



**ДЕПАРТАМЕНТ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ  
ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ**

**РАСПОРЯЖЕНИЕ**

26 апреля 2018 года  
г. Ханты-Мансийск

№ 17-Р-111

Об утверждении требований,  
предъявляемых к структуре и  
содержанию технико-экономического  
обоснования избранного вида деятельности  
(бизнес-плану)

В целях эффективной реализации мероприятия «Содействие самозанятости безработных граждан, включая оказание гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными и прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации» (далее – мероприятие) государственной программы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Содействие занятости населения в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2018-2025 годы и на период до 2030 года»,

утвержденной постановлением Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 9 октября 2013 года № 409-п:

1. Утвердить требования, предъявляемые к структуре и содержанию технико-экономического обоснования избранного вида деятельности (бизнес-плана) согласно приложению к настоящему распоряжению.

2. Директорам казенных учреждений Ханты-Мансийского автономного округа – Югры центров занятости населения (далее – центры занятости населения) при реализации мероприятия использовать в работе требования, предъявляемые к структуре и содержанию технико-экономического обоснования избранного вида деятельности (бизнес-плана), утвержденные настоящим распоряжением.

3. Ответственность за исполнение настоящего распоряжения возложить на директоров центров занятости населения.

4. Контроль за исполнением настоящего распоряжения возложить на заместителя директора – начальника управления отраслевого планирования, анализа и прогнозирования Лотову С.Т.

Директор



А.П. Варлаков

**Требования,  
предъявляемые к структуре и содержанию технико-экономического  
обоснования избранного вида деятельности (бизнес-плану)**

Бизнес – план начинается с титульного листа, на котором указывается:

- наименование проекта (например: БИЗНЕС – ПЛАН, разведение крупного рогатого скота);
- Фамилия, Имя, Отчество автора проекта;
- место (город/район) и год составления.

Допускается размещения картинки или фотографии.

<p style="text-align: center;"><b>БИЗНЕС-ПЛАН</b> <b>Разведение крупного рогатого скота</b></p> <p style="text-align: right;">Ф.И.О. инициатора проекта</p> <p style="text-align: center;">год, город/район</p>
---

После титульного листа следует разместить оглавление/содержание – формулировка разделов бизнес - плана с указанием страниц.

Структура содержания бизнес – плана:

1. Резюме проекта
2. Маркетинговый план
3. Организационный план
4. Производственный план
5. Финансовый план. Cash-flow.
6. Анализ рисков.

### **1. Резюме проекта.**

Резюме – это характеристика проекта (его «визитная карточка»), раскрывающая цели проекта и доказательства его выгоды.

В данном разделе указывается следующая информация:

1) Сведения о самом начинающем предпринимателе:

- фамилия, имя, отчество автора проекта;

- возраст (точная дата рождения) и квалификация автора проекта (информация об образовании и квалификации с указанием учреждения, которое выдало диплом, предыдущие должности и места работы;

- контактный телефон, точный почтовый адрес, адрес электронной почты (при наличии);
- организационно правовая форма будущего бизнеса (*индивидуальное предпринимательство, крестьянское (фермерское) хозяйство или юридическое лицо (ООО, НО КМНС, и т.д.)*).
- открываемый вид деятельности с указанием ОКВЭД, почему именно такой ОКВЭД был выбран;
- какая будет система налогообложения и почему именно данная система налогообложения будет выгодна для инициатора проекта;
- необходима ли будет лицензия на открываемый бизнес или, возможно, какое-либо другое разрешение из соответствующих органов.

## 2) Краткое описание проекта:

- цель проекта пишется конкретно и по существу, отвечая на вопросы: «Какие услуги или продукцию планируете предоставлять? Кто ваш покупатель? Где именно планируете осуществлять деятельность?».
- финансовая сторона проекта: сколько нужно средств, для его реализации, назначение средств, доля собственных средств, вкладываемых в бизнес, какие основные средства уже имеются (оборудование, помещение, земля и т.д.);
- ключевые показатели проекта: срок окупаемости; чистая прибыль деятельности; рентабельность.

Максимальное внимание должно быть уделено разъяснению того, что собирается делать начинающий бизнесмен, за счет чего и чем, проект или продукт будет отличаться от конкурентов и почему покупатели захотят приобрести именно его.

## 2. Маркетинговый план

В данном разделе необходимо:

- провести анализ рынка;
- описать свой товар/ предоставляемую услугу;
- определить своих конкурентов, дать им оценку и оценить свои преимущества;
- описать метод стимуляции продаж планируемый при ведении бизнеса (реклама);
- проанализировать возможность и перспективы продвижения бизнеса.

### 2.1. Анализ рынка

В разделе необходимо отразить информацию по следующим направлениям:

1) Описание отрасли в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, населенном пункте – месте ведения деятельности.

В раздел включается информация по вопросам:

Какую долю рынка вы сможете завоевать?

Каковы процент рынка и количество клиентов, на которых вы рассчитываете? Объяснить логику своих прогнозов.

2) Краткое описание основных поставщиков товаров (работ, услуг).

3) Перспективы развития предприятия (индивидуального предпринимателя).

4) Основные потребители.

Как часто покупают продукцию. Отличительные черты потребителей.

Типы людей, покупающих продукцию.

Какой уровень их дохода или к какой группе они относятся.

5) Местоположение бизнеса.

Что оценивается при выборе местоположения предприятия?

-наличие и близость транспортных путей сообщения – автомагистралей, железных дорог, портов, аэродромов. Места для стоянок и подъездные пути;

-инженерные сети – электросети, канализация, связь, теплосети, водоснабжение;

- близость к основным поставщикам и потребителям. Чем дальше вы находитесь от поставщиков и потребителей, тем выше ваши расходы на доставку и снабжение.

## **2.2. Характеристика продукции.**

В подразделе указывается информация о видах продукции или услугах, которые предлагает начинающий предприниматель на рынке, основных характеристиках предлагаемой продукции, при этом необходимо акцентировать внимание о преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям.

Важно подчеркнуть уникальность предлагаемой продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей или возможность совершенствования данной продукции (услуг).

## **2.3. Конкуренция.**

При исследовании конкурентной среды основными вопросами будут:

1. Кто является крупнейшим производителем аналогичных товаров?

2. Много ли внимания и средств они уделяют рекламе своих изделий?

3. Что собой представляет их продукция: основные характеристики, уровень качества, дизайн, мнение покупателей?
4. Каков уровень цен на продукцию конкурентов?

#### **2.4. Ценовая политика.**

В этом разделе могут содержаться ответы на следующие вопросы:

1. Как вы собираетесь продавать свой товар – через собственные фирменные магазины или через оптовые организации?
2. Как вы будете определять цены на свои товары?
3. Какой уровень прибыльности на вложенные средства планируется?
4. Как вы будете организовывать рекламу и сколько собираетесь на это выделить?
5. Как вы планируете добиться хорошей репутации своих товаров и самой фирмы в глазах общественности.

Описываются оптимальные размеры заказов и возможные формы их оплаты, система контроля и управления запасами.

#### **2.5. Продвижение продукта (Реклама)**

В разделе указывается информация о том, как будут рекламироваться товары (услуги).

Необходимо описать метод стимуляции продаж планируемый при ведении бизнеса (реклама), а также проанализировать возможность и перспективы продвижения бизнеса.

### **3. Организационный план**

#### **3.1. Квалификационный состав предприятия**

Организационный раздел бизнес-плана должен раскрывать следующие ключевые моменты бизнеса:

##### **1. Организационная структура предприятия:**

В текущем году планируется создать \_\_\_\_\_ рабочих мест.

Далее необходимо дать характеристику будущего персонала организации, а именно:

- нуждается ли создаваемое предприятие в найме дополнительных работников;
- какие специалисты понадобятся для успешного ведения дела, характеристика квалификации будущих работников (образование, опыт работы, особые навыки);
- на каких условиях будут привлекаться специалисты (постоянная работа, работа по совместительству, гражданско-правовой договор и т.д.);

- как будет оплачиваться труд каждого работника;
- каналы поиска работников (органы службы занятости, кадровые агентства, знакомые).

Для отражения данной информации можете воспользоваться следующей таблицей:

### Штатный состав, численность персонала

Должность	Кол-во (чел.)	Зарботная плата на одного работника в месяц (с учетом отчислений), рублей	Отчисления (страховые взносы, пенсионные) в месяц, рублей	Зарботная плата одного работника в год (с учетом отчислений), рублей	Зарботная плата одного работника в год (без учета отчислений), рублей
Итого:					

### 3.2. Календарный график осуществления проекта.

№	Основные этапы реализации проекта	Сроки выполнения
1		
2		
3...		

## 4. Производственный план.

### 4.1. Технические требования к производству

В данном подразделе указывается информация о материальных ценностях (земля, здания, производственные сооружения), запасах сырья и материалов, оборудовании и комплектующих, которыми обладает сейчас инициатор проекта, и как будут осуществляться поставки в будущем.

Данную информацию можно отразить в следующей табличной форме:

*Оборудование, инструменты,  
инвентарь и других технические средства, имеющиеся в наличии*

№ п/п	Наименование оборудования, инструмента и других технических средств	Кол-во ед.	Ориентировочные цены (руб.)
1			
...			
	Итого		

*Оборудование, инструменты,  
инвентарь и других технические средства, которые  
необходимо приобрести*

№ п/п	Наименование оборудования, инструмента и других технических средств	Кол-во ед.	Поставщики	Условия поставки	Ориентировочные цены (руб.)
1					
...					
	Итого		X	X	

**Необходимость в помещении:**

Указывается характеристика потребности в помещениях (производственных или складских), офисах, указать находятся они в собственности или будут приобретены, арендованы, что будет размещаться в этих помещениях, насколько мобильны оборудование и мебель в помещениях, удовлетворяют ли помещения будущим потребностям открываемого бизнеса (необходимость ремонта или реконструкции).

Данную информацию можно отразить в следующей табличной форме:

№ п/п	Наименование помещения	Кол-во ед.	Площадь кв.м	Требования к помещению	Условия предоставления (есть в наличие, аренда, и приобретение)
1					
...					
	Итого			X	X

Если при реализации проекта планируется строительство производственных, офисных или ремонт уже имеющихся в собственности, планируемых к приобретению, либо к аренде, но не пригодных для ведения деятельности помещений, то производится составление сметы расходов на строительство и сметы расходов на ремонт:



### Смета расходов на строительство

№ п/п	Вид материалов, ед. измерения	Кол-во	Цена, руб.	Итого, руб.
1.				
2.				
3.				
Итого:				

### Смета расходов на ремонт

№ п/п	Вид материалов, ед. измерения	Кол-во	Цена, руб.	Итого, руб.
1.				
2.				
3.				
Итого:				

### *Расходный материал:*

*Потребность в расходных материалах (сырье, материалы, корма и т.п.) в месяц*

№ п/п	Наименование расходных материалов	Ед. изм.	Кол-во	Ориентировочные цены, руб. за ед.	Итого затрат, руб.	Поставщики	Условия поставки
1							
...							
	Итого	X	X			X	X

### Сводная смета капитальных затрат

№ п/п	Наименование групп основных фондов	Общая стоимость, руб.
1.	Строительство	
2.	Ремонт	
3.	Оборудование	
Итого:		

### 4.3. План развития

В данном подразделе необходимо выделять основные этапы развития бизнеса на ближайший год:

- определить основные задачи, какие нужно сделать;
- какие шаги при этом необходимо сделать, чтобы достичь поставленных целей;
- оценить затраты. Затратами могут быть не только покупка того или иного имущества, но и его установка, а также и дальнейшее обслуживание;
- определить временные рамки на каждый шаг.

### 5. Финансовый план. Смета затрат. Cash-flow.

В данном разделе бизнес-плана оценивается способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обеспечения самоокупаемости и возврата заемных средств.

Составление финансового плана разделено на несколько этапов:

#### 5.1. Источник финансирования

Информацию об источниках финансирования проекта можно отразить в табличной форме:

#### Источники финансирования

№. п/п	Наименование источников финансирования	Сумма, руб.	Процентная ставка, %	Соотношение источников, %
1	Собственные средства (сбережения)			
2	Заемный капитал (кредиты)			
3	Субсидии			
	Итого		X	100

#### 5.2. Налоговое окружение

В рамках разработки бизнес-плана, важнейшим аспектом является выбор оптимальной для данного бизнеса налоговой системы.

В данном подразделе необходимо указать выбранный инициатором проекта налоговый режим.

### 5.3. Смета затрат

№	Наименование расходов	Сумма затрачиваемых средств по субсидии	Сумма затрачиваемых средств из личных вложений	Примечание
1.				
2.				
3.				
	Итого:			

### 5.4. Cash-flow. Прогноз денежных потоков. Показатели эффективности проекта NPV,IRR

Составление баланса денежных расходов и поступлений позволит оценить, сколько денег необходимо вложить в бизнес, составить график поступления и расходования денежных средств.

Для отражения вышеуказанной информации можно воспользоваться табличной формой «**Cash-flow**».

Главным признаком финансовой состоятельности деятельности при составлении бизнес-плана является **неотрицательность** итогового денежного потока в таблице «**Cash-flow**» в конце каждого периода планирования (строка «Денежные средства в наличии на конец периода»).

Без выполнения этого обязательного условия расчет других экономических показателей проекта теряет смысл, так как работать с отрицательным денежным потоком невозможно.

Таблица «Cash-flow»

№	Доходы												Итого	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														
Расходы														
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														

Показатели	И	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Таблица показателей эффективности проекта

Показатели	№	Результат за год	Применение
Показатель эффективности (NER)	1		Это самая дисконтированная стоимость потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню. Если NER больше нуля, то проект должен быть принят, если NER меньше нуля, проект стоит отклонить.
Показатель рентабельности (RRR)	2		Это процентная ставка, при которой сумма приведенных стоимостей (с учетом дисконтирования) доходов (NPV) равна 0. Проект будет принят, если ставка меньше RRR, и отклонен, если ставка больше RRR.

5.5. Расчет рентабельности

№ п/п	Показатели	1 месяц	2 месяц	...	12 месяц	Год
1.	Доход от реализации продукции, товаров,					

	работ, услуг, руб. (стр. 4 из Таблицы 11)				
2.	Чистая прибыль, руб. (стр. 20 из Таблицы 11)				
3.	Уровень рентабельности, % (стр. 2 / стр. 1)				

### 5.6. Окупаемость проекта

В данном подразделе необходимо указать срок окупаемости проекта (период времени, необходимый для того, чтобы доходы, получаемые от деятельности, покрыли затраты на открытие этой деятельности).

### 5.7. Анализ рисков.

№	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации рисков
<b>Внешние риски</b>			
1.			
2..			
<b>Внутренние риски</b>			
1.			
2..			

