БИЗНЕС-ПЛАН

(технико-экономическое обоснование проекта)

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(наименование проекта)

Структура бизнес-плана:

1) резюме (общее описание проекта);

2) описание продукции/работ/услуг проекта;

3) план маркетинга, включая анализ рисков по проекту;

4) производственный план проекта;

5) календарный план проекта;

6) финансовый план проекта;

7) оценка эффективности проекта.

1. Резюме (общее описание проекта). Должно включать:

наименование инициатора проекта, вид экономической деятельности;

наименование, суть и цель реализации проекта;

направление деятельности по проекту, вид продукции/услуги проекта;

общую стоимость проекта (с указанием структуры финансирования проекта и суммы собственных средств);

на какие цели и в каком объеме планируется направить финансовые средства, полученные из бюджета округа;

количество создаваемых рабочих мест (единиц) и размер среднемесячной заработной платы;

требуемую инфраструктуру проекта, организационно-технические мероприятия, необходимые для реализации проекта;

сроки и этапы реализации проекта;

планируемый срок окупаемости проекта (месяцы).

Прогноз показателей проекта осуществляется на 24 месяца.

Социальная направленность проекта и его значимость для социально-экономического развития Георгиевского городского округа.

Основные результаты реализации проекта (например, организация выпуска нового вида продукции (работ, услуг), увеличение оборота в натуральном и денежном выражении, организация дополнительных рабочих мест, снижение издержек на единицу продукции и т.п.).

2. Описание продукции/работ/услуг проекта

Перечень и краткое описание продукции (работ и услуг), предлагаемой проектом. Их отличительные особенности и конкурентоспособность.

3. План маркетинга, включая анализ рисков по проекту

Перечень потенциальных потребителей продукции, работ и услуг, порядок осуществления и географические пределы сбыта (край, город, округ и т.д.), конкурентные преимущества и недостатки продукции (работ и услуг) в рамках проекта, уровень спроса (в том числе прогнозируемый), планируемый способ стимулирования сбыта товаров, работ и услуг. Ближайшие конкуренты субъекта малого и среднего предпринимательства, реализующего проект.

Возможные риски при реализации проекта, механизмы их снижения.

4. Производственный план проекта

Перечень необходимого оборудования для реализации проекта с указанием количества и стоимости объектов. Поставщики оборудования.

Информация о переменных издержках при реализации проекта (планируемый объем производства, предоставляемых услуг, реализуемых товаров). Постоянные издержки (накладные расходы), которые не связаны непосредственно с объемом производства или сбыта.

План объемов производства и реализации согласно таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Месяц, порядковый номер | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | …. | … | …. | …. | 24 |
| Объем производства в натуральном выражении, ед. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Цена за единицу (без НДС), руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем производства в стоимостном выражении, руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем реализации в натуральном выражении, ед. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Цена за единицу (без НДС), руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем реализации в стоимостном выражении, руб. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Точка безубыточности (безубыточный объем продаж продукции (работ, услуг) () – это объем продукции (работ, услуг), при котором предприятие покрывает свои постоянные расходы или не получает убытка.

Формула расчета: Вкр = Постоянные затраты / (Цена за единицу - Переменные затраты на единицу).

5. Календарный план проекта

Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации (приобретение оборудования, монтаж оборудования, получение лицензии, подбор персонала, проведение ремонта производственного помещения и т.д.) (согласно таблице 2).

Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование этапа  проекта | Дата  начала | Дата  окончания | Кол-во дней | Стоимость этапа, руб. |
| 1. |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |

6. Финансовый план проекта

Объем и назначение финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта (общая стоимость проекта).

При наличии заемных средств составляется график погашения кредита и рассчитываются процентные платежи.

Финансовый план проекта составляется согласно таблице 3.

Таблица 3

(руб./тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Месяц, порядковый номер | | | | | | За весь срок |
| 1 | 2 | 3 | 4 | …. | 24 |
| Выручка (валовые доходы) от продажи продукции, работ, услуг (без НДС и акциза) |  |  |  |  |  |  |  |
| Себестоимость проданной продукции, работ услуг (расходы) – всего |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| материальные затраты |  |  |  |  |  |  |  |
| затраты на заработную плату |  |  |  |  |  |  |  |
| обязательные страховые взносы |  |  |  |  |  |  |  |
| амортизационные отчисления |  |  |  |  |  |  |  |
| прочие расходы |  |  |  |  |  |  |  |
| Прибыль от продаж1) |  |  |  |  |  |  |  |
| Налог на прибыль (%-ная ставка в зависи-мости от системы налогообложения) |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистая прибыль2) |  |  |  |  |  |  |  |
| Чистый денежный доход3) |  |  |  |  |  |  |  |

1) прибыль от продаж = выручка – себестоимость (доходы – расходы);

2) чистая прибыль = прибыль от продаж – налог на прибыль (УСН, патент и др.);

3) чистый денежный доход = чистая прибыль + амортизационные отчисления – платежи по кредиту и проценты по кредиту (при наличии заемных средств).

7. Оценка эффективности проекта

Расчет планируемых налоговых платежей согласно таблице 4.

Таблица 4

(руб./тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Месяц, порядковый номер | | | | | | За весь срок |
| 1 | 2 | 3 | 4 | …. | 24 |
| Налоги, связанные с проектом, в бюджеты всех уровней – всего |  |  |  |  |  |  |  |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |
| налог на прибыль (УСН, патент и др.) |  |  |  |  |  |  |  |
| НДФЛ |  |  |  |  |  |  |  |
| обязательные страховые износы |  |  |  |  |  |  |  |
| налог на имущество |  |  |  |  |  |  |  |
| транспортный налог |  |  |  |  |  |  |  |
| …. |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |
| Сумма налогов от проекта, поступающих в бюджет Георгиевского городского округа |  |  |  |  |  |  |  |

Оценка критериев эффективности проекта согласно таблице 5.

Таблица 5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии оценки  проекта | Формула расчета | Прогнозное  значение |
| Критерий бюджетной эффективности проекта (Кб) | планируемые налоговые платежи в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды (за 24 месяца) по отношению к размеру запрашиваемой суммы гранта |  |
| по бюджетам всех  уровней |  |
| по бюджету Георгиевского городского округа |  |
| Критерий финансовой эффективность проекта (Кф) | величина планируемых собственных средств в общей стоимости проекта по отношению к размеру запрашиваемой суммы гранта |  |
| Критерий социальной эффективности проекта (Кс) | количество создаваемых дополнительных рабочих мест в ходе реализации проекта |  |
| Критерий экономической эффективности проекта (Кэ) | чистый денежный доход от проекта  (за 24 месяца) по отношению к инвестиционным затратам (общая стоимость проекта) |  |
| Прогнозный срок окупаемости проекта | период от момента начала реализации проекта до месяца, в котором доходы от проекта с нарастающим итогом превысили инвестиционные затраты (денежные средства, вложенные в реализацию  проекта) |  |