|  |  |
| --- | --- |
|  | *Примерная структура бизнес-плана для социального контракта по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности»* |

**Структура бизнес-плана**

**в целях реализации социального контракта**

## **по мероприятию «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности»**

### **Как правило, бизнес-план состоит из следующих разделов:**

### **Титульная страница.**

### **Краткое резюме проекта.**

### **Описание целей и задач проекта.**

### **Описание продукта/услуги.**

### **Анализ рыночной ниши.**

### **Производственный план.**

### **Маркетинговый план.**

### **Финансовый план.**

### **Анализ возможных рисков.**

### **Титульная страница**

На титульном листе необходимо отразить наименование бизнес - идеи, а также указать полностью свои фамилию, имя и отчество как инициатора проекта, адрес своего проживания, контактный телефон, адрес электронной почты и другие данные по необходимости.

### **Краткое резюме**

На втором листе бизнес-плана размещается краткое резюме. В разделе описываются:

* цель проекта;
* организационно-правовая форма (планируется постановка на учет в качестве индивидуального предпринимателя или в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого);
* образование;
* опыт работы (навыки) в данной сфере бизнеса;
* система налогообложения;
* продукт/услуга с указанием кода общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД для индивидуальных предпринимателей);
* кто Ваша целевая аудитория (характеристика покупателя, его финансовые возможности);
* общий объем денежных средств, необходимых для реализации проекта;
* источники финансирования (собственные денежные средства, государственная социальная помощь на основании социального контракта, средства, привлекаемые из других источников);
* адрес, по которому планируется осуществлять предпринимательскую деятельность (аренда/собственность); наличие требований к помещению, в котором планируется осуществление предпринимательской деятельности, например в случаях промышленных производств, размещения гостиниц;
* перечень имеющегося оборудования/имущества для ведения бизнеса;
* потребность в персонале (количество, должность);
* конечная выручка проекта (рентабельность);
* срок реализации;
* выход на точку безубыточности (окупаемость);
* иные организационные и юридические моменты.

### **Цели и задачи проекта**

Вкратце необходимо описать суть проекта предстоящего (или действующего) бизнеса: в чем заключается его цель и как она может быть достигнута.

Отразить период действия проекта и то, какие действия помогут выйти на прибыль в кратчайшие сроки.

### **Описание продукта/услуги**

* какие потребности удовлетворяет предлагаемая услуга;
* что ее выгодно отличает от подобной услуги уже имеющейся на рынке;
* какой может быть ее цена и насколько она конкурентоспособна.

Здесь уже более развернуто и подробно прописываются основные характеристики продукции/услуги, которая будет предложена на рынке.

Большим плюсом плана станет описание технологии производства продукта или оказания услуги. Можно описать положительные моменты для покупателя/потребителя и уникальность продукта/услуги: усовершенствованный технологический процесс, невысокая себестоимость и цена реализации, повышенный уровень качества, возможность дальнейшего совершенствования продукции и т. д.

### **Анализ рыночной ниши**

В данном разделе необходимо показать, что рыночная ситуация изучена и проанализирована. Анализируя рыночную нишу, важно рассмотреть следующее:

* кто основные потребители услуги;
* какой может быть объем сбыта в настоящее время и в перспективе;
* кто является основными конкурентами. Объем их продаж, стратегия маркетинга, доходы от реализации;
* какова услуга конкурентов: основные характеристики, уровень качества;
* по какой цене реализуют услуги конкуренты, их ценовая политика.

###

### **6. Производственный план бизнеса для социального контракта**

В данном разделе нужно кратко описать текущий статус проекта, то есть что уже имеется или сделано. К примеру, что уже зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя или в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого), или найдены подходящие поставщики, подобраны помещения и (или) проведен ремонт, подобраны работники.

После описания, а также, если ничего еще нет, переходим к заполнению таблицы, в которой указан список необходимых затрат на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности, т.е. необходимого оборудования, сырья и материалов (обязательно с указанием стоимости и количества).

При заполнении таблицы в отношении затрат за счёт средств социального контракта стоит учесть, что от общей суммы социального контракта: до 10 процентов государственной социальной помощи на основании социального контракта, может быть направлено на компенсацию расходов, связанных с подготовкой и оформлением разрешительной документации, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности, на приобретение программного обеспечения и (или) неисключительных прав на программное обеспечение, а также на приобретение носителей электронной подписи, до 15 процентов - на принятие имущественных обязательств, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, до 5 процентов - на размещение и (или) продвижение продукции (товаров, работ, услуг) на торговых площадках (сайтах), функционирующих в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, а также в сервисах размещения объявлений и социальных сетях. Оставшаяся часть государственной социальной помощи на основании социального контракта (или вся ее сумма в случае отсутствия указанных расходов) может быть направлена на приобретение основных средств и материально-производственных запасов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.

Таблица № 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование статьи затрат** | **Кол-во** | **Цена, руб.** | **Стоимость, руб.** |
| **Всего** | **в т.ч.** |
| **За счет социального контракта** | **За счет собственных средств, иных источников** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| **1.** |  |  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

При направлении денежных средств, полученных за счет социального контракта, на приобретение основных средств и материально-производственных запасов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности требуется заполнить таблицу № 2 с техническо-экономическим обоснованием закупаемых материалов и оборудования.

Таблица № 2

|  |
| --- |
| **Технико-экономическое обоснование** |
| **№****п/п** | **Наименование оборудования / материалов** | **Марка приобретаемого оборудования / материалов** | **Ссылка на приобретаемое оборудование / материалы в интернет-магазине / на сайте поставщика** | **Цена за единицу** | **Количество единиц** | **Обоснование необходимости приобретения оборудования / материалов данной марки, количества** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |

*\*Оборудования, материалы из таблицы № 1*

### **7.Маркетинговый план бизнеса для соцконтракта**

* потребители товара (работ, услуг) – целевая аудитория;
* рынки сбыта, наличие договоров поставки товара (работ, услуг);
* реклама товара (работ, услуг).

В разделе отражается информация о том, как, кому и по какой цене будет реализовываться товар/услуга, а также то, чем он(а) будет отличаться от конкурентной продукции.

В таблице укажите самые востребованные услуги (товар), которые будут приносить Вам наибольшую долю прибыли. Например, Вы - парикмахер и у Вас большой перечень услуг, выберите самые наиболее запрашиваемые услуги и на их основании заполните таблицу, представленную ниже:

Таблица № 3

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование дохода** | **Выручка в месяц** | **Выручка в год** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **1.** |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |  |

Для продвижения продукции/услуги потребуются затраты, которые тоже отражаются в данном блоке. Это, например расходы на рекламу (СМИ, уличная реклама, печатная продукция, рассылки, выставки), на продвижение в социальных сетях, на создание своего имиджа/бренда.

Обязательно нужно просчитать предстоящие издержки, такие как аренда, электричество, а также переменные — зарплата (при наличии наемных работников), расходы на сырье и материалы.

Рекомендуется также построить таблицу, в которую будут занесены вышеуказанные затраты и их стоимость.

Таблица № 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование затрат** | **Сумма в месяц** | **Сумма в год** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **1.** |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
|  | **Итого:** |  |  |

**8.** **Финансовый план бизнеса для социального контракта**

В заключительном разделе бизнес-плана рассматриваются расходы и доходы проекта. Для этого предлагаем заполнить следующую таблицу:

Таблица № 5

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование показателя, руб.** | **1** **мес.** | **2** **мес.** | **3****мес.** | **4** **мес.** | **5** **мес.** | **6** **мес.** | **7****мес.** | **8** **мес.** | **9****мес.** | **10 мес.** | **11 мес.** | **12 мес.** | **Итого за год** |
| **1** | **Доходы - всего**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | **Текущие расходы - всего** **(пункты 2.1+2.2+2.3+2.4+2.5+2.6)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.1** | Фонд оплаты труда с начислениями |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.2** | Электроэнергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.3** | Аренда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.4** | Расходные материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.5** | Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.6** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.7** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.8** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | **Налоги, в т.ч. страховые взносы (на обязательное пенсионное страхование,****на обязательное медицинское страхование;****на социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | **Чистая прибыль (убыток)\*** **(пункт 1 – пункт 2 – пункт 3)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | **Рентабельность бизнеса,** **% \*\*(пункт 4 / пункт 1 \*100)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Примечание к таблице:*

*\*Чистая прибыль (все доходы за вычетом расходов и налогов). Формула расчета: Чистая прибыль = Доходы – Расходы – Налоги*

*\*\*Рентабельность бизнеса (показатель экономической эффективности бизнес-модели). Формула расчета: Рентабельность = Чистая прибыль / Доходы × 100%.*

*\*\*\* Ежемесячные (кквартальные и др.) доходы, расходы указываются в том месяце, когда они предстоят.*

Указатьсрок окупаемости проекта *(момент времени, когда общие доходы с начала запуска бизнеса стали равны первоначальным вложениям). Формула расчета: Срок окупаемости = размер вложений / планируемая чистая прибыль за год.*

### **9. Анализ возможных рисков и их управление**

Наиболее распространенными рисками являются:

* изменение спроса на продукцию/услуги;
* рост цен на сырье и материалы;
* зависимость от поставщика;
* логистические ошибки;
* поломка оборудования.

По каждому фактору необходимо прописать действия, чтобы данный риск максимально уменьшить или совсем не допустить.

**10. Приложения**

Рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана:

* коммерческое предложение на аренду помещения, право собственности на помещение;
* аккаунты в социальных сетях;
* образцы работ;
* сертификаты, дипломы, благодарственные письма, подтверждающие опыт заявителя;
* и т.д.