

2002200012

Примерный бизнес-план открытия бизнеса

Адрес: **Ростов-на-Дону, Просёлочная, 9а**

Концепция	Магазин для ремонта	Стоимость реализации	3 936 тыс.руб.
Ценовая ниша	Массовая	Организационная форма	ИП
Масштаб бизнеса	небольшой	Система налогообложения	УСН 6
Площадь	300 м²	Сумма кредита	-
Франшиза	-	Ставка кредитования	-

Бизнес-навигатор МСП рассчитывает примерный бизнес-план на основе индикаторов рынка и практики ведения бизнеса в рамках правового поля, который дает ориентиры и основные направления действий по открытию (расширению) бизнеса. Бизнес-план рассчитан без привлечения заемных средств. В случае использования кредита доходность бизнеса уменьшится.

- 1. Резюме**
- 2. Анализ рынка**
- 3. Маркетинговая стратегия**
- 4. Маркетинговый план**
- 5. План продаж**
- 6. Инвестиционная программа**
- 7. Потенциальные поставщики**
- 8. Персонал**
- 9. Операционные расходы**
- 10. Финансовый план**
- 11. Оценка рисков**
- 12. Список документов для рассмотрения заявки на кредит**

1. Резюме. Концепция, доходы

Концепция

Суть проекта	Магазин для ремонта
Ассортимент	Строительные материалы, Ручки, замки, детали, болты, шурупы, Оборудование и принадлежности для садоводства, Сантехнические товары, Хозяйственные товары
Режим работы	с 9-00 до 21-00, 7 дней в неделю
Бизнес-модель	Высокая наценка на товары
Ключевой фактор успеха	Поддержание уровня знания потребителей о торговой точке
Масштаб бизнеса	небольшой

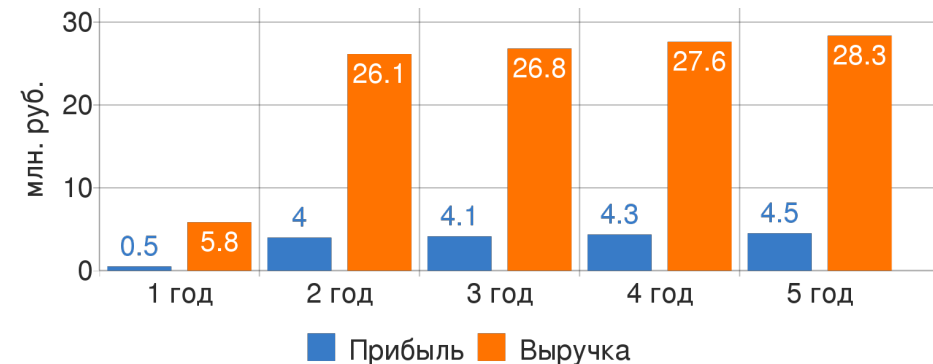
Характеристика бизнеса

Небольшой магазин, специализирующийся на материалах, инструментах и принадлежностях для ремонта. Кроме руководителя, который занимается организационными и административными функциями, нанимаются 2 продавца-консультанта. При необходимости вызываются уборщики на основе сдельной оплаты. Примерная необходимая площадь помещения – 300 кв. м., из которых 95 отведено под продажу, 190 – под складские площади. Основные капитальные вложения для старта (не считая ремонта помещения) – это закупка и установка базового магазинного оборудования (торговые витрины и стеллажи, кассовые аппараты, компьютеры, складские стеллажи, складские/ гидравлические тележки и т.п.).

Доходы

Рентабельность продаж 15,2%

Динамика доходов:



! Бизнес-план рассчитан без привлечения заемных средств. В случае использования кредита доходность бизнеса уменьшится.

1. Резюме. Местоположение, инвестиции

Местоположение

Адрес	Ростов-на-Дону, Просёлочная, 9а
Зона обслуживания	Зона обслуживания выбранного вами места рассчитана с учетом 9 минутной пешеходной доступности и естественных преград (сервис расчета зон пешеходной доступности предоставлен ©2ГИС)
Количество потребителей	Жители домов - 14 694
Необходимая площадь	300 м ²
в т.ч. площадь обслуживания	95 м ²
Площадь земельного участка	-

Инвестиции

Объем вложений, тыс. руб	3 936
Срок окупаемости, мес	23
Рентабельность инвестиций за 5 лет, %	443
Чистый денежный доход за 5 лет, тыс. руб	10330
Внутренняя норма доходности, %	97

1. Резюме. Персонал

Должность в штатном расписании	Количество, ставок	Ставка, тыс. руб. в месяц	ФОТ, тыс. руб. в год
Руководитель	0.15	58.85	105.93
Продавец-консультант	2.0	22.25	533.95
Уборщики	1.0	19.26	231.07

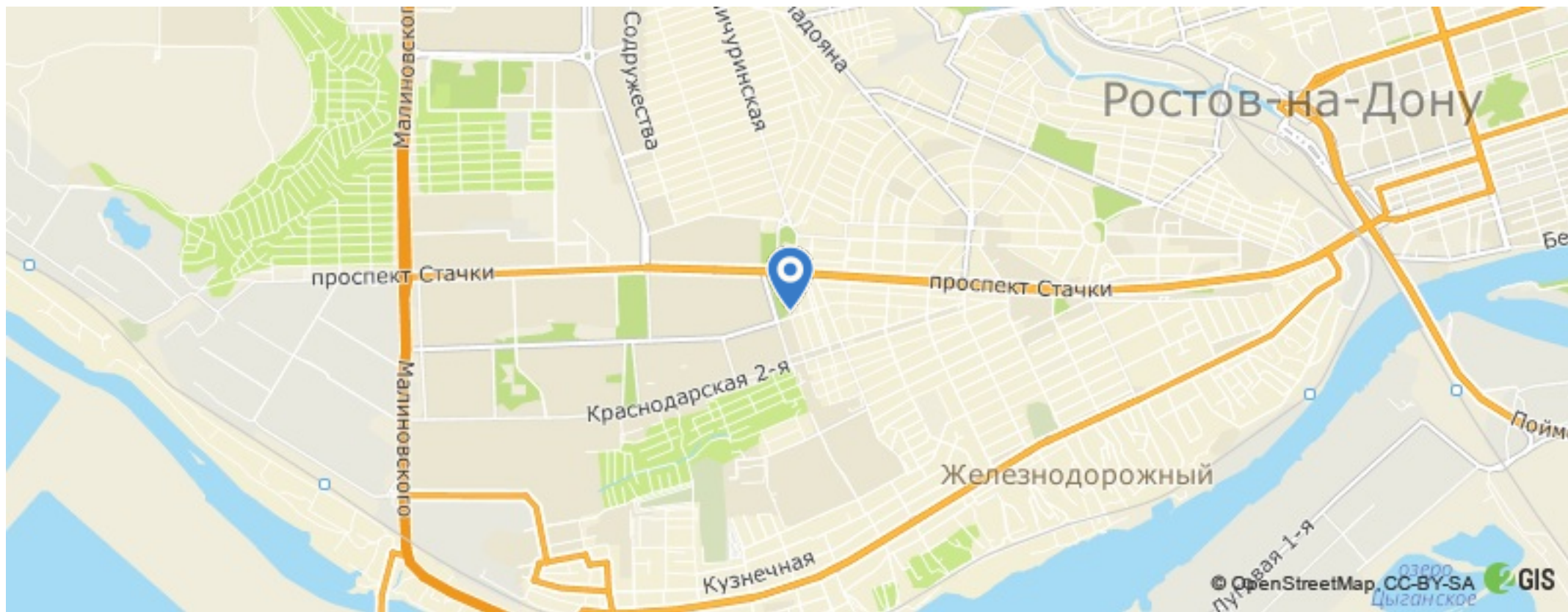
1. Резюме. Разрешительные документы

№	Документ
1	Учредительные документы для ООО: устав, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН), лист записи реестра юридических лиц, выписка из реестра юридических лиц с актуальными кодами ОКВЭД. Учредительные документы для ИП: лист записи реестра ИП, выписка из реестра ИП с актуальными кодами ОКВЭД
2	Уведомление о начале деятельности в территориальный орган Роспотребнадзора
3	Договор аренды помещения
4	Договоры на вывоз ТБО, на дератизацию, дезинфекцию, дезинсекцию помещений
5	Документы по пожарной безопасности: приказ об установлении противопожарного режима, инструкция о мерах пожарной безопасности, удостоверение о прохождении руководителем пожарно-технического минимума, журнал регистрации противопожарного инструктажа, план эвакуации при пожаре
6	Программа производственного контроля, с обязательным уведомлением Роспотребнадзора
7	Заявление о регистрации и техпаспорт контрольно-кассовой техники (ККТ), договор на техническое обслуживание и ремонт ККТ
8	Договор на обработку фискальных данных
9	Комплект документов для стенда с информацией о защите прав потребителей (Закон о защите прав потребителей, контактные данные контролирующих органов и экстренных служб, информация об обслуживании льготных категорий граждан, книга отзывов и предложений)
10	Журнал учета инструктажей по требованиям охраны труда и техники безопасности
11	Пакет документов по результатам проведения специальной оценки условий труда (СОУТ)
12	Нормативная документация для магазина по ремонту

1. Резюме. Укрупненный график мероприятий

Мероприятия	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Регистрация бизнеса, получение разрешительной документации	■											
Получение разрешительной документации		■										
Получение кредита			■									
Ремонт помещения				■								
Ремонт помещения					■							
Закупка и установка оборудования						■						
Найм и обучение персонала							■					
Проведение маркетинговой кампании и открытие								■				
Выход на полную мощность												✓

2. Анализ рынка. Спрос на услуги



Группы потребителей	Общее количество потребителей в локации		Количество клиентов планируемого бизнеса		Средний чек, руб.	Емкость рынка, тыс. руб. в год
	чел.	%	в день	в год		
Жители домов	14 694	100	133	48 682	-	54 523.8
ВСЕГО	14 694	100	133	48 682	1 120	54 523.8

2. Анализ рынка. Конкурентная среда

Конкуренентов всего: 9

Ближайшие конкуренты:

Конкурененты	Адрес	Расстояние до конкурента, метров	Статус конкуренции
Сантехцентр, сеть магазинов	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 168	275	Непрямой конкурент
Обои ФМ, магазин	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 160	310	Непрямой конкурент
Мир Обоев, сеть магазинов	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 128	522	Непрямой конкурент
Стройград61, магазин строительных и отделочных материалов	Ростов-на-Дону, Тружеников, 2а	571	Прямой конкурент
ОБОИ ЦЕНТР, магазин	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 123/1	695	Непрямой конкурент
Обои-Юг, сеть магазинов	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 106	697	Непрямой конкурент
Азбука стиля, магазин	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 79	1 121	Непрямой конкурент
Обои Италии, сеть магазинов	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 79	1 135	Непрямой конкурент
AAA Decor, торговая компания	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 79	1 135	Непрямой конкурент

2. Анализ рынка. SWOT-анализ

Отметьте	Ваши сильные стороны	Ваши слабые стороны
Наличие у Вас опыта организации бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование отработанных бизнес-процессов или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Привлечение квалифицированного персонала	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Административная поддержка Вашего бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование известного бренда или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование заемных средств	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
Зависимость бизнеса от поставщиков сырья	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
Помещение под бизнес в аренде	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да

Отметьте	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
Низкий уровень конкуренции	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Рост потока клиентов в перспективе (новое строительство)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Наличие муниципальной программы поддержки	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Планируется появление новых поставщиков	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Появление новых конкурентов	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Снижение платёжеспособности потребителей	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Ужесточение государственного регулирования	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Рост стоимости сырья	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается

3. Маркетинговая стратегия

Целевые рынки

Географический	Ростов-на-Дону, Просёлочная, 9а
Сегмент	Магазин для ремонта
Ценовая ниша	Массовая

Продуктовая стратегия

- Количество ассортиментных позиций - до 300 позиций
- Широкий ассортимент
- 1-3 альтернативы
- Строительные материалы; Ручки, замки, детали, болты, шурупы; Оборудование и принадлежности для садоводства; Сантехнические товары
- Хозяйственные товары; Обои, ковры, гипс; Деревянные изделия (рамы, плинтусы, др.)

Целевые сегменты

Социальный портрет	Мужчины, 25-55 лет
Время и цель посещения	День/вечер, 12-15/17-20:00, -
Средние затраты на приобретение продукции/услуг	7 400 руб. \ в год
Основная выгода	-

Позиционирование

Обязательные характеристики (points of parity)

- Широкий ассортимент
- Доставка товара

Отличительные характеристики (points of difference)

ОТМЕТЬТЕ все значимые характеристики

- Позиционирование бренда за счет названия торговой точки
- Расширенный ассортимент (специализация) на одной из товарных групп

4. Маркетинговый план

Продукт

Концепция	Магазин для ремонта
Площадь обслуживания	95 м ²
Кол-во мест	-
Ассортимент	Строительные материалы, Ручки, замки, детали, болты, шурупы, Оборудование и принадлежности для садоводства, Сантехнические товары, Хозяйственные товары

Местоположение

Город	Просёлочная
Улица	9а
Дом	-

Цена

Средний чек	1 120 руб.
Лаки (1 литр)	1 054 руб.
Пила циркулярная	7 717 руб.
Шуруповерт	6 343 руб.
Лестницы	2 874 руб.
Цемент (25 кг)	248 руб.
Штукатурка (50 кг)	328 руб.
Рубероид (1 рулон 1x10)	492 руб.
Молоток	340 руб.
Дюбели (100 шт)	297 руб.
Монтажная пена (1 кв.м.)	261 руб.

Продвижение

Бюджет	до 300 тыс.
Канал	Буклеты. Распространение - почтовые ящики жилых домов в локации

5. План продаж

График выхода проекта на полную мощность

Показатель	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Темпы роста продаж (выход на полную мощность), %	0	0	0	0	0	0	0	10	30	60	75	100
Количество потребителей (посещений)	0	0	0	0	0	0	0	176	542	1 182	1 486	1 806
Выручка, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	198	607	1 324	1 665	2 023

План продаж

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Темпы роста продаж (с учетом роста рынка), %	2	3	3	3	3
Количество потребителей (посещений)	5 192	23 303	23 932	24 602	25 291
Выручка, тыс. руб.	5 816	26 099	26 804	27 554	28 326

Сезонность спроса

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Сезонность – доля потребителей по году, %	10.1	9.2	10.2	8.5	7.0	6.8	7.2	7.8	7.9	8.7	8.7	8.0

6. Инвестиционная программа. Потребность в финансировании

Статья инвестиций	Всего затрат, тыс. руб.	Доля, %
Капитальные затраты - всего, в том числе:	901.6	23
Строительство/приобретение здания	-	-
Приобретение оборудования и инвентаря	901.6	23
Первоначальный оборотный капитал - всего, в том числе:	3 034.2	77
Товарные запасы	609.2	15
Ремонт и перепланировка	2 160.0	55
Документация	265.0	7
Прочее (резерв)	-	-
ИТОГО	3 935.8	100

6. Инвестиционная программа. График финансирования

Статья инвестиций	Кол-во	Цена за единицу, тыс. руб.	Всего затрат, тыс. руб.	График финансирования, тыс. руб.											
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Витрины	7	30.1	211.0	-	-	-	-	-	211.0	-	-	-	-	-	-
Кассовый аппарат	1	48.0	48.0	-	-	-	-	-	48.0	-	-	-	-	-	-
Компьютер	2	38.4	76.9	-	-	-	-	-	76.9	-	-	-	-	-	-
Стеллажи	5	15.8	78.9	-	-	-	-	-	78.9	-	-	-	-	-	-
Навесные крючки для стеллажей	200	0.0	3.1	-	-	-	-	-	3.1	-	-	-	-	-	-
Стеллажи складские	30	10.1	302.2	-	-	-	-	-	302.2	-	-	-	-	-	-
Рабочее место (стол/стул)	1	9.3	9.3	-	-	-	-	-	9.3	-	-	-	-	-	-
Противопожарная система	1	172.2	172.2	-	-	-	-	-	172.2	-	-	-	-	-	-
Документация	-	-	265.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ремонт и перепланировка	-	-	2 160.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВСЕГО	-	-	3 326.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	901.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

7. Потенциальные поставщики

Потенциальные поставщики товаров, сырья, материалов:

Наименование	Товарная группа	Адрес	Контакты
ЭТМ, торговая компания	Электроинструмент	Ростов-на-Дону, Стачки проспект, 170	(863) 3089204, (863) 3089028 igurov@rnd.etm.ru, apersiyanov@rnd.etm.ru, rnd4v@rnd.etm.ru
Дельта-Техно, компания по продаже оборудования для деревообработки	Герметики / Клеи	Ростов-на-Дону, Орская, 31з	(863) 2212542, 8007000421 info@delta-tehno.ru
Алмаз, АО, завод	Замки / Скобяные изделия	Ростов-на-Дону, Туполева, 16	(863) 2526000 almaz_market@mail.ru
СОЮЗ, ООО, торговая фирма	Строительные материалы	Ростов-на-Дону, Доватора, 154/1	soyuz-rostov@bk.ru

В таблице справочно указаны крупнейшие потенциальные поставщики по основным товарным группам. Перечень потенциальных поставщиков не ограничивается указанными компаниями.

8. Персонал

Штатное расписание, ФОТ, отчисления в фонды

Фонд	Ставка, % от ФОТ
ПФ	22%
ФСС	2.9%
ФМС	5.1%
ФСС НС и ПЗ	0.2%
ИТОГО взносы в фонды	261 тыс. руб./год

Должность в штатном расписании	Количество ставок	Ставка, тыс. руб. в месяц	ФОТ, тыс. руб. в год
Руководитель	0.15	58.85	105.93
Продавец-консультант	2.0	22.25	533.95
Уборщики	1.0	19.26	231.07
ИТОГО ФОТ	3.15	-	870.95

9. Операционные расходы (годовые, после выхода на проектную мощность)

Производственные расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Сырье и материалы	16 931.4
Зарботная плата производственного персонала	0.0
Налоги на ФОТ производственного персонала	0.0
Прочие расходные материалы	0.0
Прочие производственные расходы	0.0
ВСЕГО производственные расходы	19 403.5

Управленческие расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Зарботная плата АУП	105.9
Налоги на ФОТ АУП	123.0
Информационные услуги	132.3
Прочие расходы на АУ	0.0
ВСЕГО управленческие расходы	361.2

Коммерческие расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Зарботная плата коммерческого персонала	765.0
Налоги на ФОТ коммерческого персонала	230.4
Реклама, маркетинг	181.5
Прочие коммерческие расходы (аренда, коммунальные платежи и др.)	0.0
ВСЕГО коммерческие расходы	1 176.9

ИТОГО

Производственные расходы - всего	19 403.5 тыс. руб.
Управленческие расходы - всего	361.2 тыс. руб.
Коммерческие расходы - всего	1 176.9 тыс. руб.
% по кредитам и займам	0.0 тыс. руб.
Налог	1 117.2 тыс. руб.
ИТОГО операционные расходы	22 058.8 тыс. руб./год

10. Финансовый план. 1-й год

Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежный поток от операционной деятельности	-68	-68	-68	-68	-68	-68	-81	-95	48	281	423	385
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	-68	-68	-68	-68	-68	-68	-83	-98	46	279	420	382
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2
Операционные расходы (-)	68	68	68	68	68	68	83	295	561	1 045	1 244	1 640
Доход (выручка от реализации) (+)	0	0	0	0	0	0	0	198	607	1 324	1 665	2 023
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-139	0	-79	-1 054	-1 048	-1 501	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	902	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	140	0	80	1 080	1 080	654	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	-208	-68	-148	-1 148	-1 148	-1 623	-81	-95	48	281	423	385
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-206	-273	-418	-1 538	-2 651	-4 217	-4 294	-4 385	-4 339	-4 075	-3 679	-3 321

10. Финансовый план. 2-й год

Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Денежный поток от операционной деятельности	370	515	554	114	313	296	61	386	402	183	472	402
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	368	513	552	112	311	293	58	384	400	181	470	400
Амортизация (+)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Операционные расходы (-)	2 273	1 890	2 123	2 095	1 505	1 472	1 816	1 644	1 675	2 083	1 808	1 675
Доход (выручка от реализации) (+)	2 641	2 403	2 675	2 207	1 815	1 765	1 875	2 028	2 075	2 264	2 278	2 075
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	370	515	554	114	313	296	61	386	402	183	472	402
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-2 979	-2 505	-1 999	-1 896	-1 613	-1 348	-1 294	-951	-597	-436	-26	323

10. Финансовый план. 3-й год

Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Денежный поток от операционной деятельности	299	537	395	230	329	312	70	405	421	195	493	421
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	297	535	393	228	327	309	67	402	419	193	490	419
Амортизация (+)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Операционные расходы (-)	2 416	1 933	2 354	2 039	1 537	1 503	1 858	1 681	1 712	2 132	1 849	1 712
Доход (выручка от реализации) (+)	2 712	2 468	2 747	2 266	1 864	1 812	1 925	2 083	2 131	2 325	2 339	2 131
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	299	537	395	230	329	312	70	405	421	195	493	421
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	580	1 039	1 375	1 569	1 846	2 106	2 163	2 497	2 842	3 002	3 401	3 740

10. Финансовый план. 4-й год

Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
Денежный поток от операционной деятельности	316	561	395	245	347	329	78	425	442	208	515	442
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	313	559	393	243	345	327	76	422	439	205	513	439
Амортизация (+)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Операционные расходы (-)	2 475	1 978	2 431	2 087	1 572	1 537	1 903	1 719	1 751	2 185	1 891	1 751
Доход (выручка от реализации) (+)	2 788	2 537	2 824	2 330	1 917	1 863	1 979	2 141	2 190	2 390	2 404	2 191
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	316	561	395	245	347	329	78	425	442	208	515	442
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	3 992	4 438	4 751	4 943	5 215	5 470	5 531	5 856	6 193	6 351	6 739	7 070

10. Финансовый план. 5-й год

Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Денежный поток от операционной деятельности	331	585	422	261	366	347	87	445	463	220	539	463
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	329	583	420	258	363	345	85	443	460	218	536	461
Амортизация (+)	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Операционные расходы (-)	2 538	2 025	2 483	2 136	1 607	1 571	1 950	1 758	1 791	2 239	1 936	1 792
Доход (выручка от реализации) (+)	2 866	2 608	2 903	2 395	1 970	1 915	2 035	2 201	2 252	2 457	2 472	2 252
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	331	585	422	261	366	347	87	445	463	220	539	463
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	7 316	7 749	8 060	8 250	8 516	8 767	8 829	9 147	9 475	9 630	10 008	10 330

11. Оценка рисков

Оценка вероятности

Риски	Вероятность			Комментарии
	Низкая	Средняя	Высокая	
1. Открытие нового конкурента	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Снижение платежеспособности потребителей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Рост стоимости оборудования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Рост стоимости услуг по ремонту помещения	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5. Рост стоимости разрешительной документации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6. Рост стоимости сырья	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7. Увеличение ФОТ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8. Увеличение административной нагрузки	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Оценка чувствительности

Чувствительность к рискам	PI	NPV, тыс.руб.	IRR, %	DPP, мес.
Базовый сценарий	3.7	10 330	97	23
1. Уменьшение объема реализации на 20%	2.3	4 936	52	32
2. Увеличение объема капитальных затрат на 20%	3.1	9 566	79	25
3. Увеличение операционных расходов на 20%	3.0	7 686	74	26

12. Список документов для рассмотрения заявки на кредит

Основные

- Бизнес-план
- Заявка на кредит (по форме банка)
- Гарантия Корпорации МСП
- Краткие сведения об инициаторах бизнеса, включая паспортные данные
- Обеспечение по кредиту

Правоустанавливающие

- Свидетельство о праве собственности объекта недвижимости
- Договор аренды площадей, используемых в бизнесе
- Заключение Госпожарнадзора/МЧС, СЭЗ Роспотребнадзора

Учредительные

- Копия свидетельства о постановке на налоговый учет (ИНН)
- Копия свидетельства о присвоении ОГРН
- Выписка из ЕГРЮЛ / реестра МСП ФНС
- Копии лицензий, патентов, разрешений
- Копии учредительных документов (для юрлиц)

Отчетные

- Система налогообложения: ОСН, УСН, ЕНВД; ПО: нет / 1С / Абакус / ...
- Баланс (форма №2) за последний год и последний квартал
- Копия свидетельства об уплате ЕНВД / налога по УСН за последний период
- Книга учета доходов и расходов



**Федеральная корпорация по развитию
малого и среднего предпринимательства**

Адрес: Россия, Москва, Славянская площадь, д. 4, стр. 1

Web-сайт: <http://corpmsp.ru/>

Телефон: +7 (495) 698-98-00