

Методические рекомендации для начинающих предпринимателей по разработке бизнес-плана

Структура бизнес-плана может быть различной. Жестких требований к порядку или наличию всех разделов обычно не предъявляется. Допускается, что некоторые разделы могут быть опущены, вместо них добавлены новые в зависимости от специфики предприятия и вида деятельности, которым оно занимается.

БИЗНЕС-ПЛАН

(Наименование проекта)

Наименование СМП, Ф.И.О. руководителя : _____
ФИО, адреса учредителей: _____

Тел.:

Адрес:

Адрес электронной почты:

20 ____ год

I. Резюме

(краткий обзор бизнес-плана)

1. Описание бизнеса:
 - сфера деятельности;
 - основной вид деятельности (в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности) и вид деятельности, для осуществления которого составлен бизнес-план;
 - причины выбора именно этого вида предпринимательской деятельности;
 - история бизнеса (регистрация, учредители, достижения), место реализации;
 - сведения о площади и типе помещений, необходимых для ведения бизнеса;
 - стадия развития бизнеса (на сегодняшний день);
 - необходимые (привлекаемые) финансовые ресурсы;
 - срок окупаемости проекта.
2. Описание продукции (работ, услуг):
 - главная идея бизнес-плана и его ключевое отличие;
 - преимущества и недостатки продукции (работ, услуг) в сравнении с конкурентами;
 - стратегия и тактика достижения поставленных целей;
 - наличие патентов, лицензионного договора.
3. Описание рынка (маркетинг):
 - оценка конкуренции на рынке;
 - потребители продукции/услуг предприятия соискателя гранта (пол, возраст, социальный статус, финансовые возможности, частота приобретения продукции/услуг);
 - сезонность продукции услуг предприятия.
4. Описание продвижения продукции (работ, услуг). Каналы распространения продукции (работ, услуг): рекламные средства продвижения (СМИ, ТВ, радио, социальные сети, раздача листовок, опросы потребителей).
5. Руководство и персонал:
 - квалификация персонала и особенно ведущих менеджеров/собственников бизнеса (образование, опыт работы);
 - штат (факт, потребность, наличие специального образования).
6. Производственный план:
 - описание технологии производства продукции/ предоставления услуг;
 - состав необходимого оборудования (программного обеспечения) для осуществления описываемой деятельности, наличие на момент формирования бизнес-плана;
 - потребность в материалах, комплектующих;
 - себестоимость (текущие издержки) предлагаемых услуг/продукции в пересчете на единицу продукции/услуги.
7. Финансирование:
 - инвестиционная необходимость (объем, результат);
 - прогноз финансовых результатов.

II. Введение

1. Анализ ситуации в сфере деятельности, при осуществлении которой планируется реализовать бизнес-план (наличие спроса и предложения на продукцию (работу, услугу), количество конкурентов, их преимущества, диапазон цен на единицу продукции (работы, услуги)).

2. Обоснование выбранного решения о производстве продукции (работы, услуги), конкурентоспособное преимущество, качество продукции (работы, услуги).

3. Наличие лицензии на осуществляемый вид деятельности (если вид деятельности подлежит лицензированию), разрешительных документов, сертификатов.

4. Социальная направленность бизнес-плана (социальные группы граждан, на удовлетворение потребностей которых направлено производство продукции (работы, услуги)).

5. Возможность применения инноваций при производстве продукции (работы, услуги).

III. Производственный план

1. История предприятия, место расположения (фактическое или планируемое).

2. Первые результаты деятельности.

3. Характеристика офисных, производственных, складских, подсобных помещений, их площадь (источник приобретения или аренды).

4. Оборудование (имеющееся и планируемое к закупке), обоснование приобретения, источник приобретения, сроки приобретения:

- промышленное оборудование;
- компьютеры и офисное оборудование;
- оборудование для реализации продукции и пр.

5. Инструменты, инвентарь (имеющиеся и планируемые к закупке).

6. Автотранспортные средства, их виды, предназначение (имеющиеся и планируемые к закупке зависимость от поставок сырья, условия хранения готовой продукции).

7. Технология производства продукции (работ, услуг), контроль качества. Сырье, материалы (наличие, план приобретения).

8. Календарный план основных этапов реализации бизнес-плана.

9. Договоры с организациями, задействованными в реализации бизнес-плана.

10. Охрана труда работников.

11. Охрана окружающей среды, экологические риски.

12. Потребность в работниках, наличие работников (штатное расписание, специальность, квалификация, необходимость переподготовки).

13. Смета расходов на содержание работников в месяц.

IV. Продукция (работа, услуга)

1. Описание продукции (работы, услуги): ассортимент продукции, виды работ, услуг; себестоимость, цена за единицу реализуемой продукции (работы, услуги) для потребителей.
2. Производственная мощность, прогноз объемов производства в месяц.
3. Наличие лицензии (если деятельность подлежит лицензированию).
4. Наличие обязательной сертификации на выпускаемую продукцию (если выпускаемая продукция подлежит обязательной сертификации).
5. Наличие добровольной сертификации на выпускаемую продукцию (если выпускаемая продукция не подлежит обязательной сертификации).
6. Степень готовности продукции (работы, услуги) к выпуску (разработка, опытный образец, первая партия).

VI. Маркетинговый план

1. Маркетинговый анализ:
 - анализ рынка (емкость, занимаемая доля, основные конкуренты);
 - анализ конкурентов (преимущества и недостатки предлагаемой конкурентами продукции (работ, услуг), финансовая прочность конкурентов);
2. Расчет полной емкости рынка выбранного вида деятельности; доля рынка, занимаемая составителем бизнес-плана (предполагаемая).
3. Потребители продукции/услуг предприятия (пол, возраст, социальный статус, финансовые возможности, частота приобретения продукции/услуг).
4. Сезонность продукции/услуг предприятия.
5. Решающие факторы успеха.
6. Маркетинговая стратегия:
 - продукция (уникальность);
 - каналы распространения продукции (работ, услуг): рекламные средства продвижения (СМИ, ТВ, радио, социальные сети, раздача листовок, опросы потребителей);
 - способы продвижения;
 - цена (себестоимость, рыночная цена, внешние и внутренние факторы, влияющие на цену).
7. Организация сбыта продукции (выполнения работ, оказания услуг).
8. Наличие договоров (в том числе предварительных) о реализации продукции (работ, услуг).
9. Оценка возможных рисков (например: нарушение условий договоров с поставщиками сырья, оборудования, инструментов и инвентаря, нарушения технологического процесса, действия конкурентов, проблемы с трудовыми ресурсами, несоответствие спроса прогнозируемому), пути их преодоления.
10. Возможность использования услуг страховых компаний.

VII. Финансовый план

1. Баланс доходов и расходов:

1.1. планируемый доход в пределах срока окупаемости бизнес-плана;

1.2. расходы на реализацию бизнес-плана, в том числе:

- на приобретение недвижимости, оборудования, инвентаря, иных технических средств;

- на приобретение материалов (сырья);

- на содержание транспортных средств;

- административные расходы (арендные платежи, связь, оплата услуг ресурсоснабжающих организаций, канцелярские и почтовые расходы, договоры аутсорсинга (ведение бухгалтерского учета, аудит);

- фонд оплаты труда сотрудников (заработная плата, страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, налог на доходы физических лиц);

- на оплату услуг подрядчиков (субподрядчиков);

- на оплату взносов и процентов по кредитам, займам, договорам лизинга;

- прочие расходы;

- налоговые платежи.

2. Финансовые результаты (прибыль, период окупаемости).

3. Рентабельность производства (отношение прибыли, приносимой производством, к стоимости основных средств), рентабельность продукции (работы, услуги) (отношение прибыли от реализации продукции (работы, услуги) к себестоимости).

4. Потребность в финансировании (общая, в том числе собственные денежные средства, заемные средства, размер предполагаемой финансовой поддержки).

5. Объем и направления расходования собственных и заемных денежных средств, ожидаемое время возврата данных средств.

Прогнозный план о финансовых результатах на период с _____ по _____ в руб.					
Наименование показателя	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Всего за год
1. Доходы (выручка от реализации товаров, работ, услуг от основного вида деятельности)					
2. Расходы (себестоимость продаж), связанные с производством и реализацией					

2.1 Затраты на приобретение основных средств (здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения)					
2.2 Материальные расходы					
2.2.1. сырье, материалы, инструменты, комплектующие, используемые в производстве, либо образующие основу продукта, либо являющиеся необходимым компонентом;					
2.2.2. вода, топливо, энергия всех видов;					
2.2.3 работы, услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями					
2.3 Расходы на оплату труда					
2.3.1 начисления производственного характера (по тарифам, окладам, начисления стимулирующего, компенсирующего характера, средний заработок за отпуск, командировку и т.д.					
2.3.2 платежи, взносы на обязательное социальное страхование (30,2 % от фонда оплаты труда - п.2.3.1), в т. ч.					
1. ПФ 22,0 %					
2. ФФОМС 5,1 %					
3. ФСС нетрудоспособность и материнство 2,9 %					
4. ФСС несчастные случаи 0,2 %					
2.4 Прочие расходы, связанные с производством и реализацией					
2.4.1 расходы на ремонт основных средств, гарантийное обслуживание					
2.4.2 расходы на обеспечение пожарной, имущественной безопасности (страхование)					
2.4.3 арендные платежи					
2.4.4 расходы на командировки					
2.4.5 расходы на юридические, информационные, консультационные, аудиторские, бухгалтерские услуги					
2.4.6 расходы на управление организацией					
2.4.7 расходы на услуги связи (телефон, почта, интернет), использование программ для ЭВМ					

2.4.8 расходы на обучение по основным и дополнительным профессиям образовательным программам, профильную подготовку и переподготовку кадров и прочее					
3. Прибыль от продаж (до налогообложения) строка 1 минус строка 2					
4. Налог на доход (выбрать из нижеперечисленного)					
ОСН (налог на прибыль (доходы минус расходы), 20 %)					
УСН (объект доходы, 6%)					
УСН (объект доходы минус расходы, 15 %)					
ПСН (6 % с потенциально возможного к получению дохода, стоимости патента)					
ЕНВД (15 % величины вмененного дохода)					
ЕСХН (6 % с доходов, уменьшенных на величину расходов)					
5. Чистая прибыль, строка 3 – строка 4					

$$\text{Период окупаемости} = \frac{\text{Сумма вложений}}{\text{Чистая прибыль за год}}$$

В разделе 2.3.2 таблицы обратите внимание на строку 4 подраздела. Если на вашем предприятии велики риски травмоопасности, то и цифра будет не 0,2%, а может достигать 8,5% и тогда общая цифра будет не 30,2%, а выше. В четвертом разделе вы должны выбрать только одну строку, применительно для вашей системы налогообложения.

VIII. Факторы риска

№ п/п	Название риска	Характер влияния	Меры по снижению
1	2	3	4
1.	Экономические риски		
2.	Финансовые риски		
3.	Производственные/технические риски		
4.	Социальные риски		
5.	Рыночные риски		