Документ предоставлен [КонсультантПлюс](https://www.consultant.ru)

МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРИКАЗ

от 24 апреля 2023 г. N 487-НПА

ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ФОРМЫ БИЗНЕС-ПЛАНА ВЕДЕНИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ФОРМЫ ПЛАНА РАЗВИТИЯ

ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕТОДИЧЕСКИХ

РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ИХ РАЗРАБОТКЕ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Список изменяющих документов  (в ред. [приказа](https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=RLAW049&n=172195&dst=100005) Минтруда и соцразвития Новосибирской области  от 22.04.2024 N 730-НПА) |  |

В соответствии с [пунктом 22](https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=RLAW049&n=168742&dst=100205) размера, порядка и условий предоставления социальной помощи на территории Новосибирской области, установленных постановлением Правительства Новосибирской области от 22.07.2019 N 281-п "Об установлении размера, порядка и условий предоставления социальной помощи на территории Новосибирской области", приказываю:

1. Утвердить прилагаемые:

1) форму [бизнес-плана](#P39) ведения предпринимательской деятельности;

2) методические [рекомендации](#P1477) по разработке бизнес-плана ведения предпринимательской деятельности;

3) форму [плана](#P1617) развития личного подсобного хозяйства;

4) методические [рекомендации](#P1716) по разработке плана развития личного подсобного хозяйства.

2. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на начальника управления организации социальных выплат Мальцеву Т.А.

Министр

Е.В.БАХАРЕВА

Утверждена

приказом

министерства труда и

социального развития

Новосибирской области

от 24.04.2023 N 487-НПА

ФОРМА

БИЗНЕС-ПЛАН ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Название предприятия/организационно-правовая форма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

2. ИНН \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Контактные данные компании:

Ф.И.О. руководителя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии)

Юридический адрес \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

вид деятельности (для самозанятых) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. [ОКВЭД](https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=LAW&n=468900) с расшифровкой (для субъектов МСП) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Место реализации проекта (адрес) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Дата начала реализации проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Продолжительность реализации проекта, мес. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Необходимость лицензии/разрешения для ведения деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

9. Стоимость проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей,

в том числе:

собственные средства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей

средства государственной социальной помощи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей

Срок окупаемости проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ мес.

Рентабельность продукции \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%

Порог рентабельности проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей

Чистая прибыль проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей

Количество созданных рабочих мест (при наличии) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Резюме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Раздел 1 "Описание бизнеса" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Раздел 2 "Продукты и услуги" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Раздел 3 "Анализ рынка"

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

3.2. "Swot-анализ" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны (S) | Слабые стороны (W) |
|  |  |
|  |  |
| Возможности (0) | Угрозы (T) |
|  |  |
|  |  |

Вывод: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Таблица 2.

Преимущества и недостатки представленной на рынке аналогичной продукции/услуги

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Преимущества | Недостатки | Мои предложения |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

3.3. Анализ конкурентов

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименования конкурентов (по убыванию их значимости) | Основные преимущества | Основные недостатки | Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией) | Маркетинговые предложения | Используемая стратегия |
| Конкурент 1 |  |  |  |  |  |
| Конкурент 2 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Вывод: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Раздел 4 "План маркетинга"

4.1. Ценовая политика \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Таблица 4.

Сопоставление цен и стоимости услуг на свою продукцию и продукцию конкурентов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование продукции/услуг | Ед. изм. | Цена, руб. | | |
| Собственная цена | Конкурент 1 | Конкурент 2 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Тактика реализации продукции (работ, услуг): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок (реклама, скидки,

участие в выставках и т.д.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники),

наличие предварительных договоренностей и протоколов намерений на поставку

(наименование организаций) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.2. План продаж продукции в натуральном выражении

Таблица 5

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Ед. изм. | Периоды (по кварталам) | | | | Итого за год |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1. Продукция (услуга) A |  |  |  |  |  |  |
| 2. Продукция (услуга) B |  |  |  |  |  |  |
| 3. Продукция (услуга) C |  |  |  |  |  |  |
| 4. Продукция (услуга) D |  |  |  |  |  |  |
| 5. Продукция (услуга) E |  |  |  |  |  |  |
| 6. Продукция (услуга) F |  |  |  |  |  |  |
| Итого |  |  |  |  |  |  |

Раздел 5 "Производственный план"

5.1. Описание местоположения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.2. Выбор места реализации проекта, его особенности

Таблица 6

|  |  |
| --- | --- |
| Место реализации проекта (указать точный адрес) |  |
| Обеспеченность инфраструктурой (транспортной, инженерной, социальной) |  |
| Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.:  - в собственности;  - в аренде (указать на какой срок) |  |
| Состояние производственных площадей |  |
| Доступность производственных площадей для покупателей |  |

5.3. Производственная мощность

Таблица 7

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Значение |
| 1. Годовая производственная мощность предприятия, ед. |  |
| 2. Режим работы предприятия, час |  |

5.4. Объем производства продукции/услуг в натуральном выражении по периодам проекта, ед.

Таблица 8

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование продукции/услуги | Ед. изм. | Объем производства продукции/услуг в натуральном выражении по периодам проекта, ед. | | | | Итого по проекту |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |  |  |

5.5. Объем производства продукции/услуг в денежном выражении по периодам проекта, руб.

Таблица 9

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование продукции/услуги | Цена 1 ед. | Объем производства продукции/услуг в денежном выражении по периодам проекта, руб. | | | | Итого по проекту |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого |  |  |  |  |  |  |

Раздел 6 "План персонала"

В процессе реализации проекта возникает необходимость в создании \_\_\_\_\_ рабочих мест.

Расчет списочного состава работников, фонда оплаты труда (ФОТ), страховых платежей (заполняется один из предложенных вариантов таблиц).

Таблица 10

Вариант 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Сотрудник, должность | Численность, чел. | Повременная оплата труда (месячная зар. плата), руб. | Сдельная оплата труда, руб. | | | ФОТ, руб. | |
| тариф. ставка, руб./дн. | месяч. норма выходов | месяч. сдельная зарплата | руб./мес. | руб./год |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Всего |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Страховые взносы в ПФ, ОМС, ФСС 30% | | | | | |  |  |

Вариант 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Профессия, должность | Среднесписочная численность, чел. | | | Повременная оплата труда (месячная зарплата), руб. | Сдельная оплата труда, руб. | | | ФОТ, руб. | |
| явочная | коэф. списоч. числ. | списочная |
| тариф. ставка, руб./дн. | месяч. норма выходов | месяч. сдельная зарплата | руб. мес. | руб./год |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Всего |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Страховые взносы в ПФ, ОМС, ФСС 30% | | | | | | | | |  |  |

По периодам проекта

Таблица 11

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Показатель | Год, руб. | | | | Итого по проекту |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |  |
|  | ФОТ |  |  |  |  |  |
|  | Страховые взносы |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Раздел 7 "План затрат"

7.1. Материальные производственные затраты в стоимостном выражении

Таблица 12

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид материальных затрат | Ед. изм. | Продукт 1 | | | | Продукт 2 | | | | Материальные затраты на весь объем производства, руб. |
| Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. затрат, руб./ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. | Норма расхода на 1 ед. в натур. выраж. | Цена мат. затрат, руб./ед. | Объем пр-ва, шт. в год | Материальные затраты, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 6 + 10 |
| 1. Сырье |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Материалы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Комплектующие зап. части |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.2. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. Топливо на производственно-технические нужды |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Электроэнергия (на технологические цели) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ВСЕГО: |  | x | x | x |  | x | x | x |  | ИТОГО |

7.2. Вспомогательные материальные затраты

Таблица 13

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование вспомогательного материала | Ед. изм. | Вспомогательные материальные затраты, руб. | |
| за квартал | за год |
| 1 | Спец. одежда |  |  |  |
| 2 | Зап. части |  |  |  |
| 3 | Инструменты |  |  |  |
| 4 | Электроэнергия (освещение цеха, офиса) |  |  |  |
| 5 | ... |  |  |  |
|  | ВСЕГО |  |  |  |

Например: спец. одежда: 5 чел. x 1 халат/год x 500 руб. = 2500 руб.

7.3. Амортизация основных фондов (ОФ)

Таблица 14

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Первоначальная ст-ть ОФ, руб. | Срок службы, лет | Годовая норма амортизации, % | Амортизац. отчисления, руб./год |
| 1. Пресс | 50 000 | 5,0 | 100% / 5 = 20% | 50000 x 20 / 100 = 10000 |
| 2. Оборудование |  |  |  |  |
| 3. Машина |  |  |  |  |
| 4. ... |  |  |  |  |
| ИТОГО: |  |  |  |  |

7.4. Смета затрат на производство

Таблица 15

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Статьи затрат | Годовые затраты, руб. | | |
| Всего | в т.ч. | |
| постоянные | переменные |
| 1 | Материальные затраты, в т.ч.: |  |  |  |
| 1.1 | производственные |  |  |  |
| 1.2 | вспомогательные |  |  |  |
| 2 | Затраты на оплату труда |  |  |  |
| 3 | Страховые взносы |  |  |  |
| 4 | Амортизация основных средств |  |  |  |
| 5 | Прочие денежные расходы: |  |  |  |
| 5.1 | ремонт помещения |  |  |  |
| 5.2 | канцелярские и хоз. расходы |  |  |  |
| 5.3 | расходы на подбор и обучение персонала |  |  |  |
| 5.4 | страхование имущества |  |  |  |
| 5.5 | аренда помещения |  |  |  |
| 5.6 | услуги связи |  |  |  |
| 6 | Внепроизводственные расходы, в т.ч.: |  |  |  |
| 6.1 | реклама |  |  |  |
| 6.2 | транспортные расходы, связанные со сбытом продукции |  |  |  |
| 7 | ИТОГО: |  |  |  |
| 8 | Удельный вес, % |  |  |  |
| 9 | Затраты на 1 ед. продукции (услуги) |  |  |  |

7.5. Смета затрат по периодам проекта

Таблица 16

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Статья расходов | Год | | | | |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | всего |
| 1 | Материальные затраты, в т.ч.: |  |  |  |  |  |
| 1.1 | материальные производственные затраты |  |  |  |  |  |
| 1.2 | вспомогательные материальные затраты |  |  |  |  |  |
| 2 | Затраты на оплату труда |  |  |  |  |  |
| 3 | Страховые взносы |  |  |  |  |  |
| 4 | Амортизация основных средств |  |  |  |  |  |
| 5 | Прочие денежные расходы: |  |  |  |  |  |
| 5.1 | ремонт помещения |  |  |  |  |  |
| 5.2 | канцелярские и хоз. расходы |  |  |  |  |  |
| 5.3 | расходы на подбор и обучение персонала |  |  |  |  |  |
| 5.4 | страхование имущества |  |  |  |  |  |
| 5.5 | аренда помещения |  |  |  |  |  |
| 5.6 | услуги связи |  |  |  |  |  |
| 6 | Внепроизводственные расходы, в т.ч.: |  |  |  |  |  |
| 6.1 | реклама |  |  |  |  |  |
| 6.2 | транспортные расходы, связанные со сбытом продукции |  |  |  |  |  |
| 7 | ИТОГО: |  |  |  |  |  |
| 8 | Удельный вес, % |  |  |  |  | 100 |
| 9 | Затраты на 1 ед. продукции (услуги) |  |  |  |  |  |

Раздел 8 "Финансовый план"

8.1. План прибылей и убытков

Таблица 17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Показатели | Год | |
| за квартал | за год |
| 1 | Выручка от реализации, руб. [(таб. N 9)](#P352) |  |  |
| 2 | Общие затраты, руб. [(таб. N 15)](#P838) |  |  |
| 3 | Балансовая прибыль, руб. ([п. 1](#P1099) - [п. 2](#P1103)) |  |  |
| 4 | Налоговые платежи, руб. |  |  |
| 5 | Чистая прибыль, руб. |  |  |

8.2. Инвестиционные затраты по источникам финансирования

Таблица 18

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование инвестиционных затрат | Кол-во | Цена 1 ед., руб. | Затраты всего, руб. | Источники финансирования затрат, из них: | | |
| Финансовая помощь, руб. | Заемные средства <\*>, руб. | Собственные средства, руб. |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ИТОГО |  |  |  |  |  |  |

--------------------------------

<\*> При условии привлечения заемных средств необходимо рассчитать процент по обслуживанию кредита.

8.3. График реализации проекта по периодам

Таблица 19

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование этапа проекта | Год | | | |
|  |  | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

8.4. Расчет точки безубыточности

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q) \_\_

Таблица 20

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На весь объем пр-ва | На 1 ед. продукции | Удельный вес, % |
| Выручка, руб./год |  |  | 100 |
| Постоянные затраты, руб./год |  |  |  |
| Переменные затраты, руб./год |  |  |  |
| Совокупные затраты, руб./год |  |  |  |

8.5. Основные технико-экономические показатели проекта

Таблица 21

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование показателей | Ед. изм. | Год | | | | Итого по проекту |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1 | Объем производства в натуральном выражении |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Выручка от реализации продукции |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Совокупные затраты на пр-во и сбыт продукции/услуг |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Инвестиционные затраты, в т.ч. |  |  |  |  |  |  |
| 4.1 | собственные средства |  |  |  |  |  |  |
| 4.2 | заемные средства |  |  |  |  |  |  |
| 4.3 | средства государственной социальной помощи |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Стоимость основных средств |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Производственная мощность оборудования |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Списочная численность |  |  |  |  |  |  |
| 8 | ФОТ |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Среднемесячная заработная плата |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Порог рентабельности |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Рентабельность продукции |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Срок окупаемости проекта |  |  |  |  |  |  |

8.6. Движение денежных средств по проекту

Таблица 22

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Год | | | | Итого по проекту |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1. Наличие денежных средств на начало периода (собственные средства) |  |  |  |  |  |
| 2. Финансовая помощь |  |  |  |  |  |
| 3. Выручка от оказания услуг, производства продукции, руб. |  |  |  |  |  |
| ИТОГО поступления: |  |  |  |  |  |
| 4. Платежи, всего: руб. |  |  |  |  |  |
| в том числе:  4.1. материалы |  |  |  |  |  |
| 4.2. электроэнергия |  |  |  |  |  |
| 4.3. затраты на оплату труда |  |  |  |  |  |
| 4.4. страховые взносы |  |  |  |  |  |
| 4.5. приобретение основных средств |  |  |  |  |  |
| 4.6. прочие расходы, всего |  |  |  |  |  |
| 5. Налог на прибыль |  |  |  |  |  |
| 6. Возврат заемных средств и % |  |  |  |  |  |
| 7. Выплаты за счет прибыли |  |  |  |  |  |
| 8. Остаток денежных средств на конец периода |  |  |  |  |  |

Утверждены

приказом

министерства труда и

социального развития

Новосибирской области

от 24.04.2023 N 487-НПА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ВЕДЕНИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бизнес-план ведения предпринимательской деятельности (далее - бизнес-план) имеет следующую структуру:

1) титульный лист;

2) резюме;

3) описание бизнеса;

4) продукты и услуги;

5) анализ рынка;

6) план маркетинга;

7) производственный план;

8) план персонала;

9) план затрат;

10) финансовый план.

1. Титульный лист:

наименование проекта (отразить, что произойдет в результате реализации бизнес-плана. Например: организация производственной деятельности, организация мастерской и т.д.);

вид деятельности (для самозанятых), например предоставление услуг по ремонту бытовой техники и т.д.;

количество создаваемых рабочих мест (при наличии).

2. Резюме:

резюме имеет важное значение при принятии решения для инвесторов. Резюме отражает результаты процесса составления бизнес-плана в целом и должно быть написано только после тщательного рассмотрения всех аспектов бизнеса. Резюме всегда пишется на заключительном этапе создания бизнес-плана.

3. Описание бизнеса:

общее описание компании (продукта/услуги);

цели проекта;

потенциал проекта;

уникальность продукта или услуги.

4. Продукты и услуги:

наименование продукции/услуги;

назначение продукции/услуги;

удовлетворяемые потребности;

область применения продукции/услуги;

основные характеристики продукции/услуги;

основные конкурентные преимущества продукции/услуги.

5. Анализ рынка:

кто потребитель продукции/услуги? (определение целевого рынка и его сегментов);

каковы основные сегменты рынка? Какие потребители (или их группы) являются наиболее привлекательными (в финансовом отношении)?;

в чем заключаются товарные особенности целевых сегментов и их ассортиментное наполнение? Как компания будет позиционировать свой продукт/услугу для этих привлекательных клиентов? (выявление того, какая продукция/услуга и на какие рынки будет поставляться);

каков спрос и оценка потенциала рынка в целом и по сегментам? Каково ценовое состояние рынка?;

какую долю рынка компания собирается контролировать? (оценка спроса и потенциала рынка. Оценка доли рынка, которую компания намерена контролировать);

доля рынка, контролируемая фирмой, определяется отношением объема продаж ее продукции/услуги к общему объему продаж.

"Swot-анализ":

- Strengths (сильные стороны),

- Weaknesses (слабые стороны),

- Opportunities (возможности),

- Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом). Например, предприятие управляет собственным торговым ассортиментом - это фактор внутренней среды, но законы о торговле не подконтрольны предприятию - это фактор внешней среды.

Цель анализа конкурентов - составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды, а также показать конкурентные преимущества компании.

6. План маркетинга - обоснованность ценовой политики, факторы, влияющие на колебания цен (сезонность, особенности производственного процесса, гибкость и мобильность производственного процесса и т.д.).

7. Производственный план:

производственная мощность [(таблица 7)](#P294) предприятия или цеха при однотипном оборудовании рассчитывается по формуле:



где

N - среднегодовое количество однотипного оборудования;

Тпл - плановый (эффективный) годовой фонд времени работы оборудования, час, который рассчитывается по формуле:

Тпл = (365 - nдн.вых - nпразд - nдн.тех.ост) x 24, час.

h - затраты времени на выпуск единицы продукции (станкоемкость).

8. План персонала [(раздел 6)](#P397):

если в процессе реализации проекта возникает необходимость в создании \_\_\_\_\_ рабочих мест, расчет списочного состава работников, фонда оплаты труда (ФОТ), страховых платежей (заполняется один из предложенных вариантов таблиц).

Списочная численность персонала, чел.

Чсп = Чяв x Ксп, чел.

где Чяв - численность явочная;

где Ксп - коэффициент списочного состава, который определяется по формуле:



Тпл.п. - номинальный фонд рабочего времени рабочего за год;

Тпл.р. - реальный фонд рабочего времени рабочего за год;

nпл.п - количество календарных дней в году;

nпразд - количество праздничных дней в году;

nобщ.вых - количество общих выходных дней на участке (в цехе) за год;

nвых - количество выходных дней рабочего за год;

nотп - количество дней ежегодного отпуска рабочего;



9. План затрат [(раздел 7)](#P585):

указываются материально-производственные затраты в стоимостном выражении, вспомогательные материальные затраты, амортизация основных фондов;

готовится смета затрат на производство.

10. Финансовый план [(раздел 8)](#P1089):

объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов (общая стоимость бизнес-плана, в том числе бюджетные средства, предусмотренные в рамках социального контракта, собственные средства) - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

при наличии - текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица, задолженность по оплате аренды), условия возврата (проценты, сроки, прочее);

указать, на какие цели планируется направить средства государственной социальной помощи;

планируется прибыль и убытки, прописываются инвестиционные затраты по источникам финансирования;

составляется график реализации проекта.

Готовится расчет точки безубыточности:

ТБ (точка безубыточности) - количество реализуемой продукции, при которой фирма не имеет прибылей, но уже не несет убытков.

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

--------------------------------

<\*> Если несколько видов продукции, то по каждому виду считаем пороговое количество товара и порог рентабельности, при этом постоянные затраты распределяем в %-ном отношении пропорционально доле в общей выручке каждого вида продукции (услуги).

Расчет точки безубыточности в натуральном выражении:



Расчет точки безубыточности в денежном выражении:

ТБруб = ТБшт x цена.

Основные технико-экономические показатели проекта:

Расчет срока окупаемости:



Расчет рентабельности (Rпр) продукции:



Прописывается движение денежных средств по проекту.

Перспективы реализации бизнес-плана (указать ожидаемые перспективы в результате успешной реализации бизнес-плана).

Подпись гражданина \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (фамилия, имя, отчество) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(последнее - при наличии)

Дата "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

Утверждена

приказом

министерства труда и

социального развития

Новосибирской области

от 24.04.2023 N 487-НПА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Список изменяющих документов  (в ред. [приказа](https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=RLAW049&n=172195&dst=100006) Минтруда и соцразвития Новосибирской области  от 22.04.2024 N 730-НПА) |  |

ФОРМА

ПЛАН РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Информационные данные:

1) Фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) гражданина, \_\_\_\_\_\_\_

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

1) дата рождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) адрес проживания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Общее описание плана развития личного подсобного хозяйства:

1) наименование плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3) цели \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4) поэтапные действия, необходимые для реализации плана:

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

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

3. Общее описание деятельности:

1) направление деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2) наличие земельного участка для ведения личного подсобного хозяйства

(в собственности, в аренде, другое; площадь, срок действия договора и т.д.)

и адрес его нахождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

3) готовность к началу реализации плана

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

4. Описание производимой продукции (товаров, работ, услуг):

1) краткое описание производимой продукции (товаров, работ, услуг):

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

2) расчет себестоимости производимой продукции (товаров, работ, услуг):

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

3) расчет отпускной цены производимой продукции (товаров, работ,

услуг): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Маркетинговый план

1) потребление производимой продукции семьей (одиноко проживающим

гражданином) в месяц (указать объем) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

2) потенциальные потребители производимой продукции (товаров, работ,

услуг): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3) способы сбыта производимой продукции (товаров, работ, услуг):

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

4) географические пределы сбыта производимой продукции (товаров, работ,

услуг) (район, город и т.д.): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5) возможные риски при реализации плана развития личного подсобного

хозяйства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Смета расходов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

объем и назначение государственной социальной помощи: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

текущие финансовые обязательства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

финансовые средства планируется направить на:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование расходов | Кол-во с указанием единицы измерения | Общая стоимость (руб.) |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
|  | ИТОГО |  |  |

7. Заключение

Перспективы реализации плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подпись гражданина |  |  |  |  |
|  |  | (фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) |  | (подпись) |
|  | | | | |
| Дата "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г. | | | | |

Утверждены

приказом

министерства труда и

социального развития

Новосибирской области

от 24.04.2023 N 487-НПА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО РАЗРАБОТКЕ ПЛАНА РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО ПОДСОБНОГО ХОЗЯЙСТВА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Список изменяющих документов  (в ред. [приказа](https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=RLAW049&n=172195&dst=100007) Минтруда и соцразвития Новосибирской области  от 22.04.2024 N 730-НПА) |  |

Структура плана развития личного подсобного хозяйства (далее - план):

1) информационные данные;

2) общее описание плана;

3) общее описание деятельности;

4) описание производимой продукции (товаров, работ, услуг);

5) маркетинговый план;

6) смета расходов;

7) заключение.

1. Информационные данные:

фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) гражданина, дата рождения, адрес проживания.

2. Общее описание плана:

наименование плана (отразить, что произойдет в результате реализации плана, например организация тепличного хозяйства и т.д.);

вид деятельности личного подсобного хозяйства (например: производство плодоовощной продукции, разведение крупного рогатого скота, пчеловодство и т.д.);

цели плана. Поэтапные действия, необходимые для реализации плана. Основные результаты успешной реализации плана (пример: организация выпуска нового вида сельскохозяйственной продукции, организация дополнительных рабочих мест, удовлетворение потребностей жителей района в продукции сельскохозяйственного назначения и т.п.).

3. Общее описание деятельности:

направление деятельности;

указать наличие земельного участка для ведения личного подсобного хозяйства (в собственности, в аренде, другое; площадь, срок действия договора и т.д.) и адрес его нахождения.

4. Описание производимой продукции (товаров, работ, услуг):

перечень и краткое описание производимой продукции (товаров, работ, услуг), предлагаемых в рамках настоящего плана, предварительный расчет себестоимости продукции и отпускной цены;

отличительные особенности производимой продукции (товаров, работ, услуг) (при наличии).

5. Маркетинговый план:

потребление производимой продукции семьей (одиноко проживающим гражданином) в месяц;

кто является потенциальным потребителем производимой продукции (товаров, работ, услуг);

каким образом будет осуществляться сбыт производимой продукции (товаров, работ, услуг), каковы географические пределы сбыта товаров (район, город и т.д.), возможные риски при реализации плана.

6. Смета расходов:

объем и назначение государственной социальной помощи: каков объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации плана (общая стоимость плана, в том числе бюджетные средства, предусмотренные в рамках социального контракта, собственные средства);

при наличии - текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица, задолженность по оплате аренды), условия возврата (проценты, сроки, прочее);

указать, на какие цели планируется направить средства государственной социальной помощи, например:

финансовые средства планируется направить на:

1) приобретение основных средств: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

2) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

3) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

4) и т.д.

7. Заключение: перспективы реализации плана (указать ожидаемые перспективы плана в результате его успешной реализации).