

**Памятка заявителям по программе социального контракта
(индивидуальные предприниматели и личное подсобное хозяйство) по
разработке бизнес плана
Титульный лист.**

Название проекта

(наименование проекта, бизнеса)

Инициатор проекта:

(ФИО лица, подающего заявку, адрес, телефон, электронная почта)

Содержание проекта

1. Резюме проекта
 - 1.1. Вид деятельности
 - 1.2. Краткое описание бизнеса
 - 1.3. Необходимый стартовый капитал
 - 1.4. Источники финансирования проекта
2. Производственный план
 - 2.1. Описание производственного процесса
 - 2.2. Производственный план
3. Маркетинговый план
 - 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)
 - 3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке
4. Организационный план
5. Финансовый план
 - 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости
 - 5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов
6. Оценка рисков

1. Резюме проекта (не более 2-х страниц формата А4).

1.1. Вид деятельности.

Укажите виды деятельности (Выбрать из справочника ОКВЭД 2).

1.2. Краткое описание бизнеса.

Кратко опишите – производством (реализацией) какого товара (оказанием каких услуг) Вы будете заниматься. Конкурентные преимущества Вашего проекта на рынке. Кто потенциальные потребители (покупатели) товаров, услуг. Способ продаж. Необходима ли специальная квалификация для осуществления деятельности и есть ли у Вас опыт работы в той сфере, в которой собираетесь осуществлять предпринимательскую деятельность. Какова будет организационно-правовая форма бизнеса. Какое количество наемных работников будет привлечено для реализации проекта. Укажите срок окупаемости проекта.

1.3. Необходимый стартовый капитал.

Укажите общую стоимость проекта в рублях.

1.4. Источники финансирования проекта.

собственные средства (если планируются), руб.	заемные средства (если планируются), руб.	средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб.

2. Производственный план

2.1. Описание производственного процесса

В данном разделе описываются основные этапы производства продукции (реализации товаров), работ, услуг.

Составьте и опишите номенклатуру и ассортимент производимой продукции, реализуемых товаров, услуг. Определите объемы и сроки необходимые для производства, какие помещения, оборудование и техника, сырье и материалы необходимы для производства в соответствии с особенностями Вашей деятельности и производственного процесса. Как будет осуществляться распределение (продажа) готовой продукции (товаров, работ, услуг).

2.2. Производственный план

Опишите месторасположение ведения бизнеса (диктуется следующими соображениями: близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д.).

Укажите какие активы (имущество), находящееся в Вашей собственности, планируется использовать при реализации бизнес-проекта, что и для каких целей будет использовано (при наличии такого имущества).

Адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (указать условия размещения – аренда или собственность).

Перечень необходимого оборудования, сырья и материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности, на приобретение которых будет направлена денежная выплата в рамках социального контракта, а также собственные средства (при наличии) представляются в соответствии с Таблицей 1.

При расчетах следует учитывать следующее:

- денежная выплата по социальному контракту составляет не более 250 000 рублей;
- оплата расходов по аренде помещения (включая коммунальные платежи) составляет не более 15% от суммы денежной выплаты;
- на оставшуюся сумму денежной выплаты можно приобрести основные средства и материально-производственные запасы (сырье, материалы, комплектующие, готовая продукция и др. материальные ценности, необходимые для запуска бизнеса).

Таблица 1

Информация по затратам на основные средства и материально производственные запасы

Наименование затрат	Цена за единицу*, руб.	Количество (с указанием единицы измерения)	Сумма, руб. (собственные средства)	Сумма, руб. (денежная выплата по соц. контракту)
1)				
2)				
3)...				
ИТОГО	х	х		

* Цена за единицу указывается с учетом цены приобретения, а также затрат на доставку, сборку, пусконаладочные работы и т.д.

Опишите из каких соображений будет производиться выбор поставщиков оборудования, сырья, материалов и прочего, необходимого для запуска бизнеса.

3. Маркетинговый план

3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).

Опишите какую продукцию (товары, работы, услуги) Вы предлагаете покупателям (качество, упаковка, сроки и условия эксплуатации и т.д.). Какие характеристики делают товар (услугу) отличающейся от конкурентов.

3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке.

Опишите «портрет клиента»: каким целевым группам покупателей Вы планируете продавать свои товары, услуги (возраст, пол, социальное положение, уровень доходов и т.д.). Где (в каком районе) живут Ваши будущие клиенты (покупатели). Каковы географические пределы сбыта продукции (микрорайон, город и т.д.)

Опишите ситуацию на рынке для данной продукции (товара или услуги). Является ли спрос растущим, стабильным, или падающим. Укажите по каким ценам сейчас покупают аналогичные товары, услуги.

Кто Ваши основные конкуренты на рынке и какие цены они устанавливают на подобные товары и услуги.

Укажите перечень основных видов производимых (реализуемых) товаров, услуг с указанием цены, которую планируется на них установить в соответствии с Таблицей 2. При установлении цены рекомендуется проанализировать уровень расходов на производство 1 ед. продукта, сколько готовы заплатить потребители и какие цены у конкурентов.

Таблица 2

Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен

Наименование товара, работы, услуги	Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения)	Цена, руб.	Планируемая выручка в месяц*, руб.
1)			
2)...			
ИТОГО			

* Для расчета выручки по каждому наименованию товара необходимо умножить его количество на цену.

Опишите какие методы реализации продукции будут использоваться (продажа конечному потребителю, предприятиям оптовой или розничной торговли) и почему выбран именно этот способ. Какие каналы продаж Вы планируете использовать (каким образом будет осуществляться сбыт продукции – продажи в торговых точках, персональные продажи, через сайт, социальные сети и т.д.). Какие виды рекламы и методы стимулирования продаж Вы планируете использовать в начале бизнеса для продвижения на рынке. Укажите ориентировочный объем затрат в рублях, который планируется направить на рекламу и продвижение за 1 месяц и за первый год.

4. Организационный план

Укажите, какие разрешительные документы необходимы для начала бизнеса, в том числе:

- необходимо ли получение разрешения для осуществления Вашей деятельности (лицензия, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций и т.д.), ориентировочный размер затрат на их получение;

- как будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если планируется привлечение наемных работников);

- иные документы, необходимые для запуска бизнеса (договор аренды, договор на вывоз ТБО, договор на уборку помещений, медицинские книжки для сотрудников, документы, подтверждающие квалификацию сотрудников и т.д.).

Имеете ли Вы, как начинающий предприниматель, опыт работы в сфере, выбранной Вами для собственного бизнеса.

Опишите требуемое количество персонала для начала реализации бизнеса (при необходимости). Заполните данные по персоналу в соответствии с Таблицами 3 и 4.

Таблица 3

Требуемый персонал.

Должность	Количество ед.	зарплата руб. в месяц	Фонд оплаты труда, руб. в месяц*	Фонд оплаты труда, руб. в год**
1)				
2)...				
ИТОГО ФОТ в год	x	x		

* Для расчета фонда оплаты труда (ФОТ) необходимо по каждой должности умножить количество единиц персонала на размер заработной платы (ЗП) в месяц.

** Для расчета ФОТ в год необходимо ФОТ в месяц умножить на 12.

5. Финансовый план

5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости.

Для расчета затрат на производство продукции/услуги определите существенные статьи затрат, при этом необходимо учитывать все возможные расходы для открытия и ведения Вашего бизнеса.

В первую очередь необходимо определить прямые материальные затраты – стоимость сырья и материалов на производство каждого наименования продукции или услуги (при условии того, что Вы, например, оказываете не одну, а несколько видов услуг), которые становятся частью готового продукта или услуги. Необходимо включить только те материалы, количество которых определяется достаточно легко и которые являются дорогостоящими, чтобы зачесть их в прямые материальные затраты.

Для предприятий торговли прямыми материальными затратами будут считаться затраты на закупку товаров для последующей перепродажи, а также транспортные расходы по доставке товаров от поставщика (если такие расходы не включены в цену товаров).

Произведите расчет прямых материальных затрат в соответствии с Таблицей 5 по каждому виду продукта или услуги. При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.

Таблица 4

Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги.

Наименование затрат	Покупная стоимость за 1 ед., руб.	Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги)	Сумма*, руб.
Сырье и материалы			
1)			
2)...			
Покупные полуфабрикаты и комплектующие			
1)			
2)...			
Работы и услуги сторонних организаций (если требуется)			
(и прочее)			
ИТОГО			

* Сумма рассчитывается как произведение покупной стоимости за 1 единицу на норму расхода.

Далее необходимо рассчитать объем прямых затрат для планируемого среднего объема продаж продукции на месяц. Расчет производится по каждому продукту (товару) или услуге в соответствии с Таблицей 6.

Таблица 5

Расчет прямых материальных затрат в месяц.

Наименование продукта/услуги	Сумма затрат на 1 ед. *, руб.	Планируемый средний объем продаж продукции/услуг	Сумма в месяц**, руб.
Продукт/услуга 1			
Продукт/услуга 2...			
ИТОГО	х		

* Данные для расчета берутся из Таблицы 5 графы «Сумма» по строке «ИТОГО».

** Сумма в месяц равна произведению планируемого объема продаж на сумму затрат на 1 единицу.

Следующий шаг – это определение косвенных затрат.

Опишите какие иные затраты Вы будете нести при осуществлении деятельности, которые не имеют прямого отношения к себестоимости каждого конкретного продукта или услуги (например, транспортные расходы, коммунальные расходы, аренда помещения или имущества, административные и торговые расходы, расходы на продвижение и рекламу и т.д.). такие затраты являются косвенными.

Произведите расчет планируемых косвенных затрат в соответствии с Таблицей 7. При этом отсутствующие у Вас позиции наименований затрат необходимо исключить и дополнить теми, которые Вам необходимы.

Таблица 6.

Расчет косвенных затрат.

Наименование затрат	Сумма в месяц, руб.
Аренда помещения	
Коммунальные услуги	
Продвижение и реклама	
Амортизация оборудования	
Прочие расходы...	
ИТОГО	

Теперь определите общие расходы, которые будут осуществляться каждый месяц с целью последующего составления плана доходов и расходов.

Для этого сделайте расчеты в соответствии с Таблицей 8.

Таблица 7.

Общие расходы в месяц.

Вид затрат	Сумма в месяц, руб.
Прямые материальные затраты	
Затраты на оплату труда	
Косвенные затраты	
ИТОГО	

В целях детализации показателей для последующего расчета прогноза доходов и расходов нужно сделать аналогичный расчет на год с помесячной разбивкой.

5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.

Для расчета основных финансовых результатов необходимо составить прогноз доходов и расходов, который показывает степень прибыльности Вашего бизнеса, после учета всех расходов за 1 календарный год.

Для составления прогноза доходов и расходов необходимо пройти следующие шаги (расчеты осуществляются в соответствии с Таблицей 8).

Таблица 8.

Прогноз доходов и расходов.

№	Статьи расходов	Значение за 1 календарный год, руб.
1	Доходы от продаж	
2	Расходы	
3	Валовая прибыль	
4	Налоги	
5	Чистая прибыль	

6. Оценка риска

Укажите какие наиболее существенные факторы риска имеются для реализации проекта (например: валютные – при закупки иностранных комплектующих и материалов, климатические – для сезонных товаров, снабженческие – при нестабильной работе поставщиков, сбытовые – при реализации товаров и услуг потребителям и проч.) Опишите меры, которые Вы предпримите по минимизации рисков.
