
www.osspsb.ru
- Портал «Как начать своё дело в Санкт-Петербурге»
<http://start.fbd.spb.ru>

Содержание

Введение	5
1 Каким должно быть краткое резюме проекта	7
2 Как описать бизнес-идею проекта	8
3 Как изложить план маркетинга	9
3.1. Виды товаров и услуг	9
3.2. Спрос	10
3.3. Конкуренция	12
3.4. Прогноз продаж	13
3.5. План маркетинга	14
4 Как обосновать требуемые ресурсы	17
4.1. Производственные мощности	17
4.2. Капитальные затраты	18
4.3. Затраты на сырье и материалы	19
4.4. Персонал и расходы на оплату труда	20
4.5. Текущие затраты	20
4.6. Сводный календарный план	22
5 Как представить данные об юридических вопросах организации бизнеса	23
5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия	23
5.2. Организационный план	23
6 Как составить финансовый план	25
6.1. Определение источников финансирования	25
6.2. Смета затрат до получения первых поступлений от реализации	26
6.3. Рабочий график первого этапа реализации проекта	27
6.4. Расчет кредитов	28
6.5. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов	29
6.6. План финансовых результатов деятельности	36
6.7. План движения денежных средств	37
6.8. Расчет показателей проекта	38
6.9. Использование шаблонов финансового плана	39

7	Как выполнить анализ рисков	42
8	Как оформить бизнес-план	43
9	Специальная программа «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»	45
10	Программы поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге	47
	ПРИЛОЖЕНИЯ	59
	Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес-плана	60
	Приложение 2. Характеристика налогов	77
	Приложение 3. Термины деловой лексики	91
	Приложение 4. Нормативные документы по Специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»	94

Введение

Уважаемые начинающие предприниматели!

Надеемся, что предлагаемый учебно-методический комплекс поможет вам существенно сэкономить время на разработку бизнес-плана своими силами. Наше пошаговое руководство создавалось именно с этой целью.

Бизнес-план не самоцель. Его задача, прежде всего, в том, чтобы помочь начинающему предпринимателю осознать свой будущий бизнес в комплексе, спрогнозировать финансовые результаты и сделать объективный вывод о целесообразности открытия собственного дела.

Благодаря составленному бизнес-плану, еще до начала решительных действий и трат достигается понимание путей развития бизнеса или отдельного проекта.

Помимо внутренней задачи, у бизнес-плана есть и другая задача – внешняя. Например, если вы претендуете на получение государственной субсидии, то этот документ призван убедить представителя власти в состоятельности и социально-экономической значимости проекта, продуманности его деталей. Иначе не будет веских оснований для положительного решения.

Если же вы ищете частные инвестиции, то кредитор и инвестор будут искать в этом документе подтверждение реалистичности предложенной бизнес-идеи, а также показатели коммерческой привлекательности проекта.

В любом случае рекомендуем включить в бизнес-план 7 разделов:

1. **Краткое резюме:** предельно сжатое изложение сути проекта и значения его важнейших показателей
2. **Описание бизнес-идеи проекта:** краткое описание бизнес-идеи и обоснование возможности создания нового предприятия
3. **План маркетинга:** характеристика предлагаемых товаров (услуг), спроса на них, конкурентов, прогноз продаж и план маркетинга
4. **Обоснование требуемых ресурсов:** обоснование всех видов затрат, связанных с созданием бизнеса
5. **Юридический план:** выбор организационно-правовой формы и системы управления предприятия
6. **Финансовый план:** составление финансового бюджета создаваемого предприятия
7. **Анализ рисков:** описание возможных рисков, с которыми может столкнуться будущий бизнес, и мер по ослаблению их влияния

Такая структура бизнес-плана отработана многолетним опытом и, в первом приближении, вполне достаточна.

В **главах 1-7** предлагаемого Учебно-методического комплекса приведены практические советы по составлению перечисленных разделов бизнес-плана. Здесь же вы найдете формы для заполнения исходными данными.

Предлагаемые рекомендации отредактированы с учетом последних изменений в хозяйственном законодательстве Российской Федерации и Санкт-Петербурга, включая вопросы налогообложения предпринимательской деятельности. Кроме того, дан краткий обзор основных налогов в Санкт-Петербурге при различных системах налогообложения – традиционной, упрощенной и единому налогу на вмененный доход, а в **главе 8** даны советы по оформлению бизнес-плана.

Особое внимание уделено особенностям оформления бизнес-проектов, которые готовятся начинающими предпринимателями в рамках **Специальной городской программы «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»** (далее – Программы). В **главе 9** вы найдете разъяснения о порядке участия в Программе и о её содержании.

В **главе 10** предложена актуальная информация по различным программам поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге и приведены контактные данные занимающихся их реализацией органов.

Кроме того, в составе приложений к Учебно-методическому комплексу включены некоторые дополнительные материалы, которые не вошли в основной текст, но могут быть вам полезны.

Поясним, о каких именно материалах идет речь:

Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес-плана

Приложение 2. Характеристика налогов

Приложение 3. Термины деловой лексики

Приложение 4. Нормативные документы по Специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Наконец, добавим, что электронная версия рекомендаций и всех приложений к ним (вышеперечисленные приложения дополнены также шаблонами финансовой части бизнес-плана) представлена в открытом доступе в сети на Интернет ресурсах инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса по адресам: www.spb-mb.ru, www.spbmrc.ru, www.amb-spб.ru, www.osspsb.ru и start.fbd.spb.ru

Желаем вам успеха!

1 Каким должно быть краткое резюме проекта

Первые два раздела бизнес-плана – «Краткое резюме» и «Описание бизнес-идеи проекта» являются вступительными и, если взять их отдельно, могут выполнять роль краткого инвестиционного предложения, которое можно рассылать своим партнерам и инвесторам на предварительной стадии переговоров.

Раздел «Краткое резюме» составляется в последнюю очередь, когда составлены все главы текстовой части и рассчитаны все финансовые показатели проекта, и содержит сжатое изложение сути проекта и характеристику важнейших показателей.

Примерный перечень вопросов для отражения в Кратком резюме:

1. Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие?
2. Кто будет Вашим покупателем?
3. Каким будет объем продаж (выручка) за 1-й год работы?
4. Какова сумма всех затрат на реализацию проекта?
5. Какова организационно-правовая форма предприятия?
6. Сколько будет привлечено наемных работников?
7. Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?
8. Каковы источники финансирования проекта?
9. На что будет использован грант на создание собственного дела (на затраты, связанные с государственной регистрацией, на приобретение основных средств, нематериальных активов и сырья для дальнейшей переработки, на получение лицензий и разрешений, на выплату паушального взноса, на уплату первого лизингового взноса)
10. Основные показатели проекта: общая прибыль (доход) за период, величина денежных средств в конце первого года работы, рентабельность деятельности, рентабельность вложений собственных средств, рентабельность общих вложений.

Добавим, что это, пожалуй, самая важная часть бизнес-плана, так как потенциальные инвесторы и партнеры читают её в первую очередь. Именно Краткое резюме, если оно написано правильно, дает возможность быстро понять суть создаваемого предприятия, а заинтересовавшись, перейти к более подробному изучению других разделов Вашего бизнес-плана.

Объем резюме для любого проекта не должен быть больше 1 страницы.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана (см. п.1).

2 Как описать бизнес-идею проекта

Раздел «Основная идея проекта» должен в доступной и сжатой форме объяснить, на чем основана уверенность инициатора проекта в реальной возможности создания нового бизнеса.

Здесь требуется описать бизнес-идею проекта.

Примерный перечень вопросов для отражения в разделе «Основная идея проекта»:

1. В чем состоит основная цель проекта (бизнес-идеи)?
2. Какие конкретные задачи надо решить для достижения этой цели?
3. Какие проблемы будут препятствовать успешному решению задач на Вашем предприятии? Как эти проблемы можно преодолеть?
4. Какие конкретные действия и в какие сроки Вы намерены предпринять для достижения цели проекта?
5. Какими аргументами Вы можете подтвердить Вашу уверенность в успехе проекта?

Часто по результатам изучения сильных и слабых сторон проекта принято проводить его SWOT-анализ.

SWOT – аббревиатура начальных букв английских слов: **S**trengths - силы; **W**eaknesses - слабости; **O**pportunities - возможности; **T**hreats – угрозы. Таким образом, SWOT-анализ - это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). К внешним характеристикам часто относят то, что компания изменить не в силах, но может создать комплекс мер по устранению этой проблемы.

В бизнес-плане при проведении SWOT-анализа в качестве **внутренних факторов** могут быть использованы такие параметры как качество продукта, послепродажное обслуживание, дополнительный сервис, многофункциональность продукта, уровень менеджмента фирмы, квалификация персонала и т.д.

В качестве **внешних факторов** могут быть использованы степень роста рынка, изменение платежеспособности клиентов, уровень прямой и косвенной конкуренции, изменения в законодательстве, политические изменения и т.д.

Объем раздела обычно не превышает 1 страницы.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана (см. п.2).

3 Как изложить план маркетинга

3.1. Виды товаров и услуг

В этой части бизнес-плана описываются товары и услуги, которые Вы хотите предложить будущим покупателям. Необходимо определить для себя и представить в бизнес-плане те преимущества своей продукции, которые отвечают желаниям и потребностям покупателей, но не удовлетворяются аналогичным товаром конкурентов.

То есть, основная цель этого раздела - доказать, что Ваши товары (услуги) имеют ценность для покупателей и будут пользоваться спросом.

За основу можно взять следующий перечень вопросов:

1. Какой именно товар (или услугу) Вы предложите покупателям?
2. Какие потребности будет удовлетворять данный товар или данная услуга?
3. Насколько тщательно разработана Ваша продукция? Есть ли у Вас патент на эту продукцию? Имеете ли Вы уже опыт производства и реализации этой продукции?
4. В каких сферах её можно использовать?
5. В чем состоит преимущество Вашего товара (услуги) с точки зрения потенциального покупателя?
6. Почему покупатели отдадут предпочтения именно Вашему товару (услуге)?
7. Какие недостатки может иметь Ваш товар (услуга), и как Вы будете пытаться их преодолеть?
8. Какие характеристики делают Ваш продукт уникальным?
9. Как Ваши товары или услуги будут доходить до потребителя?

Для более объективной характеристики преимуществ и недостатков предлагаемого товара (услуги) с точки зрения потенциального покупателя рекомендуется составлять сравнительную таблицу.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.3.1).

3.2. Спрос

Цель данного раздела - показать, что Вы сможете продать свой товар и четко знаете, кто именно будет Вашим покупателем. Для этого требуется изучить рынок сбыта и выявить своих потенциальных клиентов, а также спрогнозировать их спрос на Ваши товары при Ваших ценах.

Вы должны продемонстрировать, что для Вашего товара (услуг) рынок сбыта действительно существует, и что Вы можете воспользоваться возможностями, которые он предоставляет.

Если есть такая возможность, сначала необходимо сделать общее описание рынка, которое может включать в себя следующие характеристики:

- Расчетный размер и состав рынка, в том числе распределение по районам и описание основных типов клиентов
- Положение на рынке на настоящий момент и его предполагаемое развитие: будет расти, останется неизменным или какие-то иные варианты развития событий
- Механизмы действия рынка и основные типы конкуренции: цена, качество, обслуживание, репутация

Затем нужно проанализировать тот сегмент рынка (группу клиентов), на котором Вы будете продавать свой товар. Рынок можно сегментировать по географическому положению, по типу покупателей, по разновидностям товаров и услуг.

Вам, как начинающему предпринимателю, не имеющему опыта прошлых продаж, будет сложно провести анализ рынка и придется действовать на основе разумных предположений, личных наблюдений и опыта похожих предприятий.

Какие можно использовать источники для изучения рынка? Это могут быть сведения справочного характера в отраслевых и профессиональных журналах, отчетах в периодической печати и средствах массовой информации, информационных источниках, представленных в сети Интернет. Рекомендуется также использовать личные наблюдения, опрос будущих клиентов и конкурентов.

Самое главное - необходимо четко установить, кто Ваш будущий покупатель Ваших товаров? (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.) и пояснить какими соображениями Вы руководствовались при выборе той или иной группы покупателей (рыночного сегмента), которых заинтересует Ваш товар?

В тексте бизнес-плана Вы должны предельно ясно пояснить, какими соображениями продиктован Ваш выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей).

Например, такими соображениями могут быть:

- Объем (емкость) рынка или общее число потребителей
- Темп роста рынка
- Уровень конкуренции
- Возможность ухода клиентов в другие сегменты
- Чувствительность к экономическим изменениям (инфляция, кризис платежей, скачки курса валюты и т.д.)
- Барьеры для входа на рынок выбранного сегмента
- Соответствие данного вида деятельности опыту инициатора проекта
- Прибыльность бизнеса и т.д.

Обозначив свои приоритеты, Вы готовы более убедительно выбрать и назвать целевые группы покупателей для предприятия: кто они по возрасту, полу, социальному положению, роду занятий, уровню доходов, образованию, месту проживания (работы), стилю жизни, вкусам и предпочтениям и т.д.

Ответив на последний вопрос, Вы можете, говоря на языке маркетологов, описать профиль целевого клиента (составить своего рода «портрет покупателя»).

Другими словами, в заключительной части этого подраздела Вам нужно ответить на такие вопросы:

1. Где (в каком районе?) живут Ваши будущие покупатели?
2. По какой цене сейчас покупают аналогичный товар?
3. Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?
4. Что стимулирует спрос на данные товары (услуги)?
5. Какие специфические особенности имеет спрос на данные товары (услуги) для избранных целевых групп покупателей?

В Приложении 1 к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.3.2).

3.3. Конкуренция

В данном разделе необходимо описать своих потенциальных конкурентов и показать, в чем состоят их слабые и сильные стороны:

1. Какие из фирм-конкурентов работают в Ваших рыночных сегментах?
2. Кто из них производит аналогичные Вашим товары или услуги?
3. Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?
4. Какая из фирм-конкурентов расположена по соседству?
5. Что представляет из себя их продукция - ее отличительные особенности, дизайн и т.д.?
6. Каков уровень цен на товары (услуги) Ваших конкурентов?
7. Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, другие формы продвижения?
8. Как развивается бизнес у Ваших конкурентов? В чем причины происходящих изменений: наращивания или снижения объемов, расширения или сужения ассортимента, роста или сокращения персонала?
9. Какие Ваши товары (услуги) будут иметь конкурентные преимущества перед другими производителями аналогичных товаров (услуг)?

Необходимо иметь в виду, что тщательный анализ Ваших конкурентов поможет Вам избежать их промахов и использовать в своей работе их удачный опыт.

В заключение полезно выполнить сравнительный анализ Ваших основных конкурентов, заполнив следующую таблицу:

Форма представления информации о конкурентах

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
...			
...			
Наше предприятие			

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.3.3).

3.4. Прогноз продаж

Изучив рынок сбыта, попробуйте составить прогноз объема продаж своего товара на первый год работы. Прогноз должен быть составлен с месячной разбивкой. При этом необходимо учитывать фактор сезонности (если таковой имеется), Вашу долю на рынке с учетом конкуренции, Ваши производственные возможности и другие факторы, которые могут иметь существенное значение.

Прогноз продаж следует составить для двух сценариев (реалистического и пессимистического), поместив его в таблицу:

Форма представления информации о прогнозе продаж

Реалистический сценарий

Период (месяц)	0	1	2	12
Кол-во в шт.					
Цена в руб.					
Объем продаж в руб.					

Пессимистический сценарий

Период (месяц)	0	1	2	12
Кол-во в шт.					
Цена в руб.					
Объем продаж в руб.					

Замечание: Здесь и далее во всех таблицах следует соблюдать единую шкалу времени, то есть любое планирование должно идти с месячной разбивкой по периодам.

Для варианта «реалистический сценарий» оцените возможные риски, сезонность, другие существенные для Вашего случая моменты и укажите наиболее вероятные цифры. Как правило, их значение лежит между минимальными и максимальными цифрами прогноза.

Заполнение таблицы завершите наихудшим вариантом (пессимистический сценарий), указав объем реализации для случая, когда всё пойдет не так, как бы этого хотелось.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.3.4).

3.5. План маркетинга

План маркетинга, или план продвижения товаров (услуг) должен дать описание программы Ваших действий по доведению товаров (услуг) до покупателей и рассчитать, сколько для этого потребуется денег.

В данном разделе Вы должны определить:

1. Как покупатели узнают о Вашей продукции?
2. Сколько денег Вы предполагаете выделить на рекламу и иные формы продвижения Вашего предприятия на рынке?
3. Как Вы будете продавать свой товар?

Продукт

Здесь необходимо описать требуемые свойства Вашего товара (услуги), то есть его конкретные потребительские характеристики, которые важны, исходя уже из представлений производителя или продавца, а именно с точки зрения целевой группы покупателей.

Из такого описания могут последовать выводы о необходимой доводке ассортимента до требований клиентов и требуемых для этого действиях предпринимателя, включая дополнительные затраты на их реализацию.

Цены

Цена товара может определяться исходя из следующих условий:

- Цены конкурентов на аналогичный товар или товары - заменители
- Цены, определяемые спросом на данный товар
- Себестоимость продукции + целевая прибыль
- Уникальные качества товара

Метод ценообразования «себестоимость + целевая прибыль» основывается на определении всех издержек бизнеса и, соответственно, самого минимального уровня цен для их покрытия, с учетом той нормы прибыли, которую предприниматель хочет получить на вложенные деньги.

На основе анализа цен конкурента определяется средний уровень цен на товар. Максимально возможная цена устанавливается на товар, отличающийся высоким качеством и уникальными достоинствами. Цены, определяемые спросом, могут колебаться во всем диапазоне - от минимальных до максимальных значений. В любом случае, надо устанавливать на свои товары такие цены и так изменять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной долей рынка и получить целевую прибыль.

Каналы сбыта

В данном разделе нужно описать, как Вы намерены продавать товары и услуги (какие методы их реализации Вы будете использовать): самостоятельно или через посредников, оптом или в розницу, по предварительным заказам по телефону или иным способом.

Ваша задача сводится к тому, чтобы облегчить клиенту процесс совершения у Вас покупки, сделать Ваш товар для него максимально доступным.

Продвижение и реклама

В этом разделе необходимо описать, как Вы собираетесь доводить информацию о Ваших товарах (услугах) до клиентов.

Вам следует определиться по следующим вопросам:

- Будете ли вы рекламировать свой товар или услугу?
- Какую информацию надо сообщать о Ваших товарах и услугах?
- Где Вы собираетесь размещать Вашу рекламу?
- Сколько денег Вы собираетесь тратить на рекламу?

Для более удобного представления программы маркетинга в своем бизнес-плане, можно заполнить следующие таблицы:

Форма представления информации по плану маркетинга

Продукт (требуемые качества)	Здесь необходимо описать конкретные потребительские характеристики товара (услуги), которые важны с точки зрения данной группы покупателей
Цены	В данной графе следует обосновать оптимальный уровень цен на товар (услугу) с учетом соотношения спроса и предложения, цен конкурентов, себестоимости и иных факторов
Каналы сбыта	Дайте характеристику методов реализации Ваших товаров (услуг): самостоятельно, через посредников, по предварительным заказам и т.д.
Продвижение и реклама	Расшифруйте, каким образом вы будете доводить до покупателей информацию о Ваших товарах: прямая почтовая рассылка, рекламные объявления в газете, справочниках, по радио, щитовая реклама или иные рекламные каналы
Описание затрат на маркетинг	Какие затраты потребуются для реализации программы маркетинга, которую Вы описали в данной таблице?

Форма представления информации по бюджету маркетинга

Период (месяц)	0	1	2	...	12
По товару 1					
По товару 2					
.....					
Общий бюджет маркетинга					

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.3.5).

Общий объем маркетингового раздела очень сильно зависит от особенностей проекта (разнообразие видов деятельности, широта ассортимента товаров (услуг), число конкурентов, необходимость более подробного описания маркетинговых действий и т.д.), но для начинающих предпринимателей обычно не превышает 5 страниц. Для того, чтобы не перегружать текст пояснительной записки подробностями и деталями плана маркетинга, их принято переводить в отдельное приложение к бизнес-плану. Это могут быть прайс-листы конкурентов, фотографии товара, копии аналитических статей, распечатки статистических данных и т.д.

4 Как обосновать требуемые ресурсы

4.1. Производственные мощности

Главная задача подраздела - доказать, что Ваше предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товаров (оказывать услуги) в нужные сроки и с требуемым качеством.

Для торговых предприятий в данном разделе речь идет о торговых площадях и оборудовании (прилавки, стеллажи, кассовые аппараты и т.д.), а для сферы услуг – об офисных помещениях, зоне обслуживания и других основных средствах в зависимости от избранного вида деятельности.

При этом Вам будет необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Насколько правильно выбрано месторасположение предприятия, исходя из близости к клиентам, поставщикам сырья, доступности рабочей силы, транспорта и иных соображений?
2. Какие потребуются производственные мощности (помещение, оборудование), как они будут приобретены или взяты в аренду?
3. Предполагается ли производственная кооперация, с кем, в какой области?
4. Каким будет режим работы Вашего предприятия?

Эту информацию рекомендуется представить в табличной форме:

Форма представления данных по производственным мощностям

№	Производственные мощности	Состояние мощностей, меры по увеличению	У кого, по каким ценам будут приобретаться	Месяц и год приобретения
1.	Помещения			
2.	Оборудование			

В графе «Помещения» приводится информация о производственных помещениях, их месторасположении и характеристике, даются предварительные сведения об условиях аренды.

В графе «Оборудование» необходимо показать Ваши потребности в оборудовании в денежном выражении, рассказать о планах его получения.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.1).

4.2. Капитальные затраты

Цель этого подраздела - обосновать все виды необходимых капитальных (единовременных) затрат, связанных с созданием Вашего предприятия.

В этом подразделе необходимо:

1. Привести укрупненный перечень необходимого оборудования с указанием цены приобретения, нормы амортизации, а также затрат на доставку и пуско-наладочные работы
2. Обосновать, если в Вашем случае это требуется, выбор конкретного технологического процесса и методов приобретения технологии (лицензирование, покупка)

Форма представления информации по капитальным затратам

Основные средства и нематериальные активы	Способ приобретения	Цена за единицу *)	Кол-во	Период оплаты
...				
...				
...				
ВСЕГО:				

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и пуско-наладочные работы

Оборудование, используемое при производстве Ваших товаров или оказании услуг, теряет свою стоимость из-за физического износа и морального старения. Износ (или амортизация) является одной из составляющих себестоимости продукции, но не является причиной оттока реальных денег. Наибольшее распространение получил механизм линейной амортизации, когда годовая норма амортизации устанавливается исходя из срока службы оборудования.

Первоначальная стоимость оборудования - это стоимость, по которой оборудование было приобретено. Балансовая стоимость или остаточная стоимость = Первоначальная стоимость - начисленный износ.

Амортизация начисляется только на собственные основные фонды, а на арендованные или взятые на условиях лизинга активы амортизацию начисляет арендодатель (или лизинговая компания). В последнем случае начисление амортизации в финансовой части бизнес-плана не требуется.

Если в Вашем бизнес-плане намечается использовать собственное оборудование, то для подготовки исходной информацией рекомендуем воспользоваться следующей формой:

Форма представления данных по амортизации основных фондов

Период (месяц)	1	2	3	...	12
Общая стоимость собственных основных средств					
Амортизация					

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.2).

4.3. Затраты на сырье и материалы

Цель подраздела - обосновать материальные затраты на выпускаемые товары (оказываемые услуги).

В данном подразделе Вам следует:

- Дать укрупненный перечень необходимых видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей и нормативы их расхода в расчете на единицу готового товара (услуги)
- Охарактеризовать альтернативные варианты выбора возможных поставщиков и выбрать оптимальный вариант, для которого привести данные по условиям поставок (цена, комплект поставки, график и финансовые условия поставок, меры по хранению и складированию)
- Обосновать, где, у кого и на каких условиях будет закупаться сырье? Какова репутация этих поставщиков и есть ли уже опыт работы с ними?

Разумеется, содержание раздела в значительной степени зависит от содержания Вашей деятельности и, если у Вас не производственная фирма, то речь идет не о сырье, а о его «аналогах».

Например, для торговых предприятий в данном разделе речь идет об оптовых поставщиках, у которых Вы собираетесь закупать товары по оптовым ценам. Для сферы услуг здесь уместно привести информацию об используемых расходных материалах, а также затратах на их приобретение.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.3).

4.4. Персонал и расходы на оплату труда

В данном разделе необходимо обосновать потребность в персонале для Вашего предприятия.

Определитесь, нужно ли Вам нанимать сотрудников, если да, то опишите:

- Какова потребность в сотрудниках в настоящее время?
- В каком профессиональном практическом опыте будет нуждаться Ваше предприятие?
- Где можно найти таких людей?
- Каким будет режим работы Вашего предприятия и Ваших сотрудников?
- Какую систему оплаты труда работников Вы предполагаете установить: повременную, сдельную, твердый оклад, их сочетание?
- Будете ли Вы использовать систему премий и льгот?

В целях компактной подачи информации штатное расписание Ваших сотрудников может быть составлено по следующей форме:

Должность	Оклад (сдельная расценка)	Метод премирования	Месяц, год приема на работу	Затраты на набор и обучение
...				
...				

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.4).

4.5. Текущие затраты

В данном разделе Вам необходимо собрать в одну таблицу все текущие затраты, связанные с производством и реализацией Ваших товаров (услуг).

Помимо представленных в предыдущих разделах затрат на сырье и материалы, амортизационных отчислений и заработной платы, Вам нужно не забыть о так называемых накладных расходах Вашего предприятия.

Для того, чтобы что-то не упустить, рекомендуем воспользоваться следующей формой:

Форма представления сводных данных о текущих затратах

Период (месяц)	0	1	...	12
Сырье и основные материалы ¹				
Фонд оплаты труда				
Приобретение вспомогательных расходных материалов				
Командировки				
Услуги связи				
Коммунальные услуги				
Оплата услуг сторонних организаций				
Аренда помещений				
Прочие текущие расходы, включая:				
Офисные расходы				
Текущий ремонт и уборка помещений				
Расходы на маркетинг				
Непредвиденные расходы				
...				
Общая величина текущих затрат				

Замечания:

1. Расходы на маркетинг должны соответствовать бюджету маркетинга, ранее обоснованному в Плане маркетинга (см. подраздел 3.5)
2. Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов к текущим затратам не относятся и должны быть показаны в составе капитальных затрат (см. подраздел 4.2)
3. Начисления на заработную плату (взносы во внебюджетные фонды) рассчитываются в составе налогов (см. раздел п.6 с пояснениями по составлению финансового раздела бизнес-плана).

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.5).

¹ - для торговых предприятий в этой статье затрат можно отразить затраты на закупку товаров по оптовым ценам

4.6. Сводный календарный план

Цель подраздела - свести воедино основные мероприятия по реализации проекта создания Вашего предприятия.

Сводный календарный план-график реализации проекта может быть представлен в следующем виде:

Форма представления сводного календарного плана проекта

Период (месяц)	0	1	...	12
Мероприятие 1				
Мероприятие 2				
Мероприятие 3				
...				
Капитальные затраты				

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному подразделу бизнес-плана (см. п.4.6).

Объем раздела бизнес-плана, посвященного обоснованию требуемых ресурсов, для начинающих предпринимателей сильно различается для проектов разной отраслевой принадлежности (для производственных предприятий он больше, а для сферы услуг и торговли меньше), но обычно не превышает 5 страниц.

5 Как представить данные об юридических вопросах организации бизнеса

5.1 Выбор организационно-правовой формы предприятия

В этом разделе Вы должны собрать информацию, связанную с правовым обеспечением хозяйственной деятельности предприятия, и обосновать выбор его организационно-правовой формы.

В связи с этим Вам необходимо последовательно ответить на следующие вопросы:

1. Какой юридический статус наиболее подходит для Вашего вида деятельности? Обоснуйте свой выбор.
2. Рассматривается ли возможность изменения формы предприятия в будущем?
3. Какие разрешения необходимо получить для осуществления Вашей деятельности: лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат?
4. Какие начальные затраты потребуются для регистрации предприятия?
5. Каким образом будут оформлять сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?
6. По какой системе налогообложения будет работать предприятие (традиционная, упрощенная, единый налог на вмененный доход)? По каким соображениям сделан такой выбор? ²

5.2 Организационный план

При подготовке этого раздела бизнес-плана необходимо проработать следующие вопросы:

- Сведения о руководящем составе предприятия, распределение обязанностей и ответственности

² - более подробная информация о применяемых системах налогообложения представлена в п.6.5 настоящих Методических рекомендаций

- Опыт работы в данной области бизнеса
- Источники профессиональной поддержки

Распределение обязанностей и ответственности

Бывает, что на начальном этапе, глава фирмы сосредотачивает в своих руках все управленческие функции: бухгалтерский учет и ведение финансов, руководство снабжением и сбытом, контроль за ценами и рекламной деятельностью. Но по мере роста фирмы одному человеку за всем уследить сложно и Вам потребуется помощь в управлении фирмой, тогда надо определить какие именно специалисты Вам потребуются для успешного ведения дела. Для удобства можно нарисовать схему, где четко прописано, кто и что делает, кто перед кем отчитывается, кто принимает окончательное решение.

Опыт в избранной области бизнеса

В данной части бизнес-плана необходимо описать Ваш опыт работы именно в той области, в которой Вы намерены его применить. Причем речь идет и об опыте хозяйственной деятельности, и об опыте работы руководителем. Не забывайте про опыт, которой Вы получили, будучи руководителем или организатором общественных мероприятий.

Источники профессиональной поддержки

Любое предприятие, вне зависимости от того, чем оно занимается и каковы его размеры, должно прибегнуть к услугам бухгалтера, юриста, банка, страховой компании и т.д.

Лучше заранее навести справки, выбрать лучшее из того, что Вам по средствам, установить контакты и включить себя в число потенциальных клиентов этих организаций. Опишите, как Вы будете действовать в этом направлении?

Обычный объем организационно-юридического раздела не превышает одной-двух страниц.

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана (см. п.5).

6 Как составить финансовый план

В этом разделе Вам потребуется свести воедино финансовую информацию, которую Вы подготовили в предыдущих разделах. Финансовый план проекта поможет определить, когда и сколько средств Вам понадобится для создания и развития прибыльного предприятия.

6.1. Определение источников финансирования

В этом разделе Вам необходимо дать подробные пояснения об источниках финансирования проекта создания Вашего предприятия – государственные субсидии, привлечение личных средств (инвестиций), банковский кредит, лизинг или что-то иное. Условия, касающиеся привлечения источников финансирования, определяются Вами самостоятельно.

Общие параметры избранного варианта финансирования следует отразить в следующей таблице:

Форма представления информации об используемых источниках финансирования проекта

№	Наименование источника	Сумма, в руб.
1.	Грант на создание собственного дела	
2.	Личные средства: <ul style="list-style-type: none">• Денежные• Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.)	
3.	Заемные средства	
4.	Кредит финансовых учреждений: <ul style="list-style-type: none">• Залоговый• Беззалоговый	
5.	Иные источники финансирования	
	ИТОГО источников:	

6.2. Смета затрат до получения первых поступлений от реализации

Информация, предоставляемая в этом подразделе бизнес-плана, не является обязательной частью бизнес-плана, но весьма желательна для тех, кто решает вопрос о привлечении дополнительных финансовых средств в самый сложный период становления Вашего бизнеса – на том отрезке времени, когда доходов еще нет, а затрат много.

Сведения об ожидаемых расходах рекомендуется подкрепить копиями соглашений о намерениях, об аренде помещений, покупке оборудования и т.д. В этом случае копии этих документов целесообразно включить в состав приложений к бизнес-плану. Расчет сметы затрат до получения первых поступлений от реализации следует свести в отдельную таблицу:

Форма представления сметы затрат до получения первых поступлений от реализации продукции

№	Статьи затрат	Сумма
1.	<i>Затраты, связанные с регистрацией предприятия, всего:</i>	
1.1.	Госпошлина за регистрацию	
1.2.	Регистрация в органах статистики	
1.3.	Изготовление печати, штампа	
1.4.	Открытие банковского счета	
1.5.	Нотариальные услуги	
1.6.	Формирование уставного капитала (для юридических лиц)	
1.7.	Оплата патента или лицензии	
2.	<i>Организационно-техническая подготовка, всего:</i>	
2.1.	Выполнение проекта	
2.2.	Оплата услуг инспекций	
2.3.	Оплата курсов для получения лицензии	
2.4.	Оплата сертификации товаров и услуг	
2.5.	Оплата за аренду помещения	
2.6.	Реконструкция и ремонт помещения	
2.7.	Приобретение основного оборудования	
2.8.	Приобретение инструмента и хозяйственных принадлежностей	
2.9.	Транспортные расходы	
2.10.	Приобретение сырья и материалов	

№	Статьи затрат	Сумма
2.11	Средства на личное потребление в организационный период	
2.12	Зарплата персонала до получения дохода	
2.13	Начисления на зарплату персонала	
2.14	Расходы на рекламу	
2.15	Приобретение канцелярских товаров	
2.16	Непредвиденные расходы	
	ИТОГО:	

Пояснения: При заполнении п.1 сметы необходимо привести справки об ориентировочной величине затрат по отдельным статьям. Рассчитывая пункт 1.6, следует иметь в виду, что формирование уставного капитала может производиться как в виде денежных взносов, так и виде основных средств и нематериальных активов учредителей, если они будут использоваться на цели бизнеса. Под нематериальными активами понимаются надлежащим образом оформленные права на отдельные виды активов (недвижимость, машины и оборудование), права на технологию, патенты, лицензии, программные продукты.

6.3. Рабочий график первого этапа реализации проекта

Цель составления рабочего графика первого этапа - согласование сроков, размеров финансирования и затрат в тот же «критический период» - на этапе создания бизнеса. Такой график, как и предыдущая смета, в бизнес-плане не обязателен, но желателен.

Форма представления графика I этапа реализации проекта (на 1-й месяц с понедельной разбивкой)

Период (номер недели)	1	2	3	4
Затраты I этапа реализации проекта, всего:				
Государственная регистрация предприятия				
Получение лицензии, патента, сертификата, разрешения инспекции				
Заключение договора аренды				
Приобретение основного оборудования, инструмента, хозяйственных принадлежностей				
Приобретение сырья, материалов, канцелярских товаров				
Заработная плата нанимаемого персонала				

Период (номер недели)	1	2	3	4
Начисления на заработную плату (взносы во внебюджетные фонды)				
Транспортные расходы				
Реклама				
Непредвиденные расходы				
Источники финансирования, всего:				
Грант на создание собственного дела				
Личные средства				
Кредиты				
Заем у знакомых				
Иные источники финансирования				
Остаток средств на конец недели, руб.				

6.4. Расчет кредитов

Этот подраздел бизнес-плана требует проработки, если Вы намериваетесь взять деньги в долг у знакомых или кредит в банке. В любом случае Вам придется выплачивать проценты и возвращать долги. При этом подготовить данные для занесения в последующие формы финансового бюджета Вам поможет следующая таблица:

Форма представления информации о расчетах по кредитам

Период (месяц)	1	2	...	12
Кредит				
Погашение кредита				
Остаток задолженности				
Уплата процента за кредит				
Погашение кредита нарастающим итогом				
Уплата процентов нарастающим итогом				

6.5. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов

При составлении бизнес-плана (см выше в разделе 5) Вам необходимо выбрать систему налогообложения и правильно рассчитать величину налогов, которые будет платить Ваше предприятие. Их перечень зависит от выбранных Вами организационно-правовой формы предприятия и системы налогообложения.

В РФ параллельно действуют три системы налогообложения:

- общий режим налогообложения (традиционная система налогообложения)
- упрощенная система налогообложения
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности

Ниже приведены основные отличия существующих систем налогообложения, а также даны рекомендации для расчета налогов отдельно для юридических лиц и для предпринимателей без образования юридического лица.

Общий режим налогообложения

Правовые основы введения и применения традиционной системы налогообложения определены действующим Налоговым кодексом РФ.

Основными налогами и взносами при общем режиме налогообложения, в зависимости от выбранной организационно-правовой формы предприятия, являются:

для юридических лиц	для индивидуальных предпринимателей
<ul style="list-style-type: none">• налог на добавленную стоимость (НДС)• страховые взносы в государственные внебюджетные фонды• страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний• транспортный налог• налог на имущество организаций• земельный налог• налог на прибыль организаций	<ul style="list-style-type: none">• налог на добавленную стоимость (НДС)• страховые взносы в государственные внебюджетные фонды• страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний• транспортный налог• налог на имущество физических лиц• земельный налог• налог на доходы физических лиц

Более подробная информация по основным видам налогам в рамках традиционной системы налогообложения приведена в следующих приложениях к Методическим рекомендациям:

- Приложение 2.1. Налоги, удерживаемые с предпринимателей без образования юридического лица
- Приложение 2.2. Основные виды налогов, удерживаемых с юридических лиц

Упрощенная система налогообложения

Правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения (УСН) с 1 января 2003 года определены главой 26-2 Налогового кодекса РФ «Упрощенная система налогообложения».

Перейти на УСН могут организации и ИП, у которых:

- средняя численность работающих не превышает 100 человек
- валовая выручка за год не превышает 60 млн. руб. или 45 млн.руб. за 9 месяцев, предшествующих переходу на УСН
- балансовая (остаточная) стоимость находящегося в собственности амортизируемого имущества не превышает 100 млн.руб.
- не менее 75% уставного капитала принадлежит физическим лицам (за исключением предприятий, применяющих труд инвалидов ³)

Не подлежат переводу на УСН организации:

- имеющие филиалы и (или) представительства
- банки
- страховщики
- негосударственные пенсионные фонды
- инвестиционные фонды
- профессиональные участники рынка ценных бумаг
- ломбарды
- занятые производством подакцизной продукции
- занимающиеся игорным бизнесом
- занятые добычей и реализацией полезных ископаемых

³ - Такие предприятия вправе применять УСН, если численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в оплате труда – не менее 25%.

- нотариусы
- бюджетные организации
- другие организации, для которых установлен особый порядок налогообложения (перечислены в п.3 статьи 346.12. главы 26-2 НК РФ)

Применение УСН предусматривает как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей замену уплаты совокупности установленных федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой *единого налога*, который начисляется по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период. Таким образом, предприятия, применяющие УСН, освобождаются от уплаты следующих налогов:

- НДС
- налог на имущество
- налог на прибыль организаций (за исключением налога на прибыль по доходам с дивидендов и по ценным бумагам), а для индивидуальных предпринимателей – налог на доходы физических лиц (за исключением НДФЛ по доходам, облагаемым по ставкам 9% и 35%)

В то же время сохраняется действующий порядок уплаты таких налогов и взносов как:

- транспортный налог
- таможенные платежи
- государственные пошлины
- лицензионные сборы
- отчисления в государственные внебюджетные фонды (в 2010 году за наемных работников только в пенсионный фонд) и обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний

Объект налогообложения выбирается самим налогоплательщиком. При этом в качестве налогооблагаемой базы могут использоваться:

- доходы, которые облагаются налогом по ставке **6%**
- или доходы, уменьшенные на величину расходов, облагаемые по ставке **10%**

В случае использования в качестве налогооблагаемой базы доходов, уменьшенных на величину расходов, введено также понятие минимального налога, т.е. по итогам налогового периода должен быть уплачен налог не меньше, чем 1% доходов налогоплательщика.

Изменить налогооблагаемую базу можно через 1 год. Если налогоплательщик, применявший УСН, по собственному желанию или в соответст-

вии с требованием закона перестал применять УСН, вновь воспользоваться таким правом он сможет не ранее, чем через 1 календарный год.

Налоговый период при применении УСН – календарный год. Уплачивается налог ежеквартально, а отчетность сдается только по итогам налогового периода.

Более подробная информация по единому налогу в рамках упрощенной системы налогообложения приведена в приложении 2.3.

Единый налог на вмененный доход

Вмененная система – обязательная система для тех категорий предприятий, которые осуществляют вид деятельности, отнесенный к установленному Законом перечню. Порядок установления и введения в действие этого налога с 1 января 2003 года определяется главой 26.3 Налогового Кодекса, а в Санкт-Петербурге - соответствующим Законом СПб.

В соответствии с главой 26.3 НК РФ система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться по решению субъекта РФ в отношении следующих видов деятельности:

- оказание бытовых услуг
- оказание ветеринарных услуг,
- оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств
- оказание услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках
- розничной торговли, осуществляемой через магазины с площадью торгового зала не более 150 кв. метров, палатки, лотки и др.
- оказания услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв. метров, а также без зала обслуживания
- распространение и размещение наружной рекламы, в т.ч. на транспорте
- оказание услуг по временному размещению и проживанию
- услуги по передаче торговых мест без торгового зала, расположенных в объектах стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговой сети и общественного питания
- оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов (не более 20 автомобилей)

Уточнение данного списка для предприятий, работающих в Санкт-Петербурге, выполнено в соответствующем Законе СПб.

Не применяют систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности организации и ИП, у которых:

- средняя численность работающих превышает 100 человек
- менее 75% уставного капитала принадлежит физическим лицам (за исключением предприятий, применяющих труд инвалидов ⁴)

Предприятия, применяющие единый налог на вмененный доход (ЕНВД), освобождаются от уплаты следующих налогов:

- НДС
- налог на имущество (в отношении имущества, используемого в предпринимательской деятельности)
- налог на прибыль организаций (для индивидуальных предпринимателей – налог на доходы физических лиц)

В то же время сохраняется действующий порядок уплаты иных налогов и взносов.

Ставка единого налога на вмененный доход⁵ является единой для всех – **15%** от вмененного дохода. Только платится он не с фактического дохода, а с того, который Вам вменили законом (законодатель сам рассчитывает, какой при Вашем виде деятельности, местоположении, численности работающих и прочих условиях Вы должны получать доход).

При расчете величины вмененного дохода учитывается значение базовой доходности⁶, число физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности, повышающие (понижающие) коэффициенты базовой доходности⁷.

⁴ - Такие предприятия вправе применять ЕНВД, если численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в оплате труда – не менее 25%.

⁵ **Вмененный доход** – потенциально возможный валовой доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение такого дохода.

⁶ **Базовая доходность** – условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя (единица площади, численность работающих, вид деятельности и т.п.), характеризующих определенный вид деятельности в различных сопоставимых условиях.

⁷ **Повышающие (понижающие) коэффициенты базовой доходности** – коэффициент-дефлятор К1 и коэффициент К2, показывающие степень влияния того или иного фактора (место деятельности, вид деятельности) на результат предпринимательской деятельности, осуществляемой на основе свидетельства об уплате единого налога. Более подробно – см. статью 346.27 главы 26.3 НК РФ.

Насколько выгодна для предпринимателя данная система налогообложения, определяется его фактически получаемым доходом, который может быть как больше, так и меньше, чем тот доход, с которого берется налог.

Налоговый период по ЕНВД – квартал.

Если организация или индивидуальный предприниматель помимо той деятельности, которая подпадает под «вмененную» систему налогообложения, занимается и другими видами деятельности, которые под нее не подпадают, то по этим видам деятельности налоги уплачиваются отдельно: либо в соответствии с общим режимом налогообложения, либо по упрощенной системе налогообложения.

Более подробная информация по единому налогу на вмененный доход приведена в приложении 2.4.

Выбор системы налогообложения

При выборе системы налогообложения следует:

1. Выяснить:

- Сколько видов деятельности Вы будете осуществлять
- Есть ли среди видов деятельности виды, подпадающие под ЕНВД, и удовлетворяют ли Ваши показатели условиям и ограничениям, установленным НК РФ, для применения ЕНВД
- Удовлетворяют ли Ваши показатели условиям и ограничениям, установленным НК РФ, для применения УСН
- Если возможно применение УСН, то какова доля расходов по отношению к доходам, так как от этого зависит выбор объекта налогообложения «Доходы» или «Доходы минус расходы»

2. Далее следовать приведенным ниже рекомендациям.

При определении в своем выборе следует также помнить о том, что:

- Организации, применяющие общий режим налогообложения или уплачивающие ЕНВД, ведут бухгалтерский учет в полном объеме
- Организации и индивидуальные предприниматели при применении УСН ведут учет в книге учета доходов и расходов, а организации еще и бухгалтерский учет
- Если налогоплательщик осуществляет виды деятельности, подпадающие под разные системы налогообложения или облагаемые налогами по разным ставкам, то он должен вести отдельный обособленный учет доходов и расходов по каждому из видов деятельности, облагаемому налогами по-разному. Если какие-то из расходов невозможно распределить прямо, то в большинстве случаев они распределяются

косвенным путем пропорционально доле выручки в общей выручке отчетного (налогового) периода

- Если налогоплательщик по одним видам деятельности обязан уплачивать ЕНВД, а по другим хочет применять УСН, то при расчете предельного размера выручки для УСН не учитывается выручка от видов деятельности, подпадающих под ЕНВД, а при определении предельного количества работников, учитываются все работники
- Для окончательного решения имеет смысл выполнить варианты расчеты с помощью входящего в состав электронной версии Методических рекомендаций компакт-диском, на котором предложены шаблоны финансовой части бизнес-плана для различных видов деятельности, организационно-правовых форм и систем налогообложения

В общем случае при выборе объекта налогообложения при применении УСН нужно составить финансовый прогноз и сравнить предполагаемые доходы и расходы. Практический опыт подсказывает, что если расходы составят более 40% дохода, то выгоднее уплачивать налог с налоговой базы «доходы – расходы».

6.6. План финансовых результатов деятельности

План финансовых результатов деятельности (или как его еще называют - план прибылей и убытков) для первого года работы предприятия обычно составляется ежемесячно. Этот документ покажет ожидаемые расходы и доходы за определенный период времени, а также прибыль (или убыток), которые Вы будете иметь в соответствующем периоде. Форма плана прибылей и убытков зависит как от организационно-правовой формы, так и от системы налогообложения, а в укрупненном виде выглядит так:

План финансовых результатов деятельности (типовая форма)

№ пп	Статьи расходов и доходов	Месяц		
		1	...	12
1.	Выручка от реализации с НДС			
2.	НДС в составе выручки от продаж			
3.	Выручка от реализации без НДС			
4.	Всего переменных затрат без НДС			
5.	Всего постоянных расходов без НДС			
6.	Проценты за кредит			
7.	Налоги			
8.	Чистая прибыль			

В качестве пояснений к таблице следует заметить следующее:

- **Выручка от реализации** товаров и услуг являются главным источником дохода и определяются прогнозом объема продаж
- **Переменные затраты** - затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства; как правило, это затраты на сырье и заработную плату рабочих
- **Постоянные затраты** - затраты, которые не меняются в зависимости от изменений объема производства. К ним относят, как правило, затраты на зарплату административного персонала, арендную плату, амортизацию и т.д.
- **Чистая прибыль** показывает, что непосредственно остается на руках у предпринимателя
- Поступления в бюджет предприятия и отчисления из бюджета, которые напрямую не участвуют в расчете прибыли (получение и погашение кредитов, капитальные затраты на приобретение оборудования и т.д.) в данной таблице не показываются. Вы должны будете занести их в следующую таблицу финансового плана – План движения денежных средств

6.7. План движения денежных средств

В плане движения денежных средств Вы, с одной стороны, определяете, когда, сколько и из каких источников будут получены деньги в кассу или на расчетный счет. С другой стороны, эта таблица также определяет, когда и сколько денег Вами будет уплачено поставщикам сырья, заработной платы персоналу, процентов кредиторам, налогов в бюджет и т.д.

Этот прогноз составляется на год с разбивкой по месяцам, начиная с нулевого периода – периода, предшествующего моменту государственной регистрации предприятия.

В план движения денежных средств должны включаться только реальные поступления и расходы (их еще называют притоками и оттоками денежных средств), планируемые на каждый конкретный период времени.

План движения денежных средств (типовая форма)

№ пп	Статьи расходов и доходов	Месяц			
		0	1	...	12
1.	Остаток денежных средств на начало месяца				
2.	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, грант на создание собственного дела и т.д.)				
3.	Поступления от реализации				
4.	Итого поступления				
5.	Капитальные затраты				
6.	Расходы организационного периода				
7.	Переменные затраты				
8.	Постоянные затраты				
9.	Налоги				
10.	Выплаты по кредитам и займам				
11.	Прочие расходы				
12.	Всего расходов				
13.	Остаток денежных средств на конец месяца				

6.8. Расчет показателей проекта

Главным признаком финансовой состоятельности Вашего предприятия при составлении его бизнес-плана является **неотрицательность итогового денежного потока** в форме «План движения денежных средств» в конце каждого периода планирования. Без выполнения этого обязательного условия расчет всех других показателей проекта теряет всякий смысл, так как работать с «отрицательным расчетным счетом» невозможно.

Анализ эффективности проекта можно ограничить расчетом таких показателей:

1. **Общая сумма чистой прибыли** за 1 год деятельности предприятия
2. **Рентабельность вложений личных средств** (или общих вложений), которая определяется по следующей формуле:

$$Рлс = ЧП / ЛС \times 100\%$$

где **Рлс** – рентабельность вложений личных средств (или общих вложений), %

ЧП - сумма чистой прибыли за 1 год деятельности, руб.

ЛС - сумма вложенных личных средств (или общих вложений), руб.

3. **Срок окупаемости вложений личных средств**, который определяется как период времени (в месяцах), в течение которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покрывает общую сумму первоначально вложенных личных средств. Аналогичным образом рассчитывается срок окупаемости общих вложений, но для него накопленная сумма чистой прибыли должна покрыть сумму общих вложений в проект (то есть за счет всех использованных источников финансирования).

Помимо перечисленных показателей, Вы можете рассчитать, сколько Вы должны произвести продукции или реализовать товара для того, чтобы Ваше производство было безубыточным или прибыльным. **Точка безубыточности** - то количество товара или тот минимальный объем продаж в год, который необходимо достичь для того, чтобы предприятие покрыло все свои затраты, но еще не получило бы прибыли.

Обычно точка безубыточности определяется графическим способом или по формуле:

Количество товара в точке безубыточности (в штуках) =

= Постоянные затраты : (Цена 1 штуки – Переменные затраты на 1 штуку)

6.9. Использование шаблонов финансового плана

На прилагаемом к Методическим рекомендациям компакт-диске приведены **шаблоны финансового плана**, которые помогут начинающему предпринимателю облегчить составление финансовой части бизнес-плана проекта, а также, при необходимости, провести вариантыные расчеты бюджета предприятия для различных организационно-правовых форм, систем налогообложения и видов деятельности.

Электронная версия расчетной части бизнес-плана разработана в программном продукте MS Excel и представляет собой комплект табличных и графических материалов, связанных в единую компьютерную модель. В состав модели входят:

- 1) Рабочий лист **«Исходные данные»**, который открыт для изменений исходных данных, вводимых в свободные (незаполненные) ячейки
- 2) Рабочие листы **«План финансовых результатов деятельности»**, **«План движения денежных средств»**, **«Оценка эффективности проекта»**, которые являются производными от рабочего листа «Исходные данные» и защищены от случайных изменений

Лист «Оценка эффективности проекта» содержит диаграмму денежных потоков и таблицу итоговых показателей проекта, а именно:

- Сумма чистой прибыли за 1-й год деятельности предприятия, руб.
- Сумма вложений собственных средств, руб.
- Рентабельность продукции (прибыль : затраты), %
- Рентабельность общих вложений (прибыль : общее финансирование), %
- Срок окупаемости общих вложений, мес.
- Рентабельность вложений собственных средств (прибыль : сумма вложений собственных средств), %
- Срок окупаемости вложений собственных средств, мес.

Если появилась необходимость (например, требуется вписать недостающие строки и столбцы, уточнить наименование отдельных статей доходов и затрат и т.д.), тогда для снятия защиты от изменений рабочих листов «План финансовых результатов деятельности», «План движения денежных средств» и «Оценка эффективности проекта» пользователю следует воспользоваться опцией Сервис / Защита / Снять защиту листа. Однако, делать это советуем только опытным пользователям электронных таблиц (или под руководством таких опытных пользователей) и в случае самой крайней необходимости, ибо нельзя поручиться, что после таких «модернизаций» компьютерная программа будет работать без ошибок.

Ниже приведен перечень шаблонов финансового плана, из которого можно выбрать тот шаблон, который пригоден для Вашего случая.

Перечень шаблонов для расчета финансовой части бизнес-плана

Система налогообложения	Организационно-правовая форма	Вид деятельности		Наименование шаблона
Общий режим налогообложения (традиционная система)	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица	Торговля		Шаблон 01
		Производство		Шаблон 02
		Услуги		Шаблон 03
	Юридическое лицо	Торговля		Шаблон 04
		Производство		Шаблон 05
		Услуги		Шаблон 06
Упрощенная	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица	Торговля	Доходы	Шаблон 07
			Доходы-расходы	Шаблон 08
		Производство	Доходы	Шаблон 09
			Доходы-расходы	Шаблон 10
		Услуги	Доходы	Шаблон 11
			Доходы-расходы	Шаблон 12
	Юридическое лицо	Торговля	Доходы	Шаблон 13
			Доходы-расходы	Шаблон 14
		Производство	Доходы	Шаблон 15
			Доходы-расходы	Шаблон 16
		Услуги	Доходы	Шаблон 17
			Доходы-расходы	Шаблон 18
Единый налог на вмененный доход	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица	По утвержденному перечню		Шаблон 19
	Юридическое лицо	По утвержденному перечню		Шаблон 20

Дополнительные пояснения:

- При использовании шаблонов 19 и 20 (единый налог на вмененный доход для индивидуального предпринимателя без образования юридического лица и для юридического лица) в поля, выделенные в электронной таблице на желтом фоне, следует самостоятельно вписать недостающую информацию - по виду деятельности, значениям коэффициентов K1 и K2, показателю налогообложения и базовой доходности. В строке «Показатель налогообложения» в каждую ячейку электронной таблицы нужно вписать численные значения показателя налогообложения в соответствующих единицах измерения
- При использовании выбранного Вами шаблона рекомендуется сразу после открытия соответствующего файла с шаблоном финансового плана присвоить открытому файлу новое имя, соответствующее номеру (названию) сценария, а затем сохранить этот файл на своем персональном компьютере отдельно под его новым именем. Это позволит Вам сформировать неограниченное число вариантов расчета, а затем сравнивать их между собой

В последующем при изменении исходных параметров различных сценариев и уточнении иных аспектов реализации проекта пользователь программы может производить автоматизированный пересчет результирующих показателей и автоматически перестраивать диаграмму итоговых денежных потоков.

Рекомендуемый объем финансового раздела в пояснительной записке – 1 страница (не считая 4 страниц на распечатку таблиц финансового бюджета проекта).

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана (см. п.6).

7 Как выполнить анализ рисков

В данном разделе необходимо описать возможные риски, с которыми может столкнуться будущее предприятие.

Наиболее часто анализируемые риски:

- Имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария и т.д.)
- Противоправные действия третьих лиц
- Падение продаж, связанное с резким падением спроса
- Невыполнение обязательств поставщиками сырья
- Инфляция
- Действия администрации района или города, а также проверяющих органов
- Подорожание оборудования и т.д.

От Вас требуется хотя бы ориентировочно оценить, какие риски для Вас наиболее вероятны, во что они Вам могут обойтись, а также продумать меры по их предотвращению или Ваши действия, направленные на уменьшение потерь, вызванных этими рисками.

Еще одним методом анализа рисков может быть расчет важнейших финансовых показателей Вашего проекта по пессимистическому сценарию.

Рекомендуемый объем раздела «Анализ рисков» в пояснительной записке – 1 страница (не считая 4 страниц на распечатку таблиц финансового бюджета проекта по пессимистическому сценарию).

В **Приложении 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана (см. п.7).

8 Как оформить бизнес-план

Бизнес-план оформляется в виде сброшюрованного отчета.

Ниже приводятся некоторые рекомендации по его оформлению:

1. Соблюдайте последовательность описания разделов, рекомендованных в методических указаниях. Особое внимание уделите правильному и полному заполнению финансовых таблиц, что является одним из обязательных условий для принятия бизнес-плана к рассмотрению
2. Стремитесь избегать описательности и эмоциональных оценок. Для того, чтобы Ваши утверждения были аргументированными и реалистичными, основывайтесь на цифрах и фактах из надежных источников информации
3. Язык должен быть простым и понятным, без избытка технических и специальных терминов. Вместе с тем, в финансовой части бизнес-плана следует пользоваться только стандартной терминологией
4. Текст должен быть отпечатан. Используйте больше подзаголовков и промежуточных выводов (в тексте их можно выделять подчеркиванием или жирным шрифтом). Каждую главу целесообразно начинать с новой страницы.

Воспользуйтесь текстовым редактором MS Word и следующими рекомендациями к оформлению текста бизнес-плана:

Формат страницы: А4

Тип шрифта: Times New Roman

Размер шрифта: 12

Интервал между абзацами текста: до - 6 пт, после – 6 пт

Переплет: бизнес-план нужно аккуратно сброшюровать или, скрепив с помощью степлера, собрать в одной папке

5. Иллюстрируйте бизнес-план схемами, графиками, диаграммами и рисунками
6. Избегайте многословия. Бизнес-план должен быть лаконичным. Не выходите за пределы рекомендованного объема разделов, предложенных в настоящих Методических рекомендациях, а все детали и подтверждающие документы переводите в отдельные приложения.

Ниже приведены рекомендации начинающим предпринимателям по страничной разбивке разделов бизнес-плана:

Раздел бизнес-плана	Содержание раздела	Рекомендуемое количество страниц
Резюме	Сжатое изложение сути проекта и его важнейшие показатели	1 страница
Описание бизнес-идеи проекта	Обоснование возможности создания нового предприятия	1 страница
План маркетинга	Товары (услуги), спрос на них, конкуренты, прогноз продаж и план маркетинга	3-5 страниц
Обоснование требуемых ресурсов	Обоснование всех видов капитальных и текущих затрат	3-5 страниц
Юридический и организационный план	Выбор организационно-правовой формы и системы управления предприятия	1 страница
Финансовый план	Финансовый бюджет предприятия и комментарии к нему	6 страниц (в т.ч. 5 – таблицы)
Анализ рисков	Возможные риски и меры по ослаблению их влияния	1 страница
ВСЕГО:		16-20 страниц

В **Приложении 1** представлен шаблон по данному разделу бизнес-плана, формат которого соответствует вышеприведенным рекомендациям.

9 Специальная программа «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Распоряжением Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли № 423-р от 06.05.2010 в уточненной редакции утверждена **Специальная программа «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»** (Далее по тексту Главы 9 – Программа).

Цель Программы – осуществление мер, направленных на преодоление экономического и финансового кризиса, в том числе снижение напряженности на рынке труда путем увеличения рабочих мест, созданных субъектами малого предпринимательства (далее - СМП) за счет снижения затрат начинающих СМП на создание собственного бизнеса.

- Участниками Программы являются:
 - Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга (далее – **Координатор Программы**)
 - Начинающие СМП, имеющие регистрацию на территории Санкт-Петербурга, осуществляющие деятельность на территории города и прошедшие краткосрочное обучение в форме семинаров на условиях Программы (далее – **начинающие СМП**)
 - Санкт-Петербургское государственное учреждение «Санкт-Петербургский межрегиональный ресурсный центр» (далее - **Уполномоченная организация**)
- Программа предусматривает предоставление субъектам **малого предпринимательства** субсидий на возмещение следующих **видов затрат**:
 - затраты по **регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя**
 - затраты, связанные с **началом предпринимательской деятельности**, включая:
 - затраты на **приобретение основных средств** (за исключением легковых автотранспортных средств)
 - затраты на **получение лицензий и разрешений**, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности
 - затраты на **приобретение нематериальных активов**

– затраты на **приобретение сырья и материалов**

- выплаты по **передаче прав на франшизу** (паушальный взнос) для производства (реализации) товаров, выполнения работ и оказания услуг, то есть вознаграждение правообладателю по договору коммерческой концессии в форме первоначального единовременного фиксированного платежа
- Первый взнос при заключении договора **лизинга оборудования**

Информация о содержании Программы, порядке предоставления и рассмотрения заявок на предоставление в 2010 году субсидий на создание собственного дела, перечне необходимых документов, типовых формах для их заполнения и иных особенностях реализации Программы, размещена на Интернет ресурсах инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса:

- Программа развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге - www.spb-mb.ru
- Межрегиональный Ресурсный Центр - www.spbmrc.ru
- Агентство по развитию малого бизнеса Санкт-Петербурга - www.armb-spb.ru
- Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга - www.osspsb.ru

В **Приложении 4** представлены:

- Форма анкеты начинающего субъекта малого предпринимательства
- Перечень документов, представляемых в Дом предпринимателя по адресу: ул. Маяковского, д. 46/5, для записи на краткосрочное обучение
- Перечень документов, представляемых в Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли для участия в специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»
- Текст специальной программы «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

10 Программы поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге

Политику государственной поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге реализуют Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга и Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга и.

Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга

Координирующим органом, отвечающим за реализацию государственной политики поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге, является **Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга** (далее – Комитет). В структуре Комитета действует Управление поддержки малого предпринимательства, включающее в себя отдел государственной поддержки малого предпринимательства и отдел кластерных программ.

Комитет образован для разработки и реализации государственной политики Санкт-Петербурга, организации и межотраслевой координации деятельности исполнительных органов государственной власти в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, стратегического государственного планирования, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, разработки и реализации социально-экономической политики, инвестиционной, единой инновационной политики, государственного регулирования экономики, функционирования государственного сектора городской экономики, промышленности, сельского хозяйства, внутренней торговли, потребительского рынка, сферы услуг, тарифной политики, развития территорий города.

В перечень основных задач Комитета входит, среди прочих, и такая, как содействие развитию предпринимательства в Санкт-Петербурге, создание условий для развития конкуренции и рыночной экономики, сокращению административных ограничений в области предпринимательства, обеспечения экономической безопасности в реальном секторе экономики.

Основным средством проведения государственной политики поддержки малого предпринимательства являются государственные программы поддержки предпринимательства. В настоящее время действуют Концепция развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге и План мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008-2011 годы (далее по тексту – План). Оба документа утверждены Постановлением Правительства Санкт-Петербурга № 1423 от 13 ноября 2007 года.

Концепция развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге (далее по тексту – Концепция) является системой взглядов на функции и роль органов государственной власти Санкт-Петербурга, общественных организаций предпринимателей в развитии малого предпринимательства как важнейшего сектора экономики города.

Тематика вопросов, отраженных в Концепции:

- Краткая характеристика состояния малого предпринимательства в Санкт-Петербурге
- Базовые принципы деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в отношении развития малого предпринимательства
- Систематизация основополагающих методических подходов, обеспечивающих эффективное и целостное воздействие на процесс развития малого предпринимательства
- Стратегии развития малого предпринимательства
- Основные мероприятия по развитию и поддержке субъектов малого предпринимательства
- Критерии эффективности государственной политики в области поддержки субъектов малого предпринимательства

План мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008-2011 годы (далее по тексту – План) включил в себя 6 разделов, пояснения по содержанию которых приведены ниже:

Раздел 1. «Повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства» включил такие направления как:

- Развитие кадрового потенциала субъектов малого предпринимательства, что подразумевает разработку и реализацию следующих специальных программ:
 - «Региональный университет малого бизнеса»
 - «Основы предпринимательства для школьников»
 - «Основы предпринимательства для студентов»
 - «Студенческий бизнес-инкубатор»
 - «Женский центр предпринимательства»
 - «Технологические стажировки»
 - «Высококвалифицированный мигрант»
- Имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства:
 - Реализация мероприятий, направленных на подготовку помещений, включая производственные площади для размещения субъектов малого предпринимательства
 - Доработка и реализация специальной программы «Бизнес-инкубатор»

- Разработка механизма субсидирования арендной платы для отдельных категорий арендаторов нежилого фонда, относящихся к субъектам малого предпринимательства, осуществляющим приоритетные для Санкт-Петербурга виды деятельности
- Расширение доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам:
 - Обеспечение деятельности «Фонда содействия кредитованию малого бизнеса»
 - Обеспечение деятельности «Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга»
 - Доработка и реализация специальной программы «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства»
- Усиление рыночных позиций субъектов малого предпринимательства на внутрирегиональном, межрегиональном и международных рынках:
 - Разработка и реализация совместно с Санкт-Петербургской торгово-промышленной палатой специальной программы «Выходим в регионы»
 - Разработка и реализация специальной программы «Внедрение информационных и коммуникационных технологий для субъектов малого предпринимательства»
 - Доработка и реализация специальной программы «Выставочно-ярмарочная деятельность»
 - Участие в международных программах, направленных на развитие малого предпринимательства
 - Проведение комплекса мероприятий по развитию системы субконтракции
 - Доработка и реализация специальной программы «Сертификация продукции, работ, услуг»
 - Разработка и реализация плана мероприятий по государственной охране прав и интеллектуальной собственности субъектов малого предпринимательства
 - Обеспечение участия субъектов малого предпринимательства, работающих в инновационной сфере, в Российском венчурном форуме
- Повышение доступности сферы деловых услуг для субъектов малого предпринимательства:
 - Разработка и реализация специальной программы «Аутсорсинг»
 - Разработка и реализация специальной программы «Виртуальный бизнес-инкубатор»

Раздел 2. «Совершенствование системы информационного обеспечения исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга и субъектов малого предпринимательства» включил такие направления как:

- Совершенствование методической базы информационно-аналитического обеспечения, включая проведение таких НИОКР, как:
 - Разработка положения об информационно-аналитическом обеспечении органов государственной власти Санкт-Петербурга в сфере малого предпринимательства
 - Разработка и введение в действие методик комплексного мониторинга системы малого предпринимательства Санкт-Петербурга
 - Проведение исследований по выявлению отраслевых и межотраслевых групп, взаимодополняющих малых предприятий, осуществляющих деятельность в приоритетных для экономики Санкт-Петербурга секторах экономики, а также имеющих экспортный потенциал либо потенциал импортозамещения
 - Разработка специализированных методик анализа и прогноза развития субъектов малого предпринимательства Санкт-Петербурга и внешней деловой среды с использованием эконометрических инструментов
 - Проведение исследования и разработка нормативной базы регулирования развития малого предпринимательства
- Развитие информационно-аналитического обеспечения субъектов малого предпринимательства, что подразумевает реализацию мероприятий по реорганизации существующей системы правовой, экономической, маркетинговой и иной деловой информации для субъектов малого предпринимательства через сеть Интернет

Раздел 3. «Развитие социального партнерства в сфере взаимоотношений субъектов малого предпринимательства и исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга» включил такие направления как:

- Создание и функционирование Дома предпринимателя Санкт-Петербурга
- Создание и обеспечение деятельности «Агентства по развитию малого бизнеса»
- Организация и проведение ежегодного Форума субъектов малого предпринимательства Санкт-Петербурга
- Обеспечение реализации мероприятий, проводимых Общественными советами по малому предпринимательству при администрациях районов Санкт-Петербурга
- Обеспечение экспертной работы Общественного совета по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга
- Обеспечение создания и ведения Реестра субъектов малого предпринимательства, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства

- Обеспечение работы call-центра Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли, включая обеспечение работы «горячей» телефонной линии

Раздел 4. «Совершенствование нормативно-правового обеспечения субъектов малого предпринимательства» включил такие направления как:

- Подготовка проектов нормативных правовых актов по изменению законодательства Санкт-Петербурга в связи с принятием Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
- Подготовка проектов нормативных правовых актов Санкт-Петербурга по основным направлениям государственной поддержки малого предпринимательства, в том числе:
 - проекта закона Санкт-Петербурга «О внесении изменений и дополнений в Закон Санкт-Петербурга «О введении на территории Санкт-Петербурга системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности»;
 - проекта закона Санкт-Петербурга «О введении на территории Санкт-Петербурга упрощенного режима налогообложения на основе патента»
- Издание сборника регламентов государственного контроля (надзора), содержащих информацию о порядке проведения проверок различными контролирующими организациями
- Разработка и принятие соглашений с предприятиями-монополистами, осуществляющими снабжение субъектов малого предпринимательства электро- и теплоэнергией, направленных на снижение платы за технологическое присоединение к электросетям и подключение к теплосетям
- Подготовка предложений по совершенствованию регионального законодательства в сфере миграционной политики
- Реализация мероприятий, направленных на усиление правовой защиты субъектов малого предпринимательства

Раздел 5. «Развитие независимых союзов и ассоциаций малых предпринимателей Санкт-Петербурга в приоритетных отраслях малого предпринимательства» включил такие направления как:

- Реализация мероприятий, направленных на развитие системы саморегулируемых организаций субъектов малого предпринимательства в приоритетных отраслях
- Реализация мероприятий по поддержке субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в приоритетных отраслях экономики, реализуемых объединениями предпринимателей

Раздел 6. «Повышение престижа малого предпринимательства и роста лояльности общества к малому предпринимательству» включил такие направления как:

- Создание и выпуск в эфир цикла радио и телепередач информационно-аналитического характера, освещающих достижение, опыт и наиболее острые проблемы деятельности малого предпринимательства
- Разработка и реализация комплекса мероприятий по повышению общественной значимости петербургских субъектов малого предпринимательства и престижа малого предпринимательства
- Разработка и реализация комплекса мероприятий по распространению успешного опыта малого предпринимательства

Дополнительную информацию можно получить в Управлении поддержки малого предпринимательства Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли.

Адрес: 190000, Санкт-Петербург, Вознесенский пр., 16

Тел.: приемная Комитета - 315-5152

Факс: 570-3554

E-mail: kerppt@gov.spb.ru; info@cedipt.spb.ru

Интернет: <http://www.cedipt.spb.ru>

Телефон "горячей линии" по проблемам малого предпринимательства - 740-59-00

Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга

Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга является крупнейшим в городе посредником по найму рабочей силы для организаций всех форм собственности. Комитет обеспечивает занятость горожан путем оказания бесплатных посреднических услуг трудоспособному населению и работодателям.

Государственная служба занятости населения Санкт-Петербурга создана 1 апреля 1991 года. На сегодня в её состав входит 19 районных центров занятости населения. Служба оказывает широкий спектр услуг гражданам и организациям, включая осуществляемую с 1994 года программу поддержки предпринимательской инициативы безработных. Целью программы является обеспечение занятости граждан, с трудоустройством которых через городской банк вакансий возникают определенные проблемы. Причинами могут быть возраст, невостребованность специальности или профессии на рынке труда, особенности характера человека и пр. Обязательным условием для включения в программу является наличие у безработного желания, возможностей и определенного набора знаний в области предпринимательства.

Деятельность Комитета по этому направлению охватывает все этапы работы от начального консультирования по основам предпринимательской деятельности и составлению бизнес-планов до оказания финансовой помощи на регистрацию собственного дела.

Помощь в организации собственного дела гражданам, в установленном порядке признанными безработными, включает в себя следующие мероприятия:

- Проведение профессионально-ориентационного консультирования, тестирования на психофизиологическую готовность к самостоятельному виду занятости, включая психологические аспекты выбора формы ведения бизнеса (индивидуальная, коллективная)
- Организация консультационных семинаров, в рамках которых начинающие предприниматели:
 - знакомятся со следующими темами: «Как начать собственное дело», «Как зарегистрировать предприятие», «Информационные технологии в бизнесе», «Экономика фирмы», «Как составить маркетинговую и финансовую часть бизнес-плана»
 - получают методические рекомендации по составлению бизнес-плана и материалы учебных семинаров
 - посещают индивидуальные консультации по написанию бизнес-плана с применением компьютерных моделей. На консультациях, в соответствии с избранной организационно-правовой формой предприятия, применяемой системой налогообложения и видом будущей деятельности, слушатели составляют и оценивают финансовую часть своего бизнес-плана
 - получают практические навыки использования ресурсов сети Интернет в таких сферах, как поиск необходимой коммерческой и правовой информации
- Оказание финансовой помощи на подготовку документов, предоставляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, оплату государственной пошлины, оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера, приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов

Контактные данные Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга:

Адрес Комитета: 190000, Санкт-Петербург, ул. Галерная, д. 7

Телефон: 312-92-36

Факс: 312-88-35

E-mail: admin@kzn.spb.ru

официальный сайт – <http://www.rspb.ru/>

В таблице приведены адреса государственных учреждений «Центров занятости населения Санкт-Петербурга», где можно получить дополнительную информацию:

Районные центры занятости населения и Центры экспресс-обслуживания населения Комитета занятости населения Санкт-Петербурга⁸

Наименование	Контактная информация
Государственное учреждение центр занятости населения (ГУЦЗН) Адмиралтейского района	Адрес: 190008, Санкт-Петербург, пр. Английский 45/26 Телефон: 713-77-10 Факс: 713-77-10 E-mail: admin101.admiral@rspb.ru Контактный телефон для граждан 714-70-18 Контактный телефон для работодателей 571-91-57
ГУЦЗН Выборгского района	Адрес: 194156, Санкт-Петербург, 2-й Муринский пр., д.31 Телефон: 552-76-06 Факс: 591-65-15 E-mail: admin1.vyborg@rspb.ru Контактный телефон для граждан 552-76-06 Контактный телефон для работодателей 552-49-78
ГУЦЗН Василеостровского района	Адрес: 199406, Санкт-Петербург, ул. Шевченко, 27 Телефон: 356-00-76 Факс: 356-00-76 E-mail: admin1.vasisl@rspb.ru Контактный телефон для граждан 356-10-48 Контактный телефон для работодателей 356-10-43
ГУЦЗН Калининского района	Адрес: 194044, Санкт-Петербург, пер. Нейшлотский, 23 Телефон: 541-89-71 Факс: 542-19-30 E-mail: admin1.kalinin@rspb.ru Контактный телефон для граждан 294-59-58 Контактный телефон для работодателей 541-89-05
ГУЦЗН Кировского района	Адрес: 198188, СПб, ул. В. Алексеева д.20/24 Телефон: 785-04-00 Факс: 785-03-44 E-mail: admin1.kirovsk@rspb.ru Контактный телефон для граждан 785-02-36 Контактный телефон для работодателей 757-99-26
ГУЦЗН Колпинского района	Адрес: 196653, Санкт-Петербург, Колпино, ул. Павловская, 1/23 Телефон: 461-70-42 Факс: 461-04-66 E-Mail: admin2.kolpino@rspb.ru

⁸ http://www.rspb.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=170&Itemid=109

Наименование	Контактная информация
	Контактный телефон для граждан 461-70-42 Контактный телефон для работодателей 461-52-53
ГУЦЗН Красносельского района	Адрес: 198259 Санкт-Петербург, ул. Пограничника Гарькавого, д.36 корп.1 Телефон: 730-10-26 Факс: 730-84-92 E-mail: admin1.krasns@rspb.ru Контактный телефон для граждан 730-08-82 Контактный телефон для работодателей 730-05-73
ГУЦЗН Красногвардейского района	Адрес: 195176, С.-Петербург, ш. Революции, д.19 Телефон: 227-60-87 Факс: 227-60-87 E-mail: admin1.krgv@rspb.ru , rczn1.krgv@rspb.ru Контактный телефон для граждан 227-44-98 Контактный телефон для работодателей 227-31-18 Прием инвалидов 227-45-68
ГУЦЗН Курортного района	Адрес: 197706, Санкт-Петербург, г.Сестрорецк, Дубовское шоссе, д.11 Телефон: 437-12-52 Факс: 437-12-56 E-mail: admin1.kurort@rspb.ru Контактный телефон для граждан 437-12-58 Контактный телефон для работодателей 437-12-58
ГУЦЗН Кронштадтского района	Адрес: 197760, Санкт-Петербург, г.Кронштадт, ул.Владимирская, 27 Телефон: 435-32-11 Факс: 311-79-64 E-mail: admin1.kronsht@rspb.ru Контактный телефон для граждан 311-33-50 Контактный телефон для работодателей 311-33-50
ГУЦЗН Ломоносовского района	Адрес: 198412, Санкт-Петербург, г.Ломоносов, ул.Петербургская, д. 2/10 Телефон: 423-13-30 Факс: 423-14-33 E-mail: admin1.lomonosov@rspb.ru Контактный телефон для граждан 423-14-44 Контактный телефон для работодателей 423-13-30

Наименование	Контактная информация
ГУЦЗН Московского района	Адрес: 196191 СПб, ул.Варшавская д.63, корп.1 Телефон: 374-17-37 Факс: 374-17-37 E-mail: admin1.moscow@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 374-17-40 Контактный телефон для работодателей 374-17-31
ГУЦЗН Невского района	Адрес: 192131, СПб, ул. Бабушкина, 52 Телефон: 367-88-39 Факс: 362-64-10 E-mail: admin1.nevsky@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 367-01-05 Контактный телефон для работодателей 362-64-16
ГУЦЗН Петроградского района	Адрес: 197136, СПб, ПС, Большой пр.74 Телефон: 232-57-91 Факс: 232-55-76 E-mail: admin1.petrograd@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 233-39-00 Контактный телефон для работодателей 232-56-28
ГУЦЗН Приморского района	Адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул.Савушкина,131 Телефон: 345-33-17 Факс: 345-33-17 E-mail: rczn2.primorsk@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 430-65-63, 345-33-17 Контактный телефон для работодателей 430-89-95, 345-60-97
ГУЦЗН Петродворцового района	Адрес: 198504, Санкт-Петербург, Петродворец, ул.Шахматова, д.12, корп.2 Телефон: 428-85-00 Факс: 428-85-00 E-mail: rczn1.petrpal@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 428-84-92 Контактный телефон для работодателей 428-84-77
ГУЦЗН Пушкинского и Павловского района СПб	Адрес: 196607, г.Пушкин, ул.Новая.д.34 Телефон: 466-59-99 Факс: 476-88-32 E-mail: admin1.pushkin@rspsb.ru Контактный телефон для граждан 465-80-30 Контактный телефон для работодателей 476-88-32

Наименование	Контактная информация
ГУЦЗН Фрунзенского района	Адрес: 192286, СПб, ул.Бухарестская, дом 61 Телефон: 701-62-65 Факс: 701-62-67 E-mail: admin1.frunz@rspb.ru Контактный телефон для граждан 701-73-86 Контактный телефон для работодателей 701-66-11
ГУЦЗН Центрального района	Адрес: 191015, СПб, ул. Кирочная, 53/46 Телефон: 273-31-00 Факс: 275-65-97 E-mail: rczn1.central@rspb.ru , rczn3.central@rspb.ru Контактный телефон для граждан 275-70-97, 275-27-09 Контактный телефон для работодателей 717-82-87
Адмиралтейский Центр экспресс-обслуживания населения	Адрес: ул. Садовая д.55/57 Телефон: 571-91-57
Центральный Центр экспресс-обслуживания населения	Адрес: ул. Кирочная, д.53/46 Телефон: 275-27-09
Калининский Центр экспресс-обслуживания населения	Адрес: ул. Комсомола, д.35 Телефон: 542-05-58
Кировский Центр экспресс-обслуживания населения	Адрес: Трамвайный пр., д.12, корп.2 Телефон: 758-36-34
Фрунзенский Центр экспресс-обслуживания населения	Адрес: ул.Бухарестская, д.61 Телефон: 701-62-67

Дом предпринимателя Санкт-Петербурга

23 июня 2009 года в городе открылся Дом предпринимателя⁹. В здании, расположенном по адресу ул. Маяковского, дом 46, размещаются следующие организации, оказывающие поддержку субъектам малого и среднего бизнеса:

- Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга
- Консультационный центр по программам господдержки, где предприниматели смогут ознакомиться со всеми специальными программами, реализуемыми в рамках Плана мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008-2011 годы
- Информационно-справочный центр, где предпринимателям будет обеспечен доступ к различным информационным ресурсам
- Приемные организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, в том числе Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга, Центра подготовки управленческих кадров для малого бизнеса, Регионального университета малого бизнеса
- Общественные организации, включая Женский центр предпринимательства, Совет по молодежному предпринимательству
- Центр по внесудебному урегулированию деловых конфликтов
- Call-центр горячей линии
- Помещения для переговоров, а также 2 конференц-зала

Дома предпринимателя Санкт-Петербурга должен стать местом, где любой предприниматель сможет оперативно получить подробную информационную и методическую поддержку, в том числе консультации по всем интересующим вопросам, связанным с ведением бизнеса и действующими механизмами государственной поддержки.

⁹ - см. http://www.cedipt.spb.ru/www/site.nsf/web/news_22062009175756.html

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес-плана

Бизнес-план
предприятия по
(вид деятельности)

(Организационно-правовая форма) («Название предприятия»)

(Юридический адрес
предприятия)

Учредитель:

(ФИО)

(Наименование центра занятости населения)

Регистрационный № _____

домашний адрес: (почтовый индекс,

город, улица, дом, корпус, квартира)

паспорт (номер)

выдан (кем, когда)

Домашний телефон: _____

Санкт-Петербург
(месяц, год составления бизнес-плана)

1. Резюме

Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие? _____

Кто будет Вашим покупателем? _____

Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы? _____

Какова сумма всех затрат на реализацию проекта? _____

Какова организационно - правовая форма предприятия? _____

Сколько будет привлечено наемных работников? _____

Требуемый объем финансирования проекта – не более _____ руб.

Каковы источники финансирования проекта, в том числе грант на создание собственного дела - _____, что составляет ____ % от общего объема финансирования

Что будет приобретено за счет средств гранта на создание собственного дела:

- Затраты, связанные с государственной регистрацией – _____ руб.
- Затраты на приобретение основных средств (за исключением легковых автотранспортных средств) – _____ руб.
- Затраты на получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности – _____ руб.
- Затраты на приобретение нематериальных активов – _____ руб.
- Затраты на приобретение сырья для дальнейшей переработки – _____ руб.
- Затраты на выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) – _____ руб.
- Затраты на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования (первый лизинговый взнос) – _____ руб.

Основные показатели проекта за первый год работы:

- Общая прибыль – _____ руб.
- Величина денежных средств в конце первого года работы - _____ руб.
- Рентабельность деятельности - _____ %
- Рентабельность вложений собственных средств - _____ %
- Рентабельность общих вложений - _____ %

В комплект материалов по бизнес-плану вошли:

- Пояснительная записка на ____ страницах;
- Приложение 1, представляющее собой финансовую часть проекта, подготовленную по двум сценариям – реалистическому и пессимистическому;
- Приложение 2, содержащее дополнительные материалы.

2. Основная идея проекта

В чем состоит цель проекта и какие задачи надо решить для достижения этой цели?

Какие проблемы будут препятствовать успешному решению перечисленных задач?

Какие действия и когда Вы предпримите для преодоления этих проблем и достижения цели проекта?

Какие аргументы подтверждают Вашу уверенность в успехе проекта?

SWOT-анализ проекта по результатам изучения его сильных и слабых сторон:

	ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
+	СИЛЫ <ul style="list-style-type: none">•	ВОЗМОЖНОСТИ <ul style="list-style-type: none">•
-	СЛАБОСТИ <ul style="list-style-type: none">•	УГРОЗЫ <ul style="list-style-type: none">•

3. План маркетинга

3.1. Виды товаров (услуг)

Какой именно товар (или какую услугу) Вы предлагаете покупателям?

Какие потребности удовлетворяет товар (услуга)? В каких сферах его можно использовать? _____

В чем преимущества товара (услуги) и недостатки для покупателя:

Товар (услуга)	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Товар (услуга) 1	–	–
Товар (услуга) 2	–	–
...	–	–

Есть ли патент (лицензия) на этот товар (услугу), какие еще вопросы нужно решить (сертификация, получение разрешительной документации и т.д.) для начала такого бизнеса?

Имеется ли опыт производства и реализации такого товара (услуги)?

Какие характеристики делают товары (услуги) уникальными?

3.2. Спрос

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей Вашего товара (услуги)) диктуется следующими соображениями:

- _____

Целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.):

- _____

Где (в каком районе) живут Ваши будущие покупатели?

По какой цене сейчас покупают аналогичный товар (услугу)?

Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?

Что стимулирует спрос на данные товары (услуги)?

Какие специфические особенности имеет спрос на данные товары (услуги) для избранных целевых групп покупателей?

3.3. Конкуренция

Какие из фирм-конкурентов, выпускающих аналогичные товары (услуги) работают в Ваших рыночных сегментах? Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?

Что представляет из себя их продукция - ее отличительные особенности, дизайн и т.д.?

Каков уровень цен на товары (услуги) Ваших конкурентов?

Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, другие формы продвижения?

Как развивается бизнес у Ваших конкурентов? В чем причины происходящих изменений: объемы реализации, ассортимент, рост или сокращение персонала?

Таким образом, основными конкурентами предприятия являются _____

В таблице приведены результаты сравнительного анализа конкурентов:

	Сильные стороны	Слабые стороны	Выводы
(Конкурент 1)	–	–	
(Конкурент 2)	–	–	
...	–	–	
Наше предприятие	–	–	

3.4. Прогноз продаж

Прогноз объема продаж на первый год (с помесечной разбивкой) работы предприятия составлен для реалистического сценария реализации проекта:

Прогноз продаж (реалистический сценарий)

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Кол-во в шт.						
Цена в руб.						
Объем продаж в руб.						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Кол-во в шт.						
Цена в руб.						
Объем продаж в руб.						

Приведенные в прогнозе продаж цифры получены исходя из следующих соображений:

- _____
- _____

Для пессимистического сценария прогноз продаж уточнится следующим образом:

- _____
- _____

3.5. План маркетинга

Программа маркетинга состоит из следующих составляющих:

Требуемые качества товара (услуг)	(конкретные потребительские характеристики товара (услуги), важные с точки зрения покупателей)
Цены	(обоснование оптимальных цен на товар (услуг) с учетом затрат, цен конкурентов, вопросов имиджа и т.д.)
Каналы сбыта	(методы реализации товаров (услуг): самостоятельно, через посредников, по предварительным заказам и т.д.)
Продвижение и реклама	(методы доведения до клиентов информации о товарах (услугах))

Бюджет маркетинга

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
...						
Бюджет маркетинга, руб.						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
...						
Бюджет маркетинга, руб.						

Приведенные в бюджете маркетинга цифры диктуются следующими соображениями:

- _____
- _____

4. Обоснование ресурсов

4.1. Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями (близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д.):

- _____
- _____

Для нормальной работы предприятия потребуются следующие производственные мощности:

Информация по производственным мощностям

Производственные мощности	Состояние мощностей, меры по увеличению	У кого, по каким ценам будут приобретаться	Месяц и год приобретения
Помещения: • _____			
Оборудование: • _____			

Предполагается ли производственная кооперация, с кем, в какой сфере деятельности?

Каким будет режим работы Вашего предприятия?

4.2. Капитальные затраты

Укрупненный перечень необходимого оборудования приведен в таблице:

Информация по капитальным затратам

Основные средства и нематериальные активы	Способ приобретения	Цена за единицу *)	Кол-во	Период оплаты
...				
...				
ВСЕГО:				

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и пуско-наладочные работы

Для собственных основных средств представлена информация для расчета их амортизации:

Данные по амортизации основных средств

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Стоимость собственных основных средств						
Амортизация						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Стоимость собственных основных средств						
Амортизация						

Выбор технологии и метода её приобретения продиктован следующими соображениями:

- _____

4.3. Затраты на сырье и материалы

В таблице приведена характеристика необходимого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей:

Информация по сырью и материалам

Вид сырья и материалов	Цена за ед. *)	Комплект поставки и периодичность закупки	Коммерческие условия поставки	Меры по хранению и складированию
...				
...				
ВСЕГО:				

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и хранение сырья и материалов

Выбор поставщиков сырья и материалов исходит из следующих соображений:

- _____
- _____

4.4. Персонал и расходы на оплату труда

Штатное расписание

Должность	Оклад (сдельная рас- ценка), руб	Метод премирования	Месяц, год приема на работу	Затраты на на- бор и обучение, руб
...				

Комментарии к штатному расписанию:

- _____

4.5. Текущие затраты

Сводные данные о текущих затратах и методах их расчета

Статья текущих затрат	Метод расчета
Сырье и основные материалы, всего:	
в т.ч. сырье для дальнейшей переработки	
Фонд оплаты труда	
Вспомогательные и расходные материалы	
Командировки	
Услуги связи	
Коммунальные услуги	
Оплата услуг сторонних организаций	
Аренда помещений	
Прочие текущие расходы, включая:	
Офисные расходы	
Текущий ремонт и уборка помещений	
Расходы на маркетинг	
Непредвиденные расходы	
...	

Комментарии к таблице текущих затрат:

- _____
- _____

4.6. Сводный календарный план

Сводный календарный план-график реализации проекта представлен в таблице:

Сводный календарный план-график реализации проекта

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
Мероприятие 3						
...						
Капитальные затраты						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
Мероприятие 3						
...						
Капитальные затраты						

Комментарии к сводному календарному план-графику реализации проекта:

- _____

5. Юридический план

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

Какой юридический статус наиболее подходит для данного вида деятельности?

Рассматривается ли возможность изменения формы предприятия в будущем?

Какие разрешения необходимо получить для осуществления Вашей деятельности (лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат)

Какие начальные затраты и в каком размере потребуются для регистрации предприятия?

Каким образом будут оформлять сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?

По какой системе налогообложения будет работать предприятие (традиционная, упрощенная, единый налог на вмененный доход)?

5.2. Организационный план

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности:

- _____
- _____

Опыт предпринимателя в избранной области подтверждается следующими данными:

- _____
- _____

Будут использованы следующие источники профессиональной поддержки (аутсорсинга):

- _____
- _____

6. Финансовый план

Параметры избранного варианта финансирования отражены в следующей таблице:

Источники финансирования проекта

№	Наименование источника	Сумма, в руб.	Сумма, в %
1.	Грант на создание собственного дела		
2.	Иные источники финансирования, всего: в том числе:		
2.1.	Личные средства: <ul style="list-style-type: none">• Денежные• Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.)		
2.2.	Заемные средства		
2.3.	Кредит финансовых учреждений: <ul style="list-style-type: none">• Залоговый• Беззалоговый		
2.4.	Прочие источники финансирования (указать какие)		
	ИТОГО по всем источникам:		100%

Перечень затрат, подлежащих возмещению за счет гранта на создание собственного дела:

Смета затрат, подлежащих возмещению за счет государственной субсидии

№	Статья затрат	Сумма, в руб.
1.	Затраты в форме обязательных платежей, связанные с государственной регистрацией юридического лица или индивидуального предпринимателя	
2.	Затраты на приобретение основных средств (за исключением легковых автотранспортных средств)	

№	Статья затрат	Сумма, в руб.
3.	Затраты на получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности	
4.	Затраты на приобретение нематериальных активов	
5.	Затраты на приобретение сырья для дальнейшей переработки	
6.	Затраты на выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос)	
7.	Затраты на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования	
	ИТОГО:	

В Приложении 1 к Бизнес-плану приведены таблицы финансового бюджета проекта, рассчитанные в электронных таблицах Excel, в том числе:

- 3) Исходные данные
- 4) План финансовых результатов деятельности
- 5) План движения денежных средств
- 6) Оценка эффективности проекта

Об эффективности проекта свидетельствуют следующие показатели:

- Общая прибыль – _____ руб.
- Остаток денежных средств в конце первого года работы - _____ руб.
- Рентабельность деятельности - _____ %
- Рентабельность вложений собственных средств - _____ %
- Рентабельность общих вложений - _____ %

7. Анализ рисков

Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:

- _____

Меры по минимизации рисков:

- _____

Анализ рисков выполнен по сценарному методу. В качестве переменных параметров по различным сценариям реализации проекта выбраны следующие

Параметры сценариев реализации проекта

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий

Остальные параметры приняты на одинаковом уровне по обоим сценариям.

По каждому из сценариев проведена оценка финансовых показателей. Табличные и графические материалы по сценариям представлены в финансовых таблицах Приложения 1.

Показатели оценки проекта для различных сценариев

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий
Общая прибыль, руб.		
Остаток денежных средств в конце первого года работы предприятия, руб.		
Рентабельность деятельности, %		
Рентабельность вложений собственных средств, %		
Рентабельность общих вложений, %		

Таким образом, проект приемлем, о чем свидетельствует допустимая величина его показателей для пессимистического сценария реализации.

8. Перечень приложений к бизнес-плану

Приложение 1. Финансовая часть проекта, подготовленная по двум сценариям его реализации (реалистическому и пессимистическому) – на ___ листах

Приложение 2, содержащее дополнительные материалы по проекту, в том числе:

- _____ – на ___ листах

Приложение 2. Характеристика налогов

Приложение 2.1

НАЛОГИ И ВЗНОСЫ, УДЕРЖИВАЕМЫЕ С ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Налог на добавленную стоимость	Обороты по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ	0, 10 и 18%; расчетные ставки 10/110 и 18/118	На выручку	равными долями до 20 числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом	НК РФ, часть вторая, глава 21
Страховые взносы в пенсионный фонд (ПФ), фонд социального страхования (ФСС), федеральный (фед. ФОМС) и региональный (рег. ФОМС) фонды обязательного медицинского страхования	Выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц	в ПФ – 20%; в ФСС – 2,9%; в фед. ФОМС – 1,1%; в рег. ФОМС – 2,0%.	На себестоимость продукции	1 раз в месяц	федеральный закон №212-ФЗ от 24.07.09г.

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Страховые взносы предпринимателя в виде фиксированного платежа в пенсионный фонд (ПФ), федеральный (фед. ФОМС) и региональный (рег. ФОМС) фонды обязательного медицинского страхования	фиксированный платеж, определяемый из стоимости страхового года, определяемого как произведение минимального размера оплаты труда, установленного на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в соответствующий государственный внебюджетный фонд, увеличенное в 12 раз.	за год в ПФ – 10392руб.; в фед. ФОМС – 571,56руб.; в рег. ФОМС – 1039,2руб.	На валовую прибыль предпринимателя	до 31 декабря отчетного года	федеральный закон №212-ФЗ от 24.07.09г.

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Определяется в % к начисленной оплате труда по всем основаниям (доходу) работников по группам отраслей экономики в соответствии с классами профессионального риска	В зависимости от класса профессионального риска: от 0,2% до 8,5%	На себестоимость продукции	1 раз в месяц	ФЗ от 22.12.05 №179-ФЗ ФЗ от 24.07.98 №125-ФЗ (в ред. от 29.12.06) ФЗ от 19.12.2006 № 234-ФЗ Постановление Правительства от 02.03.00 №184 (в ред. от 11.04.05)
Налог на доходы физических лиц (в отношении доходов от предпринимательской деятельности)	Доход от реализации за минусом себестоимости, налогов и отчислений на валовую прибыль	13%	На доход предпринимателя	3 раза в год + доплата за налоговый период	НК РФ, часть 2, глава 23
Транспортный налог	Транспортные средства	Зависит от мощности двигателя транспортных средств	На себестоимость продукции	1 раз в год	НК РФ, часть 2, глава 28 Закон СПб от 04.11.02 №487-53

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Земельный налог	Площадь земельных участков, находящихся в собственности, во владении или в пользовании плательщика	В зависимости от административного района	Расходы, учитываемые в целях налогообложения	15 сентября и 15 ноября равными долями	Земельный Кодекс РФ, подп.7 п.1 ст.1, Закон СПб от 28.11.05 №611-86

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ И ВЗНОСОВ, УДЕРЖИВАЕМЫХ С ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Налог на добавленную стоимость	Обороты по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ	0, 10 и 18%; расчетные ставки 10/110 и 18/118	На выручку	равными долями до 20 числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом	НК РФ, часть вторая, глава 21
Страховые взносы в пенсионный фонд (ПФ), фонд социального страхования (ФСС), федеральный (фед. ФОМС) и региональный (рег. ФОМС) фонды обязательного медицинского страхования	Выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц	в ПФ – 20%; в ФСС – 2,9%; в фед. ФОМС – 1,1%; в рег. ФОМС – 2,0%.	На себестоимость продукции	1 раз в месяц	федеральный закон №212-ФЗ от 24.07.09г.

Вид налога, взноса	Объект обложения	Ставка налога, взноса	Отнесение налога, взноса	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве	Определяется в процентах к начисленной оплате труда по всем основаниям (доходу) работникам по группам отраслей экономики в соответствии с классами профессионального риска	В зависимости от класса профессионального риска: от 0,2 % до 8,5%	На себестоимость продукции	1 раз в месяц	ФЗ от 22.12.05 № 179-ФЗ ФЗ от 24.07.98 №125-ФЗ ФЗ от 19.12.2006 № 234-ФЗ Постановление Правительства от 02.03.00 №184
Налог на имущество организаций	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств и доходных вложений в материальные ценности	2,2%	На финансовый результат деятельности фирмы (балансовую прибыль)	1 раз в квартал	НК РФ, часть 2, глава 30 Закон СПб от 26.11.03 №684-96 Закон СПб от 14.07.1995 № 81-11
Транспортный налог	Транспортные средства	Зависит от мощности двигателя транспортных средств	На себестоимость продукции	4 раза в год	НК РФ, часть 2, глава 28 Закон СПб от 04.11.02 №487-53

Вид налога	Объект налогообложения	Ставка налога	Отнесение налога	Порядок и сроки уплаты	Комментарии
1	2	3	4	5	6
Налог на прибыль организаций	Полученные доходы минус произведенные расходы	20%	На прибыль	1 раз в месяц 1 раз в квартал (если выручка не более 3 млн.руб. в кв.)	НК РФ, часть 2, глава 25
Земельный налог	Площадь земельных участков, находящихся в собственности налогоплательщика	В зависимости от административного района	Расходы, учитываемые в целях налогообложения прибыли	15 сентября и 15 ноября равными долями	Земельный Кодекс РФ, подп.7 п.1 ст.1, Закон СПб от 28.11.05 №611-86

ХАРАКТЕРИСТИКА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

<p>Плательщики налога</p>	<p>Организации и индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения (УСН).</p> <p>Не могут применять УСН:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации, имеющие филиалы, представительства, - кредитные организации, - страховщики, - негосударственные пенсионные фонды; - инвестиционные фонды, - профессиональные участники рынка ценных бумаг, - ломбарды; - производители подакцизных товаров, - занятые добычей и реализацией полезных ископаемых, - занимающиеся игорным бизнесом; - бюджетные организации; - предприятия, в которых доля организаций (юридических лиц) более 25%, - участники соглашений о разделе продукции, - плательщики единого налога на вмененный доход, - плательщики единого сельскохозяйственного налога, - частные нотариусы.
<p>Условия перехода на УСН</p>	<p>Средняя численность наемных работников не превышает 100 чел.</p> <p>Балансовая стоимость находящегося в собственности амортизируемого имущества не превышает 100 млн руб.</p> <p>Валовая выручка за год не превышает 60 млн. руб. или 45 млн.руб. за 9 месяцев, предшествующих переходу на УСН, увеличенных на коэффициент дефлятор;</p> <p>Не менее 75% уставного капитала принадлежит физическим лицам (за исключением предприятий, применяющих труд инвалидов).</p>

Срок пере- хода на УСН	С начала нового года (срок подачи заявления с 1 октября по 30 ноября) или с момента регистрации
Налоговая база	- Доходы; - Доходы, уменьшенные на величину расходов.
Ставки	Если объект налогообложения - доходы – 6% . Если объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов – 10% .
Налоговый период	Налоговый период – год
Сроки уплаты	Ежеквартально – до 25 числа 1-го месяца квартала, следующего за отчетным кварталом. Сумма налога по итогам налогового периода – не позднее 31 марта года, следующего за налоговым периодом, для индивидуальных предпринимателей до 30 апреля года, следующего за налоговым периодом.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

Плательщики налога	<p>Организации и индивидуальные предприниматели, которые согласно требованиям федерального и местного законодательства обязаны применять единый налог на вмененный доход (ЕНВД), в том числе занимающиеся следующими видами деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оказание бытовых услуг, включая: <ul style="list-style-type: none"> - ремонт обуви и изделий из меха, - ремонт металлоизделий, - ремонт одежды, - ремонт часов и ювелирных изделий, - ремонт и обслуживание бытовой техники, компьютеров и оргтехники, - услуги прачечных, химчисток и фотоателье, - услуги по чистке обуви, - парикмахерские услуги, - другие виды бытовых услуг, - оказание ветеринарных услуг, - оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, - оказание услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках, - розничной торговли, осуществляемой через магазины с площадью торгового зала не более 150 кв. метров, палатки, лотки и др., - оказания услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв. метров, а также без зала обслуживания, - распространение и размещение наружной рекламы, в том числе на транспорте, - оказание услуг по временному размещению и проживанию, - услуги по передаче торговых мест без торгового зала, расположенных в объектах стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговой сети и общественного питания, - услуги по передаче земельных участков для торговых мест в стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговой сети и общественного питания, - оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов (не более 20 автомобилей).
---------------------------	---

Порядок перехода на ЕНВД	Обязательный
Ограничения применения ЕНВД	Средняя численность наемных работников не превышает 100 чел. Не менее 75% уставного капитала принадлежит физическим лицам (за исключением предприятий, применяющих труд инвалидов).
Налоговая база	Вмененный доход на очередной календарный месяц (определяется исходя из физических показателей, характеризующих вид предпринимательской деятельности, базовой доходности на единицу физического показателя и коэффициентов К1 и К2)
Ставки	15% от вмененного дохода
Налоговый период	Квартал
Порядок и сроки уплаты	Ежеквартально – до 25 числа 1-го месяца, следующего за налоговым периодом

Физические показатели и базовая доходность по различным видам предпринимательской деятельности, применяемые при расчете ЕНВД

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание ветеринарных услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000
Оказание услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках	Площадь стоянки (в м ²)	50
Розничная торговля (в торговых залах и без зала) с площадью торгового места более 5 м ²	Площадь торгового зала (в м ²)	1 800

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
Розничная торговля (в торговых залах и без зала) с площадью торгового места менее 5 м ²	Торговое место	9 000
Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров	Посадочное место	1500
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов	Количество транспортных средств, используемых для перевозки грузов	6 000
Разносная (развозная) торговля (за исключением торговли подакцизными товарами, лекарственными препаратами, изделиями из драгоценных камней, оружием и патронами к нему, меховыми изделиями и технически сложными товарами бытового назначения)	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500
Оказания услуг общественного питания, осуществляемых без залов обслуживания	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500
Распространение и (или) размещение наружной рекламы:	Площадь изображения (в м ²)	
с любым способом нанесения изображения, за исключением наружной рекламы с автоматической сменой изображения		3 000
с автоматической сменой изображения		4 000
посредством электронных табло		5 000
Размещение наружной рекламы на транспорте	Количество транспортных средств, используемых для размещения рекламы	10 000
Услуги по передаче торговых мест без торгового зала, расположенных в объектах стационарной торговой сети, объектов нестационарной	Количество предоставленных торговых мест	6 000

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
торговой сети и общественного питания без залов обслуживания площадью не более 5кв.м		
Услуги по передаче торговых мест без торгового зала, расположенных в объектах стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговой сети и общественного питания без залов обслуживания площадью более 5кв.м	Площадь переданного торгового места	1200
Услуги по передаче земельных участков площадью не более 10кв.м для торговых мест в стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговли и общественного питания без залов обслуживания	Количество переданных земельных участков торговых мест	5000
Услуги по передаче земельных участков площадью более 10кв.м для торговых мест в стационарной торговой сети, объектов нестационарной торговли и общественного питания без залов обслуживания	Площадь переданного земельного участка	1000

**ТАРИФЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД,
ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ,
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОНДЫ ОБЯЗАТЕЛЬ-
НОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

Наименование фонда	Тарифы в 2010 году		Тарифы с 2011 года
	Общий режим налогообложения	УСН и ЕНВД	
1	2	3	4
Пенсионный Фонд РФ	20%	14%	26,0%
Фонд социального страхования РФ	2,9%	0%	2,9%
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1%	0%	2,1%
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	2%	0%	3%
Итого	26%	14%	34%

**СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ПЕНСИОННЫЙ ФОНД,
ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ,
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ФОНДЫ ОБЯЗАТЕЛЬ-
НОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ЗА СЕБЯ)**

Взносы уплачивают в Пенсионный фонд, федеральный и территориальные Фонды обязательного медицинского страхования (но могут по желанию и в ФСС) исходя из стоимости страхового года.

$$\begin{aligned} & \text{Стоимость страхового года} = \\ & = \text{МРОТ (на начало года)} \times 12 \times \text{тариф для работодателей на год} \end{aligned}$$

В 2010 году соответственно необходимо уплатить за год:

в ПФ – 10392руб.

в федеральный ФОМС – 571,56руб.

в региональный ФОМС – 1039,2руб.

Приложение 3. Термины деловой лексики

Амортизация - процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт или услуги и использование этой стоимости для их последующего воспроизводства.

Аренда - договор о предоставлении имущества, земельной площади и т.д. во временное пользование за плату.

Бизнес-план – документ, который в краткой форме дает ответы на вопросы о том, каковы Ваши цели, как Вы можете их достигнуть и каких финансовых средств это потребует.

Доход - разница между денежными поступлениями, полученными бизнесом, и расходами по ведению дел.

Кредит - экономические отношения между различными партнерами, возникающие при передаче имущества или денег другому лицу (физическому или юридическому) во временное пользование на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процентов.

Лицензия - разрешение, выдаваемое государственными органами на право ведения той или иной хозяйственной деятельности.

Маркетинг - комплексная система мер по организации управления производственно-сбытовой деятельностью, основанная на изучении рынка с целью максимально-возможного удовлетворения потребностей покупателей.

Налог - форма платежа, взимаемая с доходов или имущества юридических или физических лиц, характеризующаяся обязательностью, регламентацией размера и сроков внесения.

Налоги федеральные - взимаются федеральным правительством на основании государственного законодательства страны и направляются в государственный бюджет.

Налоги местные - взимаются местными органами управления на соответствующей территории и поступают в местные бюджеты.

Налог на прибыль - объектом обложения налогом на прибыль является валовая прибыль, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и других доходов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

НДС - налог на добавленную стоимость, представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства - от сырья до предметов потребления. Объектом обложения является добавленная стоимость, которая определяется посредством исключения из объема продукции стоимости потребленных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, приобретенных со стороны, и некоторых других затрат. Добавленная стоимость включает заработную плату с отчислениями на

социальное страхование, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т.д.

Оборот- оборот в бизнесе означает общий объем продаж за определенный промежуток времени.

Патент - документ, удостоверяющий авторское и исключительное право на изобретение.

Прибыль от реализации продукции - рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль чистая – прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет; поступает в полное распоряжение предприятия.

Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск, под имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Реклама - коммерческая пропаганда потребительских свойств товара (услуги) с целью стимулирования его продажи, содержащая избирательную информацию о товаре и формирующая определенное представление покупателя о нем. Рекламная информация призвана способствовать реализации товаров (работ, услуг), а также формировать и поддерживать интерес к юридическому или физическому лицу, о котором она сообщает.

Рынок - любой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов определенного товара или услуги.

Сделка - договор по торговым платежам, кредитным операциям и т.д., заключается между двумя или несколькими сторонами; оговаривается стоимость, согласовываются условия, время, место совершения сделки.

Сертификат - документ, удостоверяющий тот или иной факт, например, сертификат безопасности изделий, сертификат качества и т.д.; обладание сертификатом служит рекламой, обеспечивающей расширение производства товаров и услуг.

Субсидия - пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам.

Товар - продукт деятельности, предназначенный для продажи.

Торговля оптовая - продажа больших партий товара с целью перепродажи.

Торговля розничная - продажа небольших партий товара непосредственно клиенту.

Точка безубыточности – момент, когда доходы равны расходам.

Учредительные документы - юридические документы, подаваемые местным или федеральным властям, указывающие цель и правила деятельности компании; прежде чем предприятие получит юридический статус и сможет заниматься своей деятельностью на законных основаниях, эти документы должны быть утверждены местными или федеральными властями.

Устав предприятия - документ, определяющий цели, профиль и задачи предприятия, сферу его деятельности, органы управления и контроля, порядок образования имущества, распределения прибыли (дохода), условия реорганизации и иные положения; утверждается учредителем предприятия.

Уставный фонд - наиболее устойчивая величина стартового капитала, дающая импульс для деятельности предприятия, вносится участниками учреждаемого предприятия при его образовании; размер уставного фонда устанавливается учредительным договором и фиксируется в уставе; вклад, оцененный в денежных единицах, составляет долю участника в уставном фонде; в качестве взноса могут быть здания, сооружения, оборудование и другое имущество, относящееся к основным средствам.

Цена - денежное выражение стоимости товара.

Юридическое лицо - юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Приложение 4. Нормативные документы по Специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Целью Специальной программы «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса» (далее – Программы) является осуществление мер, направленных на преодоление экономического и финансового кризиса, в том числе снижение напряженности на рынке труда путем увеличения рабочих мест, созданных субъектами малого предпринимательства за счет снижения затрат на создание собственного бизнеса.

Полный состав нормативных документов по Программе представлен на Интернет ресурсах инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса по адресам: www.spb-mb.ru, www.spbmrc.ru, www.armb-spb.ru, www.osspsb.ru.

В настоящем Приложении представлены следующие документы:

Приложение 4.1. Форма анкеты начинающего субъекта малого предпринимательства

Приложение 4.2. Перечень документов, представляемых в Дом предпринимателя по адресу: ул. Маяковского, д. 46/5, для записи на краткосрочное обучение

Приложение 4.3. Перечень документов, представляемых в Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли для участия в специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Приложение 4.4. Специальная программа «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Приложение 4.1. Форма анкеты начинающего субъекта малого предпринимательства

АНКЕТА

начинающего субъекта малого предпринимательства

1. Полное наименование организации или индивидуального предпринимателя _____

2. ИНН _____

3. Юридический адрес _____

4. Фактический адрес _____

5. Адрес электронной почты _____

6. Дата регистрации _____

7. Основной вид экономической деятельности, указанный в выписке из Единого государственного реестра юридических лиц или выписке из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей _____

8. Размер выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за период осуществления деятельности _____

9. Средняя численность работников с учетом всех работников за период осуществления деятельности _____

10. Наименование предполагаемого бизнес-проекта _____

11. Запрашиваемый размер субсидии _____

12. Цели расходования субсидии _____

(указывается одна из перечисленных целей: затраты по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, затраты, связанные с началом предпринимательской деятельности, финансирование целевых расходов на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования, выплата по передаче прав на франшизу)

13. Данные индивидуального предпринимателя или учредителя(ей) юридического лица (в случае если учредителями юридического лица являются несколько физических лиц, то заполняется на каждого учредителя):

Фамилия _____

Имя _____

Отчество _____

Телефон домашний _____ телефон мобильный _____

Дата рождения ____:____:_____

Место рождения _____

Образование, специальность _____

(учебное заведение, факультет)

№ диплома _____

Паспорт серия _____ № _____ когда выдан ____:____:_____

Кем выдан _____

Предыдущее место работы _____

14. Руководитель юридического лица

(должность)

Фамилия _____

Имя _____

Отчество _____

Телефон домашний _____ телефон мобильный _____

Дата рождения ____:____:_____

Место рождения _____

Образование, специальность _____

(учебное заведение, факультет)

№ диплома _____

Паспорт серия _____ № _____ когда выдан ____:____:_____

Кем выдан _____

Предыдущее место работы _____

15. Главный бухгалтер (в случае если обязанности главного бухгалтера исполняет руководитель юридического лица, то для заполнения обязательно только поля: Фамилия, Имя, Отчество)

Фамилия _____

Имя _____

Отчество _____

Телефон домашний _____ телефон мобильный _____

Дата рождения ____:____:_____

Место рождения _____

Образование, специальность _____

(учебное заведение, факультет)

№ диплома _____

Паспорт серия _____ № _____ когда выдан ____:____:_____

Кем выдан _____

С условиями специальной программы «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса» ознакомлен и согласен. Полноту и достоверность представленной информации гарантирую.

Примечание: Все поля в анкете обязательны для заполнения.

В дополнение предоставляем копию (и) паспорта (ов) индивидуального предпринимателя или учредителя (ей) юридического лица.

М.П. _____

(подпись руководителя)

(Фамилия)

(подпись гл. бухгалтера)

(Фамилия)

(дата)

Приложение 4.2. Перечень документов, представляемых в Дом предпринимателя по адресу: ул. Маяковского, д. 46/5, для записи на краткосрочное обучение

ПЕРЕЧЕНЬ

**документов, представляемых в Дом предпринимателя по адресу:
ул. Маяковского, д. 46/5
для записи на краткосрочное обучение**

1. Анкета по форме, утвержденной Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли.
2. Копия паспорта (2,3,5 страницы).
3. Копия выписки из Единого государственного реестра юридических лиц или Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, содержащая сведения об основном виде экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (КДЕС Ред. 1), сформированная выдавшим ее налоговым органом в 2010 году, заверенная подписью руководителя и печатью юридического лица или индивидуальным предпринимателем.
4. Справка об отсутствии регистрации индивидуального предпринимателя и учредителя (учредителей) начинающего СМП в качестве безработного, выдаваемая районными центрами занятости населения Санкт-Петербурга.

Приложение 4.3. Перечень документов, представляемых в Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли для участия в специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

ПЕРЕЧЕНЬ

документов, представляемых в Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли для участия в специальной программе «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

1. Заявка на предоставление в 2010 году субсидий на поддержку и развитие малого предпринимательства по форме, утвержденной Комитетом.
2. Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или Копия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, заверенная подписью руководителя и печатью юридического лица или индивидуальным предпринимателем.
3. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц или Выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, содержащая сведения об основном виде экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (КДЕС Ред. 1), сформированная выдавшим её налоговым органом в 2010 году, либо копия указанной Выписки, заверенная подписью руководителя и печатью юридического лица или индивидуальным предпринимателем.
4. Копии документов, подтверждающих назначение на должность руководителя юридического лица, заверенные подписью руководителя и печатью юридического лица.
5. Справка о средней численности работников юридического лица или индивидуального предпринимателя с учетом всех работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений юридического лица за предшествующий календарный год (для вновь созданных юридических лиц или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей – за период, прошедший со дня их государственной регистрации).
6. Документ, подтверждающий размер выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предшествующий календарный год с отметкой территориального налогового органа (для вновь созданных юридических лиц или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей – за период, прошедший со дня их государственной регистрации).

7. Проект договора о предоставлении субсидий (далее – Договор) в двух экземплярах, акт исполнения обязательств по Договору в двух экземплярах, составленные по формам, утвержденным Комитетом в специальной программе, счет на предоставление субсидий в одном экземпляре.
8. Справка территориального налогового органа об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней и налоговых санкций, выданная не ранее тридцати календарных дней до даты подачи заявки на предоставление субсидии.
9. Следующие документы, заверенные подписью руководителя и печатью юридического лица или индивидуальным предпринимателем:
 - 9.1. Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности (при наличии).
 - 9.2. Бизнес-проект, определяющий состав, содержание, финансово-экономические параметры (включая сопоставительную оценку затрат и результатов, эффективность использования, окупаемость вложений по проекту), технологии, способы, сроки и особенности реализации бизнес – проекта.
 - 9.3. Копии действующих контрактов (договоров) и проектов контрактов (договоров), необходимых для реализации бизнес – проекта (при наличии).
 - 9.4. Копия договора на расчетно-кассовое обслуживание или договора банковского счета.
 - 9.5. Справка об открытии покрытого (депонированного) отзывного аккредитива, выдаваемая банком (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, претендующих на получение субсидий в целях финансирования затрат, на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования).
10. Заявки и документы в соответствии с настоящим перечнем представляются в Комитет с сопроводительным письмом и описью представленных документов.

Приложение 4.4. Специальная программа «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

Приложение № 10
к распоряжению Комитета
экономического развития,
промышленной политики
и торговли
от 06.05.2010 № 423-р

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

«Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса»

1. В соответствии с настоящей Программой, предусмотренной пунктом 1.3.6 Плана мероприятий по развитию и поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008-2011 годы, утвержденного постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.11.2007 № 1423 «Об итогах реализации Плана мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2006-2008 годы и основных направлениях развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008-2011 годы», определяется механизм предоставления государственной поддержки субъектам малого предпринимательства в Санкт-Петербурге по повышению конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства в части расширения их доступа к финансовым ресурсам путем предоставления грантов начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса (далее - гранты).

Гранты предоставляются из бюджета Санкт-Петербурга в виде субсидий начинающим субъектам малого предпринимательства в Санкт-Петербурге в целях возмещения затрат в форме обязательных платежей, связанных с государственной регистрацией юридических лиц или индивидуальных предпринимателей (далее – затраты, связанные с государственной регистрацией), затрат, связанных с началом предпринимательской деятельности, финансирования целевых расходов на уплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования, выплат по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) для производства (реализации) товаров, выполнения работ и оказания услуг (далее - субсидии).

Для целей настоящей Программы используются следующие понятия:

начинающие субъекты малого предпринимательства - субъекты малого предпринимательства, зарегистрированные в Санкт-Петербурге и осуществляющие деятельность на территории Санкт-Петербурга на момент принятия решения о предоставлении субсидии менее 1 года (далее - начинающие СМП);

малые инновационные компании - начинающие СМП (за исключением индивидуальных предпринимателей), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений,

полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)), созданные не ранее 1 августа 2009 года;

затраты, связанные с началом предпринимательской деятельности - затраты на приобретение основных средств (за исключением легковых автотранспортных средств), получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, приобретение нематериальных активов, приобретение сырья для дальнейшей переработки;

выплата по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) - выплата вознаграждения правообладателю по договору коммерческой концессии в форме первоначального единовременного фиксированного платежа.

Иные понятия и термины, используемые в настоящей Программе, не указанные в настоящем пункте, применяются в значениях, определенных законодательством Российской Федерации.

2. Целью Программы является осуществление мер, направленных на преодоление экономического и финансового кризиса, в том числе снижение напряженности на рынке труда, путем увеличения рабочих мест, созданных субъектами малого предпринимательства за счет снижения затрат начинающих СМП на создание собственного бизнеса.

3. Реализация Программы осуществляется путем предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства на возмещение затрат, указанных в пункте 1 настоящей Программы, за счет и в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на их предоставление Комитету экономического развития, промышленной политики и торговли в бюджете Санкт-Петербурга на соответствующий финансовый год.

4. Субсидии не предоставляются начинающим СМП в случаях:

4.1. Осуществление следующих видов экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (КДЕС Ред. 1) (далее - ОКВЭД):

производство напитков (код ОКВЭД 15.9, за исключением кода ОКВЭД 15.98);

производство табачных изделий (код ОКВЭД 16);

оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами (код ОКВЭД 51);

финансовая деятельность (код ОКВЭД с 65 по 67 включительно);

операции с недвижимым имуществом (код ОКВЭД 70);

аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования (код ОКВЭД 71);

деятельность общественных объединений (код ОКВЭД 91);

деятельность по организации азартных игр (код ОКВЭД 92.71).

4.2. Несоответствие основного вида экономической деятельности, указанного в выписке из Единого государственного реестра юридических лиц (далее – ЕГРЮЛ) или выписке из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (далее – ЕГРИП), реализуемому бизнес-проекту.

4.3. Повторное участие начинающих СМП в Программе.

4.4. Предоставление неполной и недостоверной информации и документов, предусмотренных Программой.

5. Участниками Программы являются:

5.1. Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (далее - Координатор Программы).

5.2. Начинающие СМП:

имеющие регистрацию на территории Санкт-Петербурга;

осуществляющие деятельность на территории Санкт-Петербурга;

прошедшие краткосрочное обучение в форме семинаров на условиях Программы (далее – краткосрочное обучение).

5.3. Санкт-Петербургское государственное учреждение «Санкт-Петербургский межрегиональный ресурсный центр» (далее - Уполномоченная организация).

6. Координатор Программы:

издает в пределах своей компетенции правовые акты по вопросам, касающимся реализации Программы;

доводит до сведения участников Программы информационные и методические материалы по вопросам, касающимся реализации Программы;

обеспечивает размещение информации о Программе на официальном сайте Координатора Программы и в средствах массовой информации Санкт-Петербурга;

утверждает форму заявки на предоставление субсидий (далее - заявка), порядок представления и рассмотрения заявок на предоставление субсидий, порядок принятия решения о предоставлении субсидий, перечень представляемых документов, перечень затрат, подлежащих возмещению за счет субсидий, типовой договор о предоставлении субсидий и типовой акт об исполнении обязательств получателя субсидий по типовому договору;

создает комиссию по рассмотрению бизнес-проектов (далее – комиссия);

принимает решение о предоставлении субсидий после оценки бизнес-проекта комиссией.

7. Начинающие СМП, претендующие на получение субсидии в рамках данной Программы, для прохождения краткосрочного обучения представляют в Уполномоченную организацию следующие документы, заверенные подписью руководителя и печатью начинающего СМП:

7.1. Анкету начинающего СМП по форме согласно приложению № 1 к настоящей Программе.

7.2. Копию выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП, содержащей сведения об основном виде экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД, полученной в текущем году.

7.3. Справку об отсутствии регистрации индивидуального предпринимателя и учредителя (учредителей) начинающего СМП в качестве безработного, выдаваемую районными центрами занятости населения Санкт-Петербурга.

8. Уполномоченная организация:

8.1. Принимает от начинающих СМП документы, указанные в пунктах 7.1-7.3 настоящей Программы, для подтверждения соответствия СМП понятию начинающего СМП.

8.2. Возвращает документы, указанные в пунктах 7.1-7.3 настоящей Программы, при неподтверждении соответствия СМП определению начинающего СМП.

8.3. Организует краткосрочное обучение и консультирование начинающих СМП.

8.4. В десятидневный срок после подачи начинающим СМП документов, указанных в пунктах 7.1-7.3 настоящей Программы, извещает начинающего СМП о направлении его на краткосрочное обучение.

8.5. Ведет реестр начинающих СМП, подавших документы, указанные в пунктах 7.1-7.3 настоящей Программы (далее – реестр), и ежедневно направляет сведения по реестру Координатору Программы.

8.6. Направляет Координатору Программы в трехдневный срок документы, указанные в пунктах 7.1-7.3 настоящей Программы после прохождения начинающим СМП краткосрочного обучения, о чем делает соответствующую пометку в реестре.

9. Начинающие СМП, претендующие на получение субсидий в рамках настоящей Программы в двухнедельный срок после прохождения краткосрочного обучения направляют Координатору Программы заявку и документы в соответствии с перечнем, утвержденным Координатором Программы.

В случае нарушения начинающими СМП указанных сроков представления заявки и документов заявки не принимаются Координатором Программы.

10. Начинаящие СМП после получения субсидии осуществляют реализацию бизнес-проекта, по результатам которого представляют Координатору Программы акт о целевом использовании субсидий в сроки, указанные в договоре о предоставлении субсидий, по форме согласно приложению 2 к настоящей Программе.

11. Субсидии в рамках Программы предоставляются из бюджета Санкт-Петербурга в случаях и порядке, предусмотренных законом Санкт-Петербурга о бюджете Санкт-Петербурга на соответствующий год и ежегодно принимаемыми в соответствии с ним постановлениями Правительства Санкт-Петербурга.

12. В рамках текущего финансового года максимальный объем субсидий одному начинающему СМП составляет:

12.1. 70 процентов затрат на реализацию бизнес-проекта, но не более 300,0 тыс. рублей (без учета налога на добавленную стоимость) - по затратам, связанным с государственной регистрацией юридического лица или индивидуального предпринимателя, связанным с началом предпринимательской деятельности, выплат по передаче прав на франшизу (паушальный взнос) для производства (реализации) товаров, выполнения работ и оказания услуг.

В случае, когда учредителями начинающего СМП, осуществляющего основную деятельность в сфере обрабатывающих производств (код ОКВЭД с 15 по 37 включительно) или научных исследований и разработок (код ОКВЭД 73), являются несколько физических лиц, указанному начинающему СМП сумма гранта не должна превышать произведения числа указанных учредителей на 300,0 тыс. рублей. Максимальное число учредителей составляет не более трех.

12.2. 70 процентов затрат на реализацию бизнес-проекта, но не более 500,0 тыс. рублей (без учета налога на добавленную стоимость) - по затратам, связанным с началом предпринимательской деятельности малых инновационных компаний.

Уполномоченная организация

- **СПбГУ «Санкт-Петербургский межрегиональный ресурсный центр»**
Санкт-Петербург, ул. Маяковского, д. 46/5
Т. (812) 576 29 82 (с 10:00 до 17:00)
www.spbmrc.ru

Инфраструктура поддержки

- **Дом предпринимателя Санкт-Петербурга**
Санкт-Петербург, ул. Маяковского, д. 46/5
Т. (812) 576 29 82
- **Агентство по развитию малого бизнеса Санкт-Петербурга**
Т. (812) 576 29 82
www.amb-spб.ru
- **Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга**
Т. (812) 576 00 05, 273 58 45
www.osspb.ru
- **Фонд содействия кредитованию малого бизнеса**
Т. (812) 576 25 75
www.credit-fond.ru
- **Первый городской бизнес-инкубатор**
Т. (812) 448 56 65
www.start-business.ru
- **Евро Инфо Центр Санкт-Петербург**
Т. (812) 325 84 16
www.euro-info-center.ru

www.spbmrc.ru

www.amb-spб.ru

www.osspb.ru

www.spbmb.ru

start.fbd.spб.ru