



SMERUS9602

Support to Business
Communication Centres and SME
Development Agencies in the
Russian Federation



SME Products and Tool Kit Project

Проект продуктов и набора инструментов для малых и средних предприятий

The Detailed SME Questionnaire for a Business Plan
Подробный вопросник для предприятий МСБ по
подготовке бизнес плана

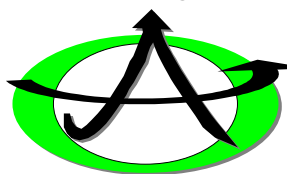
Code / Код :

P	T	K		C	O	N		0	4		B
---	---	---	--	---	---	---	--	---	---	--	---

Rev./ Пров.: 00

Date / Дата: 08/10/99

Developed by / Разработан



SMEDA SCHLISSELBURG, LENINGRAD REGION

Small and Medium Enterprise Development Agency

ЛЕНИНГРАДСКИМ ОБЛАСТНЫМ АГЕНТСТВОМ

поддержки малого и среднего бизнеса

Introduction

The Project Tool Kit (PTK) has been developed as a project component in the Tacis SMERUS 9602 Project "Support to Business Communication Centres and SME Development Agencies".

The Project worked in eight locations with four Business Communication Centres (BCCs in Moscow, Barnaul, Cheboksary and Chelyabinsk) and four SME Development Agencies (SMEDAs in Novgorod, Schlisselburg, Orenburg and Reutov).

The purpose of the PTK is for the BCCs and the SMEDAs within the network of Russian Agency (RA), to have a professional consolidated and homogeneous approach to business clients, partners and SME Business Development - by using a set of well tested documentation.

The SIORA net plays a vital role in the present and future co-ordination of business development of Russian small, medium and large enterprises.

Objective of the PTK

- The objective of this present Tool is to facilitate the SMEDA/BCC with a detailed structured questionnaire in their approach and interview of clients with the aim to prepare a Project Profile and a Business Plan and/or a Feasibility Study.
- The Tool will assist you to collect all required information from a client to prepare a professional set of documentation, i.e. Project Profile and a Business Plan and/or a Feasibility Study.
- By using this Tool, you will cover a major part of requested information from a client enabling you to make a professional service and feedback to the client in the form of e.g. a Project Profile and a Business Plan and/or a Feasibility Study.

Введение

Tool Kit проекта был разработан в качестве компонента проекта программы Tacis SMERUS 9602 "Поддержка ЦДИ и Агентств развития предприятий МСБ".

Проект был внедрен в четырех Центрах деловой информации (в Москве, Барнауле, Чебоксарах и Челябинске) и четырех Агентствах поддержки МСБ (в Новгороде, Шлиссельбурге, Оренбурге и Реутове).

Цель РТК для ЦДИ и Агентств, работающих в системе Российского Агентства – обрести профессиональный консолидированный и гомогенный подход к клиентам, партнерам и развитию предприятий МСБ, используя набор проверенной документации.

Сеть СИОРА играет жизненно важную роль в координации развития бизнеса малых, средних и крупных предприятий России на сегодняшний день и в будущем.

Цель РТК

- Цель настоящего инструмента – это фасилитация Агентств/ЦДИ с помощью детально структурированного вопросника при их работе по опросу клиентов, с целью подготовки профиля проекта и бизнес плана и/или изучения осуществимости.
- Данный инструмент поможет вам получить от клиента всю необходимую информацию для подготовки профессионального набора документации, то есть профиля проекта, бизнес плана и/или изучения осуществимости.
- Используя этот инструмент, вы охватите большую часть требуемой от клиента информации, что позволит вам оказать профессиональные услуги и получить обратную связь от клиента в такой, например, форме как профиль проекта, бизнес план и/или изучение осуществимости.

QUESTIONNAIRE TO SME:

Preliminary information on the proposed Client project for consideration by the SMEDA/BCC

The response from the client must be comprehensive and must include as much as possible of the listed questions to prepare for a Client Project Profile and the ultimate Business Development/Investment Plan for the Client

A. BASIC SME INFORMATION

PROMOTER OF THE PROJECT 1. Name, address and contact person 2. Owner of the SME, partners, year of existence, specify details 3. Number of staff, management experience and qualifications 4. Present production specify details 5. Annual turn over in Roubles 6. Any Export - Import 7. Equity, debt, structure of fixed assets, working capital etc. 8. Explain reasons to innovate, develop and invest in the project 9. Connections to foreign partners; connection to companies and banks	IF PARTNER - LOCAL AND/OR INTERNATIONAL <ul style="list-style-type: none"> • Name and address, if identified enclose documentation • What is expected from the partner in general and concerning: <ol style="list-style-type: none"> 1. Management, Technical Management assistance, training 2. Technology transfer, innovation and R&D 3. Equipment supply 4. Financial participation 5. Joint venture partner 6. Technical assistance 7. Other
---	---

B. PROJECT/PRODUCT INFORMATION

PROJECT AND PRODUCT 1. Project and product history, a short description of the facility and location 2. Type of product, production capacity, volumes per day/month/year 3. Medium and long term investment strategy of the project	COST OF PRODUCTION 1. Cost of raw materials 2. Cost of utilities for the production 3. Labour costs 4. Overhead costs and other costs
TECHNOLOGY AND INPUT SUPPLY 1. Short description of the process technique and product 2. Possible suppliers of required equipment 3. Access to raw materials for process/production 4. Production premises, ownership and manpower available	INVESTMENT BUDGET 1. Estimate of total project cost 2. Specify: Land, building, utilities, process equipment, machinery etc. 3. Initial implementation cost 4. Working capital requirements
MANAGEMENT AND MARKETING 1. Proposed management organisation 2. Orientation of the product, local, regional and/or export 3. Planned sales volume and forecast of sales 4. Sales unit price and gross profit per unit 5. Distribution channels to be used 6. Competition, names, number and size 7. Market prices for similar products 8. Imported products substituting the product	FINANCIAL STRUCTURE <ul style="list-style-type: none"> • Contribution from: <ol style="list-style-type: none"> 1. The promoter of the project 2. Partners 3. Financial Institutions 4. Bank financing and amount - loan, equity, both 5. Projected financial statement, profitability, return on investment 6. Assumptions and Constraints 7. Risk analyses

C. OTHER INFORMATION

PROJECT ENVIRONMENT 1. Incentives and support available to the project 2. Expected contribution of the project to further develop 3. Co-ordination between the Client and regional, state and Government programs and institutions 4. Legal and tax implications of the Client project	OTHER FACTORS 1. Support to the Client project and approvals 2. Existing documentation/ reports on the project, business plan etc. 3. Key persons involved and key contacts established 4. Other similar project proposals known 5. Time schedule planned for project implementation and completion
TO BE COMPLETED BY THE APPLICANT Define and Specify need for Expert Assistance in the Following Main Activities (mark the most important activities with a ✓): Client Market orientation - Industrial Client Market orientation - Consumer <hr/> Know-how to new technology for process, product and production Design, engineering and planning of products Technology transfer for improvement of present or new products Survey and proposals to new Quality product development Survey and proposals to new Industrial Design Evaluation of possible license or JV partners for production Development of SME Business Plans, strategy and investments Proposals and training in sale, marketing and management Proposals to business operating systems and planning Costing of production, VC, FC, GC, Profits - Budget/Forecasts Profit/loss account, balance sheet, cash flow & Annual Reporting Other _____	DETAIL REQUIRED ASSISTANCE FROM THE SMEDA/BCC EXPERTS TO WORK WITH THE Client: Please answer as many of the questions possible in A-B-C on a <u>Separate page</u> and refer to the numbers for each item. Expand information in key areas of problems, where assistance is required and detail subjects on a <u>separate page</u>. <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Name and Title of Client Manager:	Place and Date:
--	------------------------

ОПРОСНЫЙ ЛИСТ ПРЕДПРИЯТИЯ: _____

*Предварительная информация о предприятии для рассмотрения программой SMERUS 9602 / Агентством / ЦДИ
 Ответы клиента должны быть исчерпывающими и охватывать как можно больше перечисленных вопросов для того, чтобы
 подготовить профильный проект для предприятия МСБ и окончательный вариант разработанного/ инвестиционного бизнес плана*

А. ОСНОВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КЛИЕНТЕ

УЧРЕДИТЕЛЬ ПРОЕКТА 1. Название, адрес и имя контактного лица 2. Владелец предприятия, партнеры, срок существования – подробно 3. Количество работающих, опыт работы менеджеров и их квалификация 4. Продукция, производимая в настоящее время – подробно 5. Годовой оборот в рублях 6. Экспорт – Импорт — если есть 7. Акционерный капитал, долги, структура основных фондов, рабочий капитал и т.д. 8. Объясните, почему вы хотите начать инновационное развитие вашего предприятия и вкладывать в него средства 9. Связи с зарубежными партнерами, связи с банками и компаниями	ПАРТНЕРЫ – МЕСТНЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ, ЕСЛИ ИМЕЮТСЯ ● Название и адрес, если есть соглашение – приложите ● Что вы ожидаете от партнера в общем и в частности: 1. Помощь в реорганизации менеджмента и обучение 2. Трансфер технологий, инновации и научно-исследовательские разработки 3. Поставка оборудования 4. Финансовое участие 5. Партнер для создания совместного предприятия 6. Техническая помощь 7. Другое
---	---

В. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ/ПРОДУКТЕ

ПРОЕКТ И ПРОДУКТ 1. Проект предприятия, история продукта, краткое описание технических средств предприятия, его месторасположения 2. Тип продукта, производственная мощность, объем производства в день/месяц/год 3. Ближайшая и долгосрочная инвестиционная стратегия проекта	ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО 1. Затраты на сырье 2. Затраты на коммунальные услуги 3. Затраты на рабочую силу 4. Операционные издержки и другие виды затрат
ТЕХНОЛОГИЯ И ВНУТРЕННИЕ ПОСТАВКИ 1. Краткое описание технологии процесса и продукта 2. Возможные поставщики необходимого оборудования 3. Возможности доступа к сырьевым ресурсам, необходимым для процесса 4. Производственные площади, тип собственности и наличие доступной рабочей силы	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ 1. Просчитайте полную стоимость проекта 2. Укажите отдельно: земля, строения, коммунальные услуги, оборудование и т.д. 3. Основные первоначальные затраты 4. Требования к рабочему капиталу
МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ 1. Предлагаемая организация менеджмента предприятия 2. Ориентация продукта: местный, региональный и/ или экспорт 3. Планируемый объем продаж и прогноз по продажам 4. Цена единицы товара и валовая прибыль на единицу товара 5. Каналы, используемые для распространения продукции 6. Конкуренты: названия и размеры их предприятий 7. Рыночные цены на аналогичную продукцию 8. Импортные продукты – аналоги продуктам, производимым на предприятии	ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА ● Участие со стороны: 1. Самого предприятия, заявителя проекта 2. Партнеров 3. Финансовых институтов 4. Банковское финансирование, его размер – заем, акции, 5. Финансовое заявление проекта, его выгодность, возврат инвестиций 6. Допущения и ограничения, используемые при расчетах 7. Анализ степени риска

С. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ОКРУЖЕНИЕ ПРОЕКТА 1. Стимулы и возможная поддержка проекта предприятия 2. Предполагаемое влияние проекта на дальнейшее развитие предприятия 3. Координация между предприятием и региональными, государственными и правительственными программами и институтами 4. Законодательное и налоговое окружение проекта	ДРУГИЕ ФАКТОРЫ 1. Поддержка и рассмотрение проекта предприятия 2. Существующая документация и отчеты по проекту, бизнес-план и другое 3. Лица, отвечающие за проект и основные контакты, установленные для проведения проекта 4. Другие известные проекты аналогичных предприятий по продукту 5. Запланированный календарный план для внедрения и завершения проекта
ЗАПОЛНЯЕТСЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МСБ, ПОДАЮЩИМ ЗАЯВКУ Определите и отметьте основные направления деятельности, по которым вы бы хотели получить помощь эксперта, (в следующих видах деятельности отметьте самые главные с помощью ✓): <input type="checkbox"/> Ориентация предприятия — промышленная <input type="checkbox"/> Ориентация предприятия — потребительская	ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ ПОМОЩИ ЭКСПЕРТОВ АГЕНТСТВА ЦДИ В РАБОТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: Просьба ответить на наибольшее количество вопросов из секций А-В-С на отдельном листе, указывая порядковые номера вопросов На отдельном листе дайте наиболее подробную информацию по ключевым проблемам, требующим помощи экспертов.
<input type="checkbox"/> Ноу-хау новых технологий для процессов, продуктов и производства <input type="checkbox"/> Дизайн, инженерные разработки и планирование <input type="checkbox"/> Трансфер технологий для совершенствования существующего или нового продукта <input type="checkbox"/> Исследования и предложения для разработки нового качественного продукта <input type="checkbox"/> Исследования и предложения для разработки нового промышленного дизайна <input type="checkbox"/> Оценка возможного лицензирования или партнерства для создания совместного предприятия <input type="checkbox"/> Разработка бизнес-плана предприятия, его стратегии и направлений инвестирования <input type="checkbox"/> Предложения в области маркетинга, менеджмента и торговой деятельности <input type="checkbox"/> Предложения по системам деловых операций и планированию <input type="checkbox"/> Расчет стоимости продукции, переменные издержки, постоянные издержки, валовая прибыль, прибыль — бюджет/прогнозы <input type="checkbox"/> Отчет о прибылях и убытках, баланс, кэш-фло, составление годового отчета <input type="checkbox"/> Другое _____	_____ _____ _____ _____ _____

Имя и должность представителя предприятия заявителя: _____

Место и дата: _____