

Методические рекомендации
по разработке бизнес-плана
осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности
(деятельности налогоплательщика налога на профессиональный доход)

Бизнес-план осуществления предпринимательской деятельности (далее - бизнес-план) имеет следующую структуру:

- 1) общее описание бизнес-плана осуществления предпринимательской деятельности;
- 2) описание товаров (работ, услуг);
- 3) маркетинговый план;
- 4) производственный план (при необходимости);
- 5) организационная структура;
- 6) финансовый план;
- 7) заключение.

1. Общее описание бизнес-плана

1. Наименование бизнес-плана (отразить, что произойдет в результате реализации бизнес-плана. Например, организация производственной деятельности, организация мастерской и т.д.).

2. Вид деятельности. Вид деятельности субъекта индивидуального предпринимательства (указать коды ОКВЭД с расшифровкой. Например, 52.74 - Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки, 18.22 - Производство верхней одежды).

Для налогоплательщиков налога на профессиональный доход (самозанятых) – указывается только вид деятельности, без ОКВЭД. Налогоплательщикам налога на профессиональный доход разрешены все виды деятельности, кроме запрещенных, указанных в части 2 статьи 4 Закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ).

3. Направление деятельности (например, основная услуга швейной мастерской - ремонт одежды, и т.д.).

4. Краткая характеристика проекта, готовность к началу его реализации. Описание бизнес-проекта и обоснование возможности его реализации (например, на момент составления данного бизнес-плана продукт _____ уже готов к выпуску (находится на стадии завершения разработки / готов на 50 % / доработан на 30 % / существует в виде идеи или проекта / готов выйти на пробный рынок). Предпринятые действия, наличие опыта работы, образования, квалификации, специализации, знаний,

соответствующих направлению проекта.

5. Поэтапные действия, необходимые для реализации бизнес-плана.

Например, для открытия бизнеса необходимо:

- зарегистрировать ИП;
- оценить необходимость использования жилого (нежилого) помещения, земельного участка;
- арендовать помещение (при необходимости);
- сделать ремонт;
- закупить оборудование;
- разместить рекламу.

6. Количество новых рабочих мест – указывается количество создаваемых рабочих мест (при наличии).

7. Возможные риски при реализации бизнес-плана и меры по ослаблению их влияния. От предпринимателя при разработке бизнес-плана требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны и возможные пути их решения.

Например,

- низкая квалификация персонала – периодически проводить обучение сотрудников, оплачивать курсы, книги, стимулировать самообразование;
- рост платы за аренду – заключить долгосрочный договор аренды, периодически искать лучшие предложения;
- низкий уровень спроса, отсутствие заказов или заказчиков – работать над привлечением клиентов, внедрить систему лояльности, поощрять рекомендации и отзывы, ввести дополнительные услуги (глажка, чистка и реставрация, обучение шитью).

Иные возможные риски:

- отсутствие опыта организации собственного производства;
- транспортные перебои с доставкой сырья, оборудования, расходных материалов;
- резкое подорожание сырья, оборудования, расходных материалов;
- невыполнение договорных обязательств партнерами или поставщиками сырья, оборудования, расходных материалов;
- имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария и т.д.);
- иные риски.

8. Основные результаты успешной реализации бизнес-плана (пример: организация выпуска нового вида продукции, организация дополнительных рабочих мест, удовлетворение потребностей жителей района в парикмахерских услугах и т.п.).

2. Описание товаров (работ, услуг)

1. Краткое описание продукции (товаров, работ, услуг). Перечень и

основные характеристики продукции (товаров, работ, услуг), предлагаемой в рамках настоящего бизнес-плана, ее применение, примеры использования предлагаемой продукции.

2. Расчет затрат на производство продукции (изготовление товаров, выполнение работ, оказание услуг. Предварительный расчет затрат на производство продукции (изготовление товаров, выполнение работ, оказание услуг).

3. Предварительный расчет стоимости реализации (отпускной цены) в рамках проекта продукции (изготовления товаров, выполнения работ, оказания услуг).

4. Указываются отличительные особенности продукции, уникальность предлагаемого товара (работы, услуги). (Например, покупка онлайн в один клик, оригинальная продукция, высокое качество товара, широкий ассортимент, круглосуточная доставка, разработка мобильного приложения для привлечения покупателей, открытие физической точки продаж, расширение ассортимента за счет других оригинальных продуктов, формирование постоянной клиентуры, которой можно предлагать новые опции и бонусные программы).

Указываются конкурентные преимущества и недостатки продукции (товаров, работ, услуг) - какие конкурентные преимущества и недостатки имеет продукция (товары, работы, услуги).

3. Маркетинговый план

1. Потенциальные потребители продукции (товаров, работ, услуг) - какие категории населения являются потенциальными потребителями продукции (товаров, работ, услуг).

2. Способы реализации продукции (товаров, работ, услуг) - каким образом будет осуществляться реализация продукции (товаров, работ, услуг) (самостоятельно, через магазин, склад, через посредников, агентов, торговых представителей; по предварительным заказам по телефону или иным способом). Что облегчит клиенту (покупателю) процесс совершения у Вас покупки (заказа услуги), сделает товар (услугу) для него доступным.

3. Географические пределы реализации продукции (товаров, работ, услуг) - микрорайон, муниципальный район, городской округ и т.д.

4. Уровень спроса на продукцию (товары, работы, услуги) (в том числе прогнозируемый) – низкий, снижающийся (падающий), нерегулярный, устойчивый (стабильный), повышенный, скрытый, сезонный, отсутствие спроса и т.д.

5. Планируемый способ стимулирования реализации продукции (товаров, работ, услуг) - каким способом планируется стимулировать сбыт товаров (работ, услуг). (Например, можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов).

Реклама и продвижение товаров (услуг) на рынок, каким образом будет привлекаться внимание потенциальных потребителей продукции. Каким

образом будет размещаться реклама (наружная реклама, вывески, средства массовой информации, социальные сети), планируемые затраты на рекламу.

4. Производственный план

1. Наличие помещений для реализации бизнес-плана. Место осуществления деятельности. Указывается наличие жилых, нежилых (производственных) помещений (в собственности, в аренде, другое; площадь, срок действия договора и т.д.).

Место осуществления деятельности - указывается адрес, где будет находиться офис, магазин, или склад. Если предполагается вести деятельность из дома, это также необходимо указать. Также здесь необходимо описать это место. К примеру, офис. Какой метраж, где он будет: в торговом или офисном центре, готовый к эксплуатации или потребует ремонта. Если часть средств единовременной денежной выплаты планируется направлять на покрытие расходов по аренде помещения, то указывается конкретный адрес, по которому будет осуществляться деятельность, предварительные сведения об условиях аренды.

2. Процесс производства продукции (товаров, работ, услуг). Краткое описание технологического процесса: как будут производиться продукция (товары, работы, услуги). Если технологический процесс не предусмотрен бизнес-проектом, то указывается информация об этом.

3. Используемые сырье и материалы. Какое сырье, материалы предполагается использовать, перечень необходимых видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей.

4. Поставщики исходного сырья и материалов. Указываются предполагаемые источники получения сырья и материалов.

5. Используемое оборудование. Указывается, какое будет использовано, какое оборудование имеется в наличии и (или) предполагается приобрести для реализации бизнес-плана. Указывается потребность в оборудовании в денежном выражении, планы по его приобретению. Для бизнес-проектов, реализующих товары, речь идет о торговых площадях и оборудовании (прилавки, стеллажи, кассовые аппараты и т.д.). Для сферы услуг – об офисных помещениях, зоне обслуживания и других основных средствах в зависимости от вида деятельности.

6. Объем (количество) необходимых помещений, оборудования и персонала для реализации бизнес-плана. Указывается, достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации бизнес-плана. Указать планируемую численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в его реализации), при наличии.

5. Организационная структура

В разделе освещаются кадровые и организационные вопросы:

- организационно-правовая форма (ИП, самозанятый (налогоплательщик налога на профессиональный доход));
- планируемая численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в реализации бизнес-плана), при необходимости, их должности, обоснование потребности в персонале (потребность в сотрудниках в настоящее время (число необходимых работников по каждой профессии (специальности), требования к их квалификации);
- трудовые обязанности сотрудников, кто будет осуществлять руководство, вести бухгалтерский учет;
- система оплаты труда: повременная, сдельная и т.д. (в том числе система премий и льгот);
- режим работы;
- планируемые расходы на персонал, в том числе, какую заработную плату Вы себе установите. При указании заработной платы сотрудников необходимо учитывать нормы Регионального соглашения «О минимальной заработной плате в Камчатском крае» на очередной год, размещаемого на официальной странице Министерства труда и развития кадрового потенциала Камчатского края во вкладке «социальное партнерство» (<https://www.kamgov.ru/agzanyat/socialnoe-partnerstvo>).

6. Финансовый план

Объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов (общая стоимость бизнес-плана, в том числе средства единовременного денежного пособия, предусмотренного в рамках социального контракта, собственные средства) - _____ руб.

При наличии - текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица), условия возврата (проценты, сроки, прочее).

В таблице «Финансовый план» указывается, на какие цели планируется направить средства единовременного денежного пособия, например

таблица – Финансовый план

№ п/п	Финансовые средства планируется направить на:	Стоимость, руб.
1	затраты, связанные с регистрацией предприятия	
2	изготовление печатей, штампов	

6	Доставка и монтаж оборудования													
7	Приобретение сырья и расходных материалов													
8	Регистрация и ведение дела, банковское обслуживание													
9	Услуги юриста, бухгалтера													
10	Реклама, расширение сбыта продукции													
11	Транспортные расходы													
12	Арендные и коммунальные платежи													
13	Услуги связи: интернет, сотовая связь													
14	Затраты по фонду оплаты труда													
15	Размер фиксированных страховых выплат на заработную плату													
16	Страховые взносы за ИП													
17	Налог (УСН, НПД или патент)													
18	Итого расходов:													
19	Финансовый результат (чистая прибыль):													

При необходимости добавляются свои статьи расходов, а при отсутствии уже указанных – лишняя строка удаляется.

7. Заключение

Перспективы реализации бизнес-плана (указать ожидаемые перспективы в результате успешной реализации бизнес-плана).

Срок окупаемости вложений денежных средств, который определяется как период времени (в месяцах), в течении которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покрывает общую сумму первоначально вложенных денежных средств.

Главным признаком финансовой состоятельности проекта является неотрицательность финансового результата (строка 19 таблицы «Баланс денежных доходов и расходов»).

8. Приложения

В качестве приложений к бизнес-плану могут быть представлены: предварительный договор аренды; договор безвозмездного пользования; гарантийное письмо о заключении договора аренды; документы, подтверждающие право собственности, документы, которые подтверждают профессиональную пригодность и квалификацию по выбранному виду деятельности (сертификаты, подтверждающие прохождение курсов, тренингов и т.д.).

(подпись (фамилия, имя, отчество
гражданина) (при наличии)

Дата « ____ » _____ 20 ____ г.