|  |  |
| --- | --- |
|  | Форма №3 |

**Бизнес-план**

**1. Общие положения**

Название проекта - «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Дата регистрации и организационно-правовая форма - регистрация предполагается в \_\_\_\_\_ квартале \_\_\_\_ года.

Индивидуальный предприниматель/юридическое лицо – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Учредители (если есть) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Основные виды деятельности–\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Стоимость проекта = \_\_\_\_\_\_\_ руб.

В том числе:

Собственные средства - \_\_\_\_\_\_\_ руб.

**2.Описание продукции**

ИП \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ планирует заниматься

ФИО

Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям, приведены в таблице 1**.**

Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование продукции | Цена закупки, руб. | Отпускная цена, руб. |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |

**3. Расчет стоимости проекта**

Расходы, которые планируется возместить за счет собственных средств, и суммы приведены в таблице 2.

Таблица 2.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование расходов | Цена, руб. | Количество | Стоимость, руб. | |
| 1 |  |  |  |  | |
| 2 |  |  |  |  | |
| 3 |  |  |  |  | |
| 4 |  |  |  |  | |
| 5 |  |  |  |  | |
| 6 |  |  |  |  | |
| 7 |  |  |  |  | |
| ИТОГО | | | | |  |

**4.Производственный план**

Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказание услуг), расчет себестоимости.

Выручка от реализации продукции в месяц приведена в таблице 3:

Таблица 3.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | Наименование продукции | Отпускная цена,  руб. | Количество | Выручка, руб. |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| Выручка всего: | | | |  |

**5. План по маркетингу и объему продаж**

Анализ потребностей и проблем рынка (потребители, посредники, конкуренты, поставщики). Место организации/ИП на рынке. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д.

Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта. Информация об уже заключенных договорах поставки (с приложением договоров) или предварительных договоренностях, если таковые имеются.

**6. Ценовая политика**

Обоснованность данной ценовой политики. Факторы, влияющие на колебания цен (например, сезонность, отсутствие постоянных поставщиков и пр.).

**7. Анализ рисков**

Анализ слабых сторон проекта. Трудности и возможные подводные камни, которые могут помешать успешной реализации проекта.

**8. Расчет потребности в персонале**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Заработная плата в месяц | Дата (месяц) ввода рабочего места |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |

###### 9. Финансовый план[[1]](#footnote-1) (Руб).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Месяцы | | | | | | | | | | | | Итого |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |  |
| 1.Выручка от реализации |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Себестоимость продукции (п.2.1+2.2) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.Переменные расходы[[2]](#footnote-2) (п.2.1.1+…+п.2.1.3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.1 Сырье и материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.2 Топливо и энергия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1.3 Прочие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.Постоянные расходы (п.2.2.1+…+п.2.2.6) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.1 Амортизация (если начисляется) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.2 Фонд оплаты труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.3 Начисления на ФОТ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.4 Арендная плата (если есть) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.5 Коммунальные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2.6 Прочие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Налоги: (отразить все налоги уплачиваемые предпринимателем) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Рассчитывается на весь период срока окупаемости проекта. [↑](#footnote-ref-1)
2. Переменные расходы – это расходы, величина которых изменяется в течение года под воздействием различных факторов (экономических, политических, климатических и т.д.). [↑](#footnote-ref-2)