ТИПОВАЯ ФОРМА

бизнес-плана по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности/ведению личного подсобного хозяйства

БИЗНЕС-ПЛАН

(технико-экономическое обоснование проекта)

по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности/ведению личного подсобного хозяйства

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указывается направление реализуемой деятельности)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(ФИО автора)

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Информация о заявителе | 3 |
| 2. Резюме проект | 3 |
| 3. Анализ положения дел в отрасли | 3 |
| 4. Характеристика товаров/услуг | 4 |
| 5. Производственный план | 4 |
| 5.1. Кадровый план | 4 |
| 5.2. Календарный график реализации бизнес-плана | 5 |
| 5.3. Описание места реализации бизнес-плана | 5 |
| 5.4. Сводная смета расходов | 5 |
| 6. Маркетинг и сбыт продукции (услуг) | 5 |
| 7. Финансовый план | 6 |
| 8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации | 8 |
|  |  |

**1. Информация о заявителе**

1. Фамилия, имя, отчество заявителя

2. Контактный телефон, почтовый адрес, адрес электронной почты (при наличии)

3. Организационно-правовая форма будущего бизнеса (индивидуальное предпринимательство, крестьянское (фермерское) хозяйство или юридическое лицо, самозанятый)

4. Дата регистрации, номер регистрационного свидетельства, наименование зарегистрировавшего органа

5. Вид (виды) экономической деятельности

6. Срок реализации проекта

7. Заявление о коммерческой тайне

8. Дата составления бизнес-плана

**2. Резюме проекта**

1. Описание товара/предоставляемой услуги

2. Место реализации проекта

3. Основная цель и результаты проекта

4. Потенциальные потребители продукта/услуги

5. Полная стоимость реализации проекта

6. Срок окупаемости проекта

7. Финансовые результаты реализации проекта

Вводная часть должна быть краткой и содержать основные положения всего бизнес-плана. Представить, какая возможность для бизнеса открывается, в чем привлекательность, его достоинства, как новый бизнес проникнет на рынок, каковы его перспективы и т.д.

**3. Анализ положения дел в отрасли**

Необходимо описать современное состояние и перспективу развития отрасли, основные потребительские группы, их территориальное расположение, прогноз конъюнктуры рынка продукции/услуг, общую концепцию предполагаемого бизнеса, востребованность продукции/услуги на рынке.

**4. Характеристика товаров/услуг**

Привести определения и описание продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Эта часть должна быть написана ясным, четким языком, понятным для неспециалиста. Рассмотреть возможность совершенствования данной продукции/услуги.

**5. Производственный план**

Описать все производственные, рабочие процессы. Рассмотреть вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом, контролем над производственными процессами. Представить расположение производственных площадей и размещение оборудования. Отразить вопросы, связанные со сроками выпуска продукции.

Указать наличие:

основных средств (оборудование, транспортные средства) *в собственности / аренде / субаренде / лизинге;*

недвижимости *в собственности / аренде / субаренде*;

земельных участков *в собственности / аренде*.

**5.1. Кадровый план**

1. Организационная структура организации: в текущем году планируется создать \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рабочих мест.

Таблица 1

Штатный состав, численность персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во (чел.) | Заработная плата на одного работника в месяц (с учетом отчислений), рублей |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Итого: |  |  |

Таблица 2

**5.2. Календарный график реализации бизнес-плана**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Основные этапы реализации проекта | Сроки выполнения |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |

Таблица 3

**5.3. Описание места реализации бизнес-плана**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование помещения | Кол-во ед. | Площадь кв.м | Требования к помещению | Условия предоставления (есть в наличие, аренда, и приобретение) |
| 1 |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  | Х | Х |

Таблица 4

**5.4. Сводная смета расходов проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование групп основных фондов | Общая стоимость, руб. | Сумма затрачиваемых средств за счет социальной помощи | Сумма затрачиваемых средств из личных вложений, прочих источников |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| Итого: | |  |  |  |

**6. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)**

Необходимо указать основных покупателей товаров/услуг, цену реализации готовой продукции/услуг.

План должен показать, почему клиенты будут покупать данную продукцию или пользоваться данными услугами. Продумать и объяснить потенциальным партнерам, инвесторам основные элементы плана маркетинга: ценообразование, схему распространения товаров, рекламу и продвижение продукции (работ, услуг) на рынок, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа*.*

Необходимо представить основные преимущества реализуемого проекта перед конкурентами (выгодное месторасположение, широкий ассортимент предлагаемой продукции/услуг, грамотной ценовой политики, высококвалифицированных специалистов).

В таблице 5 представлена себестоимость выпускаемой продукции / услуг. В себестоимость продукции / услуг включены: затраты на сырье, производственные издержки (аренда, страхование имущества, коммунальные платежи, лизинговые платежи), заработная плата, налоги.

Таблица 5

Себестоимость выпускаемой продукции, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование продукции/услуг | Сырье | Производственные издержки | Заработная плата | Налоги | Итого себестоимость |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |

**7. Финансовый план**

Показать основные пункты финансовых данных. Привести нормативы для финансово-экономических расчетов, представить прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции/услуг, калькуляцию себестоимости продукции/услуг, смету расходов на реализацию проекта, потребность, источники финансирования, рассчитать таблицу расходов и доходов, поток реальной наличности, прогнозный баланс.

В данном разделе оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обеспечения самоокупаемости.

Финансовый план составляется в помесячной разбивке. Минимальный горизонт планирования – 12 месяцев.

Таблица 6

Финансовый план подробно

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Итого за год |
| месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц | месяц |
|  | Поступление средств | | | | | | | | | | | | |  |
| 1 | Денежные средства в наличии на начало периода |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Полученная социальная помощь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Собственные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Выручка от реализации услуг/продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Поступления всего: |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |
| 5 | Выплата денежных средств | | | | | | | | | | | | |  |
| 6 | Закуп сырья, продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Оплата наемного труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Транспортные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Аренда помещений |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Аренда оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Коммунальные услуги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Интернет, связь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Налоги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Социальные взносы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 | Прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 | Выплаты всего: |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |
|  | в том числе расходы за счет социальной помощи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Закуп сырья, продукции* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Оплата наемного труда* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Транспортные расходы* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Аренда помещений* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Аренда оборудования* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Приобретение оборудования* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | *Приобретение техники* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 | Денежные средства в наличии на конец периода |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |

**8. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации**

Провести качественный анализ рисков проекта. Оценить вероятность возникновения рисков при реализации проекта, а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных. Указать, что проект является конкурентным и жизнеспособным. В перспективе инвестор предполагает получать стабильную прибыль от реализации проекта.

В процессе разработки бизнес-плана за основу принять минимизацию риска банкротства и финансовых потерь с учетом следующих факторов:

сравнительно маленький стартовый капитал, не включающий в себя заемных средств;

высокие затраты на рекламу, призванную обеспечить предприятию максимально возможный приток клиентов и, как следствие, достаточную норму прибыли и достойную репутацию на рынке потребления образовательных услуг;

окупаемость вложенных средств;

высокую мобильность предприятия из-за простой организационной структуры и маленького штата;

реальность перспективы роста.