Утверждено

Директором Фонда СОФПП (МКК)

от 19.07.2022г.

**Методические рекомендации по разработке бизнес-плана**

Бизнес-план – это документ, дающий развёрнутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить   
на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект. Он состоит из описательной части проекта, таблиц с расчётами и приложениями.

**Бизнес-план должен раскрывать следующие вопросы:**

1. **Резюме проекта:** ёмко и доступно в виде списка изложить содержание бизнес-плана: суть проекта и место реализации; вид экономической деятельности (указать код ОКВЭД); организационно-правовая форма и система налогообложения; стоимость первоначальных инвестиций (субсидии); доход в первый год деятельности; прибыль в первый год деятельности; срок окупаемости первоначальных инвестиций (субсидии); количество создаваемых рабочих мест в первый год деятельности.
2. **Описание бизнес-идеи:** почему выбрано данное направление бизнеса; почему бизнес-идея видится реалистичной и успешной; какие задачи необходимо решить для достижения поставленных целей; почему покупатели нуждаются в данном товаре (услуге), почему они готовы платить за него; какая организационно-правовая форма будет использована, какая система налогообложения планируется; какие проблемы могут встретиться на пути развития данного этапа предприятия и как их преодолеть.
3. **Описание продукта:** какие товары (услуги) планируется реализовывать (их ключевые характеристики); в чём их ценность для потребителя (уникальное торговое предложение), каким образом будут обеспечены качественные характеристики продукта, есть ли требования к качеству (ГОСТ, СанПиН, СНиП и т.д.). Перечень товаров (услуг) может быть представлен в виде прайс-листа.
4. **Маркетинговый план:** как и кому будет реализовываться товар (услуга); кто целевая аудитория; каков спрос на рынке на данный товар (услугу); кто из конкурентов и как предлагает аналогичный товар (услугу) данной целевой аудитории; как, какими средствами будет продвигаться товар (услуга) на рынке. Анализ конкурентов можно представить в таблице.

Таблица 1

**Анализ конкурентов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы сравнения  (!!! приведены в качестве примера, Заявитель указывает свои показатели) | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Конкурент 3 | Моя организация |
| Качество товара/ работы/ услуги |  |  |  |  |
| Цена за ед., руб. |  |  |  |  |
| Наличие обученного персонала |  |  |  |  |
| Репутация предприятия (бренд, дата основания и т.п.) |  |  |  |  |
| Канал продвижения (соцсети, свой сайт и т.д.) |  |  |  |  |
| Расположение |  |  |  |  |
| Наличие гарантийного ремонта |  |  |  |  |
| Бонусные программы для постоянных покупателей |  |  |  |  |
| Чистота помещения, дезинфекция инструментов |  |  |  |  |
| Наличие парковки для автомобилей клиентов и пандуса для разгрузки фуры |  |  |  |  |
| Послепродажное обслуживание (гарантии) |  |  |  |  |

1. **Производственный план:** какие ресурсы необходимы для организации бизнеса (помещение, сырьё, материалы, поставщики, технологии, ПО и т.д.); каков технологический процесс производства товара (оказания услуги); какое необходимо приобрести оборудование (в том числе за счёт субсидии); какие действия на старте необходимо предпринять для достижения поставленной цели (организационные планы); к какому сроку планируется выйти   
   на безубыточные производственные мощности. Организационные планы можно представить   
   в таблице.

Таблица 2

**Производственный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Действия | 1 нед. | 2 нед. | 3 нед. |
| Регистрация в качестве… (ООО/ ИП/ самозанятый) |  |  |  |
| Аренда помещения |  |  |  |
| Закуп оборудования |  |  |  |
| Подбор и обучение персонала |  |  |  |
| … |  |  |  |

1. **Человеческие ресурсы:** специалисты каких профессий и в каком количестве понадобятся для достижения поставленной цели; каковы условия сотрудничества с ними.
2. **Финансы и инвестиции:**

– какая сумма и на что понадобится на старте (в том числе средства субсидии (таблица 6));

– из чего будут складываться постоянные и переменные ежемесячные расходы (таблица 7);

– сколько товаров (услуг) и по какой цене планируется продавать в каждом последующем месяце в течение календарного года (с учетом сезонности спроса (таблица 8));

– объем чистой прибыли за год (таблицы 9 и 10. Выбрать нужную!);

– в какой срок наступит точка безубыточности и окупаемости инвестиций (субсидии).

Таблица 3

**Направления расходования субсидии**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | Поставщик | Стоимость за единицу, руб. | Количество единиц | Общая стоимость, руб. |
| 1. | Приобретаемое оборудование (основные средства) |  |  |  |  |
|  | 1.1. |  |  |  |  |
|  | 1.2. |  |  |  |  |
| 2. | Материально-производственные запасы |  |  |  |  |
| 3. | Аренда |  |  |  |  |
|  | … |  |  |  |  |
|  |  |  |  | ИТОГО: | 350 000 |

Таблица 4

**Расчёт издержек помесячно в первый год деятельности, тыс. руб.\***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Издержки/месяцы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Переменные издержки | | | | | | | | | | | | | |
|  | Зарплата |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Страховые отчисления на зарплату |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Сырьё и материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Коммунальные услуги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Комплектующие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ГСМ (транспортные расходы) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Прочие переменные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Расходы на рекламу |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Постоянные издержки | | | | | | | | | | | | | |
|  | Ремонт и техническое обслуживание |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Амортизация |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Коммунальные услуги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Аренда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Канцтовары |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Связь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ИТОГО, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

К постоянным издержкам относятся: заработная плата административно-управленческого персонала с отчислениями с заработной платы во внебюджетные фонды, арендная плата офисных помещений и другие расходы, амортизационные отчисления.

К переменным издержкам относятся: материалы, комплектующие, полуфабрикаты, используемые в производстве, топливо и энергия для технологических нужд, заработная плата основных рабочих с отчислениями с заработной платы во внебюджетные фонды и другие расходы.

Постоянные издержки не зависят от объема производства и продаж и не меняются с течением времени.

Переменные издержки зависят от объема производства и изменяются вместе с изменением объема. Соответственно, чем больше объём производства и продаж, тем больше переменные затраты.

Таблица 5

**План продаж и выручки**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Продукт А |  | Продукт Б |  | Продукт В |  | Сумма выручки,  тыс. руб. |
| Цена за единицу, тыс. руб. |  |  |  |  |  |  |  |
| Месяц | Продажи, шт. | Выручка, тыс. руб. | Продажи, шт. | Выручка, тыс. руб. | Продажи, шт. | Выручка, тыс. руб. |  |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Итого за 12 месяцев, тыс. руб. | |  |

Таблица 6

**Расчет чистой прибыли помесячно в первый год деятельности, тыс. руб.**

***(для системы налогообложения УСН доход-расход, ОСН)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| П. 1. Выручка  (см. Табл. 5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 2. Издержки  (см. Табл. 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П.3. Валовая прибыль  (П.1 – П.2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 4. Налог на доход |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 5. Чистая прибыль за вычетом налогов  (П. 3 – П. 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 6. Чистая прибыль нарастающим итогом\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Таблица 7

**Расчет чистой прибыли помесячно в первый год деятельности, тыс. руб.**

***(для системы налогообложения НПД, УСН доход-6%, ПСН)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| П. 1 Выручка  (см. Табл. 5) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 2 Налог на доход \* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 3 Издержки  (см. Табл. 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| П. 4 Чистая прибыль  (П. 1 – П. 2 – П. 3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль нарастающим итогом\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**\***Данная строка не учитывается при применении патентной системы (ПСН) налогообложения. Стоимость патента включается в издержки в месяц его оплаты.

**\*\***В данной строке будет отражена точка окупаемости инвестиций (субсидии) – период, когда совокупная прибыль с начала деятельности покроет стоимость первоначальных инвестиций (субсидии).

1. **Оценка рисков:** какие риски и внешние условия стоит учитывать и как их минимизировать.
2. **Перспективы:** как в дальнейшем видится развитие бизнеса.
3. **Приложения** (при необходимости).