

Оглавление

| | |
|--|----|
| 1. Требования к оформлению бизнес-плана | 2 |
| 2. Разделы бизнес-плана | 3 |
| 3. Содержание разделов | 3 |
| Оглавление | 3 |
| Исполнительное резюме | 3 |
| Продукт/услуга | 4 |
| Маркетинг-план | 10 |
| Производственный план | 13 |
| Организационный план | 19 |
| Финансовый план | 19 |
| 3.7.1. Прогноз (отчет) о доходах и расходах | 21 |
| 3.7.2. Прогноз (отчет) о движении денежных средств | 26 |
| 3.7.3. Форма прогнозного бухгалтерского баланса | 33 |
| 3.7.4. График безубыточности | 34 |
| 3.7.5. Контроль стоимости | 35 |
| Приложение (форма) №1 | 36 |
| Приложение (форма) №2 | 37 |

Данные Рекомендации по составлению бизнес-плана предназначены специалистам государственных учреждений службы занятости населения для использования в практической работе по содействию безработным гражданам в организации предпринимательской деятельности, а также другим гражданам, планирующим заняться предпринимательской деятельностью.

1. Требования к оформлению бизнес-плана

Бизнес-план оформляется на листах бумаги формата А 4 машинописным способом.

Бизнес-план имеет титульный лист с указанием следующих сведений:

БИЗНЕС-ПЛАН на тему:

(указать тему Вашей предпринимательской деятельности)

Например: «Проект предпринимательской деятельности по изготовлению садового инструмента».

Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности: - индивидуальный предприниматель.

Разработан: _____
(Ф.И.О.)

Владикавказ - 2010г.

2. Разделы бизнес-плана

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Оглавление.
2. Исполнительное резюме.
3. Продукция (для производящих продукцию), услуга (для оказывающих услуги, выполняющих работы).
4. Производственный план.
5. Маркетинг план.
6. Организационный план.
7. Финансовый план.
8. Приложения.

3. Содержание разделов

3.1. Оглавление

Оглавление выполняется на отдельной странице (второй) с указанием разделов и соответствующих им страниц, на которых начинаются разделы.

3.2. Исполнительное резюме

В исполнительном резюме дается краткое описание Вашей планируемой деятельности, Вашего продукта/услуги и при написании этого раздела нужно указать и раскрыть отличительные особенности Вашего продукта/услуги и особенности состояния рынка.

Раздел содержит четыре подраздела, в которых надо ответить на следующие вопросы:

1. Продукт/услуга.

- Что представляет собой Ваш продукт/услуга?

2. Рынки сбыта и их потенциал.

- Где планируется сбывать продукт/услугу?
- Кому планируется сбывать продукт/услугу?
- Насыщен ли выбранный рынок данным продуктом/услугой?

3. Предпосылки успеха.

- В чем возможные преимущества Вашего продукта/услуги?
- Какие преимущества дает потребителю приобретение Вашего продукта/услуги?
- Какие преимущества дает состояние рынка (при наличии такового)?

4. Источники финансирования (внутренние и внешние).

- Какая общая сумма проекта?
- От кого предполагается получить финансирование?
- Каков личный вклад предпринимателя и за счет чего?

Пример:

“Целью настоящего проекта является производство садового инструмента индивидуального пользования. Предлагаемый мной садовый инструмент имеет отличительные особенности от других, предлагаемых на рынке тем что, при его применении обеспечивается более высокая производительность труда вследствие особой формы режущей части...”

Или

“- при неизменных потребительских свойствах он имеет более низкую стоимость т.к. при его изготовлении применяется более дешевое сырье и ресурсосберегающие технологии...”

Или

“- аналогичный инструмент мало представлен на рынке и спрос на него не удовлетворен...”

«- общая сумма настоящего проекта составляет 68 800 руб. Из них 10 000 руб. - личные сбережения, 58 800 руб. – финансовая помощь из средств бюджета»

Примечание:

При указании в качестве источника финансирования финансовой помощи из средств бюджета соискатели должны иметь следующее:

Размер финансовой помощи определяется центром занятости населения (ЦЗН), в котором соискатель состоит на учете в качестве безработного гражданина. Финансовая помощь на организацию предпринимательской деятельности предоставляется в виде субсидии, выплачиваемой одновременно на реализацию бизнес-плана.

Единовременная субсидия предоставляется в размере годового размера пособия по безработице, причитающегося данному безработному гражданину. На 2010 год максимальная величина финансовой помощи может составить до 58 800 рублей.,

3.3. Продукт (услуга)

В данном разделе дается подробное описание Вашего продукта/услуги с указанием его (ее) физических характеристик.

Настоящий раздел содержит следующие подразделы:

1. Описание продукта/услуги.

Для продукта:

- Как выглядит Ваш продукт?
- Для чего предназначен Ваш продукт?
- Каковы физические характеристики Вашего продукта (размеры, вес, и т.п.)?

Пример:

«Садовый инструмент, который я планирую производить, представляет собой универсальный культиватор, прикрепленный к деревянному черенку, с двумя режущими кромками, расположенными под углом 76 градусов к друг другу...»

Или

«Швейные изделия представляют собой мужские куртки для рыбаков и охотников, изготовленные из непромокаемой ткани фирмы «Globus Inc.», отличающейся высокой износостойкостью и ... Вес куртки около 500 грамм. Куртки изготавливаются с 44 по 56 размер включительно...»

Для услуги:

- В каком виде оказывается Ваша услуга?
- Для чего предназначена Ваша услуга?
- Как потребляется Ваша услуга?

Пример:

«Услуга, которую планирую оказывать, выражается в подборе индивидуального стиля (имиджа) для ведущих развлекательных программ, начиная с выработки поведения на сцене и заканчивая изготовлением оригинальных костюмов и...»

2. Уникальные особенности или специальные характеристики продукта/услуги.

Для продукта:

- Какие характеристики Вашего продукта (цена, меньший вес, внешняя привлекательность, качество, гарантийные обязательства, срок службы и т.п.) отличают его от аналогичного?
- Какие преимущества (экономия средств, экономия времени, удобство пользования, безопасность, улучшение здоровья и т.п.) получает потребитель от использования Вашего продукта?

Пример:

«Особенность курток, производимых мной, в том, что оригинальный крой и специальное расположение карманов повышают удобство расположения специфического груза. Встроенные силовые элементы равномерно распределяют нагрузку и... При всех вышеперечисленных достоинствах цена куртки моего производства выше аналогичных всего на 5%...»

Для услуги:

- В чем преимущество (время оказания, цена, скорость оказания, гарантийные обязательства, доступность и т.п.) Вашей услуги перед аналогичными?
- Какие преимущества (экономия средств, уменьшение затрат времени, получение дополнительного дохода и т.п.) получает потребитель Вашей услуги?

Пример:

«Услуги, оказываемые мной, имеют отличительную особенность в том, что стиль подбирается индивидуально с учетом особенностей программы и с использованием разработок по методам воздействия на аудиторию (Методические разработки «Института прикладной психологии»).

При этом разработка специализированных организаций хотя и выше по качеству, но выполняются дольше на 1 месяц ...»

3. Цена продукта/услуги.

- Какова планируемая цена Вашего продукта/услуги?
- Обоснование цены.

Пример:

«Цена на садовый инструмент планируется не выше 15 руб. исходя из цен на рынке исследующих расчетов:

| <i>Материалы и ресурсы</i> | <i>Количество на изделие</i> | <i>Цена в рублях за кг</i> | <i>Стоимость</i> |
|----------------------------|------------------------------|----------------------------|------------------|
| <i>Сталь 45</i> | <i>0,8</i> | <i>2,50</i> | <i>2,00</i> |
| <i>Эмаль П-80</i> | <i>0,05</i> | <i>25,00</i> | <i>1,25</i> |
| <i>Заклепка d=8</i> | <i>0,06</i> | <i>8,30</i> | <i>0,50</i> |
| <i>Электрэнергия</i> | <i>5</i> | <i>0,50</i> | <i>2,50</i> |
| <i>Постоянные расходы</i> | <i>1</i> | <i>2,00</i> | <i>2,00</i> |

| | | | |
|-----------------------|-----|--|-------|
| <i>ВСЕГО затрат</i> | | | 8,25 |
| <i>Рентабельность</i> | 30% | | 2,47 |
| <i>Стоимость</i> | | | 10,72 |

При указанных затратах планируемая расчетная цена одного изделия составляет 10,72 руб., т.е. в случае незначительного изменения цен на ресурсы, изменение цены изделия не планируется»

4. Разработка, затраты на разработку продукта/услуги.

(Раздел вводится при необходимости)

- Является ли Ваш продукт/услуга образцом готовым к реализации?
- Требуется ли доработка Вашего продукта/услуги?
- Кем и когда разрабатывался Ваш продукт/услуга?
- Имеет ли кто-то авторские права на Ваш продукт/услугу и имеете ли Вы права на его/ее использование?
- Какие затраты Вы понесли при разработке Вашего продукта/услуги?
- Какие затраты потребуются по доработке Вашего продукта/услуги?

5. Развитие продукта/услуги.

(Раздел вводится при необходимости)

- Планируется ли развитие Вашего продукта/услуги?
- Развитие каких свойств, показателей Вашего продукта/услуги планируется?
- Кем будет выполняться развитие Вашего продукта/услуги?
- Какие затраты планируются на развитие Вашего продукта/услуги?

3.4. Маркетинг-план

Цель раздела «Маркетинг-план» - разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок и реагировать на складывающуюся на нем обстановку.

Настоящий раздел состоит из следующих подразделов:

1. Определение возможностей рынка.

- Каковы общие параметры (рост или его отсутствие в отрасли, источники удовлетворения спроса, пути развития и т.п.) рынка Вашего продукта/услуги?
- На каком секторе рынка планируется сбыт Вашего продукта/услуги?
- Каков сам процесс внедрения продукта/услуги в данный рынок (проблема ниши товара)?

2. План сбыта

- Как планируется сбывать продукт/услугу?
- Имеются ли твердые гарантии для первоначального сбыта Вашего продукта/услуги и кем они даны?
- Планируется ли привлечение третьих лиц в процесс сбыта?
- Не берете ли Вы слишком много ответственности на себя лично в процессе реализации продукта/услуги?
- Оптимален ли путь производство-сбыт?
- Можете ли Вы, при уже указанном процессе, быстро и эффективно реагировать на непредвиденные изменения?
- Позволяет ли Вам форма сбыта владеть полной информацией об эффективности реализации товара/услуги?

3. Реклама

- Как планируете Вы передавать информацию о Вашем продукте/услуге?
- Какие средства коммуникации (телевидение, газеты, рекламные буклеты и т.п.) Вы планируете использовать для этого?
- Являются ли выбранные Вами средства рекламы самыми оптимальными, чтобы Вы смогли достичь Вашей клиентуры?
- Какие средства (упаковка, информационные листы, инструкции и т.п.) Вы выбрали для оформления товара или представления услуги?
- Является ли данное оформление достаточно привлекательным?
- Как хорошо на нем содержится информация о самом продукте/услуге?
- Имеете ли вы образец товара/ услуги?
- Какие затраты Вы планируете на рекламу?

4. Проблема ценообразования.

- На каком типе рынка Вы собираетесь действовать?
- Как данный рынок влияет на Ваши цены?
- Как Вы собираетесь варьировать диапазон цен в будущем?
- Являются ли Ваши цены достаточно конкурентоспособными?
- Как Ваши клиенты могут реагировать на Ваши цены и последующее их изменение?

5. Прогноз объемов продаж.

- В каких объемах вы собираетесь продавать Вашу продукцию/услуги?
- Не перенасыщаете ли Вы рынок?
- Не насыщаете ли Вы рынок?
- Оптimalен ли объем продукции при Ваших ресурсах?

Оптимальна ли система распределения?

6. Обратная связь

- Какими способами Вы сможете узнать о состоянии сбыта?
- Какие каналы коммуникаций при этом задействованы?
- Являются ли они достаточно объективными?
- Может ли Вы получать информацию достаточно эффективно для быстрого реагирования при изменении условий рынка?

3.5. Производственный план

В разделе «Производственный план» требуется подробно описать производственный процесс создания продукта/услуги, при этом следует учитывать, что описание процесса производства продукта требует большего внимания к техническим подробностям, а описание сферы услуг, торговли не будет отличаться сложностью.

Настоящий раздел включает четыре подраздела:

1. Разработка продукта/услуги

(Раздел вводится при необходимости)

- Какие работы по разработке Вашего продукта/услуги были проведены (если Вы сами разрабатывали его/ее)?
- Какие работы будут проводиться по доработке Вашего продукта/услуги?

2. Изготовление.

- Какие исходные ресурсы используются при производстве Вашего продукта/услуги?
- Кем и как доставляются исходные ресурсы?
- Как они преобразуются в Ваш продукт/услугу?
- Какие работы производятся при изготовлении Вашего продукта/услуги?
- Какие работы Вы проводите сами?
- Какие работы выполняют субподрядчики?
- Какое оборудование используется при производстве Вашего продукта/услуги?
- Какие производственные объекты (здания, помещения, коммуникации) используются при производстве Вашего продукта/услуги и где они располагаются?
- Какое количество рабочей силы используется при производстве Вашего продукта/услуги?
- Какое оборудование имеется в наличии?

- Какое оборудование необходимо приобрести дополнительно?
- Какое количество ресурсов требуется для производства Вашего продукта/услуги?
- Какая производственная мощность производства?
- Как осуществляется управление качеством Вашего продукта/услуги?

Пример:

Верх курток изготавливается из непромокаемой ткани фирмы «Globus Inc.», прокладка - из непростеганного синтипона плотностью 0,85 кг на кв.м. толщиной 25 мм, подкладка - из капрона подкладочного. Детали верха сшиваются армированной нитью №10, детали подкладки и прокладки - №40. Для изготовления лекал используется пресс картон.

Материалы приобретаются на мелкооптовых базах фирм «Иванов LTD» и «Торгпроект», т. к. их цены наиболее приемлемые.

Построение и изготовление лекал для выкроек осуществляю самостоятельно.

Все операции по изготовлению продукции планирую осуществлять своими силами.

При изготовлении курток используется следующее оборудование, инструменты и приспособления:

| № | Наименование оборудования и инструментов | Кол-во | Имеется в наличии | Необходимо приобрести дополнительно | Срок приобретения | Сумма в рублях |
|---|--|--------|-------------------|-------------------------------------|-------------------|----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Стол раскройный | 1 | | 1 | 1м-ц | 1 000 |
| 2 | Оверлок | 1 | 1 | | | 2 500 |
| 3 | Машина швейная промышленная класс 22 | 2 | | 2 | 1м-ц | 4 000 |
| 4 | Утюг с отпаривателем | 1 | 1 | | | 1 500 |
| 5 | Ножницы круговые | 2 | 1 | 1 | 2 м-ц | 250 |
| 6 | Магазин для бобин | 1 | 1 | | | 150 |
| 7 | Комплект лекал | 4 | 2 | 2 | 3 м-ц | 800 |
| 8 | Челночные шпульки | 12 | 8 | 4 | 2 м-ц | 120 |
| | Итого: | | | | | 10 320 |

Затраты сырья на единицу продукции составляют:

| <i>№</i> | <i>Наименование затрат</i> | <i>Количество</i> | <i>Единица измерения</i> | <i>Цена единицы</i> | <i>Сумма</i> |
|----------|------------------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|--------------|
| 1 | <i>Ткань верха</i> | <i>2,5</i> | <i>м</i> | <i>20,00</i> | <i>50,00</i> |
| 2 | <i>Синтипон прокладочный</i> | <i>2</i> | <i>кв.м</i> | <i>18,00</i> | <i>36,00</i> |
| 3 | <i>Капрон подкладочный</i> | <i>2</i> | <i>м</i> | <i>13,00</i> | <i>26,00</i> |
| 4 | <i>Молния 70 см</i> | <i>1</i> | <i>шт.</i> | <i>8,00</i> | <i>8,00</i> |
| 5 | <i>Молния 30 см</i> | <i>8</i> | <i>шт.</i> | <i>1,00</i> | <i>8,00</i> |
| 6 | <i>Клепки</i> | <i>12</i> | <i>шт.</i> | <i>0,60</i> | <i>7,20</i> |
| 7 | <i>Тесьма капроновая</i> | <i>1,5</i> | <i>м</i> | <i>3,00</i> | <i>4,50</i> |
| 8 | <i>Нитки №10</i> | <i>0,5</i> | <i>шт.</i> | <i>1,50</i> | <i>0,75</i> |
| 9 | <i>Нитки №40</i> | <i>0,3</i> | <i>шт.</i> | <i>1,00</i> | <i>0,30</i> |
| | <i>ВСЕГО</i> | | | | <i>66,10</i> |

Для организации производства необходимо помещение площадью 25-30 кв.м., с электропроводкой. Имеется договоренность с ООО «Жилище» об аренде комнаты на 1 этаже трехэтажного кирпичного здания по адресу Кошачий пер., 13., цена аренды составляет 300 руб. в месяц без стоимости коммунальных услуг.

Коммунальные услуги за месяц составляют:

| № | Наименование ресурсов | Потребляемое количество | Количество | Цена | Стоимость |
|---|-----------------------|-------------------------|------------|------|--------------|
| 1 | Электроэнергия | | 80 | 600 | 42,00 |
| 2 | Вода | | | | 8,0 |
| 3 | Тепловая энергия | | | | 7,0 |
| 4 | ВСЕГО | | | | 57,00 |

И далее подобные расчеты

3. Обслуживание и сервис.

(Раздел вводится при необходимости)

- Предусмотрен ли какой либо сервис при приобретении Вашего продукта/услуги?
- Кто выполняет сервис?
- Какая стоимость сервиса?
- Какие расходы при сервисе?

4. Внешние воздействия.

- Какие внешние воздействия (рост цен на ресурсы, возможные изменения в технологии, влияние доминирующей группы клиентуры, регулирующие правила органов власти и т.п.) могут повлиять на производство Вашего продукта/услуги?
- Какое потенциальное влияние (положительное и отрицательное) они могут оказать на производство Вашего продукта/услуги?
- Какими способами Вы будете снижать влияние отрицательных факторов?
- Какие затраты могут потребоваться?

Пример:

«Повышение цен на энергетические ресурсы значительно повысят себестоимость продукции, т.к. они составляют значительную часть затрат на производство, что потребует замены оборудования на более экономичное, образцы которого уже стали появляться в продаже.»

5. Меры по правовой защите.

(Раздел вводится при необходимости)

- Что является объектом (технологический процесс, процесс упаковки и т.п.) правовой защиты?
- Требуется ли регистрация авторских прав?
- Имеется ли документация на защиту авторских прав?
- Какие затраты потребуются на защиту авторских прав?

3.6. Организационный план.

- Кем организуется дело?
- Кто является собственником дела?
- Какая форма собственности планируется?
- Размер уставного фонда и как он распределен между учредителями?
- Из каких источников поступают взносы в уставный фонд (капитал)?
- Как управляется организация? (Схема)
- Какие специалисты необходимы?
- Какой фонд оплаты труда планируется?
- Если вид деятельности попадает под налог на вмененный доход, то приводится расчет с разбивкой по месяцам.

3.7. Финансовый план

В данном разделе бизнес-плана рассматриваются потенциал проекта и график его финансирования; он может также служить оперативным планом для финансового управления проектом. Управление финансовой деятельностью непосредственно связано с коммерческой и производственной деятельностью фирмы.

В обоснование финансового плана должны быть подготовлены сроком на 1 год три базисных прогноза:

- а) прогноз прибылей и убытков (приложение № 1);
- б) прогноз распределения денежных потоков (приложение № 2);
- в) прогнозы бухгалтерского баланса на начало и конец каждого года при необходимости (приложение № 3);
- г) определение графика безубыточности;
- д) контроль стоимости.

Примечание:

Прогнозы бухгалтерского баланса рассчитываются, если проект будет осуществляться организацией (юридическим лицом), если же проект осуществляется предпринимателем без образования юридического лица, то прогнозирование балансов является факультативной задачей.

Образцы форм для подготовки финансовых планов представлены в приложении (№ 1, 2). После составления финансовых таблиц дается краткое заключение о полученной картине, включающее объем требуемых кредитов и долгов, уровень прибыли в результате продаж, скорость возврата долгов и т.д.

При расчетах необходимо указать источники оценок тех или иных расходов (см. табл. № 1)

Таблица № 1. Сопоставление возможных вариантов расходов и их покрытие

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|--|
| Самый скромный вариант (минимальная сумма расходов, максимальная экономия, например приобретение подержанного оборудования) | Разумный вариант (то, на чем скорее всего будет остановлен выбор) | Оптимальный вариант при отсутствии ограничения в средствах |

Заполнение 1-й и 3-й колонок помогает сделать разумный выбор, таблица может быть полезна при решении вопросов о дополнительных расходах и привлечении дополнительного финансирования.

3.7.1. Прогноз (отчет) о доходах и расходах

Подготовка формы № 1 (см. приложение № 1) заключается в определении прибыльности проекта.

В данном разделе используются:

Строка 1 «Выручка (продажи)» - это планируемый объем сбыта (продаж) продукции, товаров, работ или услуг в руб. или тыс. руб. из раздела «Маркетинг-план».

Строка 2 «Себестоимость продаж (расходы)» (для частных предпринимателей может называться «Расходы» - сумма затраченного сырья, основных и вспомогательных материалов, расходов на оплату труда, отчислений на социальное страхование от ФОТ, амортизационные отчисления, услуги сторонних организаций и прочие денежные затраты, относимые в установленном порядке на себестоимость/расходы реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг (их набор и величина берется из раздела «Производственный план»).

Строка 2 разбивается на пять элементов производственных затрат в соответствии с экономической логикой и требованиями действующих нормативных актов в области бухгалтерского учета и налогообложения.

В частности строка 2.1 «Материальные расходы» включает в себя затраты на оплату сырья, материалов, комплектующих, топлива и прочих вспомогательных материалов, относящихся к реализованной продукции и списанной на себестоимость согласно калькуляции на количество произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Следует иметь в виду, что данные по этой строке формы № 1 могут не соответствовать данным, отраженным по строке 3.4 формы № 2, так как в отдельные моменты могут производиться (оплачиваться) запасы товарно-материальных ценностей (ТМЦ) на будущие периоды, которые будут списаны на себестоимость в других (последующих) отчетных периодах.

Строка 2.2 «Расходы на оплату труда» включают в себя расходы на оплату труда работников в соответствии с утвержденным штатным расписанием по установленным ставкам окладов или сдельным расценкам, которые берутся из калькуляции (раздел «Производственный план»).

Необходимо иметь в виду, что для индивидуальных предпринимателей строки 2.2 и 2.3 формы № 1 не имеют практического применения в случаях, если они в силу заключенных договоров не являются работодателями. Если же ИП попадают под категорию работодателей по юридическим критериям, то они также являются плательщиками всех отчислений на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) на общих основаниях.

Строка 2.3 «Отчисления на социальное страхование (обязательное пенсионное страхование)» рассчитывается по установленным ставкам от фонда оплаты труда (строка 2.2) (см. форму № 1).

Строка 2.4 «Амортизационные отчисления» отражает суммы начисленной амортизации по основным средствам и нематериальным активам, приобретенных предприятием или ИП или внесенным в уставный фонд по списку из производственного плана и отражаемых по строке 2.2, 3.2 или 3.3 формы № 2.

Сумма ежемесячной амортизации рассчитывается исходя из первоначальной стоимости объектов основных средств или нематериальных активов и годовой нормы амортизации и полезного срока службы данных видов объектов.

Строка 2.5 «Прочие расходы» включает в себя в частности расходы на оплату процентов по полученным кредитам в пределах ставки рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной в 1,5 раза, списываемых по установленному порядку на себестоимость,

расходы на оплату различных услуг сторонних организаций и лиц, транспортные расходы, расходы на рекламирование продукции (работ, услуг) и представительских расходов в пределах установленного норматива (строки 2.5.1 – 2.5.5 формы № 1).

Расходы на указанные нужды, а также оплата процентов по банковским кредитам сверх установленных нормативов оплачивается из чистой прибыли предприятий, остающейся после уплаты налога на прибыль (для ИП – налога на доходы физических лиц), и при планировании таких расходов может показываться по дополнительной строке «Прочее использование прибыли» формы № 1.

В состав прочих расходов могут включаться также затраты на аренду оборудования и производственных площадей из производственного плана, прочие затраты, которые могут включать в себя телефонные, почтово-телеграфные, расчетно-банковские и прочие затраты, предусмотренные сметой расходов.

Строка 3 «Валовая прибыль/убыток (доход до налогообложения)» определяется как разница строк 1 и 2.

Понятие валовой прибыли используется в отношении юридических лиц (организаций), являющихся плательщиками налога на прибыль организаций. Для организаций, применяющих специальные налоговые режимы (УСН, ЕСХН или ЕНВД), а также для предпринимателей применяется понятие дохода до налогообложения.

Строка 4 «Налоговые выплаты» разделяется по основным видам налогов в соответствии с базами обложения отдельными видами уплачиваемых налогов (например, налог на прибыль организаций – для юридических лиц на общем режиме налогообложения, единый налог – для организаций или ИП, перешедших на УСН или уплачивающих ЕНВД, НДФЛ – для предпринимателей на общем режиме налогообложения).

По строке 5 «Отчисления на обязательное пенсионное страхование» показывается сумма отчислений на обязательное пенсионное страхование, уплачиваемая ИП в Пенсионный фонд РФ (минимальный размер фиксированного платежа).

Расчет исчисления стоимости страхового года для плательщиков страховых взносов указанных в пункте 2 части 1 статьи 5 Федерального закона от 24.07.2009г.

№212-ФЗ (ИП, адвокаты, нотариусы, не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам) на 2010 год

МРОТ — 4330 руб.

| | ПФР | | | ФФОМС (тариф страхового взноса- 1,1%) | ТФОМС (тариф страхового взноса- 2,0%) |
|---------|--|--|--|--|--|
| | для лиц 1966 года рождения и старше | для лиц 1967 года рождения и моложе | | | |
| | страховая часть тру- довой пенсии (тариф страхового взноса - 20,0%) | страховая часть трудовой пенсии (тариф страхового взноса - 14,0%) | накопительная часть трудовой пенсии (тариф страхового взноса - 6,0%) | | |
| год | 10392,0 | 7274,40 | 3117,60 | 571,56 | 1039,20 |
| квартал | 2598,00 | 1818,60 | 779,40 | 142,89 | 259,80 |
| месяц | 866,00 | 606,20 | 259,80 | 47,63 | 86,60 |
| день | | | | | |

Строка 6 «Чистая прибыль (доход)» как разница между строками 3, 4 и 5.

В целях привязки данной формы № 1 к форме № 2 «Прогноз о движении денежных средств» рекомендуется разбить чистую прибыль (доход) по направлениям использования прибыли.

Особенно это касается ИП

Поэтому вводится строка 7 «Использование чистой прибыли (чистого дохода)».

По строке 7.1 «на расширение производства/ накопление» отражаются суммы, которые предполагается использовать на расширение производства, то есть на закупку дополнительного оборудования, производство сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей и т.д.

По строке 7.2 «на распределение/потребление» отражаются суммы, которые предполагается использовать для ИП на личное потребление, для юридических лиц - на распределение части прибыли к выплате учредителям, на оплату дополнительных (превышающих установленные нормативы) расходов на рекламу, представительских расходов, на оплату процентов по банковским кредитам сверх установленной ставки рефинансирования ЦБ России, благотворительные отчисления и прочие дополнительные затраты, оплачиваемые из чистой прибыли предприятий (чистого дохода предпринимателя), остающихся в их распоряжении после уплаты налога на прибыль (налога на доходы физических лиц или иных налогов в соответствии с применяемым налоговым режимом).

Кроме того к вопросу о прогнозировании доходов и расходов необходимо отметить, что уровень производства или управления определяется прогнозами сбыта. Материальные, трудовые, производственные потребности должны быть определены и приведены в стоимостную форму. Затраты разделяются на постоянные и переменные элементы. При определении эффекта от продаж учитываются производственные расходы и затраты на приобретение оборудования.

Разрабатываемые планы должны подготавливаться ежемесячно на первый год для целей оперативного руководства (контроля) за фактическим исполнением проекта.

Для упрощения расчетов и в целях получения заключения по представленному проекту прогнозы доходов

и расходов и движения денежных средств (формы №№ 1 и 2) заполняются (представляются) соискателями в расчете на 1-й год осуществления деятельности общей суммой за год, без детализации (разбивки) по месяцам (кварталам).

Необходимо четко сформулировать способы сокращения производственных издержек и торговых затрат. Из-за важности планов прибылей и убытков для определения финансовой привлекательности проекта для потенциальных инвесторов очень важно, чтобы спорные положения были полностью раскрыты и документально оформлены.

Такие спорные положения могут включать размеры долгов и процентные ставки торговых издержек, общие и административные расходы, составляющий фиксированный процент от стоимости или продаж.

Помимо уже подготовленных и рассмотренных в предыдущем разделе положений, следует подчеркнуть главные рискованные моменты, способные воспрепятствовать достижению прибыльности и торгового успеха проекта, и чувствительность проекта к этим моментам.

Обсуждение должно содержать мнение разработчиков проекта о рискованных ситуациях, которые могут возникнуть перед предпринимателем, фирмой или отраслью из-за внешних причин.

Здесь может быть включено рассмотрение таких ситуаций, как эффект от сокращения объема продаж или задержка с достижением запланированного уровня производительности. Желательно предусмотреть специальные виды страхования, охватывающие кредитный риск.

3.7.2. Прогноз (отчет) о движении денежных средств

Для нового проекта прогноз денежных потоков (см. приложение, ф. № 2) может быть более важен, чем прогноз прибылей, из-за того, что в нем детально рассматриваются

величина и время максимального денежного притока и оттока.

Обычно уровень прибыли, особенно в начальные годы осуществления проекта, не является определяющим при рассмотрении непосредственных финансовых нужд. Более того, доходы, как правило, не превышают расходы в некоторые периоды времени. Прогноз денежных потоков и выявит эти условия.

Проводя планируемый уровень продаж и капитальных затрат в тот или иной период, прогноз подчеркивает необходимость и время дополнительного финансирования и определяет пиковые требования к рабочему капиталу. Администрация решает, как это дополнительное финансирование должно быть получено и в какие сроки и как будет возвращен возврат средств. Часть необходимого финансирования может быть обеспечена за счет средств фирмы (это отражается в бизнес-плане), часть - за счет банковских кредитов на 1-5 лет и за счет краткосрочных кредитов. Эта информация является частью прогноза денежных потоков.

Если проект разрабатывается в сезонной или циклической отрасли, или в отрасли, где смежники требуют от новой фирмы наличных выплат (или необходимо капитальное строительство), прежде чем продукт будет готов к продаже и начнет приносить доход, прогноз денежных потоков является важнейшим фактором для принятия решения о продолжении дела. Детализированный прогноз, который понятен и пригоден для руководства, может помочь привлечь внимание к проекту, несмотря на периодически возникающие денежные кризисы, которые следует предотвращать. Прогнозы денежных потоков предусматриваются на каждый месяц первого года и поквартально на второй и третий годы.

Когда денежный поток сформирован, необходимо обсудить противоречия между денежными потребностями

и их возможным удовлетворением в критические точки, например при низком накоплении средств и при предполагаемых снижениях продаж. Это позволяет проверить чувствительность бюджета, базирующегося на различных предложениях о факторах бизнеса и дающего те или иные результаты.

Разработка любого проекта начинается с поиска средств, за счет которых будет формироваться начальный капитал. Поэтому на начало первого месяца деятельности по строке 1 «Средства на начало» будет показан ноль.

В первом же месяце по строкам 2.1-2.5 должно отражаться формирование первоначального капитала. Источниками его формирования могут быть:

- финансовая помощь (субсидия) из средств бюджета (строка 2.1);

- личные накопления (строка 2.2);

- выручка от продаж (строка 2.3);

- полученные кредиты банков, если таковые планируются (строка 2.4);

- и прочие поступления средств (строка 2.5), которые могут формироваться за счет предоставления поставщиками оборудования, нематериальных активов, необходимых запасов сырья, материалов и прочих необходимых для работы товарно-материальных ценностей с отсроченным сроком их оплаты.

Средства, полученные от реализации продукции (работ, услуг) и отражаемые по строке 2.3 «Выручка от продаж» в первые месяцы работы могут и не отражаться, так как в некоторых случаях необходимо какое-то время для раскрутки проекта, наладки оборудования, поиска потенциальных клиентов и прочее. Хотя в дальнейшем данный источник поступления денежных средств должен стать основной приходной статьей.

Строка 2 «Приход денежных средств всего» подсчитывается суммированием строк 2.1 - 2.5.

Строка 3 «Расход денежных средств всего» представляет сумму строк 3.1 - 3.12, которые представляют собой направления расходования денежных средств, и в основном соответствуют расходам, включаемым в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), отражаемым по строкам 2 - 4 формы № 1, но с некоторыми оговорками.

Так, например, организационные расходы, отраженные по строке 3.1, приобретение оборудования и нематериальных активов (строки 3.2 и 3.3) являются единовременными затратами денежных средств, но переносящими свою стоимость на издержки производства (себестоимость) постепенно, путем начисления ежемесячного износа (амортизации) исходя из фактически произведенных затрат на приобретение данных объектов и годовой нормы амортизации на полное восстановление по следующей формуле:

$$\text{Им} = \text{ПС} \times \text{На} / 100 \times 12, \text{ где}$$

Им - сумма ежемесячного износа,

ПС - первоначальная стоимость объектов,

На - годовая норма амортизации на полное восстановление, измеряемая в процентах,

100 - проценты,

12 - количество месяцев в году.

Годовая норма амортизации для основных средств устанавливается организациями (ИП) самостоятельно и определяется в соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 года № 1.

Годовая норма амортизации для нематериальных

активов определяется предприятием самостоятельно и рассчитывается исходя из срока полезного использования делением 100 процентов на срок использования в годах. Если по отдельным объектам нематериальных активов невозможно определить срок полезного использования, то срок принимается из расчета на 10 лет.

Сумма начисленной амортизации не является денежным расходом и не отражается в форме № 2, но она, являясь одним из элементов, включаемых в себестоимость, рассчитывается ежемесячно и находит свое отражение в форме № 1 по строке 2.4.

То же относится к строке 3.4 «Оплата сырья, материалов, товаров», по которой отражаются суммы, фактически уплаченные поставщикам за поставленные товарно-материальные ценности.

Если планируются товарные запасы, то по данной строке формы № 2 отражаются все фактически уплаченные поставщикам суммы. А по строке 2.1 «Материальные затраты» формы № 1 отражаются лишь суммы, списанные на себестоимость по фактически отпущенному в производство сырью, материалам, комплектующим, топливу и так далее.

Что касается строк 3.5 - 3.11 формы № 2, то они в основном соответствуют строкам 2.2, 2.3, 2.5.2 - 2.5.5 формы № 1.

При заполнении строки 3.9 «Расходы на оплату процентов по полученным кредитам» необходимо иметь в виду, что в форме № 2 отражаются фактически выплаченные суммы процентов по банковским и коммерческим кредитам (по ставке, указанной в договоре), тогда как в форме № 1 по строке 2.5.3 «Расходы на оплату процентов по полученным кредитам» отражаются суммы процентов только в пределах ставки рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной в 1,5 раза, включаемых в себестоимость

реализованной продукции (работ, услуг) в соответствии с пунктом 1 статьи 269 НК РФ (данная норма действует с 1 января 2009 по 31 декабря 2009 года).

Проценты сверх ставки рефинансирования уплачиваются из чистой прибыли юридических лиц и ИП, остающийся в их распоряжении после уплаты налога на прибыль или подоходного налога.

При заполнении строки 3.10 «Расходы на рекламу и представительские» надо помнить, что в форме № 2 «Движение денежных средств» отражаются фактически произведенные затраты на эти цели, а в себестоимость/расходы (форма №1) они включаются только в пределах установленного норматива от суммы полученной выручки.

К расходам организации на рекламу относятся:

- расходы на рекламные мероприятия через средства массовой информации (в том числе объявления в печати, передача по радио и телевидению) и телекоммуникационные сети;
- расходы на световую и иную наружную рекламу, включая изготовление рекламных стендов и рекламных щитов;
- расходы на участие в выставках, ярмарках, экспозициях, на оформление витрин, выставок-продаж, комнат образцов и демонстрационных залов, изготовление рекламных брошюр и каталогов, содержащих информацию о реализуемых товарах, выполняемых работах, оказываемых услугах, товарных знаках и знаках обслуживания, и (или) о самой организации, на уценку товаров, полностью или частично потерявших свои первоначальные качества при экспонировании.

Расходы на иные виды рекламы, осуществленные налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, для целей налогообложения признаются в размере, не превышающем 1 процента выручки от реализации (пункт 4 статьи 264 НК РФ).

К представительским расходам относятся расходы налогоплательщика на официальный прием и (или) обслуживание представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и (или) поддержания взаимного сотрудничества, а также участников, прибывших на заседания совета директоров (правления) или иного руководящего органа налогоплательщика, независимо от места проведения указанных мероприятий.

К представительским расходам относятся также расходы на проведение официального приема (завтрака, обеда или иного аналогичного мероприятия) для указанных лиц, а также официальных лиц организации-налогоплательщика, участвующих в переговорах, транспортное обеспечение доставки этих лиц к месту проведения представительского мероприятия и (или) заседания руководящего органа и обратно, буфетное обслуживание во время переговоров, оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате налогоплательщика, по обеспечению перевода во время проведения представительских мероприятий.

К представительским расходам не относятся расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний.

Представительские расходы включаются в состав прочих расходов в размере, не превышающем 4 процента от расходов налогоплательщика на оплату труда за этот отчетный (налоговый) период (пункт 2 статьи 264 НК РФ).

Сверхнормативные расходы на данные цели также уплачиваются из чистой прибыли юридических лиц и ИП, остающейся в их распоряжении после уплаты налога на прибыль или налога на доходы физических лиц.

По строке 3.12 «Налоговые выплаты» отражается сумма налоговых обязательств, отраженная по строке 4 «Налоговые выплаты» формы № 1.

По строке 3.13 «Отчисления на обязательное пенсионное страхование предпринимателя» указывается сумма, отраженная по строке 5 «Отчисления на обязательное пенсионное страхование предпринимателя» формы № 1.

По строке 4 формы № 2 отражается увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств за год (отчетный период), рассчитываемое как разница строк 2 и 3 формы № 2.

По строке 5 формы № 2 отражается остаток денежных средств на конец года (отчетного периода) как разность строки 1 и строки 4 формы № 2.

3.7.3. Форма прогнозного бухгалтерского баланса

Баланс детализирует использование и вложение финансовых ресурсов, требуемых для поддержания проектируемого уровня производства. Инвесторы просматривают планируемые бухгалтерские балансы (приложение № 3, форма № 3 в данном Методическом пособии не приводится), устанавливая, не превышают ли долги допустимых размеров, рабочий капитал, текущие издержки, товарный оборот и т. д., и в зависимости от этого определяют будущее финансирование проекта. Форма бухгалтерского баланса может быть подготовлена на начало проекта и на конец каждого года на 3-5 лет работы.

Балансовые проектировки могут быть построены на основании стандартной формы бухгалтерского баланса, который предоставляют все юридические лица в налоговые инспекции по месту регистрации, на основании действующих документов по заполнению форм квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

В настоящее время состав и формы бухгалтерской отчетности представляются в соответствии с:

- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н;
- Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н.

Однако не имеет смысла для просчета прогнозируемых балансовых проектировок делать такую детализированную расшифровку направлений вложения хозяйственных средств и источников их образования как в стандартной форме бухгалтерского баланса. Для формы № 3 «Форма бухгалтерского баланса» может быть применена и упрощенная форма баланса по укрупненным направлениям вложения средств и источников их образования (приложение № 3, форма № 3 в данном Методическом пособии не приводится).

Для ИП и юридических лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности вообще нет смысла подготавливать данные проектировки, так как они не представляют налоговым органам данный вид финансовой отчетности.

3.7.4. График безубыточности

График безубыточности показывает уровень продаж (производства), необходимый для покрытия всех расходов предприятия на производство и реализацию продукции с учетом их возмещения за счет средств, полученных от заказчиков.

Он включает расходы, как зависящие от уровня производства (производственный труд, материалы, торговые издержки) - переменные издержки, так и не зависящие от него (арендная плата, уплата процентов, жалование служащим и т. д.) - постоянные издержки.

Уровень продаж, при котором покрываются все расходы, является уровнем безубыточности проекта.

Для инвесторов и руководителей полезно знать точку безубыточности и определить трудность ее достижения. Желательно, чтобы планируемые продажи были значительно выше, чем уровень безубыточности. Должен быть подготовлен график безубыточности и обсуждена возможность снижения точки безубыточности в случае уменьшения планируемого начального уровня продаж. Следует также показать эффект от снижения себестоимости на графике безубыточности.

3.7.5. Контроль стоимости

Доходные планы будут зависеть от способности осуществлять управление и контроль за ценами. По этой причине многие инвесторы хотят знать тип системы управления ценами, которую собираются использовать в деле.

Поэтому финансовый план должен включать краткое описание того, как будет достигаться и поддерживаться уровень цен, кто будет отвечать за мониторинг колебаний элементов стоимости, как часто будут представлять соответствующую информацию и как это будет влиять на бюджет проекта.

Формы 3.7.3., 3.7.4., 3.7.5. заполняются при необходимости и в настоящем Методическом пособии не приводятся.

Приложение (форма) № 1

Прогноз (отчет) о доходах и расходах

| № п/п | Показатели | Сумма в 1-й год деятель- ности (в руб.) |
|----------|--|--|
| 1. | Выручка (продажи) | |
| 2. | Себестоимость продаж (расходы), всего в том числе: | |
| 2.1. | Материальные расходы | |
| 2.2. | Расходы на оплату труда (наемных работников) | |
| 2.3. | Отчисления на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) (наемных работников) | |
| 2.4. | Амортизационные отчисления | |
| 2.5. | Прочие расходы, всего в том числе: | |
| 2.5.1. | Услуги сторонних организаций | |
| 2.5.2. | Транспортные расходы | |
| 2.5.3. | Расходы на оплату процентов по полученным кредитам | |
| 2.5.4. | Расходы на рекламу и представительские расходы | |
| 2.5.5. | Почтовые, канцелярские, командировочные и т.п. расходы | |
| 3. | Валовая прибыль/убыток (доход до налогообложения) | |
| 4. | Налоговые выплаты | |
| 5. | Отчисления на обязательное пенсионное страхова- ние предпринимателя | |
| 6. | Чистая прибыль (чистый доход) | |
| 7. | Использование чистой прибыли (чистого дохода): | |
| 7.1. | На расширение производства/накопление | |
| 7.2. | На распределение/потребление | |

Приложение (форма) № 2

Прогноз (отчет) о движении денежных средств

| № п/п | Показатели | Сумма в 1-й год деятельности (в руб.) |
|----------|--|---|
| 1. | Средства на начало года (отчетного периода) | 0 |
| 2. | Приход денежных средств, всего в том числе: | |
| 2.1. | Финансовая помощь, выделяемая ЦЗН | |
| 2.2. | Личные сбережения | |
| 2.3. | Выручка (продажи) | |
| 2.4. | Полученные кредиты банков | |
| 2.5. | Прочие поступления | |
| 3. | Расход денежных средств, всего в том числе: | |
| 3.1. | Организационные расходы | |
| 3.2. | Приобретение оборудования, инструментов | |
| 3.3. | Приобретение нематериальных активов | |
| 3.4. | Оплата сырья, материалов, товаров | |
| 3.5. | Расходы на оплату труда (наемных работников) | |
| 3.6. | Отчисления на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) (наемных работников) | |
| 3.7. | Услуги сторонних организаций | |
| 3.8. | Транспортные расходы | |
| 3.9. | Расходы на оплату процентов по полученным кредитам | |
| 3.10. | Расходы на рекламу и представительские расходы | |
| 3.11. | Почтовые, канцелярские, командировочные и т.п. расходы | |
| 3.12. | Налоговые выплаты | |
| 3.13. | Отчисления на обязательное пенсионное страхова- ние предпринимателя | |
| 4. | Увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств | |
| 5. | Средства на конец года (отчетного периода) | |

Для заметок

Для заметок

Для заметок