

1804230413

Примерный бизнес-план открытия бизнеса

Адрес: Россия, Омск, микрорайон Порт-Артур, 22-я Марьяновская улица, 2

Концепция	Магазин для ремонта	Организационная форма	ООО
Ценовая ниша	Массовая	Система налогообложения	УСН 15
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

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
Площадь обслуживания:	95 м ²
Бизнес-модель:	Высокая наценка на товары
Ключевой фактор успеха:	Поддержание уровня знания потребителей о торговой точке

Доходы

Рентабельность продаж 19,1%

Динамика доходов:



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

Местоположение

Адрес:	Россия, Омск, микрорайон Порт-Артур, 22-я Марьяновская улица, 2
Необходимая площадь:	300 м ²
Зона обслуживания:	В пределах микрорайона - 750 метров от места размещения бизнеса
Количество потребителей:	Жители домов - 4 034

Инвестиции

Объем вложений, тыс. руб:	3 692.0
Срок окупаемости, мес:	21
Рентабельность инвестиций за 5 лет, %:	471.18
Чистый денежный доход за 5 лет, тыс. руб:	10 732
Внутренняя норма доходности, %:	113

1. Резюме. Персонал

Должность в штатном расписании	Количество, ставок
Руководитель	0.15
Продавец-консультант	1.5
Уборщики	1.0

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	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	4 034	100.0	60.35	22 029.5	-	26 435.4
ВСЕГО	4 034	100.0	60.35	22 029.5	1 200.0	26 435.4

2. Анализ рынка. Конкурентная среда

Конкурентов всего: 0

Ближайшие конкуренты:

Конкуренты	Адрес	Расстояние до конкурента, метров	Статус конкуренции
Конкуренты отсутствуют	-	-	-

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"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
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	Россия, Омск, микрорайон Порт-Артур, 22-я Марьяновская улица, 2
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	9 300.0 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	Омск
Улица	микрорайон Порт-Артур
Дом	22-я Марьяновская улица

Цена

Средний чек	1 200 руб.
Пила циркулярная	7 000 руб.
Шуруповерт	5 697 руб.
Лестницы	2 633 руб.
Цемент (25 кг)	223 руб.
Штукатурка (50 кг)	289 руб.
Рубероид (1 рулон 1x10)	438 руб.
Молоток	306 руб.
Дюбели (100 шт)	264 руб.
Лаки (1 литр)	966 руб.
Монтажная пена (1 кв.м.)	239 руб.

Продвижение

Бюджет	100-200 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	136	417	911	1 146	1 392
Выручка, тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	163	501	1 093	1 375	1 670

План продаж

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Темпы роста продаж (с учетом роста рынка), %	1	2	2	3	3
Количество потребителей (посещений)	4 003	17 949	18 487	19 042	19 613
Выручка, тыс. руб.	4 804	21 538	22 185	22 850	23 536

Сезонность спроса

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Сезонность – доля потребителей по году, %	10	9	10	8	6	6	7	7	7	8	8	7

6. Инвестиционная программа. Потребность в финансировании

Статья инвестиций	Всего затрат, тыс. руб.	Доля, %
Капитальные затраты - всего, в том числе:	732.2	19
Строительство/приобретение здания	-	-
Приобретение оборудования и инвентаря	732.2	19
Первоначальный оборотный капитал - всего, в том числе:	2 959.3	80
Товарные запасы	534.3	14
Ремонт и перепланировка	2 160.0	58
Документация	265.0	7
Прочее (резерв)	-	-
ИТОГО	3 691.6	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	30.3	211.8	-	-	-	-	-	211.8	-	-	-	-	-	-
Кассовый аппарат	1	48.2	48.2	-	-	-	-	-	48.2	-	-	-	-	-	-
Компьютер	2	38.6	77.2	-	-	-	-	-	77.2	-	-	-	-	-	-
Стеллажи	5	15.8	79.2	-	-	-	-	-	79.2	-	-	-	-	-	-
Навесные крючки для стеллажей	200	0.0	3.1	-	-	-	-	-	3.1	-	-	-	-	-	-
Стеллажи складские	30	10.1	303.4	-	-	-	-	-	303.4	-	-	-	-	-	-
Рабочее место (стол/стул)	1	9.3	9.3	-	-	-	-	-	9.3	-	-	-	-	-	-
Документация	-	-	265.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ремонт и перепланировка	-	-	2 160.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВСЕГО	-	-	3 157.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	732.2	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
Соболь, ООО Омский метизный завод	Электроинструмент	Омск, Октябрьская, 102	(3812) 250412 omzsobol@mail.ru
Т.Б.М. Урал-регион, ООО, оптово-розничная компания	Герметики / Клеи	Омск, Мира проспект, 136	(3812) 905152, (3812) 905156 omsk@tbm.ru
НАДЕЖНЫЕ ЗАМКИ, производственная компания	Замки / Скобяные изделия	Омск, Карла Маркса проспект, 47	(3812) 445048 shop1@zamos.ru
Энергостройкомплект, ООО, завод	Строительные материалы	Омск, Солнечная 2-я, 44в	(3812) 710961, (3812) 710563, (3812) 711386 opora-55@yandex.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	187 тыс. руб./год

Должность в штатном расписании	Количество ставок	Ставка, тыс. руб. в месяц	ФОТ, тыс. руб. в год
Руководитель	0.15	47	84
Продавец-консультант	1.5	19	351
Уборщики	1.0	15	190
ИТОГО ФОТ	2.65	-	625

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

Производственные расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Сырье и материалы	13 407.4
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	13 555.2

Управленческие расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Зарботная плата АУП	84.8
Налоги на ФОТ АУП	18.7
Информационные услуги	0.0
Прочие расходы на АУ	0.0
ВСЕГО управленческие расходы	220.2

Коммерческие расходы

Статья расходов	Тыс. руб.
Зарботная плата коммерческого персонала	542.2
Налоги на ФОТ коммерческого персонала	163.3
Реклама, маркетинг	170.9
Прочие коммерческие расходы (аренда, коммунальные платежи и др.)	2 217.8
ВСЕГО коммерческие расходы	3 094.3

ИТОГО

Производственные расходы - всего	13 555.2 тыс. руб.
Управленческие расходы - всего	220.2 тыс. руб.
Коммерческие расходы - всего	3 094.3 тыс. руб.
% по кредитам и займам	0.0 тыс. руб.
Налог	602.1 тыс. руб.
ИТОГО операционные расходы	17 471.7 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	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-107	-59	68	290	400	355
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-107	-83	68	290	400	306
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	24	0	0	0	49
Операционные расходы (-)	48	48	48	48	48	48	107	247	433	803	974	1 364
Доход (выручка от реализации) (+)	0	0	0	0	0	0	0	163	501	1 093	1 375	1 670
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-138	0	-78	-1 048	-1 040	-1 254	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	732	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	140	0	80	1 080	1 080	579	0	0	0	0	0	0
Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)	-188	-48	-128	-1 128	-1 128	-1 360	-107	-59	68	290	400	355
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-187	-235	-361	-1 456	-2 544	-3 844	-3 947	-4 002	-3 939	-3 669	-3 300	-2 975

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	393	470	553	198	291	276	202	356	370	296	432	370
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	393	470	553	148	291	276	202	307	370	296	432	321
Амортизация (+)	0	0	0	49	0	0	0	49	0	0	0	49
Операционные расходы (-)	1 785	1 512	1 653	1 671	1 206	1 180	1 344	1 366	1 341	1 571	1 446	1 390
Доход (выручка от реализации) (+)	2 179	1 982	2 207	1 820	1 498	1 456	1 547	1 673	1 712	1 868	1 879	1 712
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)	393	470	553	198	291	276	202	356	370	296	432	370
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	-2 618	-2 193	-1 698	-1 522	-1 265	-1 024	-848	-541	-224	26	391	701

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	410	492	578	209	308	292	212	375	389	309	453	389
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	410	492	578	159	308	292	212	325	389	309	453	340
Амортизация (+)	0	0	0	49	0	0	0	49	0	0	0	49
Операционные расходы (-)	1 834	1 549	1 695	1 715	1 234	1 207	1 380	1 398	1 373	1 614	1 482	1 423
Доход (выручка от реализации) (+)	2 244	2 042	2 273	1 875	1 543	1 500	1 593	1 723	1 763	1 924	1 935	1 763
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	-61	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	77	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)	410	492	578	209	308	215	212	375	389	309	453	389
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	1 041	1 447	1 919	2 089	2 337	2 509	2 678	2 974	3 278	3 519	3 868	4 166

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	427	515	603	220	325	309	223	394	409	323	475	409
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	427	515	603	170	325	309	223	345	409	323	475	360
Амортизация (+)	0	0	0	49	0	0	0	49	0	0	0	49
Операционные расходы (-)	1 885	1 588	1 738	1 761	1 263	1 236	1 417	1 430	1 407	1 658	1 519	1 456
Доход (выручка от реализации) (+)	2 312	2 103	2 341	1 931	1 589	1 545	1 641	1 775	1 816	1 982	1 994	1 816
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)	427	515	603	220	325	309	223	394	409	323	475	409
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	4 490	4 878	5 329	5 492	5 732	5 957	6 120	6 404	6 696	6 926	7 260	7 546

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	444	538	629	231	343	326	235	413	429	338	497	429
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	444	538	629	182	343	326	235	364	429	338	497	380
Амортизация (+)	0	0	0	49	0	0	0	49	0	0	0	49
Операционные расходы (-)	1 937	1 627	1 782	1 807	1 294	1 265	1 455	1 464	1 441	1 703	1 556	1 490
Доход (выручка от реализации) (+)	2 381	2 166	2 412	1 989	1 637	1 591	1 690	1 828	1 870	2 041	2 053	1 871
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	-51	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	77	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)	444	538	629	231	343	249	235	413	429	338	497	429
Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV	7 854	8 225	8 655	8 812	9 043	9 209	9 365	9 638	9 918	10 138	10 457	10 732

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	3.92	10 732.34	113.4	21
1. Уменьшение объема реализации на 20%	2.63	5 980.94	68.97	26
2. Увеличение объема капитальных затрат на 20%	3.27	10 009.71	92.6	24
3. Увеличение операционных расходов на 20%	3.38	8 760.28	93.06	24.0

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