



Ю.В. Купченко

БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЕ

г. Сыктывкар, 2023 год

Купченко Ю.В. Бизнес-планирование: учебное пособие. Сыктывкар, 2023.

Данное учебное пособие предназначено для слушателей программ «Менеджмент в малом и среднем бизнесе», «Основы предпринимательской деятельности».

Автор учебного пособия Купченко Юлия Владимировна, учредитель консультационно-маркетингового центра «Маркетинг Проджект», практикующий бизнес-тренер с 2009 года, выпускница Президентской программы по специальности «Инновационный менеджмент», участник международных стажировок в Израиле и Норвегии, координатор тематической сети по развитию удалённых северных территорий в рамках российско-норвежского проекта на территории Республики Коми.



По вопросам обращаться:
тел. 8(906)88-200-55
e-mail: mproject@list.ru

Купченко Ю.В., 2023

Методика разработки бизнес-плана

Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это программа деятельности организации по реализации бизнеса на определенный срок (3,5 и более лет), устанавливающая показатели, которых предприятие должно достичь.

Важно!!!!

Форма бизнес-плана не регламентирована и разрабатывается в зависимости от требований, предъявляемых в каждом отдельном случае. Обычно необходимо определить, для кого и с какой целью разрабатывается бизнес-план.

Для кого нужен бизнес-план? Как необходимо расставить акценты в бизнес-плане для каждой группы

- **Для партнёров и для собственника бизнеса** (отразить объем и источники инвестиций, срок окупаемости, размер чистой прибыли, рентабельность продаж и инвестиций, **РИСКИ ПРОЕКТА**)
- **Для банков/кредиторов** (отразить обеспечение кредита, стабильный поток планируемых поступлений, надежность бизнеса – гарантии проекта, **РИСКИ ПРОЕКТА**)
- **Для инвесторов** (отразить объем и источники инвестиций, срок окупаемости, размер чистой прибыли, рентабельность инвестиций, **РИСКИ ПРОЕКТА**)
- **Для получения господдержки** (отразить социальную значимость – количество созданных рабочих мест, значимость проекта для улучшения условий жизни в конкретном населенном пункте; бюджетную эффективность – сумма уплаченных налогов за период реализации проекта, срок возврата субсидий в виде налоговых платежей и бюджетный эффект, экономическую эффективность проекта, инновационность производимой продукции (услуг, работ))

Для подачи документов на субсидию необходимо иметь 3 документа:

1. Заявку на подачу проекта (Приложение №1)
2. Форму бизнес - проекта, заполненную по требованиям (Приложение №2)
3. Документы, подтверждающие вложение собственных средств (выписка или справка с расчетного счета о наличии необходимых денежных средств, товарные накладные и счета-фактуры, подтверждающие вложение средств в оборудование или сырье)

Оценка бизнес-проекта производится согласно регламенту грантодателей.

Структура бизнес – проекта

Составление календарного плана проекта, определение объемов и источников инвестиций – **обязателен для заполнения, в самой форме бизнес-проекта он не представлен**, нужен для дальнейших расчетов, вставляем данный раздел в Приложение к бизнес-проекту.

1. Параметры потребности в собственных, заемных и средствах субсидии для начинающих
 2. Техничко-экономическое обоснование (основные разделы берутся из раздела маркетинг)
 - 2.1. Характеристика планируемых затрат на запрашиваемую субсидию
 - 2.2. Расчет выручки (для расчета вспомогательные таблицы)
- Производственная программа и её обоснование, расчет показателей

- 2.3. Планируемые показатели поступления доходов
- 2.4. Налоговое окружение
- 2.5. План персонала
- 2.6. Расчет затрат на реализацию проекта
- 2.7. План движения денежных средств
- 2.8. Оценка бюджетного эффекта от реализации проекта
3. Расчет экономической эффективности бизнес - проекта
 - 3.1. Расчет прибыли
 - 3.2. Расчет индекса доходности
 - 3.3. Расчет срока окупаемости
 - 3.4. Расчет срока возврата субсидии в виде налоговых и неналоговых платежей

Пример заполнения титульного листа

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

Открытие организации по оказанию бухгалтерских услуг в г.Сыктывкаре
(наименование бизнес-проекта)

Наименование заявителя

Петрова Надежда Викторовна

(полное наименование)

Почтовый адрес (место нахождения) 167000, г.Сыктывкар, Коммунистическая, 30,
кв.2

Телефон (8212) 222220 Факс _____ E-mail: schetovod@mail.ru

Контактное лицо (ФИО, должность, телефон) Петрова Надежда Викторовна, тел. 55-55-55

Основной вид экономической деятельности по бизнес-проекту:

Код ОКВЭД 74.12 Наименование ОКВЭД Деятельность в области бухгалтерского учета и аудита

Дополнительные виды экономической деятельности:

Код ОКВЭД _____ Наименование ОКВЭД _____

Комментарии:

По названию проекта: название проекта должно отражать действие и место реализации. Например: открытие автомойки в пгт. Максаковка, модернизация производства мебели в г.Сыктывкаре

По ОКВЭД: необходимо, чтобы Ваши ОКВЭД совпадали с деятельностью, заявленной в проекте (например, если будете заниматься шитьем или сувенирами, необходимо подобрать соответствующий ОКВЭД). На все виды деятельности (работы, услуги, реализация товаров), указанные в таблице 2.2., должны быть соответствующие ОКВЭДы. Также учтите перспективы развития бизнеса – подумайте, что в будущем Вам могут понадобиться ещё ОКВЭДы.

Основной вид деятельности по ОКВЭД может быть только один, а по количеству дополнительных видов деятельности нет ограничений.

Календарный план проведения работ (осуществления проекта)

Вставляем календарный план в ПРИЛОЖЕНИЕ!!! В самой форме бизнес-проекта его быть не должно.

Ниже приведен пример календарного плана, Вы для себя составляете свой план.

Наименование работ	Этапы выполнения работ	Ответственный	Апрель (по неделям)				Май	Сумма инвестиций	Источник инвестиций
			1	2	3	4			
Регистрация ООО	в ФНС, ФСС, ФОМС	Петрова	X					0	
	Открытие р/с	Петрова		X				0	
Заключение договора аренды	Поиск помещения	Петрова	X	X					
Аренда 2 мес.	Заключение договора аренды	Петрова		X				40000	Собственные средства
Ремонт помещения		подрядчик		X	X			100000	кредит
Закупка оборудования	Покупка оргтехники, в т.ч.	Петрова			X				
	Ноутбук -1 шт							30000	субсидия
	МФУ							10000	субсидия
	Покупка мебели, в т.ч.	Петрова			X				
	Диван для посетителей	Петрова			X			20000	субсидия
	Стол компьютерный -2 шт.	Петрова			X			30000	субсидия
	Столик для посетителей	Петрова			X			5000	субсидия
	Стулья компьютерные -2 шт.	Петрова			X			10000	субсидия
	Стулья офисные - 4 шт.	Петрова			X			8000	субсидия
	Шкаф платяной	Петрова			X			15000	субсидия
	Стеллаж под документы	Петрова			X			20000	субсидия
	Сейф	Петрова			X			15000	субсидия
	Лампы настольные -2 шт.	Петрова			X			7000	субсидия
	Покупка программного обеспечения, в т.ч.				X				
	1 С: бухгалтерия сетевая версия				X			45000	субсидия
	Антивирус				X			5000	субсидия
	Покупка канцтоваров	Петрова				X		30000	Собственные средства
Подбор	Подача объявлений	Петрова		X				0	

персонала									
	Формирование графика собеседований	Петрова		X					
	Отбор персонала	Петрова			X				
	Оформление сотрудников	Петрова				X			
	Обучение персонала	Петрова				X			
Реклама	Вывеска	Петрова				X		5000	субсидия
	Создание сайта					X		15000	субсидия
	Реклама на Яндекс на 2 месяца	Петрова				X		10000	субсидия
Начало работы		Петрова					X		
Итого			Грант – (переносим в стр. 1.3. таблицы 1.1)					250000	
			Собственные средства - (переносим в стр. 1.1. таблицы 1.1)					70000	
			Кредитные средства – (переносим в стр. 1.2. таблицы 1.1)					100000	
			Всего					420000	

Если Вы получаете субсидию от Центра Соц.защиты, то сумма в строке «Грант/субсидия» должна быть равна сумме субсидии.

1. ПАРАМЕТРЫ ПОТРЕБНОСТИ В СОБСТВЕННЫХ, ЗАЕМНЫХ И СРЕДСТВАХ СУБСИДИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

1.1. Источники инвестиций для начала реализации бизнес-проекта (пример)

№ п/п	Наименование показателя	Сумма, рублей
1	2	3
1.	Общая стоимость затрат, необходимых на реализацию проекта, всего	420000 (сумма 1.1-1.3)
1.1.	Из них за счет собственных средств	70000
1.2.	Потребность в заемных средствах (кредите) (графа 9 строки 4 таблицы 1.2.)	100 000
1.3.	Потребность в субсидии для начинающих предпринимателей	250 000

1.2. Характеристики потребности в заемных средствах (кредите)

В нашем примере для ремонта помещения мы берем в апреле 2023 года кредит на 100 000 руб. в Сбербанке под 25,5% годовых сроком на 12 мес. Отражаем это поступление в строке 1.1. таблицы 1.2.

При расчете платежей по кредиту мы использовали кредитный калькулятор Сбербанка:

http://www.sberbank.ru/ru/person/credits/money/consumer_unsecured

Ежемесячный платеж по кредиту с учетом выплаты основного долга и процентов составит - 9528,70 руб., т.е. в квартал сумма выплат по кредиту составит 28586 руб. Выплата кредита будет происходить до 1 квартала 2024 года включительно.

Заполняем строки 1, 1.1-1.2 таблицы 1.2 согласно вышеуказанным данным.

Также заполняем итоговые строки 4,5 таблицы 1.2 после внесения в таблицу других кредитных поступлений, если они будут. В нашем случае мы берем только 1 кредит.

Если в Вашем проекте не предусмотрены кредитные ресурсы, тогда саму таблицу 1.2. из формы проекта не удаляем, в таблице 1.2. везде проставляем «0».

1.2. Характеристики потребности в заемных средствах (кредите) (пример):

№ п/п	Вид заимствования	по кварталам 2023				2024	2025	Всего
		1	2	3	4			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Кредит привлечен (планируется привлечь) в ОАО «Сбербанк России» (наименование финансово-кредитной организации) под 25,5% годовых, сроком на 1 год							
1.1.	Поступление кредитных средств	0	100000	0	0	0	0	100000
1.2.	Выплаты основного долга и процентов по кредиту	0	19057	28586	28586	38115	0	114344
2.	Лизинг привлечен (планируется привлечь) в _____ (наименование лизинговой компании), сроком на _____.							
2.1.	Поступление объектов лизинга, за исключением первоначального взноса и выплат по лизинговым платежам							
2.2.	Выплаты по первоначальному взносу за объекты лизинга всего							
2.3.	Выплаты по лизинговым платежам, за исключением первоначального взноса							
3.	Займ привлечен (планируется привлечь) у _____ (наименование субъекта, представившего займ), сроком на _____.							
3.1.	Поступление займов							
3.2.	Выплаты основного долга и платы за использование займов.							
4.	Итого поступление заемных средств (стр.1.1.+стр.2.1.+стр.3.1.)	0	100000	0	0	0	0	100000
5.	Итого выплаты за использование заёмных средств (стр.1.2.+стр.2.2.+стр.2.3.+стр.3.2.)	0	19057	28586	28586	38115	0	114344

2. Техничко-экономическое обоснование проекта (резюме): (МАКСИМУМ 2 СТРАНИЦЫ)

Данный раздел заполняется следующим образом: текстовая часть заполняется по итогам курса Маркетинг, итоговые числовые показатели проекта заполняем после всех экономических расчетов. **Подразделы не выделяем подзаголовками, пишем сплошной текст, разделяя его только новыми абзацами.**

Картинки, рисунки, таблицы из Курса Маркетинг, необходимые для обоснования, вставляйте в Приложения, придавая им порядковые номера.

Содержание раздела:

- Описание бизнеса

- Актуальность и обоснование проекта
- Обоснование месторасположения
- Анализ потребителей: сегментирование рынка, анализ потребительских предпочтений, выбор канала сбыта и размещения рекламы
- Анализ конкуренции: прямой и косвенной, анализ поставщиков и анализ партнерской базы;
- Товарная политика: упаковка, сервис, интерьер, формирование ассортимента с учетом сезонности и развития.
- Характеристика инициатора проекта (факторы успеха)
- Перспективы бизнеса
- Значимость проекта (бюджетная, экономическая эффективность, социальная и инновационная направленность)

Начинаем со слов: «Данный бизнес-проект предполагает открытие ... бизнеса».

Здесь кратко опишите основной вид деятельности предприятия. Например: *Данный бизнес-проект предполагает открытие прачечной в м.Дырнос.*

- Укажите наименование предприятия, организационно-правовую форму (ООО, ИП), укажите учредителей предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
- Если у Вас разработана миссия, долгосрочная и краткосрочная стратегии предприятия можете вставить в ТЭО.
- Укажите месторасположение Вашего бизнеса: объясните, почему выбрали именно это место, какая там есть инфраструктура, поток покупателей, подъездные пути, социальные или торговые объекты и т.д. Продумайте близость источников сырья, рабочей силы, инфраструктуры (транспортной, коммунальной и т.д.), близость к рынкам сбыта. Обязательно проверить это помещение на соответствие нормативам СЭС, пожарной безопасности, требованиям для получения лицензии на определенный вид деятельности (если это необходимо). Выводы вставить в этот раздел.

Актуальность проекта:

➤ Обозначить существующую на данный момент проблему (отсутствие или недостаток социально-значимых продуктов, товаров или услуг в вашем городе, районе, селе...).

➤ Ответьте на вопрос: **что я могу предложить для решения проблемы? Почему мой бизнес будет востребован?** Привести результаты исследований, опросов проведенных Вами или взятых из других источников, подтверждающих значимость выбранного Вами вида предпринимательской деятельности для данной территории, для местной Администрации. Можно использовать данные статистики, данные ведомств и министерств, других профильных сообществ.

Анализ потребителей и рынков сбыта (используйте материалы курса «Маркетинг»):

- Опишите Ваши целевые сегменты (это физические лица B2C (возраст, пол, уровень дохода, особенности) или юридические лица B2B (род деятельности)).
- Сегментирование легче всего проводить в разрезе: в какой ситуации оказывается человек/фирма, когда возникает потребность в Вашей продукции или услуге. Обязательно учитывайте его психологию: желание сэкономить время, деньги, нервы, желание выделиться из толпы, желание получить экстра классное обслуживание, доверие к специалисту и надежность при выполнении услуги и т.д.

➤ Сформируйте предложение для различных сегментов покупателей, опишите какой товар или услугу Вы будете предлагать каждой из целевых групп потребителей. Это позволит Вам сформировать ассортимент. Учитывайте сезонность.

Например, туристическое агентство может сформировать ассортимент своих турпредложений таким образом: Крым, Сочи, российские курорты – бюджетный туристы различного возраста; Мальдивы, Латинская Америка – туристы с доходом выше среднего, возраст 25-45; экстремальные маршруты и сплавы по горным рекам Алтай, Уральские горы, Эльбрус – молодежь 22-40, альпинисты, экстремалы; посещение святых мест и этнографические туры – для иностранных туристов, верующих людей, для пожилых людей со средним уровнем дохода.

➤ Подумайте, что является главным мотивом покупки для каждого целевого сегмента, какие у него барьеры и драйверы для покупки, что хочет получить покупатель за свои деньги - потребительские характеристики продукции (услуги) и их преимущества перед конкурентами. Постарайтесь представить, как выглядит Ваш товар в глазах покупателей: дизайн, свойства, упаковка, качество, доступность и удобство, гарантии, дополнительный сервис (гарантия, ремонт, оформление в кредит, установка, обслуживание, наличие сертификатов и лицензий).

Если есть образцы, фотографии, всё вставляйте в приложения к бизнес - проекту, в резюме делаете только ссылку на эти приложения.

➤ Как и через кого собираетесь продавать Вашу продукцию/услугу? Почему выбрали именно эти каналы? Сколько потребителей потенциально будет в каждом канале сбыта? Какой объем продукции Вы сможете реализовать?

➤ Укажите конкретные мероприятия по продвижению – где будет размещена реклама, какой носитель Вы выберете, как часто будете размещать рекламу? Обратите внимание на создание групп в социальных сетях, создание сайта, участие в профессиональных форумах и сообществах, участие в выставках и мероприятиях, профессиональных конкурсах.

То есть в этом разделе должна быть выстроена логическая цепочка: Какой товар или услуга у меня есть? – Кому я это продаю/предлагаю (описать целевые сегменты)? – Какие преимущества моих товаров и услуг (почему купят именно у меня)? - Как буду продвигать свой товар (канал сбыта и реклама)?

Анализ конкуренции, поставщиков и партнеров

➤ Укажите Ваших конкурентов (укажите полное название ООО или ИП, в какой области они с Вами конкурируют). Укажите их сильные и слабые стороны.

➤ Укажите Ваши конкурентные преимущества (3-4 минимум) – понятные и ощутимые для потребителя, приведите выводы позиционирования товара или услуги. Помните, что в разных целевых сегментах рынка у Вас могут быть разные конкуренты и разные преимущества.

➤ Укажите Ваших поставщиков (укажите полное название ООО или ИП), что они Вам поставляют, укажите условия работы с ними, почему выгодно работать с ними? Если уже есть договоренности с конкретными поставщиками, вставьте договора поставки в приложение к бизнес-плану и напишите об этом в ТЭО.

➤ Укажите партнеров в бизнесе: какие у Вас есть партнеры, которые помогают сделать Ваш товар или услугу более ценной для потребителя, которые могут оказывать

сопутствующие услуги или производить дополнительные товары. С кем можно сотрудничать для продвижения своих товаров и услуг, размещения рекламы, проведения совместных мероприятий? **Например: флористы могут сотрудничать со свадебными салонами, предпринимателями, занимающимися организацией торжеств и мероприятий.**

Характеристика инициатора проекта (факторы успеха)

➤ Здесь необходимо показать, что у Вас достаточно опыта и знаний для начала предпринимательской деятельности и реализации Вашего бизнес проекта. Укажите Ваше образование, имеющийся опыт работы, дополнительные знания и навыки, полученные в процессе переобучения или повышения квалификации.

➤ **Нужно обязательно отразить, если у Вас есть договоренности об аренде или есть помещение для открытия бизнеса!!!!**

➤ **Обязательно отразить, если у Вас есть договоренности по закупке оборудования, есть производственные мощности, оформлены сертификаты и лицензии, необходимые для реализации проекта, может уже вложены свои средства.**

➤ Возможно, есть партнеры, которые более опытные в данной сфере, у которых есть первоначальный капитал. Возможно, у Вас есть договоренности и поддержка администрации, клиентская база. Покажите себя с лучшей стороны!

К бизнес-проекту приложить все подтверждающие документы: договоры, грамоты, дипломы и т.д.

Перспективы бизнеса

➤ Опишите Ваше видение на развитие бизнеса, в ближайший год, в ближайшие 3-5 лет. Какие направления деятельности планируете развивать? Нужно показать, что Вы видите все возможные пути развития ситуации, Вы оцениваете риски и видите возможности. Используйте матрицу БКГ для заполнения этого раздела.

Значимость проекта

1. Покажите **инновационную** значимость Вашего проекта/товара/услуги (что нового для Вашего населенного пункта, района, региона, страны Вы можете предложить)

2. Покажите **социальную** значимость Вашего проекта/товара/услуги:

•указать, сколько Вы берете работников в начале реализации проекта, а также увеличение численности по годам! Здесь Вы должны доказать, что Ваш бизнес улучшит социальную обстановку в Вашем районе – обеспечит занятость населения.

•указать, сколько составит среднемесячная заработная плата сотрудников в начале реализации проекта, затем показать динамику по годам! Здесь Вы должны доказать, что Ваш бизнес будет способствовать росту уровня жизни населения в Вашем районе.

•указать, что Вы будете производить социально-значимые продукты или услуги, которые позволят населению экономить время, получать более качественные или дешевые продукты.

3. Покажите **экономическую** значимость Вашего проекта/товара/услуги. В этот раздел Вы вставляете следующие показатели из бизнес – плана (**после расчета всего проекта**):

➤ Потребность в инвестициях, указать сумму инвестиций. Уточнить, сколько собственных средств Вы вкладываете, сколько заемный капитал, на какую сумму субсидии Вы рассчитываете – Таблица 1.1

➤ Объём планируемой выручки за 3 года реализации проекта (можно расписать по годам, показать динамику). Таблица 2.2.

➤ Объём затрат на реализацию проекта. Таблица 2.6

➤ Показатели чистой прибыли за 3 года реализации проекта (можно расписать по годам, показать динамику). Пункт 3.1.

➤ Индекс доходности. Пункт 3.2.

➤ Срок окупаемости. Пункт 3.3.

Эти показатели должны доказать, что Ваше предприятие будет рентабельным и окупит вложенные инвестиции за разумный срок!

4. Покажите бюджетную эффективность:

➤ Период возврата субсидии в виде налоговых и неналоговых платежей в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды. Вы должны доказать, что выделяемая субсидия на начало деятельности вернется в бюджет за период реализации проекта в виде налоговых и неналоговых платежей (пункт 3.4.)

➤ Сумма налоговых и неналоговых платежей в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды (Таблица 2.8. строка 2, столбец Всего)

➤ Бюджетный эффект (Таблица 2.8. строка 3, столбец Всего)

2.1. Характеристика планируемых затрат на запрашиваемую субсидию

Данная таблица заполняется по итога Плана Расходов и Календарного Плана

Здесь Вы должны обосновать необходимость получения субсидии, и расписать требуемые суммы: 250000 руб.

Суммы и статьи затрат должны быть расписаны предельно корректно, поскольку по ним Вы будете отчитываться перед муниципалитетом по выданному гранту!!!

Итоговая сумма в таблице не должна превышать 250000 руб.

Еще раз подумайте, какое оборудование, работы, материалы Вам необходимо закупить на свои средства (чтобы Вы могли подтвердить расходы собственных средств), и на, что Вы будете тратить грант, учитывая, что грантовые деньги имеют строго целевое назначение (их можно тратить только на направления, которые указаны в Постановлении).

Согласно календарному плану, посмотрите, какие затраты первичны, а какие нет, если работать начинаете без гранта, то будьте внимательны при отнесении расходов. Обратите внимание: сначала вложили свои деньги (на что потратили, подумайте, что купить в первую очередь, зная, что в дальнейшем у Вас поступит грант), получили грант – несете новые расходы (на что?).

В данной таблице отражаем только то, что покупаем на средства субсидии!! Свои средства здесь не отражаются!!! Если каких-то расходов нет, то в данной строке ставим 0, но не удаляем её из таблицы!!!

Приобретение основных средств – здания, машины, оборудование, мебель, маточное поголовье животных для с/х, оргтехника, инструмент, т.е. материальные активы, которые служат долго, на протяжении многих производственных циклов. Отражаете те основные средства, которые Вы покупаете за средства субсидии;

Приобретение оборотных средств – это сырье и материалы, необходимые для производства: например пилочник для производства пиломатериала, ткань для производства костюмов, корм для выращивания животных, товар для дальнейшей

перепродажи. Когда вносим в таблицу данные по оборотным средствам учитываем, что на субсидию можно купить только 1-ую партию продукции или сырья, т.е. необходимая для производства и продажи 1-ой партии товара. Нельзя всю субсидию потратить на сырье, поскольку это будет нецелевым использованием;

Оплата расходов по разработке проектно-сметной документации – на субсидию можно заказать проект здания или коммуникаций для Вашего производства. Если таких расходов нет, то в данной строке ставим 0;

Оплата стоимости аренды помещения, используемого для осуществления предпринимательской деятельности – на субсидию можно заложить расходы по аренде коммерческой недвижимости максимум на 6 месяцев, но данная сумма не должна превышать 20% от суммы гранта, т.е. 60000 руб. Если Вы планируете для своей деятельности использовать муниципальную недвижимость, то в **расходы по субсидии аренду Вы не сможете включить, так как государство не может «перекладывать деньги из одного своего кармана в другой», не имеет смысла;**

Приобретение и оплата услуг по сопровождению программного обеспечения – на субсидию Вы можете купить программное обеспечение для Вашего ПК: Microsoft Windows, MS Office, антивирус, бухгалтерские, инженерные и дизайнерские программы, программы для проектирования и т.д.

Приобретение методической и справочной литературы – если Вам необходимо приобретение подобной литературы на грант, то можете отразить это. Но если нет такой необходимости – не заполняйте.

Оплата расходов на получение лицензии на осуществление видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации - средства субсидии можно направить на получение лицензии. Например: лицензия на осуществление медицинской деятельности, строительных работ, продажу отдельных видов товаров и т.д.

Оплата расходов на получение патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец, селекционное достижение (включая племенной материал) и (или) свидетельства о регистрации авторских прав – если Вы хотите оплатить патент на изобретение, то на это можно потратить субсидию

Изготовление и (или) размещение рекламы, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов, рекламных буклетов, листовок, брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых товарах (работах, услугах) – субсидию можно потратить на рекламную компанию на первоначальном этапе запуска проекта, но не более 5-15% от суммы субсидии (зависит от требований Вашего муниципалитета по выдаче субсидии). Нужно очень подробно расписать, какую именно рекламу Вы будете давать.

2.1. Характеристика планируемых затрат на запрашиваемую субсидию (пример):

№ п/п	Наименование затрат	Цена за единицу (руб.)	Количество	Сумма (руб.)
1	2	3	4	5
1.	Приобретение основных и оборотных средств			220000
1.1	Ноутбук	30000	1	30000
1.2	МФУ	10000	1	10000
1.3	Диван для посетителей	20000	1	20000
1.4	Стол компьютерный	15000	2	30000
1.5	Столик для посетителей	5000	1	5000
1.6	Стулья компьютерные -2	5000	2	10000

1.7	Стулья офисные	2000	4	8000
1.8	Шкаф платяной -1	15000	1	15000
1.9	Стеллаж под документы	20000	1	20000
1.10	Сейф	15000	1	15000
1.11	Лампы настольные	3500	2	7000
2.	Оплата расходов по разработке проектно-сметной документации			0
2.1.				0
...				
3.	Оплата стоимости аренды помещения, используемого для осуществления предпринимательской деятельности			0
3.1.				0
...				0
4.	Приобретение и оплата услуг по сопровождению программного обеспечения			50000
4.1	1 С: бухгалтерия сетевая версия	45000	1	45000
4.2	Антивирус	5000	1	5000
5.	Приобретение методической и справочной литературы			0
5.1.				0
...				0
6.	Оплата расходов на получение лицензии на осуществление видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации			0
6.1.				0
...				0
7.	оплата расходов на получение патента на изобретение, полезную модель, промышленный образец, селекционное достижение (включая племенной материал) и (или) свидетельства о регистрации авторских прав			0
7.1.				0
...				0
8.	Изготовление и (или) размещение рекламы, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов, рекламных буклетов, листовок, брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых товарах (работах, услугах)			30000
8.1.	Вывеска	5000	1	5000
8.2.	Создание сайта	15000	1	15000
8.3.	Реклама на Яндекс на 2 месяца	5000	2	10000
9.	ИТОГО	X	X	250000

2.2. Планируемые показатели производства и реализации продукции (работ, услуг)

Таблица 2.2. - это исходная точка расчета всего бизнес проекта, её нужно заполнять предельно внимательно и вносить туда актуальные и просчитанные результаты. Для этого предварительно необходимо разработать производственный план проекта.

По итогу курса маркетинга Вы должны были сформировать перечень оказываемых услуг и товаров, которые Вы будете предлагать потребителю в течение 3 лет с уточнением списка в каждом периоде (что в 1-ый год, что во 2-ой год, что в 3-ий год). Также Вы уже должны были рассчитать цену Ваших продуктов. В таблицу 2.2 мы вносим итоги Ваших рассуждений.

Расчет – 1-ый год реализации проекта разбивается поквартально, последующие 2 года – расчет показателей в целом за год БЕЗ РАЗБИВКИ НА КВАРТАЛЫ, НО С РАЗБИВКОЙ ПО АССОРТИМЕНТУ!!!!

Столбец 3 «Наименование продукции» – здесь прописываем весь ассортимент (все виды услуг, ассортимент товаров) – для каждого периода отдельный список!

Столбец 4 «Единица измерения» – единицей измерения может быть шт., литры, куб.м. и т.д.

Столбец 5 «Объем реализации» - здесь необходимо учесть брак, порчу, а также товарные запасы. Не всю произведенную продукцию Вы сможете сразу же продать. Сюда вписываем объем продукции, который Вы сможете реализовать. Возможно, реализация будет составлять 90-95 % выпуска продукции

Столбец 6 «Цена» - цена должна быть обоснованной и конкурентоспособной. Учитывайте цены конкурентов, себестоимость продукции.

Столбец 7 «Выручка от реализации продукции» = объем реализации (Столбец 5 X Цена реализации (Столбец 6)

Правила заполнения таблицы:

1. Объемы реализации считаются по пессимистичному прогнозу. Не надо сразу ставить очень высокие объемы продаж!! Сначала подумайте, при самом пессимистичном прогнозе, сколько продаж будет в день, в месяц, в квартал. Что будет самым ходовым продуктом, а что будет идти в качестве сопутствующих товаров. Думайте над доп. услугами и сервисами, которые помогут Вам увеличить объемы реализации уже на начальном этапе;

2. Начинайте заполнять таблицу с того периода, когда Вы начнете получать выручку согласно Вашему календарному плану. Если Вы начинаете работать с мая 2023 года, то заполнение таблицы начнется со 2 квартала 2023, при этом объем реализации будет указан не за 3 месяца, а за 2 месяца 2 квартала (май-июнь);

3. В таблице Вы расписываете список продуктов на каждый период отдельно. Возможно, в 1-ый год реализации проекта у Вас будет минимальный набор товаров и услуг, по мере развития какие-то услуги и товары будут входить ассортимент, какие-то исчезать;

4. Объемы реализации указываются за КВАРТАЛ в 2023 году и за ГОД в 2024, 2025 годах;

5. Если Вы занимаетесь торговлей, то для облегчения расчетов можно указывать товары на реализацию в партиях: например в 2 квартале 2023 года Вы реализуете 3 партии молочных продуктов по цене 100 000 рублей за партию (естественно на закупе она у Вас должна быть ниже – например 60 000 руб.). Т.е. Ваша выручка составит $3 \times 100\,000 = 300\,000$ руб. за квартал за реализацию молочной продукции;

6. Ежегодно необходимо показывать хоть небольшое (пессимистичное), но все же увеличение объемов реализации (хотя бы 10%);

7. Ежегодно учитывайте инфляцию при определении цены на продукцию (около 10-15% в зависимости от Вашей сферы деятельности).

8. Учитывайте сезонность при формировании перечня продукции;

9. Учитывайте Ваши производственные мощности, количество персонала и их квалификацию при определении объемов продаж. Если добавляется сотрудник в 2023 году, то и объемы должны увеличиться кратно. Нельзя, чтобы объемы реализации были завышены, и на 1 сотрудника приходился завышенный объем работы. Если добавляете новый вид товаров или услуг, убедитесь, что в Вашем штате есть сотрудник с соответствующей квалификацией.

2.2. Планируемые показатели реализации продукции (работ, услуг) (пример)

№ п/п	Кварталы/Годы	Наименование продукции (работ, услуг)	Ед. изм.	Показатели реализации		
				Объем реализации (ед.)	Цена реализации (руб./ед.)	Выручка от реализации (руб.)
1	2	3	4	5	6	7
	1/2023					0
						0
1.	Всего за 1/2023	X	X	X	X	0
	2/2023	Сдача деклараций	шт.	10	5000	50000
		Ведение и сдача бухгалтерской нулевой отчетности в квартал	организация	6	5000	30000
		Регистрация и перерегистрация ООО	организация	2	4000	8000
		Регистрация и перерегистрация ИП	организация	2	3000	6000
		Консультирование по вопросам бух. учета	консультация	8	1500	12000
2.	Всего за 2/2023	X	X	X	X	106000
	3/2023	Ведение отчетности по УСН (плата за квартал)	организаций	9	30000	270000
		Ведение и сдача бухгалтерской нулевой отчетности в квартал	организация	9	5000	45000
		Регистрация и перерегистрация ООО	организация	3	4000	12000
		Регистрация и перерегистрация ИП	организация	3	3000	9000
		Консультирование по вопросам бух. учета	консультация	12	1500	18000
		Ликвидация юр.лица	организация	1	5000	5000

		Восстановление бухгалтерского и налогового учета	организация	1	4000	4000
		Подготовка компании к аудиторской и налоговой проверкам	организация	1	7000	7000
3.	Всего за 3/2023		X	X	X	370000
	4/2023	Ведение отчетности по УСН (плата за квартал)	организаций	15	30000	450000
		Ведение и сдача бухгалтерской нулевой отчетности в квартал	организация	9	5000	45000
		Регистрация и перерегистрация ООО	организация	3	4000	12000
		Регистрация и перерегистрация ИП	организация	3	3000	9000
		Консультирование по вопросам бух. учета	консультация	12	1500	18000
		Ликвидация юр.лица	организация	1	5000	5000
		Восстановление бухгалтерского и налогового учета	организация	1	4000	4000
		Подготовка компании к аудиторской и налоговой проверкам	организация	1	7000	7000
4.	Всего за 4/2023		X	X	X	550000
	2024	Ведение отчетности по УСН (плата за год)	организаций	15	132000	1056000
		Ведение и сдача бухгалтерской нулевой отчетности в год	организация	10	22000	220000
		Регистрация и перерегистрация ООО	организация	12	4400	52800
		Регистрация и перерегистрация ИП	организация	12	3300	39600
		Консультирование по вопросам бух. учета	консультация	48	1650	79200
		Ликвидация юр.лица	организация	4	5500	22000
		Восстановление бухгалтерского и налогового учета	организация	4	4400	17600
		Подготовка компании к аудиторской и налоговой проверкам	организация	4	7700	30800
5.	Всего за 2024		X	X	X	1518000
	2025	Ведение отчетности по УСН (плата за год)	организаций	15	145200	2178000
		Ведение и сдача бухгалтерской нулевой отчетности в год	организация	10	24200	242000
		Регистрация и перерегистрация ООО	организация	12	4840	58080
		Регистрация и перерегистрация ИП	организация	12	3630	43560

		Консультирование по вопросам бух. учета	консультация	48	1815	87120
		Ликвидация юр.лица	организация	4	6050	24200
		Восстановление бухгалтерского и налогового учета	организация	4	4840	19360
		Подготовка компании к аудиторской и налоговой проверкам	организация	4	8470	33880
6.	Всего за 2025	X	X	X	X	2686200
7.	Итого		X	X	X	5230200

Обоснование расчетной части показателей реализации продукции (работ, услуг) (не более 2-х страниц)*

* Обоснование должно включать в себя следующие разделы: (берем из раздела Маркетинга)

а) исследование конъюнктуры рынка:

➤ Определить емкость рынка и оценить Вашу долю рынка (потенциальную или реальную). Т.е. если емкость рынка товаров 100% (в денежном эквиваленте – 10 000 000 руб.), весь рынок продукции между собой делят 5 организаций в разных соотношениях (30%, 40%, 15%, 10%, 5%), то нужно оценить, сколько это примерно в денежном эквиваленте. Это соответственно 3000000, 4000000, 1500000, 1000000, 500000 рублей.

Привести данные статистики, наблюдения, опроса!! Необходимо подтвердить, что спрос на Вашу продукцию существует!!!

➤ Изучить потребителей и покупательскую способность. Какой сегмент покупателей будет приносить Вам самые большие доходы, в каком сегменте стоит еще провести стимулирующие мероприятия. Показать, какой товар, Ваша «дойная корова», а какой «звезда» или «вопросительный знак», т.е., что сейчас приносит деньги, а на что Вы делаете ставку в будущем.

б) планирование ассортимента:

➤ Объяснить, почему именно такой товар решили производить, описать увеличение ассортимента в будущем, какие предпосылки для этого есть.

➤ Здесь нужно указать, есть ли сезонное влияние на Ваш товар или услугу, если да, то, как Вы будете планировать Ваш ассортимент в сезонные колебания.

➤ Возможно, в начале проекта Вы начнете работать с одним видом товаров, а дальше будете развивать новую линейку и откажетесь от первоначального варианта.

в) оценка конкурентоспособности:

взять из анализа товарной политики (позиционирование товара, по каким параметрам Ваш продукт имеет конкурентное преимущество;

г) планирование цены:

➤ объяснить формирование цены: затратный способ (постоянные и переменные издержки), с оглядкой на конкурентов, на основе эксклюзивности;

➤ Нужно учесть рост инфляции в последующие годы

➤ Какие цены Вы установите на продукцию (выше или ниже конкурентов, почему?).

Когда закладывали цену, учитывали труднодоступность местности, плотность населения, наличие конкурентов?

д) прогнозирование величины продаж – делается на основе анализа рынка (наблюдение, статистика, опрос, опыт работы, клиентская база!!!!):

➤ Объяснить, как рассчитали объемы реализации: т.е. показать, сколько единиц продукции продается в день, в неделю, в месяц, в квартал в начале проекта. Т.е. Вы должны показать Ваши продажи (прогнозировать спрос на Вашу продукцию в первую

очередь по пессимистическому прогнозу), затем объяснить на основании чего объемы были повышены или снижены.

➤ Объемы продукции могут меняться в зависимости от сезонности.

➤ Также Вы можете в последующие периоды закупать новое оборудование, нанимать дополнительных работников, что по итогу должно повысить объемы реализации.

➤ Вы должны учесть Ваше развитие, Вас постепенно начнут узнавать и пользоваться Вашим продуктом, что тоже отразится на объеме продаж

е) портфель заказов:

➤ текущие заказы на год (какие заказчики или потребители уже есть, может уже были выполнены работы для какого-то или кто-то уже покупал Ваш товар). Напишите, на какую сумму Вы получили заказы;

➤ среднесрочные заказы на 1 - 2 года (аналогично, пропишите Ваши потенциальные заказы, их сумму);

➤ перспективные заказы на период более 2 лет (опишите Ваших потенциальных Заказчиков, какой объем реализации они могут Вам обеспечить).

Если у Вас уже есть договоры с поставщиками или контрагентами (покупателями) - приложите их к БП.

2.3. Планируемые показатели поступления доходов

Данная таблица показывает все поступления в организацию за 3 года в виде выручки, инвестиций и прочих поступлений.

Начинаем заполнять со строки 1.1. Из предыдущей таблицы 2.2. по выручке переносим итоговые суммы выручку поквартально за 2023, за 2024 и 2025 год в соответствующие столбцы таблицы 2.3.

Далее для заполнения строки 1.2 из календарного плана берем сумму вложений собственных средств, учитывая период, в котором они будут вложены. Аналогично заполняем строки 1.3 и 1.4 по заемным и грантовым средствам, учитывая сумму и период поступления. Заполняем соответствующие суммы в периодах, в которых они поступят.

Строка 1 заполняется путем сложения сумм из строк 1.1-1.5 по столбцу. Например за 2 квартал 2023 года сумма в строке 1 рассчитывается как: $106000+70000+100000+250000 = 526000$ руб.

2.3. Планируемые показатели поступления доходов (руб.) (пример)

№ стр.	Наименование показателя	по кварталам 2023				2024	2025	Итого
		1	2	3	4			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Планируемые доходы, в т.ч.:	0	526000	370000	550000	1518000	2686200	5650200
1.1.	выручка от реализации продукции (работ, услуг) (строки 1-7 графы 7 табл.2.2.)	0	106000	370000	550000	1518000	2686200	5230200
1.2.	Поступление собственных средств		70000					70000
1.3.	Поступление заемных средств		100000					100000
1.4.	Поступление субсидии для		250000					250000
1.5.	Иные поступления (расшифровать)							0

* сумма граф 3-8 по строке 1 должна соответствовать сумме строк 1.1.-1.5. по графе 9

2.4. Налоговое окружение

Перед её заполнением необходимо заполнить таблицу 2.5 и рассчитать сумму взносов за работников и ИП.

Налоги организации – УСН, патент, налог для самозанятых, ЕСХН, общая система налогообложения. **Вы отмечаете только ту строку, которая относится к Вашему бизнесу.**

2.4. Налоговое окружение

Название налога	База	Период	Ставка %
			1
2	3	4	5
УСН	доход - расход	квартал	7,5
УСН	доход	квартал	3
Патент	Потенциальный доход	год	3
Налог на доход для самозанятых	доход	год	4 - с ФЛ/6 -с ЮЛ
ЕСХН	доход - расход	год	6
Общая система налогообложения

Расшифровка расчетов указанной системы налогообложения на период реализации бизнес-проекта.

Вспомогательная таблица №1. Расшифровка платежей по налогам для УСН по доходам:

Название налога	исчисленный налог до уменьшения на ПФР	ПФР	Налог к уплате
УСН (1кв.2023)	3180	22298,5	1590
УСН (2кв.2023)	11100	46458,5	5550
УСН (3кв.2023)	16500	84374	8250
УСН (4кв.2023)	45540	227006	22770
УСН (2024)	80586	258420,2	40293
УСН (2025)	3180	22298,5	1590

Расшифровка платежей для ПСН: написать сумму платежа в год. Например: 200000 (потенциальный доход) x 3% = 6000 руб. в год

Если есть налоговые каникулы, то указать – до какого года у Вас ставка 0%.

2.5. План персонала

Фонд оплаты труда (ФОТ) - это начисленная заработная плата сотрудника, т.е. это зарплата на руки +13% НДФЛ (налог на доходы физических лиц). Т.е. в начале необходимо понять, сколько составит начисленная заработанная плата и исчислить из неё НДФЛ и сумму заработной платы на руки.

Пример №1: Предположим: начисление (ФОТ) составит 15000 руб.

Это означает, что на руки человек получит = 15000 – 15000*13% (НДФЛ) = 13050 руб.

Пример №2: Предположим: Вы обещали сотруднику заработную плату НА РУКИ = 15000 руб. Как понять, сколько нужно заработной платы начислить (ФОТ), чтобы сотрудник в итоге получил 15000 руб.?

Составляем пропорцию:

15000 руб. – 87% ФОТ (100% - 13% НДФЛ)

X руб. (начисленная заработная плата) – 100% ФОТ

X (ФОТ) = 15000 руб. * 100% / 87% = 17241 руб. (это начисление)

Находим от него 13% - НДФЛ = 17241 * 13% = 2241 руб.

Проверяем правильность расчетов: Зарплата на руки = 17241-2241 =15000 руб.

Таким образом, в таблице плана персонала отражаем суммы ФОТ наемных сотрудников за каждый квартал 2023, в целом за год в 2024 и в 2025 году.

Необходимо учесть, что:

1. Для каждого сотрудника заполняется отдельная строка, даже если должности одноименные;
2. Суммы ФОТ должны быть верно вставлены в таблицу: если ФОТ сотрудника в месяц, например, 15000 руб., то в квартал – 45000 руб., за год 180 000 руб.;
3. Зарплата должна индексироваться на % инфляции (10-15% ежегодный рост);
4. Какие-то сотрудники могут работать не с начала проекта, а с 2024 и с 2025 года, т.е. и ФОТ считаем только за эти периоды;
5. Учтите, что какого-то из сотрудников Вы можете взять не в начале проекта, тогда и ФОТ рассчитывается согласно количеству отработанных месяцев. Также сотрудник может работать по сезонам или на полставки, что также должно повлиять на исчисление ФОТ;
6. Сотрудники, оформленные по ГПД, также имеют право на соц. пакет, но на них не отчисляются взносы в ФСС;

7. ИП, сотрудники сторонних организаций (например, проходящий бухгалтер) - НЕ включаются в план персонала, поскольку не являются наемными сотрудниками;

8. Ваши сотрудник могут получать сдельную оплату труда, т.е. ФОТ будет отталкиваться от объема произведенной продукции или оказанных услуг. Можно, например, вычислить ФОТ как % от суммы выручки за квартал для каждого сотрудника. Также возможен вариант окладной части и бонус от количества проданных товаров;

9. В таблице 2.5. План персонала не отражаются суммы страховых взносов, начисляемых на ФОТ сотрудников и на ИП, их вычисляют отдельно во вспомогательной таблице, которая не вставляется в форму проекта, но может быть приложена в качестве расшифровки в Приложении к проекту.

2.5. План персонала (руб.) (пример)

№ п/п	Должность	Фонд оплаты труда по кварталам 2023				Фонд оплаты труда за 2024	Фонд оплаты труда за 2025	Всего
		1	2	3	4			
1	Бухгалтер 1	0	40000	60000	60000	288000	316800	764800
2	Бухгалтер 2	0	0	60000	60000	288000	316800	724800
	Всего	0	40000	120000	120000	576000	633600	1489600

Примечание: в таблице 2.5. должность каждого работника указывается отдельно

Средняя заработная плата на начало реализации проекта составляет **20000 руб.** и рассчитывается как фонд оплаты труда за квартал начала реализации проекта/количество наемных работников, которым осуществлялась оплата труда/ 3 месяца.

Расчет средней заработной платы на начало реализации проекта для нашего примера:

$30000/1$ сотрудника (на начало проекта)/2 месяца (май-июнь 2022) = 20000 руб. месяц

Бизнес - проектом предусмотрено создание 1 рабочее место.*

Для трудоспособного населения прожиточный минимум на 1 квартал 2023 года установлен в размере 17 892 руб. в южной зоне, в северной зоне – 22 137 руб.

***В северную природно-климатическую зону входят Воркута, Инта, Печора и Усинск с подчиненными им территориями, а также Ижемский и Усть-Цилемский районы. В южную зону включены все остальные муниципалитеты республики.

В прожиточный минимум входят стоимость потребительской корзины и расходы по обязательным платежам в расчете на одного человека.

После расчета ФОТ и заполнения таблицы 2.5. необходимо рассчитать сумму страховых взносов:

- 1) на сотрудников, т.е. отчисления с ФОТ – 30,2% от ФОТ на каждого сотрудника;
- 2) на ИП:

Система уплаты отчислений за ИП:

1) если доход ИП не превышает 300 000 рублей, то фиксированная часть взносов = 45482 руб..

2) Однако установлена предельная сумма взносов в ПФР, исходя из 8 МРОТ, то есть максимум нужно будет заплатить $(8 * \text{МРОТ} * 12 * 31,1\%) + \text{фикс.платеж} = 302\,903$

Показатель	2023
Если до 300 000 руб.	45482

3) если доход ИП превысил пороговую сумму в 300 000 рублей, то к фиксированному платежу прибавляется 1% от суммы дохода, превышающего 300 000 рублей.

Пример: В нашем примере ИП имеет суммарный доход за 2023 год - 1026 000 руб. Сумма отчислений составит $45482/12*9+1\%*(1026\,000 - 300\,000) = 40804$ руб.

Вспомогательная таблица №2 (для ИП): вставить этот расчет под таблицу 2.5. – План Персонала)

вспомогательная таблица ДЛЯ ИП (вставляем под таблицей Плана Персонала 2.5)							
Показатели	2023				2024	2025	Всего
	1	2	3	4			
ПФР сотрудник (30,2% от суммы ФОТ) строка Всего табл.2.5. *30,2%	0	12080	36240	36240	173952	191347	449859
ПФР за ИП (фиксированный платеж +1% от выручки)	0	11371	11371	18063	57662	69344	167810
ПФР всего (сумма взносов сотрудника и ИП) п.2+п.3 вспомогательной таблицы №2	0	23451	47611	54303	231614	260691	617669
НДФЛ (13% от суммы ФОТ) строка всего табл.2.5. *13%	0	5200	15600	15600	74880	82368	193648
Зарплата на руки (ФОТ – 13% налог) строка Всего табл.2.5. – стр.1 вспомогательной таблицы №2	0	34800	104400	104400	501120	551232	1295952

Вспомогательная таблица №2 (для ООО): вставить этот расчет под таблицу 2.5. – План Персонала)

Показатели	2023				2024	2025	Всего
	1	2	3	4			
ПФР сотрудник (30,2% от суммы ФОТ) строка Всего	0	12080	36240	36240	173952	191347,2	449859

табл.2.5. *30,2%							
НДФЛ (13% от суммы ФОТ) строка всего табл.2.5. *13%	0	5200	15600	15600	74880	82368	193648
Зарплата на руки (ФОТ – 13% налог) строка Всего табл.2.5. – стр.1 вспомогательной таблицы №2	0	34800	104400	104400	501120	551232	1295952

2.6. Планируемые денежные выплаты

В таблице 2.6 Вы должны **учесть все расходы организации**, понесенные в течение 3-х лет. В форму таблицы 2.6. можно добавлять строки, если Вам необходима расшифровка затрат, но **нельзя удалять никакие строки из пустой формы таблицы 2.6., даже если у Вас в каких то строках не будет никаких значений. В этом случае ставим «0» в каждой ячейке.**

2.6. Планируемые денежные выплаты (пример)

№ п/п	Вид расходов	по кварталам 2023				2024	2025	Всего
		1	2	3	4			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Расходы на приобретение материально-технических ресурсов, всего	0	30000	26500	28000	130000	143000	357500
	в том числе:							0
	Сырье и материалы							
1.1	Бумага офисная	0	1000	3000	3000	20000	22000	49000
1.2	Тонер для принтера+заправка	0	10000	10000	10000	44000	48400	122400
1.3	Канцтовары (скрепки, скобы, скоросшиватели, файлы, зажимы, степлеры, дыроколы, клей)	0	9000	7000	8000	35200	38720	97920
1.4	Папки-регистраторы	0	10000	6500	7000	30800	33880	88180
1.5	ГСМ и топливо							0
1.6	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали							0
1.7	Тара и тарные материалы							0
1.8	Запасные части							0
1.9	Прочие материалы							0
1.1	Строительные материалы							0
0								
1.1	Инвентарь и хозяйственные принадлежности							0
1								
2.	Расходы на приобретение основных средств, за исключением основных средств, приобретенных с использованием заемного капитала	0	170000	0	0	0	0	170000

	Ноутбук -1 шт		30000					30000
	МФУ		10000					10000
	Диван для посетителей		20000					20000
	Стол компьютерный -2 шт.		30000					30000
	Столик для посетителей		5000					5000
	Стулья компьютерные -2 шт.		10000					10000
	Стулья офисные - 4 шт.		8000					8000
	Шкаф платяной		15000					15000
	Стеллаж под документы		20000					20000
	Сейф		15000					15000
	Лампы настольные -2 шт.		7000					7000
3.	Расходы на оплату труда без НДС	0	34800	104400	104400	501120	551232	1295952
4.	Арендная плата	0	40000	60000	60000	264000	290400	714400
5.	Расходы на оплату водо-, электропотребления, телефона	0	7000	10500	10500	46200	50820	125020
	Сотовый телефон		4000	6000	6000	26400	29040	71440
	Интернет		3000	4500	4500	19800	21780	53580
6.	Транспортные расходы	0	3000	6000	6000	26400	29040	70440
7.	Налоги и платежи в бюджет, всего	0	6790	21150	23850	97650	122661	272101
	в том числе:	0	0	0	0	0	0	0
	налог на прибыль организаций							
	налог на доходы физических лиц с фонда оплаты труда	0	5200	15600	15600	74880	82368	193648
	НДС	0	0	0	0	0	0	0
	единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	0	1590	5550	8250	22770	40293	78453
	Единый сельскохозяйственный налог	0	0	0	0	0	0	0
	налог на имущество организаций	0	0	0	0	0	0	0
	налог на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности)	0	0	0	0	0	0	0
	налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых	0	0	0	0	0	0	0
	земельный налог	0	0	0	0	0	0	0

	транспортный налог	0	0	0	0	0	0	0
	водный налог	0	0	0	0	0	0	0
	плата за негативное воздействие на окружающую среду	0	0	0	0	0	0	0
	лесной доход	0	0	0	0	0	0	0
	сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0	0	0	0	0	0	0
	государственная пошлина	0	0	0	0	0	0	0
8.	Отчисления на социальные нужды (пенсионный фонд, фонд социального страхования, обязательное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и производственных заболеваний)	0	23450,5	47610,5	54302,75	231614	260691,2	617669
9.	Выплаты за использование заемных средств (стр. 5. табл. 1.2.)	0	19057	28586	28586	38115	0	114344
10.	Выплаты доходов участникам проекта	0	0	0	0	0	0	0
11.	Прочие расходы	0	182120	14400	18000	67360	93724	375604
	Открытие и обслуживание р/с		2120	7400	11000	30360	53724	104604
	Ремонт помещения		100000					100000
	1 С: бухгалтерия сетевая версия		45000	0	0	5000	5000	55000
	Антивирус		5000					5000
	Вывеска		5000					5000
	Создание сайта		15000	2000	2000	10000	10000	39000
	Реклама на Яндекс на 2 месяца		10000	5000	5000	22000	25000	67000
12.	ИТОГО РАСХОДЫ (ВЫПЛАТЫ)	0	516218	319147	333639	1402459	1541568	4113030

* сумма граф 3-8 по строке 12 должна соответствовать сумме строк 1- 11 по графе 9

Обоснование и расчет планируемых денежных выплат (количество x цена, приложение прайс-листов услуг организаций, расходы на которые планируются в проекте и прочее) (не более 2-х листов). Под таблицей 2.6 необходимо представить расчет и описание планируемых выплат.

Стр.1 – «Расходы на приобретение материально-технических ресурсов» – это сумма, на которую происходил закуп сырья и материалов в каждом периоде. Необходимо расписать, каждый вид сырья. Для правильного расчета данных показателей необходимо ориентироваться на таблицу 2.2 по объемам реализации. Т.е. для производства определенного единиц готовой продукции, какого и сколько сырья нужно затратить. При расчете учитывать инфляцию на стоимость сырья.

Например: в месяц у бухгалтеров уходит 5 пачек бумаги по 200 руб. на отчетность, т.е. в квартал уйдет: 5 x 200 руб. x 3 мес. = 3000 руб.

Стр.2 – «Расходы на приобретение основных» – это сумма, на которую происходил закуп основных средств (машины, оборудование, мебель, оргтехника и т.д.) в каждом периоде. Необходимо расписать каждый вид. Для правильного расчета данных показателей необходимо ориентироваться на календарный план, где указаны наименование затрат и суммы, отмечено, что покупаете и когда из грантовых средств, а на что Вы тратите на собственные средства. При расчете учитывать развитие организации (новые виды деятельности, расширение площадей, прием на работу доп. сотрудников, как следствие, необходимо будет оборудовать новые рабочие места, закупить новое оборудование, мебель).

Стр.3 – «Расходы на оплату труда без НДС» - это зарплата сотрудников на руки, данные берем из вспомогательной таблицы №2 стр.5

Стр.4 – «Аренда» - необходимо рассчитать, сколько в каждом периоде Вы тратите на аренду, При расчете учитывать инфляцию на последующие годы.

Стр.5 – «Расходы на водо- электропотребление» - необходимо рассчитать, сколько в каждом периоде Вы тратите на коммунальные расходы, при расчете учитывать инфляцию на последующие годы. Сюда также можно включить расходы на Интернет, сотовый телефон.

Стр.6 – «Транспортные расходы» - расходы на доставку грузов, товара, расходы на передвижение для целей предпринимателя. Если Вы занимаетесь грузоперевозками – транспортные расходы у Вас будут включены в стоимость ГСМ (сырья) в п.1 таблицы 2.6., в этом пункте тогда Вы их не будете учитывать.

Стр.7 – «Налоги и платежи» состоит из многих подпунктов:

➤ Необходимо заполнить «Налог на доходы физических лиц» – берем из вспомогательной таблицы №2 стр.1. Если сотрудников нет, то данную строку не заполняем;

➤ Далее заполнить строку с налогами, соответствующую Вашей системе налогообложения. Суммы вычисленного налога берете из вспомогательной таблицы №1 под табл.2.4. из столбца «Налог к уплате» за каждый период.

➤ Если Вы приобретаете транспортное средство в рамках бизнес-проекта, то укажите сумму транспортного налога (можно рассчитать на сайте налоговой)

➤ Госпошлина – заполнить значение, если Вы будете проходить регистрацию в качестве субъекта малого предпринимательства в рамках реализации проекта. Регистрация ООО = 4000 руб.

Стр.8 – «Отчисления на социальные нужды» - это сумма отчислений, рассчитанная во вспомогательной таблице №2 стр.4. Берете либо из таблички для ООО или из таблички по ИП.

Стр.9 – «Выплаты за использование заемных средств» - это выплаты по кредиту или лизингу, данные берем из стр. 5. табл. 1.2.

Стр.10 – «Выплаты доходов участникам проекта» - данную строку заполняют, только те, кто будет открывать организацию в форме ООО и будет распределять полученную прибыль в виде дивидендов своим учредителям в рамках реализации проекта. Например, прибыль по итогу года 100000 руб. По уставу процент распределения прибыли равен 50%, т.е. выплаты участникам проекта составят 50000 руб. (100000 *50%).

Стр.11 – «Прочие расходы» - это расходы на рекламу, командировки, обучение и повышение квалификации, оплата услуг сторонних организаций и входящего персонала (аутсорсинг), накладные расходы, лицензирование, сертификация, обслуживание сайтов, покупка и обслуживание программного обеспечения и т.д

Их нужно расписать очень подробно, не забудьте заложить расходы на обучение персонала!!!

2.7. План движения денежных средств

Главная цель этого плана – оценка потребности в денежных средствах для нормального функционирования предприятия, организации, а также проверка синхронности денежных поступлений и выплат, ликвидности предприятия, т.е. наличия на его счете денег, необходимых для погашения финансовых обязательств.

Движение денежных средств отражает накопление чистой прибыли по периодам в строке 4 (Денежные средства на конец периода). Там отражается прибыль, которая аккумулируется с каждым последующим периодом, т.е. идет нарастающим итогом.

Если в стр.4 образуются отрицательные значения, это означает, что неверно рассчитаны показатели расходов и поступлений. Нужно либо снижать расходы, либо искать дополнительные источники финансирования, увеличивать объемы реализации или дополнять ассортимент продукции.

Если в каком-либо периоде происходит снижение показателя по сравнению с предыдущим периодом, необходимо найти причину (сезонный спад, закупка дополнительных мощностей или неверный расчет показателей).

Для заполнения таблицы необходимо:

- 1) в строку 1.1 таблицы 2.7. перенести данные из строки 1 табл.1.1 «Инвестиции» - суммы субсидии и собственных средств;
- 2) в строку 1.2 таблицы 2.7. перенести данные из строки 4 табл.1.1 «Инвестиции» - суммы всех вложений -инвестиций;
- 3) строку 1.3 таблицы 2.7. заполнить, рассчитать как разницу 1.2-1.1;
- 4) в строку 2.1 таблицы 2.7. перенести данные из строки 1.1. таблицы 2.3. (сумма выручки)
- 5) в строку 2.2 таблицы 2.7. перенести данные из таблицы 2.6. стр.12 (выплаты) за вычетом сумм инвестиционных затрат (420000 руб.) и выплат по кредиту (строка 9 табл.2.6).
- 6) строку 2.3 таблицы 2.7. заполнить, рассчитать как разницу 2.2-2.1;
- 7) в строку 3.1 таблицы 2.7. перенести данные из строки 4 табл.1.2 «Заемные средства» - суммы заемных средств;
- 8) в строку 3.2 таблицы 2.7. перенести данные из строки 5 табл.1.2 «Заемные средства» - суммы заемных средств;
- 9) строку 3.3 таблицы 2.7. заполнить, рассчитать как разницу 3.2-3.1;
- 10) Строку 4 таблицы 2.7. рассчитать как сумму строк 1.3+2.3.+3.3. **Итоговая сумма в строке 4 покажет сумму чистой прибыли за весь срок проекта. Далее эту цифру переносим в п.3.1. бизнес-проекта.**
- 11) Строка 5 заполняется нарастающим итогом строки 4, 2 кв.2023 = 2 кв.2023 в строке 4, 3 кв.2023 – сумма 2кв.2023+3 кв.2023 и так далее;
- 12) Чистый дисконтированный доход показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать, как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора. Строка 6 заполняется, как произведение сумм в строке 4*коэффициент дисконтирования.
коэффициент дисконтирования = $1/(1+R)^n$ где R = ставка процента, N – число лет от даты в будущем до текущего момента.
- 13) Строка 7 заполняется нарастающим итогом строки 6, 2 кв.2023 = 2 кв.2023 в строке 4, 3 кв.2023 – сумма 2кв.2023+3 кв.2023 и так далее;

14) Строка 8 – индекс доходности равен отношению суммы ЧДД (строка 6) к сумме инвестиций (таблица 1.1. строка 4)

2.7. План движения денежных средств (руб.) (пример)

№	Наименование показателя	2023				2024	2025	Всего
		1	2	3	4			
1	Инвестиционная деятельность							
1.1.	Притоки	0	320000	0	0	0	0	320000
1.2.	Оттоки (капвложения)	0	420000	0	0	0	0	420000
1.3.	Сальдо от инв.деятельности	0	-100000	0	0	0	0	-100000
2	Операционная деятельность							
2.1.	Притоки, в т.ч.:	0	106000	370000	550000	1518000	2686200	5230200
	валовая выручка	0	106000	370000	550000	1518000	2686200	5230200
	амортизационные отчисления	0	0	0	0	0	0	0
2.2.	Оттоки (издержки с налогом УСН)	0	77161	290561	305053	1364344	1541568	3578686
2.3.	Сальдо от операц.деятельности	0	28840	79440	244947	153656	1144632	1651514
3	Финансовая деятельность							
3.1.	Притоки (кредит)	0	100000	0	0	0	0	100000
3.2.	Оттоки (выплаты по кредиту)	0	19057	28586	28586	38115	0	114344
3.3.	Сальдо от финанс.деятельности	0	80943	-28586	-28586	-38115	0	-14344
4	Совокупное чистое сальдо	0	9782	50854	216361	115541	1144632	1537170
5	Чистый недисконтир.доход	0	9782	60636	276997	392538	1537170	
6	Дисконтированный ден.поток	0	9782	49656	206292	97791	880716	1244238
7	ЧДД	0	9782	59438	265731	363522	1244238	
8	Индекс доходности			0,14	0,63	0,87	2,96	
9	Срок окупаемости, мес							27
	Капвложения	0	420000	0	0	0	0	420000
	Капвложения в тек.ценах нар.итогом	0	420000	420000	420000	420000	420000	
	Коэффициент дисконтирования	1	1	0,97645	0,95346	0,84638	0,76943	

Упрощенная форма движения денежных средств:

№ п/п	Наименование показателей	Значение показателей						
		2023				2024	2025	ВСЕГО
		1	2	3	4			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Денежные средства на начало квартала (строка 4 предыдущего столбца)		0	9782	60636	276997	392538	
2.	Планируемые поступления денежных средств, всего (табл. 2.3 строка 1)	0	526000	370000	550000	1518000	2686200	5650200
3.	Планируемые расходы по проекту, всего (табл. 2.6 строка 12)	0	516218	319147	333639	1402459	1541568	4113030
4.	Денежные средства на конец квартала (строка 1 + строка 2 - строка 3)	0	9782	60636	276997	392538	1537170 - чистая прибыль	

2.8. Оценка бюджетного эффекта от реализации проекта

Бюджетный эффект – это разница между фактически уплаченными взносами и налогами за период реализации проекта и суммой полученной субсидии.

Стр.1 – «Предполагаемая государственная поддержка проекта» - в первом году ставим сумму запрашиваемой субсидии (250 000 руб.). Далее ставим 0, Всего = сумма субсидии 250 000 руб.. Если нет субсидии, везде ставим 0

Стр. 2 – «Предполагаемые выплаты в бюджет и внебюджетные фонды» - складывается из нескольких подпунктов, т.е. строка 2 = а + б + в + г

а) налоги и платежи в бюджет берем суммы из таблицы 2.6., пункт 7, обратите внимание, что в первом году вводится годовое значение, для этого Вам необходимо найти сумму значений, вычисленных поквартально и посчитать за целый 1-ый год.

б) отчисления на социальные нужды берем суммы из таблицы 2.6., пункт 8, обратите внимание, что в первом году вводится годовое значение, для этого Вам необходимо найти сумму значений, вычисленных поквартально и посчитать за целый 1-ый год.

в) отчисления с доходов участников проекта – это налог, уплачиваемый с полученных дивидендов. Если в табл.2.6 в п.9 Вы указали выплаты участникам проекта, то данный раздел находится как, стр.9 табл.2.6.* 9% (ставка налога)

г) иные отчисления в бюджет и внебюджетные фонды - заполнить, если есть

Стр.3 - Бюджетный эффект рассчитывается как п. 2 текущего периода – п. 1 текущего периода. В первые годы он может быть отрицательным, поскольку Вы еще не вернули субсидию в виде налогов. Для эффективности проекта, необходимо, чтобы в течение расчета показателей проекта, значение данного показателя вышло из отрицательных значений, оптимально, если оно будет выше 0.

За 3 года мы выплатим в различные бюджеты налогов и взносов на сумму 696122 руб., что превышает выданную нам субсидию в 250 000 руб. на сумму 446122 руб., что и является БЮДЖЕТНЫМ ЭФФЕКТОМ

2.8. Оценка бюджетного эффекта от реализации проекта (руб.). (пример)

№ п/п	Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	Всего
1	2	3	4	5	6
1.	Предполагаемая государственная поддержка проекта	250000	0	0	250000
2.	Предполагаемые выплаты в бюджет и внебюджетные фонды, всего	140754	254384	300984	696122
	в том числе:				
	а) налоги и платежи в бюджет (таблица 2.6., пункт 7)	15390	22770	40293	78453
	б) отчисления на социальные нужды (пенсионный фонд, фонд социального страхования, обязательное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и производственных заболеваний (таблица 2.6., пункт 8)	125364	231614	260691	617669
	в) отчисления с доходов участников проекта	0	0	0	0
	г) иные отчисления в бюджет и внебюджетные фонды (расшифровать)	0	0	0	0

3.	Бюджетный эффект (п. 2 текущего периода – п. 1 текущего периода)	-109246	254384	300984	446122
----	--	---------	--------	--------	--------

* сумма граф 3 – 5 по строке 3 должна соответствовать разнице строки 1 и строки 2 по графе 6

3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

3.1. Чистая прибыль = **1 537 170***** (руб.) (показатель строки 4 таблицы 2.7.- всего) – расчет для нашего проекта для примера

3.2. Индекс доходности показывает, сколько рублей поступлений Вы получаете на 1 рубль понесенных затрат. Отношение показателя стр.6 Всего таблицы 2.7. к показателю стр.4 таблицы 1.1. Индекс должен быть выше 1.

Индекс доходности = $5650200/4113030 = 1,37$ (пример)

3.3. Срок окупаемости - это срок, рассчитанный со дня начала реализации проекта и осуществления первых инвестиционных затрат до момента, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли и объемом произведенных инвестиционных затрат приобретет положительное значение, то есть будет достигнута точка безубыточности.

Наши инвестиции в проект согласно строке 1 таблицы 1.1. проекта = 420000 руб. Нам нужно знать, когда они к нам вернуться в виде прибыли. Напомню, чистая прибыль формируется в строке 4 таблицы 2.7.»Движение денежных средств». По этой строке смотрим, когда наша чистая прибыль превысит наши инвестиции.

Пример (Ориентируемся на движение ДС – таблица 2.7.), в БП не отражать сам расчет, отражаем только цифру как итог

Шаг 1: Смотрим, что итог по прибыли на конец 4 квартала 2023 и даже на конец 2024 не дотягивает до 420000 руб., а в следующем году мы уже зарабатываем больше, чем 420000 руб.

Делаем 1 вывод: проект окупится не ранее 9 месяцев, но не более 2 лет и 9 месяцев. Когда точно??

Шаг 2: Оцениваем, сколько денег нам нужно заработать в 2025 году, чтобы «дотянуть» до 420000 руб. 420000 (инвестиции) – 392538 (прибыль на конец 2024 года) = 27462 руб. – **«остаток»** на 2025 год

Шаг 3: Оцениваем, сколько рублей в месяц мы зарабатываем в 2025 году: $(1144632$ (итог на 2024 год)/ $12 = 95575$ руб. – это ежемесячная прибыль в 2024 году

Шаг 4: Делим наш «остаток» - 27462 руб. на сумму, которую мы зарабатываем ежемесячно в 2024 году 95386 рублей и получаем, сколько месяцев в следующем году нам нужно работать, чтобы заработать этот остаток. $27462/95386 = 0,29$ месяцев

Шаг 5: складываем срок работы в 2023 году (9 месяцев)+ срок работы в 2024 году (12 месяцев) + срок работы в 2025 году (0,29 месяцев) = **21,29 месяцев – это и есть срок окупаемости. Перевести в годы $21,29/12 = 1,77$ года (эту цифру вставляем в п.3.3 формы бизнес-проекта)**

3.4. Период возврата субсидии в виде налоговых и неналоговых платежей в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды - это период, за который сумма налоговых и неналоговых платежей в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды превысит размер субсидии 250 000 рублей.

Расчет данного показателя происходит на базе таблицы 2.8. «Бюджетный эффект», ориентируемся на строку 2 таблицы 2.8., чтобы понять, когда сумма платежей превысит 250 000 руб.

Шаг 1: В 2023 году мы наблюдаем отрицательный бюджетный эффект -109246 руб., т.е. возврат субсидии наступает уже в следующем периоде. В 2024 году мы уже своими платежами возвращаем больше, чем 250 000 руб.

$$140754+254384= 395138 \text{ руб.}$$

Делаем 1 вывод: бюджетный эффект наступит не ранее 9 месяцев, но не более 21 мес. Когда точно??

Шаг 2: Оцениваем, сколько времени нам нужно работать в 2024 году, чтобы «дотянуть» до 250 000 руб. и выплатить оставшиеся 109246 руб. Оцениваем, сколько взносов и налогов в среднем мы платим в месяц в 2024 году:

$$254384/12 = 21199 \text{ руб. в месяц}$$

Шаг 3: Делим наш «остаток» - 109246 рублей на сумму, которую мы отдаем в виде налогов ежемесячно в 2024 году 21199 рублей и получаем, сколько месяцев в следующем году нам нужно работать, чтобы отдать этот остаток.

$$109246/21199 = 5,2 \text{ месяца}$$

Шаг 4: складываем срок работы за 9 месяцев (2023)+5,2 месяца (2024) = 14,2 месяцев – это и есть срок возврата субсидии

$$\text{Перевести в годы } 14,2/12 = 1,18 \text{ года}$$

Важно указывать прямо точно, в нашем случае срок возврата субсидии БОЛЕЕ года, поэтому проект выглядит привлекательнее для комиссии