МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**БИЗНЕС-ПРОЕКТ**

Наименование бизнес-проекта

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| Финансовые показатели проекта за первый год деятельности:Инвестиционные затраты\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Доходы предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Затраты (расходы) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Валовая прибыль \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Налог на текущую деятельность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Чистая прибыль\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Срок окупаемости\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Рентабельность по чистой прибыли\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Разработчик: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель: Попова И.Н.,доцент, к.с.н.

**2021**

***Моя бизнес – идея***

(опишите формат вашего предполагаемого бизнеса)

***Краткое резюме проекта***

*(Должно содержать ответы на следующие вопросы)*

***Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг, выполнением какого вида работ) будет заниматься Ваше предприятие?***

***Кто будет Вашим покупателем?***

***Какая организационно - правовая форма Вашего предприятия?***

***Сколько будет создано рабочих мест?***

***Каковы источники финансирования проекта?***

| Источник финансирования | Объем финансирования | Условия финансирования |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

***SWOT- анализ предпринимательской идеи***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Сильные стороны*** | ***Слабые стороны*** |
|  |  |
| ***Возможности*** | ***Угрозы*** |
|  |  |

***Примечание: Среди сильных (слабых) сторон обязательно учтите, какой опыт производства и реализации этого продукта у Вас имеется.***

***Маркетинговый план***

***Какие потребности будет удовлетворять Ваш продукт? В каких сферах Ваш продукт можно использовать?***

***Какие характеристики делают Ваш продукт (бизнес) уникальным?***

***По каким составляющим из комплекса маркетинга 4Р Вы будете конкурировать?***

***Как Ваши товары или услуги, работы будут доходить до потребителя?***

***Ваша программа лояльности клиента (способы сохранить постоянных клиентов):***

***Требуемые площади:***

 Описание площадей (складские, офисные помещения и пр.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Диаграмма Ганта (планируемый период запуска проекта)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Действия/периоды** | **Период времени** | **Необходимые средства** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация бизнеса |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Открытие бизнеса****ИТОГО:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***Расчет инвестиционных затрат, необходимых для запуска бизнеса***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  **Статьи** | **Собственные средства**  | **Другие инвестиции****(средства гранта)** | **Заемные средства** | **Сумма** |
| **1. Предварительные расходы** **(**регистрация бизнеса, мониторинг рынка, юридические услуги и пр.) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Итого предварительных расходов** |  |  |  |  |
| **2. Основные средства** (здания, сооружения, оборудование, транспорт и пр. имущество стоимостью более 100 тысяч рублей и сроком использования более 1 года) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Итого основных средств** |  |  |  |  |
| **3. Оборотные средства** (товары, сырье, материалы, необходимые для запуска проекта) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Итого оборотных средств** |  |  |  |  |
| **Итого инвестиционных затрат (п.1+п.2+п.3)** |  |  |  |  |

*\* – указать дату регистрации ИП/юр.лица*

*\*\* - указать примерную дату выхода на стабильное получение доходов от реализации продукции, услуг, работ*

***Ассортимент товаров (услуг), планируемых к реализации***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование продукции** | **Единица измерения продукции** | **Цена единицы продукции** | **Потребители** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

 ***План продаж 1***

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование продукции (табл.1)** |  |
| **Год** |  |
| **Месяц** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Объем продаж** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Выручка от реализации**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Выручка от реализации = цена единицы продукции (работ, услуг)(табл.1) × объем продаж (тыс. рублей)*

***План продаж 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование продукции (табл.1)** |  |
| **Год** |  |
| **Месяц** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Объем продаж** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Выручка от реализации**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Выручка от реализации = цена единицы продукции (работ, услуг)(табл.1) × объем продаж (тыс. рублей)*

**План продаж3**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование продукции (табл.1)** |  |
| **Год** |  |
| **Месяц** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Объем продаж** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Выручка от реализации**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Выручка от реализации = цена единицы продукции (работ, услуг)(табл.1) × объем продаж (тыс. рублей)*

 ***Выручка по всему ассортименту продукции***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Выручка от реализации**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**План по труду**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Количество** | **Условия оплаты** |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Итого затрат на оплату труда** |  |  |  |

***Текущие постоянные затраты ( руб.)***

|  |  |
| --- | --- |
| **Год***\** |  |
|  **Месяц***\****Статьи** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Заработная плата (постоянная часть) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Начисления на зарплату (30% от п.1) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Коммунальные платежи (вода, электроэнергия, отопление) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Арендные платежи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Канцелярские товары |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. Связь (телефон/факс/ почтовые услуги /Интернет) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Ремонт и техническое обслуживание |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. Транспортные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9.Командировочные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10. Реклама |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11. Проценты по кредитам + тело кредита |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12.  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Итого постоянных затрат** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Данная страница заполняется по всем проектам по каждому продукту, услуге, работе отдельно!**

***1.Расход сырья, материалов на единицу продукции (работ, услуг)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование сырья, материалов** | **Единица измерения** | **Цена единицы измерения, руб.** | **Расход на единицу****продукции (работ, услуг)\*** | **Стоимость на единицу продукции (работ, услуг), руб.** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=3×4 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Итого\*\***  |  |

*\* объем расхода материала в единицах измерения, указанных в столбце 2, на единицу измерения продукции, указанную в таблице 1.*

*\*\* сумма по всем видам сырья, материалов*

***2. Сдельная зарплата на 1 единицу продукции (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб. (без начислений; в т.ч. НДФЛ)***

***3. Другие переменные затраты на 1 единицу продукции (работ, услуг)***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование вида затрат** | **Единица измерения** | **Цена единицы измерения, руб.** | **Расход на единицу****продукции (работ, услуг)\*** | **Стоимость на единицу продукции (работ, услуг), руб.** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | **Итого***\*\** |  |

*\* объем расхода в единицах измерения, указанных в столбце 2, на единицу измерения продукции, указанную в таблице 1.*

*\*\* сумма по всем видам других затрат*

*План прибылей и убытков (тыс. руб.)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Год** |  |
|  **Месяц** **Статьи** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Доходы** |
| **Выручка от реализации** (табл 4) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Переменные затраты** |
| **Итого переменных затрат** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Постоянные затраты** |
| **Итого постоянных затрат**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Валовая прибыль** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Налоги** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Чистая прибыль** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Чистая прибыль нарастающим итогом** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Финансовые показатели бизнес-проекта**

**Доходы** предприятия составляют выручку от реализации продукции (услуг) за период\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Затраты (расходы)** возникают при изготовлении и продаже продукта. Полная себестоимость рассчитывается как сумма переменных и постоянных затрат \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Валовая прибыль** до уплаты налогов рассчитывается как разница между доходами и расходами (суммой переменных и постоянных затрат). \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Налог на текущую деятельность** рассчитывается в зависимости от выбранной системы налогообложения (ОСНО, УСН) по действующему на момент написания проекта ставке. Большинство малых предприятий находятся на упрощенной системе налогообложения. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Чистая прибыль** есть разница между прибылью до уплаты налогов и налогом на прибыль\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Срок окупаемости** — период времени, необходимый для того, чтобы доходы покрыли затраты на инвестиции\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Рентабельность по чистой прибыли** рассчитывается как отно­шение чистой прибыли к полной себестоимости

**Точка безубыточности** характеризует объем реализации (выручки, продаж), покрывающий переменные и постоянные расходы периода. Объем реализации, превышающий точку безубыточности, генерирует прибыль (Зона прибыли). Таким образом, значение точки безубыточности показывает обязательный минимум сбыта продукции для того, чтобы все затраты периода окупились.

**ТБ = Постоянные расходы/(Цена 1 единицы изделия -- Переменные расходы на 1 ед. продукции)**