

Новгородское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Новгородский государственный фонд поддержки малого предпринимательства.

Как разработать бизнес-план и оформить документы на получение кредита

Методическое пособие для предпринимателей, действующих в Новгородской области

**Великий Новгород
1999**

Настоящее руководство "Как разработать бизнес план и оформить документы на получение кредита" является методическим пособием для предпринимателей, действующих в Новгородской области.

Данное руководство адресовано, как начинающим предпринимателям, так и уже ведущим собственный бизнес.

В руководстве рассматриваются методика составления бизнес плана с комментариями к каждому разделу, а так же виды финансовой поддержки предпринимательской деятельности в Новгородской области.

Целью данного руководства является помочь предпринимателям разобраться в том, как грамотно спланировать собственную предпринимательскую деятельность и сделать убедительный бизнес-план для привлечения внешней финансовой поддержки.

Как разработать бизнес-план и оформить документы на получение кредита. Методическое пособие для предпринимателей, действующих в Новгородской области. Великий Новгород. 1999г.

Новгородское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Новгородский государственный фонд поддержки малого предпринимательства, в редакции 1999г.– 62 с.

Пособие адресовано как начинающим предпринимателям, так и уже ведущим собственный бизнес.

Авторы: Павлов В.А. и Попов С.О.
Консультант Степанов Г.Ф.

Под редакцией Попова С.О.

Оглавление

Введение	5
1. Общие требования к бизнес-плану.....	6
1.1. Назначение бизнес-плана.....	6
1.2. Общие рекомендации по разработке бизнес-плана.....	7
1.3. Общие рекомендации по оформлению бизнес-плана	8
1.4. Разработка и оформление бизнес-плана с помощью специальной компьютерной программы.....	9
1.5. Бизнес-планирование должно опираться на действующие законы.....	10
1.6. Структура бизнес-плана.....	12
1.7. Последовательность разработки бизнес-плана.....	13
2. Экспресс-расчет прибыльности и стартового кредита	15
2.1. Расчет необходимых стартовых вложений.....	15
2.2. Оценка необходимого внешнего финансирования.	16
2.3. Ориентировочный расчет прибыли.....	17
2.4. Оценка прибыльности предпринимательского проекта.	18
2.5. Расчет стартового кредита.....	18
3. Пояснения и рекомендации по разработке разделов бизнес-плана	19
3.1. Пояснение и рекомендации по составлению титульного листа	19
3.2. Пояснение и рекомендации по составлению резюме.	19
3.3. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Описание предприятия».....	20
3.4. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Описание продукции (услуг)».....	21
3.5. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)».....	22
3.6. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Производственный план».....	24
3.7. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Организационный план».....	28
3.8. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Финансовый план».....	29
3.9. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Риски и гарантии».....	33
3.10. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Социально-экономическое значение проекта для района (города)».....	34
4. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в Новгородской области	35
4.1. Предоставление кредитов Новгородским банком Сбербанка России.....	35
4.2. Предоставление кредитов Новгородским региональным филиалом АКБ «СБС-Агро».....	39
4.3. Предоставление кредитов Новгородским государственным фондом поддержки малого предпринимательства.....	43
4.4. Предоставление оборудования в лизинг Новгородской лизинговой компанией	44
Порядок получения оборудования в лизинг.	45
Дополнительные выгоды лизинга оборудования	48
4.5. Предоставление финансовой поддержки Фондом долевого участия в малых предприятиях (SEEF).....	49
4.6. Предоставление финансовой поддержки кредитным потребительским кооперативом «Перспектива».....	53
4.7. Предоставление налоговых льгот для выполнения предпринимательских проектов	56
Литература.....	61
Приложения.....	62
Амортизационные отчисления	62
Контактная информация по организациям, осуществляющим финансовую поддержку	63

Введение

В пособии рассматриваются методика составления бизнес-плана с комментариями к каждому разделу, а также виды финансовой поддержки предпринимательской деятельности в Новгородской области.

Авторы надеются, что изложенный в данном пособии материал поможет предпринимателям разобраться в том, как грамотно спланировать собственную предпринимательскую деятельность и сделать убедительный бизнес-план для привлечения внешней финансовой поддержки.

Приведенные рекомендации основаны на практическом опыте специалистов Новгородского регионального агентства поддержки малого и среднего бизнеса, Новгородского государственного фонда поддержки малого предпринимательства. По консультациям наших специалистов большое количество предпринимателей разработали бизнес-планы, на основе которых была спланирована предпринимательская деятельность и получена финансовая поддержка.

Вместе с тем авторы ориентируют предпринимателей на самостоятельный и творческий подход при разработке бизнес-плана. Каждый бизнес-план является по-своему уникальным.

Во-первых, разрабатываемый Вами бизнес-план предназначен именно для Вашего бизнеса, этот план основывается на Ваших идеях и собранных Вами сведениях.

Во-вторых, разрабатываемый Вами бизнес-план должен удовлетворить требования конкретных организаций и людей, к которым Вы обращаетесь за финансовой поддержкой.

Бизнес-план, разработанный в соответствии рекомендациями данного пособия, будет содержать ответы на большинство возможных вопросов любого кредитора или инвестора. Ответы на дополнительные специфические вопросы сможете дать в бизнес-плане только Вы, исходя из особенностей Вашего бизнеса.

Консультации по разработке бизнес-планов можно получить в Новгородском региональном агентстве поддержки малого и среднего бизнеса.

Авторы желают Вам успехов и процветания Вашему бизнесу.

1. Общие требования к бизнес-плану

Часть 1

- *Возникшую бизнес-идею следует детально продумать, прежде чем приступить к её реализации. Именно бизнес-план позволяет сделать это.*
- *Если не потратить достаточно времени и усилий на подготовку бизнес-плана, его пристанищем будет мусорная корзина адреса.*

1.1. Назначение бизнес-плана

По своей сущности бизнес-план представляет собой программу предпринимательской деятельности. Он описывает предприятие (настоящее или будущее); планируемую продукцию или услуги (особенно важно преимущество по сравнению с конкурентами); рынок, на который эта продукция (услуги) нацелены; ресурсы и квалификацию персонала; финансовые потребности и планируемые финансовые результаты.

По своей форме – это официальный документ, который является одним из основных инструментов предпринимателя по привлечению внешней финансовой поддержки. Этот документ предоставляет владельцу финансовых ресурсов информацию для соответствующих переговоров и демонстрирует основательность предпринимательского начинания. Возможная внешняя финансовая поддержка реализуется следующим образом:

- Участием партнера (с его финансами или опытом) в совместной деятельности,
- Привлечением инвестиций,
- Получением кредита,
- Получением оборудования в лизинг,
- Пользованием налоговыми льготами в соответствии с постановлением областной Думы № 500-ОД.

Следует иметь в виду, что организации, предоставляющие финансовую поддержку, получают множество проектов, поэтому при прочих равных условиях предпочтение будет отдано более проработанному и более обоснованному бизнес-плану.

Не менее важен бизнес-план для внутреннего использования. Разрабатывая бизнес-план для реализации бизнес-идеи, предприниматель продумывает свою рыночную стратегию, соизмеряет свои замыслы с реальностью и различными ресурсными ограничениями. Это позволит при реализации замысла избежать таких фундаментальных ошибок, как нехватка капитала для основания и функционирования предприятия и отрицательный баланс движения денежных средств. Хорошо проработанный бизнес-план является инструментом контроля

и управления предприятием, поскольку служит основой для сопоставления намеченных результатов с фактическими достижениями.

Бизнес-планы разрабатываются также для финансового оздоровления предприятий. Основная цель такого плана – вывести предприятие из кризиса. (Практикуется обычно для средних и крупных предприятий).

В бизнесе не существует магической формулы успеха, но есть проверенное очень многими правило, которое гласит: «Предприниматель, который неудачно планирует, планирует неудачу».

Для разработки бизнес-плана, способного принести успех, необходимо затратить достаточно много времени. Требуется собрать и проанализировать разнообразную информацию, иногда повторно изучить (перепроверить) собранные сведения или выполнить дополнительные исследования. Требуется время и для хорошего оформления самого бизнес-плана.

1.2. Общие рекомендации по разработке бизнес-плана

Консультации по разработке бизнес-плана предприниматели получают на открытых обучающих семинарах. В случае необходимости любой предприниматель может обратиться за дополнительной консультацией в Новгородское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса. (Телефоны 542-11 и 561-83. Адрес организаций: 173025, Новгород, ул. Кочетова, 30) Все консультации по разработке бизнес-плана будут оказаны бесплатно.

Приступая к разработке, следует иметь в виду, что разработка даже самого маленького бизнес-плана, включая сбор необходимых сведений и оформление, занимают обычно не менее двух недель довольно напряженной работы, а более крупные проекты требуют значительно большего времени.

Не надо жалеть времени на первичный сбор и анализ информации. Следует настроить себя на необходимость многократных просчетов финансового плана под различные исходные данные. Возможно, что придется составить несколько вариантов бизнес-плана для обращения в различные организации.

По возможности следует объективно предусмотреть возможные риски и рассмотреть средства для их минимизации, чтобы обеспечить возврат привлеченных финансовых средств.

Признаком хорошо разработанного бизнес-плана является наличие содержательной и достаточно полной информации во всех его разделах, а также внимание к деталям. Чем лучше проработаны детали, тем более эффективным будет переход к делу и выше вероятность успеха. Этот документ должен быть достаточно полным, чтобы четко объяснить планы по реализации бизнес-идеи, но не слишком длинным, чтобы утомить читателя. При разработке и оформлении бизнес-плана следует ориентироваться на объем в 15 – 35 страниц. (Очевидно, что объем этого документа пропорционален объему

предпринимательского замысла). Желательно дополнить план приложением, в котором приводятся подтверждающие содержание документы.

Бизнес-план обязательно должен содержать описание всех уникальных особенностей продукта (услуги), особенно конкурентных преимуществ, производства и реализации продукта (услуги), а также раскрыть конкретные практические шаги, которые превратят вложенные деньги в прибыль.

1.3. Общие рекомендации по оформлению бизнес-плана

Бизнес-план – документ, который должен привлечь внимание потенциальных партнеров, инвесторов и банкиров, поэтому он должен хорошо выглядеть.

Применяйте деловую графику (графики, диаграммы, схемы, таблицы), которая позволяет лучше воспринимать представленные сведения. Графики и диаграммы избавляют читателя от необходимости тратить время на изучение цифровой информации для определения взаимосвязей и тенденций. Схемы лаконично показывают взаимоотношения (например, организационную структуру) и последовательности процессов (например, технологических).

Таблицы позволяют представить цифровую информацию в сжатой и упорядоченной форме, привлекают внимание читателя к значимым цифрам. (Обратите внимание, что прайс-листы представляются исключительно в табличной форме).

Представляя информацию в табличной форме, оставляйте достаточно свободного места между цифрами, избегайте внесения лишних данных и не забывайте о размерности (рубли, килограммы и т.п.).

Используйте простой и четкий стиль изложения, избегайте профессионального жаргона. Текст, содержащий длинные предложения, перенасыщенный информацией, может чисто психологически оттолкнуть читателя.

Составление бизнес-плана лучше выполнять на персональном компьютере. Это позволит :

- легко вносить в текст редакторские исправления или переориентировать разработанный бизнес-план на нового читателя-владельца финансовых ресурсов,
- легко проверить правописание (орфографические ошибки и опечатки вредят респектабельности),
- легко вводить в бизнес-план таблицы, графики и диаграммы и быстро корректировать их данные.

Весьма эффективная оформительская работа получается при использовании пакета Microsoft Office. (Набор текста, создание и заполнение таблиц - в Word, создание графиков и экономические расчеты - в Excel).

Если Вы располагаете финансовыми возможностями, то для разработки и оформления бизнес-плана целесообразно приобрести специальную

компьютерную программу Project Expert. Более подробная информация об этом приведена в разделе 1.4.

Заголовки желательно выделять жирным шрифтом или подчеркивать. Если в разрабатываемом Вами документе планируется иметь заголовки различных уровней подчиненности, то разница между размером шрифта основного текста и размером шрифта заголовка каждого следующего уровня должна рекомендоваться делать на два пункта больше, по сравнению с предыдущим размером шрифта.

Используйте только одну сторону листа. Информация на оборотной стороне листа, скорее всего, пройдет мимо внимания читателя, привыкшего к чтению деловых документов, отпечатанных на одной стороне листа.

Распечатку бизнес-плана желательно произвести на лазерном принтере. Это придаст плану более респектабельный вид.

Рекомендуется сразу сделать несколько копий бизнес-плана. Количество копий определяется конкретным случаем. Одну копию целесообразно оставить себе для контроля. Копии нужны для передачи в кредитующую организацию (возможно, сразу нескольким организациям), потенциальному инвестору или партнеру. Если Вы будете претендовать на получение налоговых льгот от областной администрации, то для этого требуется до трех копий бизнес-плана.

Оформленный бизнес-план рекомендуется переплести или скрепить и поместить в папку.

1.4. Разработка и оформление бизнес-плана с помощью специальной компьютерной программы

Быстро и эффективно разработать качественный бизнес-план помогает программный продукт фирмы «Про-Инвест Консалтинг Петербург» «Project Expert 4» стоимостью примерно 290 долл. США.

Программа устанавливается на компьютер с процессором не ниже 486 DX2 и ОЗУ не менее 2 МБ.

Эта программа может быть использована как для разработки бизнес-планов инвестиционных проектов, так и для разработки стратегических и текущих планов предприятия. С помощью этого инструмента возможно решение целого круга задач финансового менеджмента: управление запасами, разработка оптимальной стратегии продаж и других. «Project Expert 4» позволяет оценивать и сравнивать управленческие решения в виде общепринятых финансовых показателей.

Вместе с тем следует иметь в виду, что компьютерная программа не заменяет человека при разработке бизнес-плана. Она является

эффективным инструментом для финансовых расчетов, но качество описательной части бизнес-плана будет зависеть только от Вас: насколько полно Вы собрали необходимую информацию и как её интерпретировали. Точность финансовых расчетов также определяется исходными данными, которые Вы вводите в компьютер.

Программа «Project Expert 4» соответствует международным стандартам и Методическим рекомендациям по оценке инвестиционных проектов, утвержденных Госстроем, Минэкономки, Минфином, Госкомпромом России(№ 7 – 12/47 от 31 марта 1994 года).

Приобрести этот программный продукт можно в Новгородском бизнес-парке у официального дилера фирмы «Про-Инвест Консалтинг Петербург», тел. 542-11, адрес: 173025, Великий Новгород, ул. Кочетова, дом 30, ком. 226.

1.5. Бизнес-планирование должно опираться на действующие законы

Жизненный постулат, гласящий: «Незнание законов не освобождает от ответственности за неисполнение их», в полной мере применим и к бизнес-планированию. Каждый предприниматель должен хорошо знать законодательную базу, регламентирующую деятельность в своей сфере бизнеса. Необходимо и отслеживать регулярные, зачастую непредсказуемые, изменения отечественного законодательства.

Прежде всего, что бы избежать неприятностей в виде крупных денежных штрафов, девальвирующих прибыльность Вашего предпринимательского проекта, следует точно знать, **лицензируется ли вид предпринимательской деятельности**, которым Вы планируете заняться. Если да, то какой орган исполнительной власти осуществляет это, и что для этого требуется (документы, квалификация персонала и т.д.).

Казалось бы, стоит ознакомиться с ныне действующим постановлением правительства Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» №1418 от 24 декабря 1994 года и дополнительно изучить также ныне действующий «Единый порядок лицензирования хозяйственной деятельности на территории Новгородской области», утвержденный постановлением Администрации области от 27.01.95 №21, и все станет предельно ясно. В этих документах однозначно указаны и лицензируемые виды деятельности, и уполномоченные инстанции, занимающиеся выдачей лицензий. Однако это опасное заблуждение, чреватое в определенном смысле предсказуемыми последствиями.

В действительности в России в настоящее время на вполне законных основаниях, а иногда и в противоречии с Гражданским Кодексом – основополагающим законодательным документом по предпринимательской деятельности, действуют десятки постановлений правительства Российской

Федерации, нормативных актов различных ведомств (министерств, ведомств и т.д.) вплоть до приказов, которые лицензируют **свыше тысячи (!)** видов предпринимательской деятельности. Но на этом процесс лицензирования видов предпринимательской деятельности не завершен. Эта законотворческая деятельность продолжается полным ходом, ветвясь по разным направлениям. Теперь лицензирование вводится и через подзаконные акты и разъясняющие документы. Лицензирование некоторых видов деятельности может быть четко разъяснено только в ведомственных документах.

Лицензирование регламентируют и нормативные документы, принятые на областном уровне. Как правило, эти документы дополняют и конкретизируют действие соответствующих федеральных документов. Примером может служить относительно недавнее постановление администрации Новгородской области от 6 мая 1998 года № 185 «О лицензировании водопользования на территории области», которое устанавливает размеры сборов и порядок предоставления лицензии и которого, естественно, нет в списке лицензируемых видов деятельности, утвержденном 27.01.95.

В результате дать точный и полный перечень видов лицензируемой предпринимательской деятельности в данном пособии не представляется возможным. Это требует проведения специального исследования, публикация результатов которого существенно превысит объем данного пособия. Необходимо ли лицензирование планируемой предпринимательской деятельности придется узнавать самостоятельно. В Новгородской области нет централизованного источника информации по этому вопросу. Поэтому в современных условиях лицензирование можно отнести к одному из видов предпринимательских рисков.

На этапе разработки бизнес-плана попытайтесь выяснить необходимость лицензирования в органах исполнительной власти (по профилю планируемой деятельности), которые уполномочены выдавать лицензии. Источником информации могут быть знакомые предприниматели.

Однако и лицензирующие организации могут давать недостоверную информацию и действовать противоправно. Примером этому служит недавний случай с Новгородским областным отделением Российской транспортной инспекции. Эта организация уполномочена выдавать лицензии на открытие автозаправочных станций в Новгородской области. Согласно еженедельнику «НВ плюс» (Статья «Безграмотным быть плохо, безграмотным юридически - накладно», № 17 от 31 июля 1998 года) в июле этого года Новгородским территориальным управлением государственного антимонопольного комитета рассмотрено дело о нарушении антимонопольного законодательства этой лицензирующей организацией.

Основанием послужило обращение в антимонопольное управление от полномочных представителей Боровического дорожно-эксплуатационного предприятия и Новгородского ПАТП-1. В транспортной инспекции им отказали в выдаче лицензии сроком на пять лет. Мотивировался отказ заботой о выгоде заявителей – чем больший срок, тем выше плата. В ходе разбирательства антимонопольного комитета выяснилось, что случаи подобных отказов не

единичные, и у нас в области есть немало владельцев автозаправочных станций, которые безропотно каждый год оформляют новую лицензию. А это является нарушением современного законодательства - на территории области действует фиксированная лицензионная плата в размере: 0,1 минимального размера оплаты труда за рассмотрение заявления и двух минимальных размеров за выдачу лицензии. Отдельно оплачиваются лишь расходы, связанные с проведением независимой экспертизы. Все это оговорено в Постановлении правительства РФ от 6 сентября 1995 года № 897 и в Постановлениях администрации области от 17 июня 1996 года № 309 и от 30 декабря 1997 года № 525.

Следовательно, имеет смысл самостоятельно изучать нормативно-правовую базу по профилю предпринимательской деятельности. Это важно как на этапе разработки бизнес-плана, так и на этапе его практической реализации. Также необходимо постоянно отслеживать и изменения законодательной базы. Принятые федеральные законы публикуются в «Российской газете», областные законы – в газете «Новгородские ведомости», с городскими нормативными актами можно знакомиться в газете «Новгород». Советуем также приобрести Гражданский Кодекс с научно-практическими комментариями. Отслеживать изменения законодательной базы федерального уровня можно по базам данных «Консультант плюс» и «Ваше право».

Знать вносимые изменения в действующее законодательство необходимо не только по вопросам лицензирования, но и для правильной уплаты налогов, и для пользования налоговыми льготами. Например, используемые при предоставлении налоговых льгот «Правила расчета момента достижения полной окупаемости вложенных средств, расчетного срока окупаемости и иных особенностей применения льгот для организаций, осуществляющих инвестиционные проекты в Новгородской области» (постановление областной Думы от 29.01.97 № 500-ОД) в первой половине 1998 года были пополнены четырьмя специальными постановлениями областной Думы.

1.6. Структура бизнес-плана

Содержание Вашего бизнес-плана и его объем зависят от цели Вашего предпринимательского начинания, выбранной сферы предпринимательской деятельности и предполагаемого читателя – владельца финансовых ресурсов.

Существует общепринятый круг сведений, которые обычно излагаются в бизнес-плане вне зависимости от сферы деятельности. Однако нет узаконенной каким либо документом структуры бизнес-плана, в рамках которой должны излагаться эти сведения. Каждая организация имеет собственные требования к структуре бизнес-плана, на которые должен ориентироваться предприниматель, желающий привлечь внешнюю финансовую поддержку для выполнения своего проекта.

На основе опыта консультирования предпринимателей по вопросам бизнес-планирования разработана структура бизнес-плана, которая в целом удовлетворяет основные Новгородские кредитно-финансовые организации. Эту приведенную ниже структуру мы рекомендуем использовать предпринимателям.

- **Титульный лист.**
- **Резюме.**
- **Описание предприятия.**
- **Описание продукции (услуги).**
- **Маркетинг и сбыт продукции (услуги).**
- **Производственный план.**
- **Организационный план.**
- **Финансовый план.**
- **Риски и гарантии.**
- **Социально-экономическое значение проекта для района (города).**
- **Приложения к бизнес-плану.**

1.7. Последовательность разработки бизнес-плана

В разработке бизнес-плана следует выделить два этапа: подготовительный и основной.

Подготовительный этап.

Для начала следует четко сформулировать (желательно письменно) бизнес-идею. Бизнес-идея - это виденье возможности зарабатывать деньги на рынке в избранной сфере. Если восприятие окружающей среды и собственных возможностей соответствует действительному положению вещей, то бизнес-идея будет работать.

Рынок – это ничто иное, как люди (и организации), являющиеся потенциальными покупателями товаров и услуг, которые удовлетворяют их желания и потребности. Поэтому общая схема бизнеса описывается следующей последовательностью действий:

А). Найдите неудовлетворенную потребность людей (и организаций), которые обладают платежеспособностью.

Б). Удовлетворите эту потребность продажей товара или услуги.

Таким образом, бизнес-идея должна описать технологию удовлетворения потребности людей, обладающих платежеспособностью. Сформулированная письменно бизнес-идея является стержнем будущего бизнес-плана.

Затем выполните экспресс-расчет прибыльности, согласно рекомендациям, изложенным в части 2 настоящего пособия. Для этого соберите всю доступную информацию о расходах и возможных доходах. Если экспресс-расчет

показывает окупаемость вложенных средств, то можно переходить к основному этапу разработки бизнес-плана.

Основной этап.

Рекомендуется выполнить разработку бизнес-плана в следующей последовательности.

1. Опишите продукт (услугу), которая будет лежать в основе предпринимательской деятельности согласно рекомендациям, приведенным в **разделе 3.4. «Описание продукции (услуги)»**
2. Опишите предприятие, которое должно производить продукт (услугу). Используйте рекомендации, проведенные в **разделе 3.3. «Описание предприятия»**. (Под предприятием понимается как юридическое лицо, так и индивидуальная предпринимательская деятельность).
3. Опишите рынок сбыта выбранной продукции (услуги) согласно рекомендациям, приведенным в **разделе 3.5. «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)»**.
4. Определите потребности по организации и функционированию предприятия, которое будет производить описанную ранее продукцию (услугу). Используйте рекомендации, приведенные в **разделе 3.6. «Производственный план»**.
5. Определите потребности в финансовых средствах, требуемых для создания предприятия, и рассчитайте финансовое обеспечение предпринимательского проекта. Используйте рекомендации, приведенные в **разделе 3.8 «Финансовый план»**.
6. Разработайте правовое обеспечение и график реализации проекта согласно рекомендациям, приведенным в **разделе 3.7. «Организационный план»**.
7. Опишите возможные проблемы реализации проекта и пути их преодоления. Используйте рекомендации, приведенные в **разделе 3.9. «Риски и гарантии»**.
8. Опишите положительный эффект проекта согласно рекомендациям, приведенным в **разделе 3.10 «Социально-экономическое значение проекта для района (города)»**.
9. Подберите материалы для приложений согласно рекомендациям, приведенным в **разделе 3.11**.
10. Составьте резюме согласно рекомендациям, приведенным в разделе 3.2.
11. Оформите титульный лист согласно рекомендациям, которые приведены в **разделе 3.1**.

2. Экспресс-расчет прибыльности и стартового кредита

Часть 2

- Проверьте бизнес-идею на прибыльность, прежде чем приступить к полномасштабной разработке бизнес-плана. Это позволит избежать неоправданных затрат.
- В процессе этого расчета выявляется ориентировочная величина стартового кредита. (Уточнение стартового кредита производится при разработке финансового раздела бизнес-плана).

Как известно, бизнес - это любая деятельность, направленная на получение прибыли. Поэтому, прежде чем расходовать средства и силы на оформление бизнес-плана по полной форме, следует предварительно проверить бизнес-идею на прибыльность. Для этого рекомендуется предварительно выполнить экспресс-расчет прибыльности в следующей последовательности.

(Расчет рекомендуется выполнить на период в два года. Обычно этого времени вполне достаточно для обеспечения окупаемости предприятия в любой сфере бизнеса. Период кредитования, как правило, также не превышает этого периода. Вместе с тем можно выбрать и меньший расчетный период (например, один год или еще меньше), если для этого имеются основания. Однако, в любом случае, данные в таблицу 2.3 следует заносить с учетом выбранного расчетного периода).

2.1. Расчет необходимых стартовых вложений.

Под стартовыми вложениями понимаются затраты на оборудование и строительство (реконструкцию), которые необходимы для реализации бизнес-идеи. В стартовые вложения входят также и оборотные средства, которые необходимы для «раскрутки» дела.

Продумайте все требуемые расходы и как можно точнее оцените их величину. Для удобства расчетов рекомендуем использовать таблицу 2.1. Распишите все расходы и подсчитайте их сумму.

Таблица 2.1

НАИМЕНОВАНИЕ РАСХОДОВ	ВЕЛИЧИНА, руб.
1. Необходимое оборудование, в том числе:	
а).	
б).	
в).	
2. Расходы на строительство или реконструкцию, в том числе:	
а).	
б).	
в).	
3. Суммарный объем требующихся оборотных средств	

4. Прочие расходы по созданию предприятия.	
ИТОГО - Необходимые стартовые вложения (п.1+п.2+п.3+п.4)	

Примечания.

1. При заполнении п.1 следует вносить недостающее оборудование, а также расходы на модернизацию и ремонт оборудования, которым Вы уже владеете. (Имеется в виду, что после необходимой модернизации и ремонта это оборудование может быть использовано для осуществления Вашего предпринимательского проекта). Если монтаж и пуско-наладка оборудования требует привлечения сторонних организаций или специалистов, включите эти расходы также в п.1.

2. При заполнении п.2 следует учитывать затраты, связанные со строительством зданий и сооружений или реконструкцией имеющихся помещений, в том числе расходы на проектные работы и строительно-монтажные работы.

3. В прочие расходы по созданию предприятия входят расходы на оформление необходимых документов по созданию предприятия, лицензирование и сертификация продукции, канцелярские принадлежности, вывеска и многие другие «мелочи», без которых будет трудно обойтись при организации предприятия.

2.2. Оценка необходимого внешнего финансирования.

Привлечение внешнего финансирования расширяет возможности предпринимателя. Для определения необходимого объема внешнего финансирования следует из итоговой суммы таблицы 2.1. вычесть величину собственных финансовых средств, которую лично Вы способны вложить в дело. Для удобства расчета воспользуйтесь таблицей 2.2.

Таблица 2.2.

Наименование расходов	ВЕЛИЧИНА, руб.
1. Необходимые стартовые вложения	
2. Вкладываемые собственные средства	
3. Требуемое внешнее финансирование (п.1 - п.2)	

2.3. Ориентировочный расчет прибыли.

Расчет производится с помощью таблицы 2.3., при этом предполагается, что требуемое внешнее финансирование обеспечивается за счет кредита.

Таблица 2.3.

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	ВЕЛИЧИНА, руб.
1. Отпускная цена продукции (услуги) на расчетный период	
2. Объем реализации (штук, раз и т.п.) на расчетный период	
3. Объем реализации в денежном выражении на расчетный период (п.1*п.2)	
4. Суммарная стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий на расчетный период	
5. Сумма амортизационных отчислений на расчетный период (18% в год для оборудования и 6% в год для зданий и сооружений).	
6. Суммарная стоимость аренды на расчетный период	
7. Суммарная оплата персонала на расчетный период	
8. Начисления на оплату персонала на расчетный период (38,5%)	
9. Прочие расходы	
10. Суммарные затраты на расчетный период (п.4+п.5+п.6+п.7+п.8+п.9)	
11. Сумма выплаченных налогов на расчетный период, кроме налога на прибыль (для индивидуальных предпринимателей – 25% от объема реализации, для юридических лиц – 35% от объема реализации)	
12. Проценты за кредит (для оценки можно принять 35%)	
13. Прибыль (Чистый доход) на расчетный период (п.10-п.11-п.12)	

Примечания.

1. В таблицу заносятся только реально необходимые расходы, например, если аренда помещений не требуется, то этот расход (п. 6) равен нулю.

2. В прочие расходы (п. 9) входят расходы на реализацию продукции (транспортные, командировочные), на текущий ремонт и эксплуатацию оборудования, на охрану, оплату энергии, топлива, услуг связи, коммунальных услуг и других расходов, связанных с обеспечением нормальной работы предприятия.

3. Проценты за кредит рассчитываются исходя из объема требуемого внешнего финансирования. Если Вам гарантировано внешнее финансирование не в виде кредита (вклад партнеров, инвестиции) или внешнего финансирования не требуется вообще (бизнес-идею Вы намерены осуществить за счет собственных средств), то денежное значение п. 12 принимается равной нулю.

4. Если в качестве внешнего финансирования используется лизинг, то в п. 12 записываются лизинговые платежи.

2.4. Оценка прибыльности предпринимательского проекта.

Для оценки прибыльности предпринимательского проекта следует определить разность между рассчитанной прибылью и необходимыми стартовыми вложениями. Занесите соответствующие данные в таблицу 2.4. и определите разность.

Таблица 2.4.

НАИМЕНОВАНИЕ ПОЗИЦИЙ	ВЕЛИЧИНА, руб.
1. Прибыль на расчетный период	
2. Необходимые стартовые вложения	
3. Разность между прибылью и затратами	

Полученная величина разности определяет дальнейшие действия. Выводы и рекомендации приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Разность между прибылью и затратами	Вывод.
Меньше нуля	Реализация бизнес-идеи не окупит расходы. Если возможно, уменьшайте стартовые вложения, увеличивайте объем реализации. Если это нереально, от бизнес-идеи придется отказаться.
Равно нулю или больше нуля	Реализация бизнес-идеи окупает расходы. Следует выполнить в полном объеме разработку бизнес-плана, финансовый раздел которого позволит судить о степени прибыльности проекта.

Примечание. Уже при разности между прибылью и затратами равной нулю на конец расчетного периода (через два года) наступает окупаемость проекта. Чем разность больше нуля, тем раньше проект окупается. Какую величину разности считать удовлетворительной – решать Вам, как предпринимателю.

2.5. Расчет стартового кредита

Первоначальной оценкой величины стартового кредита служит величина требуемого внешнего финансирования из таблицы 2.2.

Окончательно величина стартового кредита определяется при разработке раздела «Финансовый план». Критерием правильного расчета стартового кредита является положительное сальдо потока денежных средств по каждому расчетному периоду, причем сальдо должно быть не менее величины требуемых оборотных средств в соответствующий расчетный период. (Необходимые пояснения приведены в разделе 3.8 настоящего пособия).

3. Пояснения и рекомендации по разработке разделов бизнес-плана

Часть 3

■ Чем детальнее проработан бизнес-план, тем большую практическую ценность он имеет.

3.1. Пояснение и рекомендации по составлению титульного листа

Титульный лист бизнес-плана – это визуальное обращение от Вашего предприятия к потенциальному инвестору или партнеру. Он создает первое впечатление читателя. С учетом этого обстоятельства титульный лист должен быть лаконичным и привлекательным.

Если Вы располагаете такой возможностью, то лучше всего на титульном листе привести эмблему и логотип Вашего предприятия. Это обеспечивает запоминаемость документа.

На титульном листе обязательно должны присутствовать:

- Название предприятия;
- Название проекта (или другое назначение Вашего бизнес-плана);
- Месторасположение предприятия, номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом;
- Фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана;
- Дата (месяц и год) составления.

Часто очень важно дать проекту краткое (до 20 – 30 знаков) название, которое затем может появиться на наружной вывеске предприятия, в рекламных материалах, на упаковке и т.д., будет жить вместе с бизнесом. Хорошее название должно соответствовать Вашему роду занятий, указывать на Вас, Ваш бизнес или месторасположение и вызывать положительные эмоции, как у читателей бизнес-плана, так и потенциальных клиентов.

3.2. Пояснение и рекомендации по составлению резюме.

Этот раздел должен привлечь интерес того, кому будет адресован бизнес-план. Именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают своё первое впечатление, которое часто имеет решающее значение для судьбы проекта в целом.

В этом разделе в нескольких пунктах в сжатой форме излагается весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель Вашего предприятия. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана.

Рекомендуемая структура резюме.

- Краткое описание проекта, его цели и задачи,
- Ресурсное обеспечение,
- Механизм реализации,
- Уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги,
- Объем требуемого внешнего финансирования,
- Прогноз объема продаж и прибылей,
- Возврат займов инвесторам.

Основное требование к резюме - простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 1-2 машинописных страниц.

3.3. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Описание предприятия».

Назначение раздела – показать и доказать реальность Вашего предпринимательского начинания путем описания формы практических действий с учетом реальной ситуации в выбранной Вами сфере бизнеса.

В этом разделе должны четко и кратко объяснить два основных момента:

- Что представляет собой предприятие как средство получения прибыли;
- На чем будет базироваться его успешная деятельность.

Примерная структура раздела.

- Чем предприятие занимается (будет дополнительно заниматься), что представляет собой продукт (услуга), кто является клиентами.
- Описание ситуации в Вашей сфере бизнеса (как Ваше предприятие вписывается в выбранную сферу бизнеса, положение дел в этой сфере, оценка перспектив развития).
- Организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, учредители, персонал и партнеры, дата создания.
- Финансово-экономические показатели деятельности предприятия.
- Месторасположение предприятия (кратко описать: адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции, чем хорошо место для Вашего бизнеса).

- Специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели), и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).

Если предприятие только создается, то этот раздел должен дополнительно содержать обоснование успеха создаваемого предприятия и Ваш опыт в данной сфере бизнеса. В частности, желательны ссылки на договора или предварительные договоренности с поставщиками или потребителями.

Если проект реализуется в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности, то приводится описание бизнеса, которым Вы занимаетесь.

3.4. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Описание продукции (услуг)».

Любой предпринимательский проект базируется на той продукции (услуге), которая будет предложена потребителю (покупателю) и принесет прибыль предпринимателю.

Основой успешной предпринимательской деятельности является знание пользующихся устойчивым платежеспособным спросом потребительских характеристик продукции (услуг). Девиз удачливых предпринимателей: «Найди потребность и удовлетвори ее».

Однако большинство предприятий, работающих на один рынок, предлагают продукцию и услуги, которые имеют много общего. Поэтому Ваших кредиторов, инвесторов и партнеров в данном разделе бизнес-плана, прежде всего, интересует вопрос: «Что делает Ваш продукт (услугу) более привлекательным по сравнению с уже предлагающимся на рынке?». Следовательно содержание данного раздела должно четко продемонстрировать конкурентные преимущества Вашего продукта (услуги).

В данном разделе необходимо дать наглядное и убедительное представление товара или изделий (услуг), произведенных с помощью вашей технологии. Следует дать описание продукта или услуги. Для лучшего представления о продукте можно привести фотографию или рисунок. В случае нескольких продуктов (услуг) необходимо дать отдельные описания по каждому виду.

Примерная структура раздела.

- Наименование продукции (услуги)
- Назначение и область применения
- Краткое описание и основные характеристики
- Конкурентоспособность продукции (услуги), по каким параметрам превосходит конкурентов, по каким уступает им. Возможно использование таблицы 3.1

Патентоспособность и авторские права

- Наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции
- Степень готовности
- Наличие сертификата качества продукции
- Безопасность и экологичность
- Условия поставки и упаковка
- Гарантии и сервис
- Эксплуатация
- Утилизация после окончания эксплуатации

Таблица 3.1

Сравниваемые показатели	Результаты сравнения

3.5. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)».

Информация раздела призвана убедить инвестора в существовании рынка сбыта для Вашей продукции (услуги) и в Вашей способности ее продавать.

Примерная структура раздела.

- Описание требований потребителей к продукции (услуге) и Ваших возможностей удовлетворить их.
- Описание конкуренции. Определите Ваших конкурентов и проанализируйте их сильные и слабые стороны. Проанализируйте свои возможности. Результаты анализа сведите в таблицу 3.2.

Таблица 3.2.

Предприятия – конкуренты	Сильные и слабые стороны конкурента	Ваши сильные и слабые стороны

- Описание рынка сбыта продукции (услуги). Сведите данные в таблицу 3.3. Подтверждающим документом обоснованности и реальности существования рынка сбыта являются письма, заявки, маркетинговые исследования, протоколы о намерениях, договора.

Таблица 3.3.

Продукт	Цена	Потребитель и объем покупки	Количество покупок в год	Стоимость покупок в год	Подтверждающий документ

- Описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления. Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу.
- Описание канала сбыта продукции (услуги). Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры) и др. Данные сведите в таблицу 3.4.

Таблица 3.4.

Наименование канала сбыта	Характеристика	Степень готовности	Условия сбыта

- Стратегия привлечения потребителей, исходя из Ваших возможностей. (Возможные варианты: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.).
- Цена и объем сбыта Вашей продукции. Именно цена продажи продукта (услуги) определяет, в конечном счете, величину прибыли, доходность проекта. Необходимо обеспечить увязку параметров «цена - качество – рентабельность». Сведите данные в таблицу 3.5.

Рекомендуется действовать в следующей последовательности:

1. Определить связку "Потребительская ценность - приемлемая цена". Например: товар массового спроса - низкая цена, престижный товар - высокая цена.
2. Как на рынке идет ценообразование, кто диктует цены (производитель или покупатель).
3. Определить цель, достижению которой должно способствовать ценообразование (например, захват рынка у конкурентов с помощью демпинговых цен и др.).
4. Определить диапазон цен: минимально допустимая цена - максимально возможная цена. (Минимальная цена определяется издержками производства продукции (услуги), максимальная цена определяется рыночной конъюнктурой).

Таблица 3.5.

Продукт (услуга)	Цена конкурентов	Потребители	Диапазон возможных цен		Планируемая цена
			Мин.	Макс.	

- Объем сбыта по периодам.

Таблица 3.6.

Продукт (услуга)	Первый год, по месяцам												Второй год, по кварталам			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4

3.6. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Производственный план».

Информация раздела призвана убедить инвестора в реальности изготовления продукции (предоставления услуги) с характеристиками и объемами, описанными в предыдущих разделах.

В этом разделе также приводятся: общие сведения о предприятии, расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство.

Примерная структура раздела.

Общие сведения о предприятии

- Описание месторасположения предприятия. Во многих случаях месторасположение является определяющим для успеха проекта. С учетом специфики бизнеса укажите наличие необходимых транспортных связей, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация связь и др.), ресурсов, а также близость к рынку сбыта.
- Используемая технология и уровень квалификации исполнителей.
- Потребность в площадях. В общем случае могут понадобиться:
 - а) производственные помещения (высота потолка, проемы ворот, наличие грузоподъемных механизмов и др.);
 - б) складские помещения (теплые или холодные, открытые или

Расходы на персонал

Расходы на персонал включают в себя:

- затраты на персонал управления (директор, главный инженер, начальник производства, бухгалтера, плановики и т.д.),
- затраты на производственный персонал (конструкторы, технологи, ремонтные рабочие и т.д.),
- затраты на прочих сотрудников (сбытовики, кладовщики, охрана).

Таблица 3.8

Должность	Кол-во	Зарплата в месяц	Месячный фонд	Примечание
1. Управленческий персонал:				
2. Производственный персонал:				
3. Прочие сотрудники:				
Всего расходы на персонал				

Расходы на сырье, материалы и комплектующие изделия

(Расчет выполняется по каждому виду продукции или услуги).

Таблица 3.9

Наименование ресурса	Единица измерения	Цена за ед. измерения	Расход	Стоимость ресурса
1. Сырье, основные материалы:				
2. Вспомогательные материалы:				
3. Тара и тарные материалы:				
4. Комплектующие изделия:				
Итого расходы				

Смета текущих затрат

В данном подразделе приводятся текущие затраты на производство продукции (услуги). Затраты на производство или, другими словами, издержки производства классифицируются на прямые (переменные, т.е. пропорционально зависящие от изменения объемов производства) и общие (постоянные не зависящие от изменений объемов производства).

Расчет переменных издержек.

К переменным издержкам относятся:

- Затраты на сырье и материалы, комплектующие изделия
- Затраты на производственный персонал
- Затраты на топливо, электроэнергию (в некоторых случаях).

Таблица 3.10

Наименование	Первый год (по месяцам)												Второй год (по кварталам)			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
1. Сырье, материалы и комплектующие																
2. Затраты на производственный персонал с начислениями																
3. Другие прямые издержки																
ИТОГО																

Расчет постоянных издержек.

К постоянным издержкам относятся:

- Затраты на производство (аренда, ремонт и обслуживание оборудования, топливо и энергия на производственные нужды и т.п.)
- Торговые издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт, реализацию и т.п.).
- Административные издержки (заработная плата административного персонала, коммунальные услуги, услуги связи, командировочные расходы и т.п.)

Расчет производится с помощью таблицы 3.11.

Таблица 3.11

Наименование	Периодичность выплат	Сумма
1. Затраты на производство		
2. Торговые издержки		
3. Административные издержки		
ИТОГО		

Примечания.

1. Для определения затрат на топливо и энергию на производственные нужды составляется список оборудования с указанием паспортных данных потребления соответствующих ресурсов, определяется расход каждого ресурса за расчетный период времени и умножается рыночную цену. Расходы по каждому ресурсу суммируются.

3.7. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Организационный план».

В этом разделе указываются законодательные, нормативные и другие документы, имеющие правовую силу и отношение к данному проекту, а также график реализации проекта.

Примерная структура раздела.

- Перечень необходимых законодательных и нормативных документов:
 - а) устав предприятия (указать соответствующий проекту вид деятельности);
 - б) учредительный договор;
 - г) лицензия на право проведения работ;
 - д) патенты (авторское право);
 - е) сертификат качества продукции;
 - ж) сертификат уровня производства;
 - з) международная, федеральная, региональная или местная программы;
 - и) законодательные акты и другие решения органов власти;
 - к) особенности налогообложения;
 - л) договора, в том числе аренды, купли, продажи;
- Информация о партнерах, степень и условия их участия.
- График реализации проекта. В таблице 3.12 приведен один из возможных вариантов оформления графика. Продолжительность выполнения мероприятия показана штриховкой. Возможно также использование линии, соединяющей дату начала и дату окончания работ. Реальный график должен раскрывать содержание планируемой работы: наименование документов, договоров, виды работ и т. д.

Таблица 3.12

Планируемая работа	Планируемый организационный период, период работы (дни, недели, месяцы)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Оформление необходимых документов												
Подготовительные работы (договора, закупки и др.)												
Строительство (реконструкция)												
Установка оборудования												
Пуско-наладка												

3.8. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Финансовый план».

В этом разделе приводятся расчеты налоговых платежей, расписываются затраты на приобретение оборудования, на строительные-монтажные работы и другие, связанные с подготовительным периодом. Приводится схема возврата кредитных финансовых средств по прямому кредитованию или по лизинговой сделке. Выполняются расчеты по планируемой прибыли и денежным потокам, указываются источники финансирования проекта.

Расчет налоговых платежей

Перечень налогов может устанавливаться в соответствии с действующей системой налогообложения, как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей. Например, для юридического лица установлены следующие налоги:

- налог на прибыль - 35%
- налог на добавленную стоимость - 20%
- выплаты в фонд социального страхования - 5,4%
- выплаты в фонд медицинского страхования - 3,6%
- выплаты в фонд занятости - 1,5%
- выплаты в пенсионный фонд - 28%
- налог на имущество - 2% от среднегодовой стоимости имущества
- налог на пользователей автодорог - 2,5% от реализации
- налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы - 1,5% от реализации,
- выплаты на нужды образования - 1% от фактического фонда оплаты труда
- налог на содержание милиции - 3% от годового фонда зарплаты по минимальному размеру месячной оплаты труда и среднесписочной численности,
- налог на землю - по соответствующей ставке,
- акцизы,
- местные налоги.

Таблица 3.13.

Наименование налога	База начисления	Ставка, %	Сумма	Периодичность выплат

Затраты подготовительного периода.

Таблица 3.14.

Наименование затрат	Сроки выплат	Сумма
Оформление регистрационных и разрешительных документов (лицензии, землеотвод, лицензия и др.)		

Разработка проектно-сметной документации.		
Покупка строительных материалов.		
Строительные работы		
Закупка оборудования		
Транспортировка оборудования		
Установка оборудования		
Пуско-наладка		
Обучение и переобучение персонала		

Затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга).

Годовая процентная ставка _____

Таблица 3.15

Наименование показателя	Первый год, месяцы				Всего за год	Второй год, кварталы			
	1	...	11	12		1	2	3	4
1. Размер кредита для начисления процентов									
2. Возврат кредита									
3. Проценты по кредиту									
4. Всего к выплате									

Другие поступления и выплаты

С помощью таблиц 3.16 и 3.17 описываются непрофильные (дополнительные) виды деятельности предприятия.

Таблица 3.16

Список поступлений	Сумма	Разовые поступления	Регулярные поступления	
			Период	с.....по.....
ИТОГО				

Таблица 3.17

Список выплат	Сумма	Разовые выплаты	Регулярные выплаты	
			Период	с.....по.....
ИТОГО				

Отчет о прибылях и убытках

Для построения таблицы “Отчет о прибылях и убытках” требуются следующие данные:

- из плана продаж - выручка от реализации продукции и услуг;
- из сметы затрат - сумма переменных издержек с учетом плана производства за расчетный период времени (месяц, квартал, год);
- из сметы затрат - общие (операционные, торгово-административные издержки) за расчетный период.

Финансово-экономические расчеты обычно производятся на первый год с периодом в один месяц, в последующий - квартал, а затем по годам.

Таблица 3.18

Наименование показателя	Первый год, месяцы				Всего, за год	Второй год, кварталы			
	1	11	12		1	2	3	4
1. Выручка от реализации продукции									
2. Сырье и материалы									
3. Комплект. изделия									
4. Сдельная заработная плата									
5. Другие прямые издержки									
6. Прямые издержки - всего (п.2+п.3+п.4+п.5)									
7. Валовая прибыль (п.1-п.6)									
8. Производственные издержки									
9. Торговые издержки									
10. Административные издержки									
11. Общие (постоянные издержки)-всего (п.8+п.9+п.10)									
12. Налоги и выплаты в Фонды соц. обеспечения									
13. Амортизация									
14. Проценты по кредитам									
15. Суммарные калькуляционные издержки (п12+п.13+п.14)									
16. Другие поступления									
17. Другие выплаты									
18. Прибыль до выплаты налога (п.7-п.11-п.15+п.16-п.17)									
19. Налог на прибыль									
20. Чистая прибыль (п.18-п.19)									

7. Денежный поток по производственной деятельности (п.1-п.2+п.3-п.4-п.5-п.6)										
8. Затраты на приобретение активов										
9. Другие издержки подготовительного периода										
10. Поступления от продажи активов										
11. Денежный поток по инвестиционной деятельности (п.10-п.8-п.9)										
12. Собственный (акционерный) капитал										
13. Займы										
14. Погашение задолженности по кредитам										
15. Выплаты дивидендов										
16. Выплаты процентов по займам										
17. Банковские вклады										
18. Доходы по банковским вкладам										
19. Денежный поток по финансовой деятельности (п.12+п.13-п.14-п.15-п.16+п.17+п.18)										
20. Баланс наличности на начало периода (п.20=п.21 предыдущего периода)	*									
21. Баланс наличности на конец периода (п.7+п.11+п.19+п.20)										

* В первую клетку п.20 заносятся денежные средства (из имеющихся), вкладываемые в оборотные средства на начало производственной деятельности.

3.9. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Риски и гарантии».

Целью данного раздела бизнес-плана является описание внешних и внутренних факторов, увеличивающих или уменьшающих конкретный вид риска, и предусмотренных мер по защите от возможных финансовых потерь предприятия и кредитора. Инвесторы (кредиторы) хотят знать, с какими проблемами можно столкнуться при реализации проекта и как предприниматель

предполагает преодолеть их. Глубина и анализ рискованности дела зависит от конкретного вида деятельности и объема проекта.

Под риском понимается вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов, возникших в результате производственной и финансовой деятельности предприятия.

Существует три основных вида риска: коммерческий, производственный, финансовый.

Коммерческий риск является отражением ненадежности доходов, связанных с факторами конкуренции и проблемами сбыта.

Производственный риск непосредственно связан с факторами низкого качества продукции, ненадежностью оборудования, отсутствием или слабостью системы снабжения сырьем и материалами, а также с экологией производства.

Финансовый риск обусловлен недостаточностью объемов финансирования проекта, неспособностью или нежеланием предприятия осуществлять возврат заемных средств и процентов по ним.

3.10. Пояснение и рекомендации по составлению раздела «Социально-экономическое значение проекта для района (города)».

В разделе указывается воздействие результатов реализации проекта на социально-экономическое положение района (города), а также желательные формы поддержки местной администрацией данного проекта.

Социально-экономическое значение проекта, в частности, включает в себя:

- создание новых рабочих мест;
- предоставление населению новых товаров и услуг;
- расширение налогооблагаемой базы местного бюджета;
- решение экологических проблем;
- развитие конкурентной среды.

3.11. Пояснение и рекомендации по приложениям к бизнес-плану.

В качестве приложений бизнес-плана могут быть документы, подтверждающие или дополняющие информацию, которая содержится в бизнес-плане:

- договора подряда или протоколы о намерениях;
- договора перевозок;
- договора возмездного оказания услуг;
- договора поставки или протоколы о намерениях и другие документы.

4. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в Новгородской области

Часть 4

- *Финансовая поддержка расширяет возможности по реализации предпринимательских проектов.*
- *Финансовая поддержка осуществляется в виде кредитов, лизинга оборудования (финансового лизинга) и предоставления налоговых льгот на период окупаемости средств, вложенных в реализацию предпринимательского проекта..*
- *Лизинг оборудования (финансовый лизинг) является наиболее эффективной формой привлечения внешнего финансирования*

4.1. Предоставление кредитов Новгородским банком Сбербанк России.

Банк располагает отделениями в 19 районных центрах Новгородской области, в которых предприниматели могут получить кредиты. В этом смысле это наиболее «доступная» кредитно-финансовая организация.

Если запрашиваемая предпринимателем сумма «вписывается» в средства, располагаемые отделением на данный момент, то кредит можно оформить в районном центре непосредственно. В противном случае для переговоров по оформлению кредита придется приехать в кредитное управление Новгородского банка Сбербанк России, расположенного по адресу: Новгород, пр. Мира, 44/20.

Новгородский банк Сбербанк России предоставляет как стартовые кредиты, так и кредиты на текущий бизнес.

Кредитование индивидуальных предпринимателей.

Для получения кредита индивидуальный предприниматель должен предоставить следующие документы:

1. Заявку на получение кредита (бланк для заполнения выдается в банке).
2. Анкету (заполняется в банке).
3. Справку об уведомлении налогового органа о намерении заемщика открыть в банке ссудный счет.
4. Справку об уведомлении пенсионного фонда о намерении заемщика открыть в банке ссудный счет.
5. Информационное письмо.
6. Декларацию о доходах за год, заверенную налоговой инспекцией.
7. Список кредиторов и дебиторов с расшифровкой по суммам и срокам возникновения задолженности.
8. Технико – экономическое обоснование возврата кредита.

9. Копии контрактов (договоров) на мероприятие, под которое запрашивается кредит.
10. Справку из государственной налоговой инспекции о наличии счетов частного предпринимателя.
11. Справку о состоянии р/с заемщика в других банках (наличие кредитов, сумма задолженности по картотеке N 2).
12. Лицензию (если деятельность лицензируется).

Примечание.

Данный список является минимально необходимым для начала рассмотрения банком заявки на получение кредита. В процессе рассмотрения заявки банк может дополнительно запросить и другие документы. Например, у предпринимателя, занимающегося торгово-закупочной деятельностью, запрашивается ведомость движения товара в торговом предприятии.

Кредитование юридических лиц.

Для получения кредита юридическое лицо должно предоставить следующие документы:

А. Общие документы.

1. Кредитная заявка.
2. Справки из государственной налоговой инспекции и отделения Пенсионного фонда России о намерении заемщика открыть ссудный счет.
3. Карта постановки на учет налогоплательщика-организации (с приложениями).
4. Информационное письмо о постановке на учет налогоплательщика-организации.
5. Письмо из гос.статистики о включении организации в государственный регистр.

Примечание.

Данный список является минимально необходимым для начала рассмотрения банком заявки на получение кредита. В процессе рассмотрения заявки банк может дополнительно запросить и другие общие документы.

Б. Финансовые документы.

1. Годовой отчет за последний финансовый год, составленный в соответствии с требованиями Минфина России, с отметкой государственной налоговой инспекции о принятии, включающий:
 - бухгалтерский баланс;
 - отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
 - пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (формы №№ 3,4,5, пояснительную записку);
 - формы отчетной информации об использовании бюджетных средств, установленные Минфином России для бюджетных организаций

(отчет об использовании бюджетных ассигнований, справка об остатках средств, полученных из федерального бюджета).

2. Бухгалтерский отчет за последний квартал с отметкой государственной налоговой инспекции о принятии, включающий:
 - бухгалтерский баланс;
 - отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
 - формы отчетной информации об использовании бюджетных средств.
3. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за последний отчетный месяц.
4. Расшифровки кредиторской и дебиторской задолженности к представленным балансам с указанием наименований кредиторов и должников и дат возникновения задолженности.
5. Расшифровки задолженности по кредитам банков к представленным балансам и на дату подачи заявления с указанием кредиторов, суммы задолженности, даты получения кредита, даты погашения, процентной ставки, периодичности погашения, суммы просроченных процентов.
6. Расшифровки прочих оборотных активов к представленным балансам, в разрезе балансовых счетов (кроме годового, если есть соответствующее пояснение в пояснительной записке).
7. Справки банков об остатках на расчетных (текущих) и валютных счетах Заемщика и наличия претензий к счетам.
8. Выписки банков по расчетным и валютным счетам за последние 6 месяцев.
9. Бизнес-план на текущий год или на период пользования кредитом, если этот период менее года.
10. Технико - экономическое обоснование кредита.
12. Копии контрактов (договоров).

Примечание.

Данный список является минимально необходимым для начала рассмотрения банком заявки на получение кредита. В процессе рассмотрения заявки банк может дополнительно запросить и другие финансовые документы.

В. Документы по обеспечению кредита.

В.1. Если в качестве обеспечения предлагается **залог недвижимости**, то должны быть представлены следующие документы.

1. Правоустанавливающие документы и документы, подтверждающие право собственности на объект недвижимости.
2. Документ о территориальных границах земельного участка (копия чертежа границ участка), выданный комитетом по земельным ресурсам и землеустройству.
3. Справка из органа, ведущего регистрацию и техническую инвентаризацию объекта недвижимости (справка на предмет оформления залога), и поэтажный план объекта недвижимости.
4. Экспертное заключение (делается силами кредитного управления Банка или привлекаемой Банком организации) по оценке объекта недвижимости.

5. Страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает Банк, с обязательным ежегодным (или с другой периодичностью в зависимости от срока страхования) переоформлением.

Примечание.

В сентябре банк планирует разработать новый список документов по залогу недвижимости.

В.2. Если в качестве обеспечения предлагается **залог товаров в обороте**, то должны быть представлены следующие документы.

1. Документы, подтверждающие наличие товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и их стоимость (ведомости остатков ТМЦ, накладные, счета-фактуры, складские расписки).
2. Общая справка об остатках товарной продукции на дату подачи кредитной заявки.
3. Экспертное заключение (делается силами кредитного управления Банка или привлекаемой Банком организации) по оценке предмета залога.

В.3. Если в качестве обеспечения предлагается **залог оборудования**, то должны быть представлены следующие документы.

1. Документы, подтверждающие право собственности на предмет залога (например, контракт со спецификацией, планировкой, товарно-транспортные документы).
2. Документы, подтверждающие оплату таможенной пошлины (при импорте).
3. Документы, подтверждающие оплату оборудования.
4. Акт ввода в эксплуатацию или акт приема - передачи.
5. Экспертное заключение (делается силами кредитного управления Банка или привлекаемой Банком организации) по оценке предмета залога.

В.4. Если в качестве обеспечения предлагается **залог транспортных средств**, то должны быть представлены следующие документы.

1. Технический паспорт.
2. Страховой полис, по которому выгодоприобретателем выступает Банк, с обязательным ежегодным (или с другой периодичностью в зависимости от срока страхования) переоформлением. Транспортное средство должно быть застраховано от угона и ущерба.

4.2. Предоставление кредитов Новгородским региональным филиалом АКБ «СБС-Агро».

Новгородский региональный филиал акционерного коммерческого банка «СБС-Агро» предоставляет льготные кредиты предпринимателям без образования юридического лица и малым предприятиям – юридическим лицам по Программе кредитования малого бизнеса Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР).

(ЕБРР – международная финансовая организация, созданная в 1991 году в целях содействия экономическим преобразованиям в странах Восточной Европы).

Основной задачей Программы является помощь в расширении и развитии малого бизнеса. Для успешного осуществления Программы ЕБРР совместно с надежными Российскими банками – партнерами создал отделы кредитования малого бизнеса в ряде городов.

В Новгороде отделы кредитования созданы в Новгородском региональном филиале АКБ «СБС -Агро». Один отдел расположен в центральном офисе на ул. Октябрьская, д. 8а (тел.7-31-42), другой – в дополнительном офисе на ул. Федоровский ручей, д. 8/33 (тел. 3-66-52).

Рассматриваются заявки только предпринимателей и предприятий с успешным опытом работы. Решение о выдаче кредита принимается после выезда кредитного эксперта на место для реальной оценки бизнеса. Сумма кредита устанавливается исходя из текущего состояния бизнеса.

Не рассматриваются заявки производителей оружия, крепких спиртных напитков и табачных изделий, устроителей азартных игр и некоторых других организаций.

Программа реализуется в двух видах:
 А. Микрокредитование (два варианта).
 Б. Поддержка малого бизнеса.

Микрокредитование. Первый вариант.

Таблица 4.1

Сумма	100 – 30 000 USD (или эквивалент в рублях)
Цель кредита	Пополнение оборотных средств
Заемщики	Индивидуальные предприниматели и частные предприятия торгового и производственного секторов, а также сферы услуг с числом сотрудников до 20 человек.
Опыт работы	Для торговых предприятий – не менее 3 месяцев, для производственного сектора и сферы услуг – не менее 6 месяцев.
Срок кредита	6 месяцев
Процентная ставка	26% годовых в иностранной валюте

Погашение	Равными долями ежемесячно (30 календарных дней)
Начисление процентов	На фактическую сумму задолженности по кредиту

Срок рассмотрения заявки – в среднем 4 дня (при наличии всех документов).

Микрокредитование. Второй вариант.

Таблица 4.2

Сумма	100 – 30 000 USD (или эквивалент в рублях)
Цель кредита	Автомобили, недвижимость, ремонт, оборудование, материалы.
Заемщики	Индивидуальные предприниматели и частные предприятия торгового и производственного секторов, а также сферы услуг с числом сотрудников до 20 человек.
Опыт работы	Для торговых предприятий – не менее 3 месяцев, для производственного сектора и сферы услуг – не менее 6 месяцев.
Срок кредита	12 месяцев
Процентная ставка	27% годовых в иностранной валюте
Погашение	Равными долями ежемесячно (30 календарных дней)
Начисление процентов	На фактическую сумму задолженности по кредиту

Срок рассмотрения заявки – в среднем 4 дня (при наличии всех документов).

Поддержка малого бизнеса

Таблица 4.3

Сумма	20 000 – 125 000 USD (или эквивалент в рублях)
Цель кредита	Инвестиции, закупка сырья и материалов, приобретение автомобилей, недвижимости (например, торгового павильона), производство ремонта.
Заемщики	Индивидуальные предприниматели и частные предприятия торгового и производственного секторов, а также сферы услуг с числом сотрудников до 80 человек.
Опыт работы	Не менее 6 месяцев.
Срок кредита	24 месяца
Процентная ставка	17,5% годовых в иностранной валюте
Погашение	Равными долями ежемесячно (30 календарных дней)
Начисление процентов	На фактическую сумму задолженности по кредиту

Срок рассмотрения заявки – в среднем 14 дня (при наличии всех документов).

Обеспечение кредита:

- Личное имущество, например, автомобили, телевизоры, холодильники, стиральные машины. При этом имущество может предоставляться в залог или заклад.
- Основные средства (возможно – закупаемые).
- Недвижимость (возможно – закупаемая).
- Товары.

Для первого собеседования необходимы:

Паспорт и свидетельство о регистрации (для предпринимателя без образования юридического лица).

Паспорт руководителя и учредительные документы (для юридического лица).

Когда начнется работа с кредитным экспертом, то возможно потребуются дополнительные документы.

Дополнительная информация и список необходимых документов.

Для юридических лиц:

1. Квартальные отчеты (баланс, форма №2) за текущий год и все имеющиеся отчеты за последние четыре квартала года, заверенные налоговой инспекцией.
2. Копии учредительных документов, документов о регистрации, перерегистрации, а также подтверждение о полномочиях руководителей (Протокол №1).
3. Копии паспортов руководителей, имеющих право подписи, и главного бухгалтера.
4. Копии договоров аренды помещений и транспорта, договоров о совместной деятельности.
5. Выписку о движении средств по расчетному счету за последние три месяца.
6. Список основных средств (вне зависимости от постановки на баланс). Копии документов, подтверждающих право собственности на недвижимые объекты, находящиеся на балансе предприятия.
7. Список товарно-материальных запасов (товары, готовая продукция, сырье, п/фабрикаты).
8. Калькуляция себестоимости производимой продукции (для кредитов на производство).
9. Копии лицензий на право занятия определенными видами деятельности, патентов и разрешений.
10. Список дебиторов и кредиторов Заявителя на момент подачи заявки (с условиями и сроками расчетов).

11. Любые другие документы, которые могут способствовать принятию решения о предоставлении кредита (счета-фактуры, контракты, таможенные декларации, договоры поручительства и т. п.).
12. При положительном решении о выдаче кредита необходима справка из налоговой инспекции об открытии ссудного счета.
13. При положительном решении о выдаче кредита необходима нотариально заверенная карточка с образцами подписей директора и главного бухгалтера и печати фирмы (две штуки). Для клиентов имеющих счета в СбС-АГРО данная справка не нужна (если не происходила смена директора и бухгалтера).

Для частных предпринимателей без образования юридического лица:

1. Копию паспорта.
2. Копию свидетельства о государственной регистрации.
3. Копии лицензий на право занятия определенными видами деятельности, патентов и разрешений.
4. Накладные, хозяйственные договора, и/или другие документы, подтверждающие деятельность предпринимателя.
5. Договора аренды или правоустанавливающие документы на объекты, арендуемые предпринимателем или принадлежащие ему (офис, квартира).
6. Калькуляция себестоимости производимой продукции.
7. Любые другие документы, которые могут способствовать принятию решения о предоставлении кредита (счета-фактуры, контракты, таможенные декларации, договоры поручительства и т. п.).
8. При положительном решении о выдаче кредита - справку из налоговой инспекции по месту жительства о намерении открыть ссудный счет.

В случае предоставления копий документов Заявитель должен также представить для сравнения оригиналы.

Заявитель должен учитывать, что вся информация, доведенная до кредитного специалиста должна быть верна и правдива. Любые ошибки, а также оговорки и умалчивания, со стороны клиента могут привести к задержке в принятии решения или отказу в выдаче кредита и ошибкам при оформлении последующих документов, в частности договоров залога. Заявитель также должен знать, что любая дополнительная информация и документы, непосредственно или опосредствованно связанные с заявкой, могут значительно ускорить процесс принятия решения о выдаче кредита.

После получения кредита до конца его погашения производится мониторинг (анализ состояния бизнеса на моменты посещения кредитным экспертом).

4.3. Предоставление кредитов Новгородским государственным фондом поддержки малого предпринимательства.

Финансовую поддержку от Новгородского государственного фонда поддержки малого предпринимательства можно получить в виде льготных кредитов на конкурсной основе на производственные программы и проекты.

Кредит предоставляется на срок, необходимый для завершения проекта (программы) и получения от него прибыли, но не более полутора лет. Как правило, сумма кредита не превышает 250 тысяч рублей.

Сроки и порядок погашения кредита регламентируются договором займа.

Представленные на соискание финансовой поддержки проекты оцениваются по следующим критериям:

- обеспечение возвратности
- степень готовности объекта инвестирования к выпуску продукции;
- качество и стоимость продукции относительно аналогичных товаров, реализуемых на региональном рынке;
- наличие сырьевой базы в пределах региона;
- предельный срок возврата выделенных ресурсов;
- экологическая безопасность производства;
- соответствие приоритетным направлениям областных программ развития экономики и социальной сферы;

Основные условия кредитования.

1. Процентная ставка за пользование кредитом устанавливается в соответствии с проводимой фондом кредитной политикой.

2. Заемщику предоставляется право досрочного погашения кредита

3. Предоставляемый в фонд проект не может финансироваться только за счет кредита. Часть необходимых средств, в той или иной форме, должны вкладываться соискателями льготного кредита.

4. Кредит должен быть обеспечен залогом, поручительством или гарантией.

Перечень документов для получения кредита.

- Письмо на имя президента фонда с заявкой. (Бланк заявки предоставляется в Фонде.
- Бизнес-план.
- Документы, подтверждающие право собственности или право пользования на период реализации проекта на землю, здания, сооружения, используемые в ходе реализации проекта.

- Балансовый отчет за прошедший год и последний отчетный период с приложениями (для юридических лиц). Декларация о доходах (для предпринимателей, действующих без образования юридического лица).
- Отчет о финансовых результатах по Ф. № 2 (для юридических лиц).
- Учредительные документы (для юридических лиц). Свидетельство о регистрации (для частных предпринимателей, действующих без образования юридического лица).
- Справка налоговой инспекции, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, Фонда обязательного медицинского страхования о постановке на учет.

Консультации по участию в конкурсном отборе получить в финансовом отделе Фонда (тел. 5-57-53).

Все посылаемые документы должны быть укомплектованы в отдельной папке или в скоросшивателе.

Если проект требует дополнительной технической экспертизы, то оплата привлеченных экспертов оплачивается за счет заявителя.

Вся содержащаяся в бизнес-плане информация признается конфиденциальной и не подлежит разглашению без согласия авторов.

4.4. Предоставление оборудования в лизинг Новгородской лизинговой компанией

Что такое лизинг?

Создание нового или расширение существующего предприятия, как в сфере производства, так и в сфере услуг часто требует приобретения оборудования, транспорта и другого технического оснащения.

Рассмотрим следующий случай реализации предпринимательского проекта.

Врач - стоматолог намеривается открыть частный кабинет для обслуживания населения и работников ряда предприятий. Этот человек обладает высокой квалификацией и опытом практической работы. Им составлен список современного оборудования для стоматологического кабинета. Имеется круг потенциальных клиентов и возможность арендовать помещение под стоматологический кабинет в удобном для пациентов месте. Но личных сбережений для покупки оборудования недостаточно, как нет недвижимости в качестве обеспечения банковского кредита. В банках отказывают в предоставлении стартового кредита, предлагая обратиться за кредитом после двух - трех лет успешной работы стоматологического кабинета.

Предприниматель обращается в лизинговую компанию. Специалисты компании проверяют экономические расчеты и убеждаются, что реализация данного проекта позволяет платить арендную плату и выкупить оборудование не позднее чем через два года. Лизинговая компания приобретает необходимое оборудование и сдает его в аренду, обеспечивая стартовые условия для открытия собственного бизнеса.

Таким образом, лизинг – долгосрочная аренда основных средств производства (машин, заводского оборудования, компьютерной техники, транспортных средств, складских помещений и т. д.) с возможным последующим выкупом. В результате обеспечивается возможность использования в предпринимательских целях оборудования без единовременной оплаты его стоимости. Оплата стоимости оборудования осуществляется по мере получения денег от предпринимательской деятельности. Выплатив стоимость оборудования, предприниматель становится его собственником.

Порядок получения оборудования в лизинг.

Обычная схема лизинговой сделки выполняется следующим образом.

Предприниматель определяет свои потребности в оборудовании, узнает поставщиков оборудования с необходимыми параметрами.

Например, для реализации проекта необходим автомобиль. Прежде всего, необходимо определить тип необходимого для бизнеса автомобиля, его модификацию и комплектацию. Затем определить поставщика автомобиля. Автомобиль может быть как новым, так и подержанным. Если автомобиль подержанный, то для определения реальной стоимости автомобиля производится его оценка.

После этого можно обращаться в лизинговую компанию с заявкой, в которой сообщаются потребности в оборудовании и представляются необходимые документы. (Перечень необходимых документов приведен ниже).

Обычно процесс рассмотрения заявки занимает не более недели. На основе предоставленных документов специалистами компании проводится оценка текущей и перспективной платежеспособности клиента, анализируется лизинговый проект. Решается вопрос гарантийного обеспечения сделки. В качестве гарантии могут выступать авансовый лизинговый платеж либо трехсторонний договор-поручительство. Обязательное условие договоров лизинга автотранспорта в Новгородской лизинговой компании - авансовый лизинговый платеж в размере 30% его стоимости, который вносится лизингополучателем в лизинговую компанию. Данный авансовый платеж является дополнительным гарантийным обеспечением сделки на случай, если её придется расторгнуть по независящим от лизинговой компании причинам и продать приобретенный для конкретного лизингополучателя автотранспорт. Для лизингополучателя такой платеж выгоден. Аванс позволяет сэкономить на процентах. Так, если Вы платите тридцати процентный аванс, лизинговые проценты начисляются только на 70 % стоимости автомобиля.

Приемку оборудования или автомобиля осуществляет лизингополучатель. В случае лизинга автомобиля лизингополучатель должен застраховать его в страховой компании на срок договора лизинга в пользу Новгородской лизинговой компании.

При заключении договора лизинга основным финансовым аспектом сделки являются лизинговые платежи.

Лизинговые платежи состоят из двух частей. Первая часть обеспечивает возмещение стоимости закупленного оборудования. Вторая - оплату лизингового процента, начисляемого на оставшуюся, не выкупленную стоимость оборудования.

Лизинговый процент не является фиксированной величиной и может уменьшаться в зависимости от общей ситуации на кредитно-финансовом рынке. Большое влияние на величину процента оказывает платежная дисциплина лизингополучателя. Если платежи поступают точно в сроки, оговоренные в графике лизинговых платежей, процент по договору может снижаться.

График самих платежей согласуется между лизингодателем и лизингополучателем, при этом лизингополучатель имеет право на досрочный выкуп оборудования.

Договор лизинга - гибкий договор и при возникновении трудностей у лизингополучателя возможен перенос платежей в погашение стоимости оборудования.

По завершении договора, оборудование становится собственностью лизингополучателя.

Сравнение лизинговой сделки и банковского кредита.

Конечно, банки не всегда отказывают, как в вышеприведенном случае с врачом-стоматологом. При отсутствии собственных денежных средств большинство предпринимателей традиционно обращается в банки за кредитами для своего технического оснащения. При выполнении банковских требований кредит, безусловно, выдается.

Однако более выгодный с точки зрения последующего налогообложения и накладных расходов путь создания технической базы для реализации предпринимательского проекта – лизинг.

Предположим, что для осуществления предпринимательского проекта требуется закупка оборудования на сумму 100000 рублей. С целью объективности сравнения возьмем равные условия лизинговой и кредитной операций: срок лизинга и кредита - 1 год, процентная ставка за кредит и величина лизингового процента равны - 33% годовых.

Финансирование предприятия по кредиту.

Предприятие купило на предоставленные кредитные ресурсы основные фонды и поставило на свой баланс. Если предприятие является малым, оно может за первый год эксплуатации амортизировать 50% от стоимости основных фондов.

За первый год эксплуатации предприятие заплатит налог на приобретенное имущество с его среднегодовой стоимости. Налог рассчитывается как 2% от половины суммы стоимости оборудования на начало года (100000 руб.) и конец года (50000 руб.). Приблизительно этот налог равен 1500 руб., что составит 1,5% от суммы кредита.

Через год, вернув кредит в банк, предприятие будет иметь на балансе остаточную стоимость купленного оборудования в размере 50000 руб. В соответствии с законом о налоге на прибыль остаточная стоимость купленного оборудования (другими словами прирост стоимости основных средств на конец года) войдет в налогооблагаемую базу налога на прибыль независимо от финансового результата предпринимательской деятельности, даже при убытках. Следовательно, при ставке налога на прибыль в 35% выплата, связанная с приобретением оборудования, составит 17 500 руб. или 17,5% от суммы кредита.

Суммируем проценты: 33% годовых за пользование кредитными ресурсами, плюс 1,5% от полученного кредита, заплаченные по истечению года в качестве налога на имущество, и плюс 17,5% от суммы кредита, которые по истечению года выплаченные в качестве налога на прибыль

В результате покупка оборудования за счет кредита (с процентной ставкой 33% годовых) реально обходится юридическому лицу в 52% годовых!

Если кредитом пользовался частный предприниматель, вместо налога на прибыль, приобретенные основные средства за минусом амортизации будут являться частью совокупного годового дохода предпринимателя и попадут под прогрессивную ставку подоходного налога.

Финансирование предприятия по лизингу.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации № 1133 от 20.11.95 г. все лизинговые платежи, как в части оплаты лизингового процента, так и в части выкупа арендуемого оборудования относятся на себестоимость продукции (услуг). Таким образом, стоимость закупленного оборудования не облагается налогом на прибыль.

Налог на имущество (закупленное оборудование) платит лизинговая компания, а лизингополучатель ставит основные фонды, предоставленные в лизинг, на забалансовый учет.

Следовательно, в результате лизинговой сделки предприятие реально платит только лизинговый процент – 33% годовых, при этом лизинговый процент начислен только на не выкупленную часть стоимости оборудования.

Такой простейший анализ показывает, что приобретение основных средств

через лизинг экономически более выгодно для товаропроизводителя по сравнению с кредитом.

Дополнительные выгоды лизинга оборудования

Помимо уменьшения суммарных выплат со стоимости основных фондов, за счет оптимизации налогообложения, лизинг имеет ряд дополнительных преимуществ:

1. Обеспечивает возможность пользоваться основными средствами, не оплачивая сразу их полную стоимость.
2. Налог на приобретение автотранспортных средств платится не одновременно с приобретением автомобиля, а по завершении договора финансового лизинга, т.е. происходит отсрочка платежа на срок заключения лизингового договора и не требует отвлечения денежных средств из оборота.
3. Основные средства до завершения сделки находятся на балансе лизинговой компании, следовательно, налог на имущество платится ею, и в Вашу налогооблагаемую базу это имущество попадет только после завершения договора лизинга.
4. Более длительные сроки договоров лизинга по сравнению с кредитом. Например, срок лизинга, предоставляемого Новгородской лизинговой компанией – 1,5 - 3 года с правом досрочного выкупа.
5. Новгородская лизинговая компания применяет амортизацию с коэффициентом 3, это значит, что имущество при его передаче Вам после завершения договора лизинга будет иметь незначительную стоимость.
6. Финансовые выгоды: гибкость системы платежей, постепенное увеличение или снижение выплат с авансом, забалансовый учет лизингового имущества позволяет сохранить кредитную линию, стабильные лизинговые платежи снижают влияние инфляции и рост банковских процентов по долгосрочным ссудам.

Перечень документов, требующихся для заключения лизингового договора.

Таблица 4.4

ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Заявка на предоставление оборудования в лизинг. 2. Регистрационные документы: свидетельство ЧП, информационное письмо, паспорт. 3. Финансовые документы по текущей деятельности (сводная тетрадь, декларация, перечень основных средств, справка о налогах). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заявка на предоставление оборудования в лизинг. 2. Учредительные документы (устав, учредительный договор), налоговая карта. 3. Финансовые документы: <ul style="list-style-type: none"> • Балансы с приложениями (за прошедший год, на последнюю отчетную дату)

<p>4. Справка банка о наличии средств на счетах, банковская справка о движении денежных средств по счету за период не менее чем 3 месяца.</p> <p>5. Расчет окупаемости проекта (бизнес-план, технико-экономическое обоснование), перспективы развития.</p> <p>Дополнительно могут потребоваться:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проекты контрактов и/или детальные коммерческие предложения на покупку оборудования, соглашения о сбыте производимой продукции, договоры аренды, протоколы о намерениях, договоры с поставщиками услуг. • Другие по дополнительному требованию 	<ul style="list-style-type: none"> • Расшифровка по статьям баланса (перечень основных средств (цена, год приобретения); долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения; долгосрочные и краткосрочные кредиты банков и другие займы (по форме: объект, субъект, срок); другие по требованию). • Справка из банка о наличии средств на счетах, банковская справка о движении денежных средств по счету за период не менее чем за 4 месяца. <p>4. Расчет окупаемости проекта (бизнес-план, технико-экономическое обоснование), перспективы развития предприятия.</p> <p>Дополнительно могут потребоваться:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проекты контрактов и/или детальные коммерческие предложения на покупку оборудования, соглашения о сбыте производимой продукции, договоры аренды, протоколы о намерениях, договоры с поставщиками сырья, услуг. <p>Другие документы по дополнительному требованию.</p>
--	--

4.5. Предоставление финансовой поддержки Фондом долевого участия в малых предприятиях (SEEF)

Общие сведения о Фонде.

Фонд долевого участия в малых предприятиях осуществляет долгосрочное финансирование малого и среднего бизнеса в России. Деятельность фонда основана на управлении средствами, выделенными Европейским банком реконструкции и развития. Эти средства фонд вкладывает в уставной капитал малых и средних предприятий. Фонд работает в России уже три года и к концу 1997 года проинвестировал 27 предприятий. Кроме России Фонд имеет сеть офисов в восьми странах. Новгородское представительство фонда SEEF-Новгород открыто в ноябре 1997 при финансовой поддержке Агентства по международному развитию США. SEEF-Новгород является региональным представительством Санкт-Петербургского офиса.

Фонд финансирует деятельность уже существующих перспективных предприятий, преимущественно в сфере производства и услуг. SEEF не является банковской структурой, осуществляет финансирование через покупку акций предприятия, становясь его совладельцем. Этим фонд полностью делит предпринимательский риск с Российским партнером. Доля фонда зависит от объема вложений и размера собственных средств предприятия, но контрольный пакет в любом случае остается у владельцев предприятия. По окончании проекта (срок которого составляет от 3 до 7 лет) Российские партнеры могут сами выкупить у Фонда пакет акций или предложить другого покупателя. Разница между ценой покупки акций у предприятия и их продажной ценой составляет доход Фонда, т.е. Фонд объективно заинтересован в росте и развитии своих партнеров.

Фонд может также предоставлять кредиты своим предприятиям партнерам или способствовать их получению, но предоставление кредитов служит лишь вспомогательным инструментом деятельности Фонда.

В качестве акционера/совладельца предприятия Фонд не вмешивается в оперативную деятельность предприятия, но принимает активное участие в решении стратегических вопросов (направление деятельности, планирование бюджета и т. д.).

Фонд оказывает своим Российским партнерам помощь в поиске поставщиков и покупателей, в решении проблем маркетинга, организации производства и финансового учета. Техническая поддержка обеспечивается Российскими и Американскими специалистами Фонда, а также западными экспертами по различным направлениям деятельности. В Новгороде Фонд тесно сотрудничает с Корпусом Граждан за Демократию (CDC) – организацией, которая уже привлекла десятки высокопрофессиональных западных консультантов для Новгородских предприятий. Фонд также сотрудничает с другими организациями технического содействия.

Параметры инвестиций.

Таблица 4.5

Размер:	От \$50,000 до \$300,000
Срок:	От 3 до 7 лет
Пакет акций:	От 25 до 49 процентов акций или долей предприятия
Рассмотрение проекта:	От 1 до 6 месяцев, в зависимости от уровня готовности предприятия и проекта; обычно - 3-4 месяца

Основные критерии отбора

Таблица 4.6

Тип предприятия:	Частное, доля государственной собственности не более 25%
Размер:	От 5 до 250 работников, годовой оборот от \$50,000
Деятельность:	Производство товаров и услуг
Приоритетные сферы:	Деревообработка, производство строительных материалов
	Дистрибьютерские услуги
	Транспортные услуги и производство автотранспорта
	Упаковка
	Издательское дело и типографии
	Швейная и иные виды легкой промышленности
История предприятия:	Существует уже больше года
	Работает с возрастающей прибылью
	Имеет потенциал для быстрого, долгосрочного развития
Руководство:	Имеет личный вклад в предприятии
	Готово работать с иностранным инвестором и пользоваться всеми консультациями экспертов, которых может предложить SEEF.
	Имеет опыт в своей сфере и способно работать в новых условиях
	Не работает одновременно на других предприятиях
Проект:	Расширение или углубление производства, капитальные вложения
	Производство товаров или услуг с явными преимуществами перед конкурентами

Требования к содержанию заявки на предоставление финансирования.

В случае заинтересованности в сотрудничестве с Фондом, предприниматель должен дать развернутые ответы на следующие вопросы. Фонд гарантирует конфиденциальность полученных сведений. Дополнительную информацию по деятельности фонда и содержанию заявки на финансирование можно получить по телефону 218-89.

1. Общая информация о предприятии

- 1.1. Полное название предприятия
- 1.2. Точный адрес предприятия
- 1.3. Номера телефонов и факса
- 1.4. Основные направления деятельности
- 1.5. Юридический статус и дата основания компании.
- 1.6. Учредители и акционеры Вашей компании, размер доли собственности каждого акционера, размер уставного капитала компании.
- 1.7. Список компаний, в которых владельцы фирмы имеют акции или иную собственность

1.8. Перечень кредитов, которые были предоставлены Вашему предприятию за последние 5 лет.

2. Структура предприятия

2.1. Описание структуры предприятия (общее количество сотрудников, структура, управленческий персонал)

2.2. Для управленческого персонала (генеральный директор, финансовый директор, коммерческий директор и т.д.) укажите следующее:

- Фамилия, имя, отчество
- Образование
- Сколько лет работает в компании
- Предыдущий профессиональный опыт

3. Основные сведения о деятельности предприятия

3.1. Описание производимых товаров и услуг.

3.2. Перечень основных средств предприятия, их приблизительная стоимость с примечанием: владеет ли ими предприятие или арендует их.

3.3. Ежеквартальный объем продаж (в натуральном и денежном выражении) по основным видам деятельности за последние 2 – 3 года.

3.4. Перечень и краткое описание Ваших основных конкурентов (российских и зарубежных).

3.5. Основные недостатки и основные преимущества Вашего предприятия (по Вашему мнению).

3.6. Описание планов развития Вашего предприятия на ближайшие три года.

4. Финансирование проекта

4.1. Необходимые объем финансирования.

4.2. Объект инвестиций (оборудование, оборотные средства и т.д.)

4.3. Ожидаемый эффект от инвестиций (обоснование целесообразности данной инвестиции – рост оборота, рост прибыльности и т.д.)

4.4. Копия бизнес-плана и бюджета (если такие имеются)

4.5. Что является основным риском предприятия при его развитии по вашему плану?

5. Справочная информация

5.1. Источник информации о фонде

5.2. Имена и телефоны трех официальных лиц, которые могут дать рекомендацию

ЗАЯВИТЕЛЬ (Подпись, дата)

4.6. Предоставление финансовой поддержки кредитным потребительским кооперативом «Перспектива».

Общая информация о кооперативе.

Кредитный потребительский кооператив «Перспектива» создан в Великом Новгороде в октябре 1997 года. Кооператив является партнерским агентством Международной некоммерческой организации «ОППОРТЮНИТИ Интернэшнл», деятельность которой заключается в помощи людям с низким уровнем доходов путем поддержки развития малого предпринимательства через свою всемирную сеть партнерских агентств. В настоящее время во всем мире уже эффективно действуют 52 партнерских агентства этой организации, которые расположены в Европе, Америке, Азии, Африке и Австралии. Кроме кооператива «Перспектива» Российскими партнерскими агентствами «ОППОРТЮНИТИ Интернэшнл» являются созданные ранее организации: «Возможность для всех» (г. Нижний Новгород), «Сопричастность» (г. Ростов-на-Дону), «Новый Союз» (г. Воронеж), «Данко-С» (г. Саратов).

Цель деятельности кооператива состоит в развитии микро- и малого бизнеса в Великом Новгороде и на территории Новгородской области путем предоставления финансовых, консультационных и других услуг в предпринимательской деятельности.

Кооператив обеспечивает социально незащищенным людям, обладающим предприимчивостью и инициативностью и стремящимся к улучшению качества своей жизни (потенциальным предпринимателям), реальный доступ к финансовым услугам. Деятельность кооператива «Перспектива» направлена также на поддержку уже действующих частных предпринимателей, которые не могут получить финансовые средства от банков.

Предоставление финансовых средств осуществляется в виде займа для пополнения оборотных средств. Заем предоставляется на беззалоговой основе за счет финансовых средств, предоставляемых Агентством Международного Развития США.

Помимо предоставления займов кредитный потребительский кооператив «Перспектива» проводит обучающие семинары по основам управления малым бизнесом, консультирует своих клиентов по написанию бизнес-планов и финансовому менеджменту, оформлению торговых документов.

С момента основания услугами кооператива воспользовались около ста предпринимателей, занимающихся торговлей, парикмахерскими услугами, массажем на дому, выпуском макаронных изделий и многими другими видами деятельности.

Начав свою деятельность с обслуживания только жителей города Новгорода, со второй половины 1998 года кооператив «Перспектива» начинает распространять свою деятельность на территорию всей Новгородской области.

2. Описание продукта/услуги

- Почему будут покупать Вашу продукцию или потреблять Ваши услуги?
- Какие слабые стороны Вашей продукции?
- Чем привлечь клиентов или в чем Ваше отличие от конкурентов?
- Слабые и сильные стороны конкурентов.

3. Реквизиты

- Где осуществляется Ваша деятельность?
- Является ли место арендованным или Вашей собственностью?
- Проводится ли поиск помещения.

4. Изучение рынка

- Кто является Вашими клиентами?
- Кому доступна по цене Ваша продукция?
- В какое время года продукция пользуется наибольшим/наименьшим спросом?
- Каковы расходы на продвижение товара?

5. Финансовое планирование

- Сколько вложено Ваших собственных средств?
- Какой период оборачиваемости средств?
- Каковы транспортные расходы на период оборачиваемости средств?
- Расходы на приобретение оборудования.
- Сколько человек работает в Вашем бизнесе?
- Размер арендной платы за месяц.
- Прочие расходы.
- Резерв на налоги.
- Другие доходы и расходы семьи.
- Размер выплат по займу.

Приложение. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Таблица 4.8

№ п/п	Наименование статей доходов/расходов	месяц _____			Всего
		1	2	3	
1.	Наличные деньги на начало месяца				
2.	Валовый доход (доход от реализованного товара)				
3.	Расходы:				
4.	Покупка товара				
5.	Оплата персонала				
6.	Аренда помещения				
7.	Транспортные расходы				
8.	Лицензия/патенты				
9.	Прочие расходы*				
10.	Всего расходов (п.4+п.5+ +п.6+п.7+п.8+п.9)				

11.	Совокупный доход (п.2-п.5-п.6-п.7-п.8-п.9)				
12.	Резерв на налоги (п.13+п.14+п.15)				
13.	Подоходный налог (12%)**				
14.	Пенсионный взнос (28%)**				
15.	ФОМС (3,6%)**				
16.	Другие доходы семьи				
17.	Другие расходы семьи				
18.	Выплаты по займу, в т.ч. % по займу основной суммы				
19.	Остаток наличности на конец месяца (п.11-п.12+п.16-п.17-п.18)				
20.	Остаток товара на конец месяца (в руб.)				

Примечания.

* Входят начисления на оплату персонала.

** Налог (начисление) или авансовый платеж.

4.7. Предоставление налоговых льгот для выполнения предпринимательских проектов

Законодательные и исполнительные власти Новгородской области поддерживают предпринимательские проекты, привлекающие инвестиции в экономику Новгородской области. Реальным проявлением такой поддержки является предоставление налоговых льгот на период окупаемости вложенных средств.

Условия и порядок предоставления налоговых льгот изложен в постановлении областной Думы от 29.01.97 № 500-ОД.

Условия предоставления налоговых льгот.

1. Проект должен предусматривать производственную деятельность предприятия. (Выручка от производственной деятельности составляет более 75% валовой выручки).
2. Проект должен быть инвестиционным, т.е. затраты по проекту идут на формирование внеоборотных активов длительного пользования. (Сроки амортизации свыше одного года, стоимости более ста минимальных месячных оплат труда).
3. Проект должен характеризоваться положительным социальным эффектом.

Перечень документов.

Организация, претендующая на получение налоговых льгот, предоставляет в Администрацию области (в приемную первого заместителя губернатора) следующие документы:

1. Письмо-заявление на предоставление льгот по форме, приведенной ниже.
2. Бизнес-план. Требования к бизнес-плану приведены ниже.
3. Заключение независимого эксперта. (Эксперт выбирается самой организацией).
4. Бухгалтерская и статистическая отчетность (за год или последний отчетный период). Данное требование исключается в случае создания нового юридического лица.
5. Заключение Администрации района (города) о целесообразности предоставления льгот по уплате налогов в бюджет района (города).
6. Результаты экологической или иных экспертиз в случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

Установленный срок рассмотрения - два месяца со дня подачи документов.

Форма письма-заявления (на бланке предприятия).

Первому заместителю
Главы Администрации
Новгородской области
СКИБАРИЮ М. Д.

[О предоставлении налоговых льгот]

Прошу рассмотреть инвестиционный проект «...» для одобрения и предоставления налоговых льгот.

Приложения.

1. Бизнес-план - 2 экз.
2. Заключение независимого эксперта.
3. Бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия.
4. Заключение Администрации района (города) о целесообразности предоставления льгот по уплате налогов в бюджет района (города).
5. Результаты экспертиз.

Подпись

Дата

Бизнес-план.

Разработанный бизнес-план инвестиционного проекта должен быть дополнен специальным приложением «Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта». В данном приложении должны быть приведены:

1. Расчет движения денежных средств в двух вариантах - с учетом льгот и без учета льгот в соответствии с приложением №1 к указанному постановлению. (Форма расчета приведена ниже). Расчет дополняется комментарием, в котором поясняется происхождение цифровых данных,

если они не следуют непосредственно из ранее разработанного бизнес-плана.

- Калькуляция расчетного срока окупаемости по методике, описанной в третьем и четвертом разделах указанного постановления и в соответствии с его приложением №2. Калькуляция составляется в двух вариантах - с учетом и без учета льгот. (Форма калькуляции приведена ниже). Калькуляция дополняется комментарием, в котором поясняется происхождение цифровых данных. Особенно это касается случая, если выручка от реализации проекта составляет менее 65% общей выручки организации.

Обратите внимание, что при расчетах учитываются только затраты на формирование внеоборотных активов длительного пользования. (Сроки амортизации свыше одного года, стоимость более ста минимальных месячных оплат труда).

Расчет движения денежных средств (в тыс. руб.)

Таблица 4.9

№ п/п	Показатели	Без учета льгот	С учетом льгот
		Период деятельности	Период деятельности
		По годам (кварталам)	По годам (кварталам)
	Движение средств по основной деятельности		
1.	Выручка, полученная от реализации продукции (работ, услуг) и прочей реализации (без НДС)		
2.	Уплачено поставщикам, сотрудникам		
3.	Выручка от основной деятельности (п.1 – п.2)		
4.	Проценты уплаченные		
5.	Налоги уплаченные		
6.	Итого чистая выручка от основной деятельности (п.3 – п.4 – п.5)		
	Движение денежных средств по инвестиционной деятельности		
7.	Приобретение собственности, оборудования, механизмов		
8.	Выручка от реализации собственности, оборудования, механизмов		
9.	Проценты полученные		
10.	Дивиденды полученные		
11.	Денежные средства, направленные на осуществление капитального строительства		

12	Итого чистая выручка от инвестиционной деятельности (п.8 + п.9 + п.10 - п.7 - п.11)		
	Движение денежных средств по финансовой деятельности.		
13	Выплаты по финансовому лизингу.		
14	Получено по финансовому лизингу.		
15	Поступления заемных денежных средств.		
16	Выплата заемных денежных средств.		
17	Прочие денежные средства, поступившие и израсходованные по финансовой деятельности.		
18	Итого чистая выручка от финансовой деятельности (п.14 + п.15 + п.17 - п.13 - п.16)		
19	Движение денежных средств по годам (итоги п.6 + п.12 + п.18).		
20	Движение денежных средств нарастающим итогом.		

Калькуляция расчетного срока окупаемости (в тыс. руб.).

Таблица 4.10

№ п/п	Показатели	Без учета льгот	С учетом льгот
		Период деятельности	Период деятельности
		По годам (кварталам)	По годам (кварталам)
1.	Поступление выручки от реализации продукции (без НДС)		
2.	Прочая реализация		
3.	Расчет с поставщиками за сырье и материалы (без НДС)		
4.	Расчет за тепло и электроэнергию (без НДС)		
5.	Заработная плата		
6.	Прочие затраты (без НДС и с расшифровкой)		
7.	Амортизация		
8.	Налоги и другие обязательные платежи, всего:		
8.1.	Отчисления в Пенсионный фонд		
8.2.	Отчисления в фонд медицинского страхования		
8.3.	Отчисления в фонд социального страхования		

8.4.	Отчисления в фонд занятости		
8.5.	Сбор за уборку территории и содержание милиции		
8.6.	Сбор на нужды образовательных учреждений (1% от ФОТ)		
8.7.	Налог на имущество		
8.8.	Налог на содержание жилья и объектов соцкультсферы		
8.9.	Налог на землю		
8.10.	Налог на пользователей автомобильных дорог		
8.11.	Налог на приобретение автотранспортных средств		
8.12.	Прочие налоги и сборы (с расшифровками)		
9.	Прибыль от реализации продукции		
10.	Балансовая прибыль, (прибыль, полученная от реализации инвестиционного проекта, в случае если выручка от реализации продукции, предусмотренная проектом составляет менее 65 процентов от валовой выручки всей организации, а также в случае реализации нескольких инвестиционных проектов одновременно)		
11.	Налогооблагаемая прибыль		
12.	Налог на прибыль		

Литература.

1. Акуленок Д.Н., Буров В.П., Мирошкин В.А., Новиков О.К. Бизнес-план фирмы. – М.: Гном-Пресс, 1997.- 88 с.
2. Богданов В.В., Павлов В.А., Попов С.О., Степанов Г.Ф. Основные сведения по организации малого предприятия./Методическое пособие/ - Новгород.: Новгородский государственный фонд поддержки малого предпринимательства, 1998.- 49с.
3. Грибалев Н.П., Игнатъева И.Г. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. – СПб.: «Издательство «Бела», 1994.-160 с.: ил.
4. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. – 272.
5. Ковелло Д., Хейзелгрэн Б. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. – М.: «Издательство БИНОМ», 1997.- 352 с.: ил.
6. Лизинг для малых предприятий. Методические материалы и документы. - Москва: Российская Ассоциация развития малого предпринимательства. - 170 с., 1996г. Под ред. Штерна В.С. и Гладикова Ю.В.
7. Мачадо Р. Маркетинг для малых предприятий. – СПб.: Питер Паблишинг, 1998.- 288 с. ил.
8. Молнар Я.Ф., Филипова Г.П., Павлова Н.Ф. Бизнес-план. Пособие для открывающих свое дело предпринимателей. Архангельск, 1992, 48 с.
9. Никелс У., Макхью Д., Макхью С. Постижение бизнеса, пер. с англ. - Тольятти.: Издательский дом «ДОВГАНЬ», 1996. - 928 с.
10. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. Под редакцией д.э.н, проф. Ю.М.Осипова. Москва.: Ассоциация “Гуманитарное знание”, Центр общественных наук при Московском Государственном Университете, МП “Тритон”, 1992. - 431 с.
11. Павлов В.А., Шевнин В.В. Как получить оборудование в лизинг (аренду). Как получить налоговые льготы /Методическое пособие/. - Новгород, ОАО “Новгородский бизнес-парк”, 1997.
12. Финансовый менеджмент. - М.: CARANA Corporation - USAID - РЦП, 1997 - 601 с.

Приложения

Амортизационные отчисления

Вводятся в действие 1 января 1998 года
Указом Президента РФ от 08.05.96 №685

1. Имущество, подлежащее амортизации

В состав имущества, подлежащего амортизации для целей налогообложения включается имущество, стоимость которого превышает 100-кратный размер установленной законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда, полезный срок использования которого больше одного года. Земельные участки, участки недр и лесов, а также финансовые активы не относятся к имуществу, подлежащему амортизации. (п.4 Указа Президента РФ от 08.05.96 №685)

2. Годовые нормы амортизации.

(п.5 Указа Президента РФ от 08.05.96 №685)

Амортизационная категория имущества	Годовые нормы амортизации, %	
	Для всех плательщиков, кроме субъектов малого предпринимательства	Для субъектов малого предпринимательства
А. Имущество, для которого расчет амортизационных отчислений производится для каждой единицы в отдельности		
1. Здания, сооружения и их структурные компоненты	5	6
Б. Имущество, для которого расчет амортизационных отчислений производится путем умножения суммарной стоимости имущества на норму амортизации		
2. Легковой автотранспорт, легкий грузовой транспорт; конторское оборудование и мебель; компьютерная техника, информационные системы, системы обработки данных	25	30
3. Технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование; материальные активы, не включенные в 1-ую и 2-ую категории.	15	18
В. Имущество, для которого расчет амортизационных отчислений производится для каждой единицы в отдельности.		
4. Нематериальные активы	Амортизационные отчисления осуществляются равными долями в течение срока существования соответствующих нематериальных активов. Если срок использования установить невозможно, срок амортизации устанавливается 10 лет.	

Контактная информация по организациям, осуществляющим финансовую поддержку

Новгородский государственный фонд поддержки малого предпринимательства

Президент Степанов Григорий Федорович

Адрес: 173025, г. Новгород, ул. Кочетова, 30, офис 225

Телефон: 513-82

Начальник финансового отдела Бабий Ольга Станиславовна

Телефон 557-53

Новгородская лизинговая компания

Генеральный директор Васильев Александр Александрович

Адрес: 173025, г. Новгород, ул. Кочетова, 30, офис 225

Телефон: 542-43

Факс: 513-82

Кредитный потребительский кооператив «Перспектива»

Исполнительный директор Ванчикова Галина Фадеевна

Адрес: 173003, Новгород, ул. Штыкова, 13, офис 29

Телефон: 721-06

Новгородский региональный филиал АКБ «СБС-Агро». (Программа кредитования совместно с фондом поддержки малого предпринимательства)

Начальник отдела Иванов Игорь Никанорович

Адрес: 173009, г. Новгород, ул. Октябрьская, 8а

Телефон: 7-95-75

Новгородский региональный филиал АКБ «СБС-Агро».

Кредитный отдел

Адрес: 173009, г. Новгород, ул. Октябрьская, 8а

Телефон: 7-31-42

Кредитный отдел

Адрес: 173001, г. Новгород, ул. Федоровский Ручей 8/33

Телефон: 3-66-52

Новгородский банк Сбербанка России

Кредитное управление

Адрес: 173025, проспект Мира, 44/20

Телефон: (на момент тиражирования пособия в банке происходила смена телефонов)