

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
по разработке бизнес-плана в рамках оказания
государственной социальной помощи на основании социального контракта по
мероприятию «Осуществление индивидуальной предпринимательской
деятельности»

Бизнес-план – это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, возможность ответить на вопрос, стоит ли финансировать данный проект. Он состоит из описательной части проекта, таблиц с расчетами и приложений.

Титульный лист – необходимо указать название проекта, ФИО инициатора, адрес регистрации, ИНН и контактные данные (телефон, электронная почта).

Структура бизнес-плана:

1. Резюме проекта
2. Описание бизнес-идеи и продукта
3. Маркетинговый план
4. Производственный план
5. Организационный план
6. Финансовый план
7. Риски и перспективы
8. Приложения

I. Резюме проекта

(заполняется после составления всех остальных разделов бизнес-плана)

Кратко, емко и доступно в виде списка изложить содержание бизнес-плана:

- наличие образования, опыта работы, предпринимательской деятельности по выбранному направлению деятельности;
- цель, суть проекта и место его реализации;
- вид экономической деятельности (указать код ОКВЭД);
- организационно-правовая форма и система налогообложения;
- стоимость первоначальных инвестиций (средства социального контракта);
- доход в первый год деятельности;
- прибыль в первый год деятельности;
- срок окупаемости первоначальных инвестиций (субсидии);
- количество создаваемых рабочих мест в первый год деятельности.

II. Описание бизнес-идеи и продукта

(дает представление о профессиональных и личностных компетенциях инициатора проекта, об обоснованности выбора бизнес-идеи, производимом продукте):

- почему выбрано данное направление бизнеса;
- почему бизнес-идея видится реалистичной и успешной, какими знаниями, навыками обладает инициатор проекта для реализации проекта;
- какие задачи необходимо решить для достижения поставленных целей;
- какая организационно-правовая форма будет использована, какая система налогообложения планируется;
- какие товары (услуги) планируется реализовывать (их ключевые характеристики);

– в чем их ценность для потребителя (уникальное торговое предложение), почему покупатели нуждаются в данном товаре (услуге), почему они готовы платить за него;

– каким образом будут обеспечены качественные характеристики продукта, есть ли требования к качеству (ГОСТ, СанПиН, СНИП и т.д.).

Перечень товаров (услуг) должен быть представлен в виде прайс-листа: наименование товара/услуги, краткая характеристика, если требуется, цена за единицу.

III. Маркетинговый план

(дает представление о том, кому и как инициатор проекта планирует реализовывать свой товар/услугу)

- кто целевая аудитория, кому будет реализовываться товар (услуга);
- каков спрос на рынке на данный товар (услугу) (учитывая географию продаж), если месторасположение бизнеса имеет значение для объема продаж – указать адрес;
- как будет реализовываться товар (услуга);
- как, какими средствами будет продвигаться товар (услуга) на рынке;
- кто из конкурентов и как предлагает аналогичный товар (услугу) данной целевой аудитории. Необходимо проанализировать, много ли предпринимателей или компаний занимается аналогичным бизнесом на том рынке, где планируете работать. Какие у них есть преимущества и недостатки, за счет чего вы сможете успешно конкурировать с ними. Анализ конкурентов представить в таблице 1.

Таблица 1

Анализ конкурентов

Элементы сравнения (приведены в качестве примера, необходимо указывать свои критерии сравнения)	Конкурент 1 (наименова- ние, адрес)	Конкурент 2 (наименова- ние, адрес)	Конкурент 3 (наименова- ние, адрес)	Моя деятельност ь
Качество товара / работы / услуги				
Цена за ед., в 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)				
Иные параметры				

Сделать вывод о своих конкурентных преимуществах.

IV. Производственный план

(дает представление о производственных и организационных процессах описываемого бизнеса)

- какие ресурсы необходимы для организации бизнеса: помещение, сырье, материалы, поставщики, технологии, программное обеспечение и т.д.;
- каков технологический процесс производства товара (оказания услуги);
- какое необходимо приобрести оборудование, в том числе за счет средств социального контракта: кратко и емко описать, для чего нужно конкретное оборудование, инструмент;
- где будет осуществляться предпринимательская деятельность;
- расчет себестоимости продукта (товара/услуги): сколько расходных материалов (сырья), времени, иных ресурсов необходимо для производства 1 единицы продукта.

Информацию о направлениях расходования средств на реализацию бизнес-плана необходимо представить в таблице 2 с указанием, что именно планируется приобрести (каждую позицию описать отдельно), в каком количестве, цены, информации о поставщике и источниках финансирования (с указанием суммы).

Таблица 2

Направления расходования средств на реализацию бизнес-плана

№ п/п	Наименование затрат	Поставщик (ссылка на сайт, если маркетплейс, то ссылка на карточку товара)	Стоимость за единицу, руб.	Количество единиц	Общая стоимость, руб.	Источники финансирования	
						Средства социального контракта ¹ , руб.	Собственные средства, руб.
1.	Приобретаемое оборудование (основные средства)					*до 100% от суммы проекта на приобретение основных средств (за исключением автотранспортных (мототранспортных) средств, маломерных судов, самоходных машин)	
	1.1.						
	1.2.						
2.	Материально-производственные запасы					*до 100% от суммы проекта на приобретение материально-производственных запасов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности	
3.	Аренда					*до 15% от суммы проекта на аренду помещения для осуществления деятельности предпринимателя	
4.	Оформление разрешительной документации, программного					*до 10% от суммы проекта на компенсацию расходов, связанных с подготовкой и оформлением разрешительной документации, на приобретение программного обеспечения (исключительных прав на него),	

¹ В соответствии с подпунктом «б» пункта 10 Правил оказания субъектами Российской Федерации на условиях софинансирования из федерального бюджета государственной социальной помощи на основании социального контракта в части, не определенной Федеральным законом «О государственной социальной помощи», утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 16.11.2023 № 1931

№ п/п	Наименование затрат	Поставщик (ссылка на сайт, если маркетплейс, то ссылка на карточку товара)	Стоимость за единицу, руб.	Количес -во единиц	Общая стоимость, руб.	Источники финансирования	
						Средства социального контракта ¹ , руб.	Собственны е средства, руб.
	обеспечения, ЭЦП					носителей электронной цифровой подписи	
5.	Реклама					*до 5 % от суммы проекта на оплату рекламных расходов на торговых площадках (сайтах) в сети интернет и в социальных сетях	
	ИТОГО:					350 000,00	

V. Организационный план

(дает представление о сроках реализации проекта и кадровых ресурсах)

– какие действия на старте необходимо предпринять для достижения поставленной цели;

– к какому сроку планируется начать деятельность по проекту.

Человеческие ресурсы: специалисты каких профессий и в каком количестве понадобятся (если понадобятся) для достижения поставленной цели, каковы условия сотрудничества с ними.

Организационный план необходимо представить по форме таблицы 3.

Таблица 3

Организационный план

Действия	Срок выполнения			
	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя
Регистрация в качестве (ИП/ самозанятый)				
Аренда помещения				
Закуп оборудования				
Запуск рекламы				
<i>Иные параметры</i>				
Начало деятельности				

VI. Финансовый план

– какая сумма понадобится для старта проекта, на что будут направлены средства субсидии, а на что собственные средства инициатора проекта;

– из чего будут складываться постоянные и переменные ежемесячные расходы.

Таблица 4

Расчет расходов ежемесячно в первый год деятельности, тыс. рублей

№ п/п	Расходы ² / месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Переменные расходы (расходы, непосредственно связанные с объемом производства, реализацией товаров/услуг. Чем больше вы производите/продаете, тем больше такие издержки: 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)														
1	Сырье и материалы													
2	Коммунальные услуги													
3	Комплектующие													

² Приведен пример какие могут быть расходы, необходимо отразить расходы только по своему проекту

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
4	Горюче-смазочные материалы (транспортные расходы)													
5	Прочие переменные расходы													
6	Расходы на рекламу													
Постоянные расходы (не зависят напрямую от объемов производства товаров/услуг: арендная плата офисных помещений и другие расходы, амортизационные отчисления)														
1	Ремонт и тех. обслуживание													
2	Амортизация													
3	Коммунальные услуги													
4	Страховые взносы (фиксированный платеж ИП за себя)													
5	Аренда													
6	Канцтовары													
7	Связь													
	ИТОГО, тыс. руб.													

Сколько товаров (услуг) и по какой цене планируется продавать в каждом последующем месяце в течение календарного года с учетом сезонности спроса, заполнить по форме таблицы 5.

Таблица 5

План продаж и выручки

	Продукт А		Продукт Б		Продукт В		ИТОГО	
цена за единицу, тыс. руб.							продажи по всем продуктам	сумма выручки, 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													
---------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Рассчитать объем чистой прибыли за год (таблицы 6 и 7. Выбрать нужную).

Таблица 6

**Расчет чистой прибыли ежемесячно в первый год деятельности, тыс. руб.
(для систем налогообложения УСН (доход – расход), ОСНО)³**

Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ито- го
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 ⁴													

или

Таблица 7

**Расчет чистой прибыли ежемесячно в первый год деятельности, тыс. руб.
(для системы налогообложения НПД, УСН (доход * 6%))**

Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
п. 1 Выручка (см. табл. 5)													

³ По выбору системы налогообложения необходимо проконсультироваться

⁴ Данная строка не учитывается при применении патентной системы (ПСН) налогообложения. Стоимость патента включается в издержки в месяцы его оплаты или делится на количество месяцев действия патента вместе со страховыми взносами ИП за себя

п. 2 Налог на доход ⁴													
п. 3 Издержки (см. табл. 4)													
п. 4 Чистая прибыль (п. 1 – п. 2 – п. 3)													
Чистая прибыль нарастающим итогом ⁵													

VII. Риски и перспективы

(Оценка рисков: какие проблемы могут встретиться на пути развития данного этапа предприятия и как их преодолеть или минимизировать)

Основные виды рисков:

- рыночные риски: связаны с изменением спроса на продукт или услугу, появлением новых конкурентов, изменением законодательства и другими факторами, влияющими на успешность бизнеса на рынке;
- операционные риски: риски, связанные с ошибками в операционной деятельности, такими как проблемы с качеством продукции, сбои в работе IT-систем;
- финансовые риски: включают в себя риски, связанные с изменением процентных ставок, валютного курса и других финансовых показателей, которые могут повлиять на прибыльность бизнеса;
- регуляторные риски: риски, связанные с изменениями в законодательстве, регулирующих нормативных актах, которые могут влиять на деятельность компании;
- репутационные риски: связаны с потерей репутации компании из-за негативных отзывов, судебных исков, скандалов и других факторов;
- технологические риски: риск сбоев в работе новых технологий, которые используются в бизнесе, а также риск потери данных;
- и иные риски.

Таблица 8

Риски и мероприятия по минимизации

Возможные риски	Фактор риска	Меры по снижению влияния риска (опишите ваши действия)
Пример		
Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя	Уменьшение дохода	Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара
Снижение цен конкурентами	Уменьшение дохода	Гибкая ценовая политика, акции

⁵ В данной строке будет отражена точка окупаемости инвестиций (средств социального контракта): период, когда совокупная прибыль с начала деятельности покрывает стоимость первоначальных инвестиций (средства социального контракта)

Перспективы: как в дальнейшем видится развитие бизнеса (на второй и последующие годы ведения деятельности).

VIII. Приложения (при необходимости)

- документы, подтверждающие наличие образования в выбранной сфере ведения предпринимательской деятельности (дипломы, сертификаты о прохождении обучения);
- фотографии товара/результата предоставления услуги, отзывы клиентов (подтверждение опыта работы в выбранной сфере);
- иные документы, необходимые для подтверждения сведений, приведенных в бизнес-плане (например, договор аренды, если часть субсидии планируется направить на оплату аренды помещения для ведения предпринимательской деятельности).