

Практическая работа №2
Составление бизнес-плана

Бизнес план – это документ, в котором прописываются основные направления деятельности организации, ставятся цели и задачи, а также способы их решения.

Главная цель бизнес плана – это формирование стратегии посредством определения миссии компании, анализа возможных направлений ее развития, расчета финансирования.

План:

1. Название предприятия
2. Название идеи
3. Месторасположение предприятия, номера телефонов
4. Фамилия, имя, отчество владельца (руководителя) будущего предприятия
5. Краткое описание идеи, её цели и задачи
6. Ресурсное обеспечение
7. Механизм реализации
8. Уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги
9. Объем требуемого внешнего финансирования
10. Прогноз объема продаж и прибылей



1. Название предприятия (логотип)

- 1: Используйте ФИО
- 2: В честь географических особенностей (города, реки, горы)
- 3: Используем иностранные языки
- 4: Сокращаем и используем аббревиатуру / акронимы
- 5: Используйте известные имена (реальные и вымышленные)
- 6: Используйте составные слова
- 7: Используйте рифмы (аллитерации) в названии



3. Месторасположение предприятия, номера телефонов.

- 1) покупательская активность в этом районе;
- 2) удобство подъезда;
- 3) оживленность движения транспортных средств;
- 4) наличие мест парковки;
- 5) сообщение общественным транспортом;
- 6) расположение улицы;
- 7) ближайшие конкуренты;
- 8) место для витрины;
- 9) удобство входа и выхода;
- 10) доступ с тыльной стороны здания для доставки грузов;
- 11) необходимые коммунальные услуги;
- 12) состояние здания;
- 13) стоимость аренды;
- 14) срок аренды;

4. Фамилия, имя, отчество владельца (руководителя) будущего предприятия

Иванов Иван Иванович



5. Краткое описание идеи, её цели и задачи

Резюме – это важнейшая часть документа.

В этом разделе кратко излагается основная информация о проекте, его концепция и возможные перспективы.

Цели

- Удвоить месячную выручку в течение 3 месяцев;
- Открыть 4 новых точек в течение года;
- Открыть филиал в таком-то регионе;
- Переехать в новый офис площадью не менее 30 м² в центре города;
- Создать собственный автопарк из 3-5 машин до конца следующего года;
- Запустить новый продукт на рынок в следующем году;

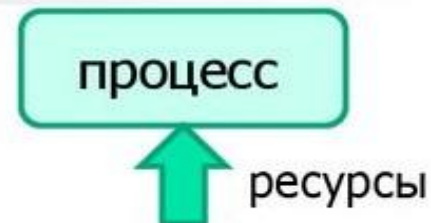
и Задачи

- Определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка
- Оценить материальное и финансовое положение
- Предусмотреть трудности

6. Ресурсное обеспечение

Ресурсы бизнес-процесса

Ресурс - материальный или информационный объект, постоянно используемый для выполнения процесса, но не являющийся входом процесса



Виды ресурсов:

- оборудование – то, с помощью чего выполняется процесс (станки, машины, инструменты, транспорт, связь);
- персонал – сотрудники, участвующие в выполнении процесса (рабочие, офисные работники, менеджеры);
- территория (помещения, здания, сооружения) – площади, которые используются при выполнении процесса;
- финансы – денежные ресурсы;
- документация, управляющая информация (планы, распоряжения) – то, что описывает порядок выполнения процесса.

Ресурсное окружение процесса (источники получения ресурсов):

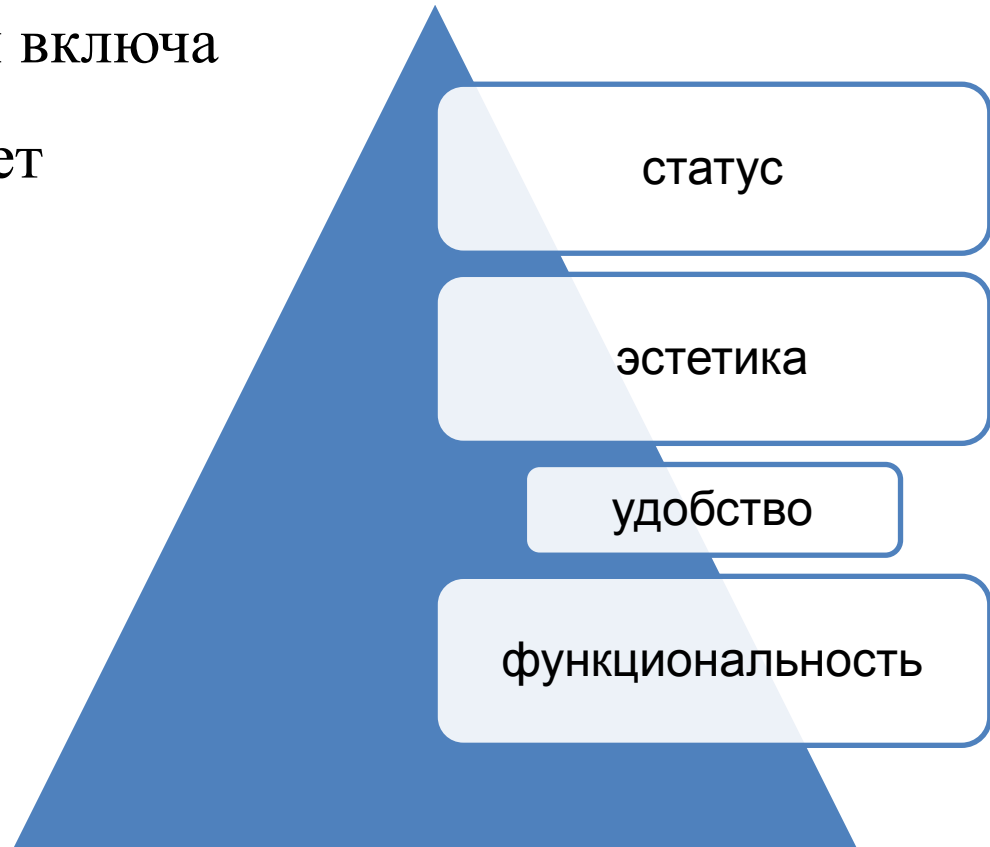
- функциональные подразделения компании;
- руководство компании;
- сторонние организации, инвесторы и т.д.

7. Механизм реализации

- Услуги «на пробу»: временное подключение интернета, ознакомительный урок, др.
- Поэтапное оказание услуг, по окончании каждого этапа человек должен иметь право отказаться от сотрудничества.
- Мастер-класс или другие онлайн- и офлайн-мероприятия, вовлекающие в процесс производства услуги.
- Экспресс-анализ или аудит ситуации.

8. Уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги

Понятие конкурентоспособности продукции включает в себя **все**, что отличает ваш **товар** от других.



9. Объем требуемого внешнего финансирования

Финансовый план определяет, на какие средства будет реализован каждый из пунктов бизнес-плана:

1. Затраты подготовительного периода
2. Затраты, связанные с обслуживанием кредита
3. Расчет налоговых платежей (**НДФЛ** в размере 13%, налог на имущество и налог на добавленную стоимость **НДС**— до 20%. Этот режим создан для **ИП**, имеющих обороты от 150 млн.руб., а также более 100 сотрудников в штате.)
4. Отчет о прибылях и убытках

Согласно [п. 3 стат. 346.11](#) все предприниматели, применяющие упрощенку, освобождаются от обязанности по уплате НДС. Это же касается и тех бизнесменов, которые работают на вмененке ([п. 4 стат. 346.26](#)), патенте ([п. 11 стат. 346.43](#)), сельхозналоге ([п. 3 стат. 346.1](#)).



«Вмененка» – сколько ПЛАТИТЬ?

Ставка: 15% вмененного дохода

Сумма налога =

$$= \text{показатель базовой доходности} \times \text{физический показатель} \times K1 \times K2 \times 15\%$$

(K1 и K2 – корректирующие коэффициенты)

в 2010 году K1=1,295
в 2011 году K1=1,372
(дефлятор)

В СПб K2=0,07+1 в зависимости от вида деятельности и расположения

Закон Санкт-Петербурга от 17.06.2003 N 299-35 (ред. от 21.11.2008) <http://www.kadis.ru/texts/index.php?id=6100>

Понятие патента



- * Патент— охранный документ, удостоверяющий исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца.

ИП в 2021 году **не может** воспользоваться **УСН**, если:

- его выручка больше 150 млн рублей в год; остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов — свыше 100 млн рублей;
- у него работает более 100 человек;
- производит подакцизные товары — сигареты или бензин.



Затраты на открытие магазина

№	Наименование затрат	Сумма
1	Архитектурно-строительный проект	20000
2	Дизайн-проект	60000
3	Проект пожарной безопасности	15000
4	Проект вентиляции	15000
5	Проект электрики	15000
6	Материалы для ремонта	170000
7	Оплата работы строителей и монтажников	150000
8	Оформление фасада магазина	50000
9	Оборудование	100000
10	Расчетно-кассовое оборудование и программное обеспечение	65000
11	Принадлежности для хозяйственно-бытовых нужд	4000
12	Итого:	664000

Затраты на открытие бизнеса



- Оборудование для обслуживания клиентов(кофемашина, бойлер, холодильник, микроволновка, стиральные машины 3 в 1 и т.д) - 200 000 руб.
- Косметический ремонт - 50 000 руб.
- Зона отдыха(столы, стулья) – 30 000 руб.
- Реклама (листовки) – 8 000 руб.
- Регистрация бизнеса – 800 руб.

10. Прогноз объема продаж и прибылей

1. Направленность и значимость проекта
2. Показатели эффективности его реализации
3. Анализ чувствительности проекта

При составлении **прогноза продаж** вы излагаете в виде цифр и процентов свое видение будущего вашей компании.

Конкретные **объемы прибыли** и товара вырисовываются на основе предположений о том, сколько товаров и на какую сумму приобретут покупатели.

Отчет по практической работе №2 оформить в виде презентации, согласно плану (10-11 слайдов)