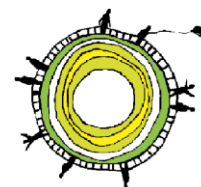




This project is funded
by the European Union

European Union Confidence Building Measures Programme
Programul Uniunii Europene "Măsuri de Promovare a Încrederii"
Программа Европейского Союза "Меры по укреплению доверия"



МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ВВЕДЕНИЕ

Одним из первых шагов в создании нового предприятия или в расширении бизнеса должна быть подготовка бизнес-плана. В бизнес-плане словесно и при помощи цифр излагаются ключевые вопросы, касающиеся нового предприятия или создания новых направлений развития действующего предприятия. Традиционно бизнес-план рассматривался как оценка уровня потребностей предприятия в финансировании, необходимом для реализации проекта. Однако, получение финансов - только одна из задач, обуславливающих необходимость разработки бизнес-плана. Остальные причины не менее важны для начинающего предпринимателя.

Эти задачи:

- Оценить целесообразность (надежность) проекта
- Определить рентабельность финансовых затрат и затрат времени
- Выявить потенциальные препятствия в реализации проекта
- Изучить, как будет осуществляться руководство проектом и какие навыки для этого нужны
- Определить ряд задач, которые позволят менеджеру малого предприятия оценивать успешность своей деятельности в ходе реализации проекта

БИЗНЕС-ИДЕЯ

В основе любого плана лежит идея бизнеса - Бизнес-идея. Какой должна быть бизнес-идея, чтобы ее можно было посчитать хорошей? Она должна быть потенциально **УСПЕШНОЙ** и **ПОДХОДЯЩЕЙ** для бизнесмена.

Успешной признается бизнес-идея, которая находит незанятую нишу на рынке, является оригинальной. Успешная идея должна быть подкреплена следующим:

- покупатель должен **нуждаться** в вашем товаре или услуге;
- покупатель должен быть готов **заплатить** вашу цену товара (услуги).

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. РЕЗЮМЕ
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА
3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)
4. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН
6. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА (УСЛУГ)
7. ПЛАН ЗАТРАТ
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН
9. АНАЛИЗ РИСКОВ
10. ПРИЛОЖЕНИЯ



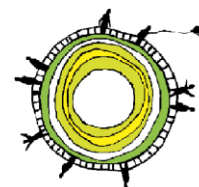
This project is funded by the European Union
and implemented by the
United Nations Development Programme





This project is funded
by the European Union

European Union Confidence Building Measures Programme
Programul Uniunii Europene "Măsuri de Promovare a Încăderii"
Программа Европейского Союза "Меры по укреплению доверия"



Бизнес-план начинается с титульной страницы. Содержание титульной страницы:

- Название проекта
- Наименование организации (Ф.И.О. Индивидуального предпринимателя)
- Юридический адрес, сайт, e-mail, контактный телефон
- Исполнитель проекта, дата составления

Титульный лист не нумеруется.

Основные разделы нумеруются арабскими цифрами 1,2,3,4...

Приложения обозначаются буквами А, Б, В, Г...

Составьте бизнес-план на 3 года (2020-2022). В первый год разработайте бизнес-план с поквартальной разбивкой, во второй и третий – в целом на год. **Расчет всех показателей производите в дол. США.**

1. РЕЗЮМЕ

РЕЗЮМЕ – это сжатый, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие (Индивидуальный предприниматель), начиная собственное дело или развивая имеющееся. Концепция является предельно сокращенной версией самого бизнес-плана.

Резюме составляется после написания всех разделов бизнес-плана, так как содержит «выжимки» из всех его разделов.

В краткой форме необходимо изложить основные цели, структуру и финансовые результаты представляемого проекта.

Резюме должно включать следующие пункты:

- ☐ Название фирмы и ее тип (единоличная собственность/ партнерство)
- ☐ Персональные данные учредителя (Ф.И.О., место жительства, дата рождения, семейное положение, образование, полученная квалификация, трудовая деятельность)
- ☐ Краткое описание бизнес-идеи
- ☐ Дата открытия предприятия (регистрация ИП, получение патента)
- ☐ Финансовые ресурсы для начала бизнеса (указать: собственные, грант, заемные)
- ☐ Основные финансовые результаты проекта (доход, прибыль, рентабельность, срок окупаемости проекта)

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

- ☐ Опишите цели и задачи Вашего бизнеса
- ☐ Укажите причины, повлиявшие на решение организовать предлагаемый бизнес

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

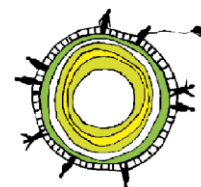
- ☐ Опишите продукцию (услуги), которую Вы предлагаете производить (наименование, назначение и область применения)
- ☐ Опишите преимущества Вашей продукции (услуг) перед другими производителями



ODIMM
ORGANIZATIA PENTRU DEZVOLTAREA SECTORULUI
INTREPRINDERILOR MCI SI MALCOI

This project is funded by the European Union
and implemented by the
United Nations Development Programme





This project is funded
by the European Union

- ☐ Укажите требования к упаковке, складированию и хранению продукции
- ☐ Опишите, как будет поставляться продукция заказчику

4. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

- ☐ Опишите куда и кому Вы будете продавать товары (услуги)
- ☐ Укажите, что Вы знаете об общих размерах рынка
- ☐ Какие есть сезонные тенденции
- ☐ Кто Ваши конкуренты
- ☐ Каковы Ваши преимущества
- ☐ Как Вы намерены конкурировать
- ☐ Опишите, как Вы будете привлекать покупателя
- ☐ Опишите, как Вы будете устанавливать цены на продукцию (услуги) и определите цены реализации на каждый вид продукции (услуг)
- ☐ Определите возможный объем продаж поквартально, за год в натуральном и в денежном выражении

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- ☐ Укажите сколько человек Вы будете привлекать для организации бизнеса. Распишите, кто и чем будет заниматься
- ☐ Приведите организационную структуру и составьте штатное расписание с указанием системы оплаты труда (повременная, повременно-премиальная, сдельная) и окладов (сдельных расценок)

6. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- ☐ Отрадите потребность в производственных и офисных помещениях, их площадь, оснащенность (наличие эл. энергии, воды и другое), потребность в земельных участках. Укажите, Вы будете их покупать или арендовать
- ☐ Укажите, какое оборудование необходимо приобрести для начала производственного процесса (выполнения услуг), кто является поставщиками (страна, фирма), стоимость оборудования, сроки и условия поставки
- ☐ Приведите план объемов производства.
Объем производства (на квартал, год) рассчитайте исходя из плана продаж с учетом производительности оборудования
- ☐ Распишите, какие материальные ресурсы (сырье, материалы) Вам необходимы для производственного процесса (оказания услуг)
- ☐ Рассчитайте потребность (в натуральном выражении) в сырье и материалах на квартал, год
- ☐ Укажите поставщиков сырья и материалов

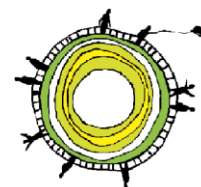
Рассчитайте потребность в инвестициях для того, чтобы начать дело:

- Покупка или первоначальная (до первой реализации продукции (услуг)) аренда помещений
- Покупка машин и оборудования





European Union Confidence Building Measures Programme
Programul Uniunii Europene "Măsuri de Promovare a Încrederii"
Программа Европейского Союза "Меры по укреплению доверия"



This project is funded
by the European Union

- *Расходы на благоустройство*
- *Покупка оборотных средств (сырье и материалы)*
- *Другое*

Укажите источники финансирования:

- *Собственные денежные средства*
- *Собственные (перечислить с указанием стоимости): машины, оборудование, помещения*
- *Грант*
- *Кредиты банков*
- *Другое*

7. ПЛАН ЗАТРАТ

Проведите расчет месячных (квартальных, годовых) текущих затрат предприятия по видам:

1. сырье и материалы
2. эл. энергия
3. водопотребление и водоотведение
4. заработная плата работников
5. начисления на заработную плату (ECH=25%)
6. ремонт оборудования
7. коммерческие расходы (*расходы на рекламу, тару и упаковку, транспортные расходы по сбыту продукции, таможенные расходы и т.д.*)
8. амортизация основных средств и нематериальных активов
9. расходы сторонних организаций (*услуги связи, банка и т.д.*)
10. налоги, включаемые в себестоимость (*экологические, с владельцев транспортных средств, за землю*)
11. другие расходы

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

На основании плана доходов от реализации продукции (услуг) и плана расходов сделайте расчет финансовых показателей предприятия:

1) Прибыль от операционной (производственной деятельности) = доходы от операционной деятельности – расходы от операционной деятельности

Выберите систему налогообложения, по которой будете работать:

- юридические лица: общая система налогообложения или упрощенная;
 - сельхозпроизводители (организации и КФХ): общая система налогообложения, упрощенная, фиксированный сельскохозяйственный налог, патент;
 - ИП – патент;
- и сделайте расчет налогов, уплачиваемых из прибыли (налог на доходы, налог с выручки, налог на содержание жил. фонда, объектов соц.-культ. сферы)

Рассчитайте чистую прибыль предприятия:

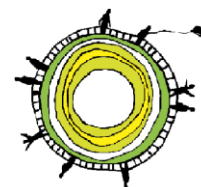
2) Чистая прибыль = прибыль от операционной (производственной) деятельности – расходы по налогам из прибыли



ODIMM
ORGANIZATIA PENTRU DEZVOLTAREA SECTORULUI
INTREPRINDERILOR MCI SI MALCOI

This project is funded by the European Union
and implemented by the
United Nations Development Programme





This project is funded
by the European Union

Рассчитайте рентабельность реализованной продукции:

3) Рентабельность реализованной продукции = прибыль от операционной деятельности/расходы от операционной деятельности*100%

Сделайте расчет срока окупаемости проекта

4) Срок окупаемости проекта = сумма инвестиций/среднегодовую чистую прибыль

Приведите баланс денежных поступлений и расходов

9. АНАЛИЗ РИСКОВ

Покажите предпринимательские риски и возможные форс-мажорные обстоятельства, а также укажите возможные меры по их минимизации.

Возможные риски:

- Аварии, стихийные бедствия
- Экономические ситуации (рост цен)
- Появление конкурентов
- Расторжение договоров
- Падение спроса на продукцию
- Малый объем продаж
- Приостановка деятельности из-за введения чрезвычайного положения в условиях пандемии (COVID-19).

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложения способствуют разгрузке основного текста от подробностей и предоставляют потенциальным партнерам и инвесторам дополнительные наглядные материалы, наличие которых в бизнес-плане приветствуется:

- сведения о предприятии (*копии устава, учредительного договора, лицензии, сертификаты, дипломы и др.*);
- сведения о продукции (*фото, сертификаты, маркетинговые исследования, договоры на поставку и др.*);
- обосновывающие финансово-экономические расчеты (*калькуляции, таблицы, и т.д.*);
- подтверждающие реальность мер предупреждения риска (*гарантийные письма, договоры и др.*).

