

## ШАБЛОН БИЗНЕС – ПЛАНА

### Титульный лист

<i>Наименование бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	
<i>Наименование инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	
<i>Правовая форма (ИП, ИП (глава КФХ), ООО, ЗАО, ОАО, потребительский кооператив)</i>	
<i>Дата регистрации</i>	
<i>Адрес регистрации</i>	
<i>Адрес фактический</i>	
<i>Тел.</i>	
<i>факс</i>	
<i>e-mail</i>	
<i>Вид деятельности по бизнес-проекту (бизнес-плану)</i>	
<i>Вид деятельности по ОКВЭД</i>	
<i>Наличие инновационной составляющей бизнес проекта (бизнес-плана)</i>	
<i>Направление и размер средств, направляемых на первоначальные инвестиции</i>	
<i>А</i>	Приобретение основных средств _____руб.
<i>Б</i>	Оплата паушального взноса по договору франшизы _____руб.
<i>Количество создаваемых новых рабочих мест по бизнес-плану(бизнес-проекту)</i>	
<i>Срок окупаемости бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	_____ месяцев
<i>Заявление о конфиденциальности</i>	<p>Данный бизнес-план представляется на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан третьим лицам. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.</p> <p>Вся информация, приведенная в этом бизнес-плане, касающаяся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальна при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и основывается на мнениях участников разработки бизнес-плана.</p>

## **2. Резюме**

### **2.1. Цель проекта.**

*Сформулируйте и кратко опишите цели Вашего предприятия, цель создания бизнеса.*

---

---

### **2.2. Сведения о инициаторе бизнес-проекта (бизнес-плана).**

*Наименование предприятия (индивидуального предпринимателя), вид деятельности, опыт работы в отрасли.*

---

---

### **2.3. Основные финансовые показатели инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана) за последние отчетные периоды (если имеются).**

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всего
Выручка, руб.					
Расходы, руб.					
Прибыль, руб.					

### **2.4. Краткое описание товаров, работ, услуг. Ценовая политика.**

---

---

### **2.5. Рынки сбыта.**

---

---

### **2.6. Краткое описание стратегии развития бизнеса.**

*Этапы реализации бизнес-плана. Перспективы развития.*

---

---

### **2.7. Основные риски.**

*Неблагоприятные факторы, влияющие на Ваш бизнес и планируемые мероприятия по защите от них.*

---

---

### **2.8. Потребность в инвестициях.**

№ п/п	Направление инвестиций	Источник средств, руб., в т.ч.		Всего (сумма 3 и 4)
		Собственные	Привлеченные	
1	2	3	4	5
1.	Основные средства			
1.1.	аренда помещения			
1.2.	коммунальные услуги			
1.3.	закупка сырья			
	реклама			
	зарплата			
	акциз			
	налоги			
<b>ИТОГО:</b>				

### **2.9. Сроки окупаемости бизнес-проекта.**

\_\_\_\_\_ месяцев

## 2.10. Описание инновационной составляющей бизнес проекта (бизнес-плана).

---

---

## 2.11. Бюджетная эффективность.

*Валовая сумма уплаты налогов и взносов во внебюджетные фонды в год.*

---

---

## 2.12. Социальная эффективность.

*Участие бизнеса в решении социальных проблем: создание новых рабочих мест; занятость детей, инвалидов и др.*

---

---

## 2.13. Общественная полезность.

*Например, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, улучшение экологии и др.*

---

---

## **3. Введение**

### 3.1. Описание продукции, работ, услуг.

№ п/п	Наименование продукции (работы, услуги)	Характеристика
1		
2		
3		

### 3.2. Анализ положения дел в отрасли.

*Общая характеристика потребности и объема производства товаров, работ, услуг в Самарской области. Значимость предлагаемого направления для экономического и социального развития района, города, области, в котором реализуется данный бизнес-план. В случае ориентированности бизнеса на внешние рынки - общая характеристика потребности и объемов производства на данных территориях.*

---

---

### 3.3. Основные и потенциальные конкуренты.

Название фирмы-конкурента	Место нахождения	Продукт (работа, услуга)	Цена	Сильные стороны	Слабые стороны

### 3.4. Конкурентные преимущества.

*Анализ конкурентной среды. Преимущества Вашей продукции, работ, услуг.*

---

---

## **4. Производственный план**

### 4.1. Потребность в помещениях для ведения бизнеса.

Назначение помещения (офисное, складское, торговое, производственное)	Площадь, кв.м	Правовое основание использования (собственное, аренда)	Сумма аренды, руб./ месяц
<b>ИТОГО:</b>			

## 4.2. Оборудование (имеющиеся и приобретаемое оборудование)

### 4.2.1. Имеющееся оборудование.

№ п/п	Наименование	Назначение/ код по ОКОФ	Количество	Общая стоимость, руб	Амортизация, руб/мес*
<b>ИТОГО:</b>					

\*для основных средств (оборудования), первоначальная стоимость которых меньше 100 тыс. руб. расчет не осуществляется.

### 4.2.2. Приобретаемое оборудование.

№ п/п	Наименование	Назначение/ код по ОКОФ	Количество	Общая стоимость, руб	Амортизация, руб/мес*
<b>ИТОГО:</b>					

\* для основных средств (оборудования), первоначальная стоимость которых меньше 100 тыс. руб. расчет не осуществляется.

## 4.3. Основные потребности в сырье.

№ п/п	Наименование	Ед. изм	Объем потребления в месяц	Поставщик	Сроки поставки	Стоимость, руб./месяц
<b>ИТОГО:</b>						

## 4.4. Прочие расходы.

(транспортные расходы, хозяйственные расходы, коммунальные расходы, затраты на рекламу и т.д.)

№ п/п	Наименование	Ед. изм	Объем потребления в месяц	Стоимость, руб./месяц
<b>ИТОГО:</b>				

## 4.5. Производственная программа

№ п/п	Наименование произведенной продукции, работы, услуги	Максимальное количество произведенной продукции в месяц	Минимальное количество произведенной продукции в месяц	Среднее количество произведенной продукции в месяц

1	Кол-во			
	Цена в руб.			
	Объем продаж в руб.			

Месяц	Месячная выручка, руб.
1 месяц	
2 месяц	
3 месяц	
4 месяц	
5 месяц	
...	

## **5. План маркетинга**

### **5.1. Характеристика продукции, работ, услуг с точки зрения ее сбыта.**

*Описание привлекательных свойств продукта (услуги). Для каких категорий потребителей предназначен данный продукт (услуга).*

---



---

### **5.2. Организация сбыта продукции (работ, услуг).**

- Организация сбыта через собственную торговую точку;
- Сдача на реализацию;
- Реализация через посредников;
- Оптовые поставки;
- Другое.

*Обосновать целесообразность выбранных каналов сбыта.*

---



---

### **5.3. Обоснование цены на производимую продукцию, работу, услугу.**

*Прогнозный расчет оптовых и розничных цен на производимую продукцию (услугу)*

№ п/п	Наименование	Себестоимость	Цены конкурентов	Предполагаемая оптовая цена	Предполагаемая розничная цена

### **5.4. Организация рекламной кампании и ориентировочный объем затрат на ее проведение.**

*Будет ли проводиться реклама? Если да, то каким образом, с какой периодичностью? Планируемые затраты на начальном этапе, ежемесячно.*

---



---

## **6. Финансовый план**

### **6.1 Применяемая система налогообложения, налоговые режимы.**

#### **6.1.1 Расчет суммы налога (заполнить применяемый)**

Виды налогов	Ставка налога
<b>Общий режим налогообложения</b>	
Налог на прибыль (для юридических лиц)	20% от дохода (глава 25 НК РФ)
НДФЛ (для индивидуальных предпринимателей)**	13% от дохода (глава 23 НК РФ)
Налог на имущество*	Глава 30 НК РФ
Земельный налог*	Глава 31 НК РФ
Транспортный налог*	Глава 28 НК РФ
<b>Специальные налоговые режимы</b>	
ЕНВД	15% от вмененного дохода (глава 26.3 НК РФ)
ПСН	6% от потенциального дохода (глава 26.5 НК РФ)
ЕСХН	6% от разницы доходы-расходы (глава 26.1 НК РФ)
УСН доходы	6% от дохода (глава 26.2 НК РФ)
УСН доходы-расходы	15% от разницы доходы-расходы (глава 26.2 НК РФ)

\*Уплачивается в случае возникновения объекта налогообложения. Организации и индивидуальные предприниматели, работающие на специальных режимах налогообложения, освобождены от уплаты налога на имущество, в случае если в отношении объекта налогообложения не определена его кадастровая стоимость.

\*\* Уплачивается индивидуальными предпринимателями, работающими на общем режиме налогообложения, с прибыли. НДФЛ, уплачиваемый за работников, не учитывать.

### 6.1.2 Расчет страховых взносов во внебюджетные фонды (исключить не применяемый)

Индивидуальный предприниматель сам за себя ежемесячно уплачивает:

ОПС (обязательное пенсионное страхование)	26% от МРОТ
ОМС (обязательное медицинское страхование)	5,1% от МРОТ

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) устанавливается законодательством Российской Федерации \_\_\_\_\_ руб.

За наемных работников: \_\_\_\_\_ руб.

Виды страховых взносов	Размер взносов
ОПС	22% от ФОТ**
ОМС	5,1% от ФОТ**
ВНиМ	2,9% от ФОТ**
ОССНСПП (группа риска по ОКВЭД)	0,2-2,5% от ФОТ**

### 6.2. Расходы. Калькуляция себестоимости продукции, работ, услуг.

Калькуляция себестоимости продукции(работ, услуг)	Сумма, руб./в месяц
Аренда имущества	
Заработная плата*	
Сырье, материалы	
Амортизация оборудования	

Коммунальные платежи	
Ежемесячный лизинговый платеж	
Проценты по кредиту	
Затраты на рекламу	
Хозяйственные расходы	
Транспортные расходы	
Прочее	
<b>ИТОГО РАСХОД:</b>	

\* учитываются страховые взносы во внебюджетные фонды.

### 6.3. Доходы

Сумм, руб./месяц		1 месяц	2 месяц	3 месяц	...
1	Выручка				
2	Расход (себестоимость)				
3	Прибыль (убыток) (1-2)				
4	Налог				
5	Чистая прибыль (убыток)(3-4)				
6	<b>Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом</b>				

### 6.4. Финансовые результаты реализации бизнес-плана. Срок окупаемости.

Срок окупаемости – это самый ранний месяц, когда совокупный денежный поток нарастающим итогом достигнет величины первоначальных вложений (иными словами окупаемость будет достигнута, когда показатель **Остаток нарастающим итогом** примет положительное значение)

	1	2		3
	Приход денег, руб.	Отток денег, руб.		Остаток руб. (1-2)
		Расход, руб.	Налоги, руб.	
Первоначальные вложения				
1 месяц				
2 месяц				
3 месяц				
.....				

Срок окупаемости составляет \_\_\_\_\_ мес.

### 6.5. Оценка рисков (внешние, внутренние).

Какие риски наиболее вероятны, во что могут обойтись. Меры по их предотвращению или сокращению потерь.  
Внешние риски (Не зависящие от деятельности предпринимателя. Например: инфляция, резкое падение спроса на продукцию, погодные факторы и т.п.)

Внутренние риски (Например: поломка оборудования, срыв поставок сырья, заболевание работника и т.п.)

### 6.6. Планируемые мероприятия, направленные на снижение рисков.

(Страхование, дублирование, профилактические работы и т.д.)

## 7. Организационный план

### 7.1. Описание бизнеса.

(Наименование, организационно-правовая форма, вид деятельности по бизнес плану, история предприятия (для действующего бизнеса), достижения (если они были), наличие патентов, лицензии)

## 7.2. Сведения о руководящем составе.

Фамилия, имя, отчество	Опыт руководящей работы (организация, должность)	Образование (учебное заведение, специальность, квалификация)	Возраст (полных лет)

## 7.3. Сведения о кадровом составе.

Для работающих в настоящее время.

Должность	Количество	Квалификационные требования	Зарботная плата, руб.
<b>ИТОГО:</b>			

## 7.4. Сведения о планируемом кадровом составе.

Должность	Количество	Квалификационные требования	Зарботная плата, руб.
<b>ИТОГО:</b>			

## 7.5. Календарный план реализации бизнес проекта (бизнес-плана).

№ п.п.	Мероприятия	Срок исполнения

## **8. Приложения:**

В качестве приложения к бизнес-плану могут быть представлены следующие документы:

- 8.1.** Копии лицензий, разрешений, свидетельств и иных документов, подтверждающих возможности инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана) реализовать бизнес-проект (бизнес-план);
- 8.2.** Копии договоров и протоколов о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации бизнес-проекта (бизнес-плана);
- 8.3.** Копии договоров о страховании рисков по реализации бизнес-плана;
- 8.4.** Проектно-сметная документация.
- 8.5.** Бухгалтерские и финансовые отчеты;
- 8.6.** Аудиторские заключения;
- 8.7.** Резюме владельцев и менеджеров.