





**НАЧНИ  
СВОЙ БИЗНЕС**

# **БИЗНЕС-ПЛАН**

Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и  
Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии

© Международная организация труда, 2017

Первое издание 2017 год

Публикации Международного бюро труда охраняются авторским правом в соответствии с Протоколом 2 Всемирной конвенции об авторском праве. Тем не менее краткие выдержки из них могут воспроизводиться без получения разрешения при условии указания источника. Для получения прав на воспроизведение или перевод следует обращаться по адресу: ILO Publications (Rights and Licensing), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, либо по электронной почте: [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org). Международное бюро труда приветствует такие обращения.

Библиотеки, учреждения и другие пользователи, зарегистрированные в организациях интеллектуальной собственности, могут делать копии согласно лицензиям, выданным им для этой цели. Для того, чтобы найти организации интеллектуальной собственности в вашей стране, посетите сайт [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org).

---

ISBN: 978-92-2-428409-0 (print); 978-92-2-428410-6 (web pdf)

Также издано на английском языке: Start your business: manual.  
ISBN: 9789221287599; 9789221287605 (web pdf); 9789221287636 (set)

---

Названия, соответствующие практике, принятой в Организации Объединенных Наций, и изложение материала в настоящей публикации не являются выражением какого-либо мнения Международного бюро труда ни о правовом статусе какой-либо страны, района или территории или их властей, ни о делимитации их границ.

Ответственность за выраженные в подписных статьях, исследованиях и прочих произведениях мнения лежит исключительно на их авторах, и факт публикации не означает, что Международное бюро труда поддерживает излагаемые мнения.

Упоминание названий фирм, коммерческих изделий и процессов не означает их одобрения Международным бюро труда, как и отсутствие упоминания конкретной фирмы, коммерческого изделия или процесса не свидетельствует об их неодобрении.

Для получения полной информации посетите наш вебсайт: [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).

---

Отпечатано в России

### **О программе «Начни и совершенствуй свой бизнес» (НССБ)**

«Начни и совершенствуй свой бизнес» (НССБ) – программа обучения ведению бизнеса, разработанная Международной организацией труда (МОТ). Упор в ней делается на запуск и последующее совершенствование малого и среднего предпринимательства как инструмента создания большего количества рабочих мест лучшего качества для женщин и мужчин, в частности в странах с формирующимся рынком. НССБ, осуществляемая более чем в 100 странах, одна из крупнейших в мире программ в этой области.

В программу входят четыре взаимосвязанных учебных курса – «Генерируй бизнес-идею» (ГБИ), «Начни свой бизнес» (НСБ), «Совершенствуй свой бизнес» (ССБ) и «Развивай свой бизнес» (РСБ).

При реализации программы МОТ использует трехуровневую структуру, куда входят мастера-тренеры, тренеры и конечные бенефициары – потенциальные или действующие предприниматели. Лицензированные МОТ мастера-тренеры отвечают за подготовку тренеров с тем, чтобы те могли эффективно вести обучение по программе НССБ. Тренеры в свою очередь обучают предпринимателей по учебным курсам НССБ. МОТ при этом играет основную роль в выявлении и распространении передовых методик, проведении обучающих мероприятий и мониторинге, осуществляя контроль качества и предоставляя технические консультации по вопросам реализации программы НССБ.

### **О курсе «Начни свой бизнес» (НСБ)**

«Начни свой бизнес» (НСБ) – учебная программа, предназначенная для потенциальных предпринимателей, имеющих обоснованную бизнес-идею для собственного малого предприятия. НСБ помогает разработать подробный бизнес-план и фактически приступить к делу. Курс также дает обучающимся возможность проверить их предпринимательские способности и бизнес-план в смоделированных безопасных условиях.

Учебный курс НСБ, как правило, рассчитан на пять дней и проводится с использованием руководства «Начни свой бизнес» и учебной тетради «Бизнес-план». При обучении используется активная, построенная на решении конкретных проблем учебная методика, основанная на уже имеющихся у потенциального предпринимателя знаниях. При постановке перед предпринимателем задач, связанных с новыми для него рыночными реалиями, используются конкретные примеры и графические иллюстрации.

## От авторов

Руководство «Начни свой бизнес» – результат коллективных усилий, отражающий опыт и знания, накопленные почти за три десятилетия реализации программы. Трудно, в частности, переоценить вклад в его создание мастер-тренеров и тренеров НССБ, которые все эти годы тестировали, разрабатывали и осуществляли программу в разных странах. Публикация руководства стала возможной и благодаря опыту, поддержке и конструктивным предложениям многих коллег из числа специалистов-практиков программы НССБ, консалтинговых компаний и МОТ.

В основу данного руководства легли материалы, первый комплект которых был подготовлен в 1996 году региональным бюро проекта НССБ МОТ в Хараре (Зимбабве). Оригинальную версию подготовили Джеффри Мередит (Geoffrey Meredith), Дуглас Стивенсон (Douglas Stevenson), Хакан Ярског (Hakan Jarskog), Барбара Мюррей (Barbara Murray) и Ульф Чельстиг (Ulf Kallstig). Впоследствии оригинальное руководство было переработано Фондом молодежного предпринимательства (ФМП) МОТ, где его написанием и пересмотром занимались Милена Майлман (Milena Mileman) и Сибонгиле Сибанда (Sibongile Sibanda). Краткие фрагменты и другие ценные материалы и идеи, использованные в изданиях ФМП, предоставили Джулиус Мутио (Julius Mutio), Марек Харсдорфф (Marek Harsdorff), Милан Дивеча (Milan Divecha), Намсифу Ньягабона (Namsifu Nyagabona), Майк Онеко (Mike Oneko), Дороти Катантази (Dorothy Katantazi) и Стивен Кьялибула (Stephen Kyalibulha).

В коллектив авторов издания 2015 года, переработавших первоначальный текст и написавших новые разделы, отражающие новейшие идеи в сфере развития предпринимательства и смежных областях, вошли Фан Минь Туэ (Phan Minh Tue) и Пранати Мехта (Pranati Mehtha). Стилистическое редактирование выполнил Стив Реймонд (Steve Raymond).

Глубокой благодарности заслуживают старшие мастер-тренеры НССБ Диссу Зомаун (Dissou Zomahoun), Гемуну Виджесена (Gemunu Wijesena), Сибонгиле Сибанда (Sibongile Sibanda) и Вальтер Верхуве (Walter Verhoeve) за рецензию рукописи издания и рекомендации, основанные на их преподавательском опыте. Особая благодарность за вклад в содержание учебного пособия – коллегам по МОТ Мареку Харсдорффу (Программа «зеленых» рабочих мест Департамента по деятельности предприятий), Юргену Менце (Jurgen Menze) и Эстебану Тромелю (Estepan Tromel) из отдела по вопросам гендерного равенства и разнообразия, Юлии Фальдт (Julia Faldt) из отдела по вопросам ВИЧ/СПИД и сферы труда, Кристен Собек (Kristen Sobeck) и Патрику Белсеру (Patrick Belser) из отдела по инклюзивным рынкам труда, трудовым отношениям и условиям труда. Краткие фрагменты, рекомендации и помощь в увязке содержания руководства с финансовыми вопросами были получены от Шерил Франкевич (Cheryl Frankiewicz) и Северин Дебо (Severine Deboos), технического эксперта подразделения социального финансирования Департамента по деятельности предприятий МОТ.

Глубокую признательность за рецензирование и техническую помощь необходимо выразить членам группы по вопросам глобальной координации НССБ, чье содействие в подготовке и доработке руководства трудно переоценить: Мертену Сиверсу (Merten Sievers), координатору по развитию производственно-сбытовых цепочек и услугам по развитию бизнеса, Еве Мажурин (Eva Majurin), руководителю группы по вопросам глобальной координации НССБ, в настоящее время – специалисту по вопросам развития предприятий (Южная Азия) и Токозиле Ньюман (Thokozile Newman).

Русское издание подготовлено под общим руководством Фрэди Гуайакана (Fredy Guayacan), специалиста по вопросам развития предприятий Группы технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. Пересмотр и проверка русского текста пособия осуществлены Мариной Харченко, ассистентом по программным вопросам. Признательность за рецензирование и техническое содействие выражается мастер-тренеру НССБ Нигине Асроровой.

Выход в свет данного издания осуществлен при поддержке проекта технического сотрудничества «Партнерства в сфере занятости молодежи в Содружестве Независимых Государств», реализуемого Бюро Международной организации труда для стран Восточной Европы и Центральной Азии.

# Содержание

Резюме	1	6.1. Ведомость расчета себестоимости продукции (для производителей и поставщиков услуг)	16
1. Бизнес-идея	2	6.2. Ведомость расчета себестоимости продукции (для предприятий розничной и оптовой торговли)	20
2.1. Маркетинговое исследование	3	6.3. Ведомость постоянных затрат	21
2.2. План маркетинга (Продукт / Услуга)	4	6.4. Ведомость амортизации	22
2.3. План маркетинга (Цена)	5	6.5. Совокупные переменные затраты в месяц	23
2.4. План маркетинга (Место)	6	6.6. Месячная ведомость закупок	24
2.5. План маркетинга (Продвижение)	7	7.1. План продаж	25
2.6. План маркетинга (Работники)	8	7.2. План затрат	26
2.7. План маркетинга (Процесс обслуживания клиентов)	9	7.3. План прибыли	27
2.8. План маркетинга (Атрибутика)	10	7.4. План движения денежных средств	28
3. Калькуляция продаж	11	8. Необходимый стартовый капитал	29
4.1. Организационная структура	12	9.1. Источники стартового капитала	30
4.2. Кадровые потребности и затраты	13	9.2. График выплат по кредиту	31
5.1. Организационно-правовая форма предприятия	14		
5.2. Установленная законодательством ответственность и страхование	15		

---

## Важное примечание для пользователя:

Пользователям рекомендуется выбирать для своих бизнес-планов те таблицы, которые имеют отношение к их предполагаемому бизнесу. Допускается копирование таблиц в необходимом количестве в зависимости от масштабов предпринимательской деятельности и количества производимых товаров (предоставляемых услуг).

---

---

# РЕЗЮМЕ

Настоящий бизнес-план рассчитан на период с \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 20\_\_ по \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 20\_\_

Наименование предприятия: _____	Телефон: _____
Контактный адрес: _____	Организационно-правовая форма: _____
Характер деятельности:	Собственники: _____
<ul style="list-style-type: none"><li>• Производство следующего товара (товаров): _____</li><li>• Предоставление следующей услуги (услуг): _____</li><li>• Розничная торговля в торговой точке следующего вида: _____</li><li>• Оптовая торговля следующего вида: _____</li><li>• Другое (указать): _____</li></ul>	Управляющие: _____
_____	<i>Сведения о квалификации и опыте работы см. в прилагаемых личных резюме</i>
Потребители: _____	Источники стартового капитала: _____ Сумма (руб.): _____
_____	_____
Персонал: _____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



## 1. БИЗНЕС-ИДЕЯ

Наименование предприятия: \_\_\_\_\_

Характер деятельности:

Производство     Предоставление услуг     Розничная торговля     Оптовая торговля     Другое \_\_\_\_\_

На предприятии предполагается производство следующей продукции/оказание следующих услуг/: \_\_\_\_\_

Потребителями продукции/услуг будут: \_\_\_\_\_

Сбыт продукции/оказание услуг будет осуществляться следующим образом: \_\_\_\_\_

Предприятие будет удовлетворять следующие потребности клиентов: \_\_\_\_\_

Моя личная мотивация, связанная с бизнес-идеей: \_\_\_\_\_

## 2.1 МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Продукты / Услуги	Клиенты	Потребности и предпочтения клиентов	Конкуренты	Недочеты (не учтенные конкурентами)
Продукт / Услуга 1:				
Продукт / Услуга 2:				
Продукт / Услуга 3:				
Продукт / Услуга 4:				

## 2.2 ПЛАН МАРКЕТИНГА

### Продукт / Услуга

Товар / Услуга или ассортимент Продукции / Услуг:				
	1. _____	2. _____	3. _____	4. _____
Качество				
Цвет				
Размер				
Расфасовка				
Сертификация				

## 2.3 ПЛАН МАРКЕТИНГА

### Цена

Товар / Услуга или ассортимент Продукции / Услуг:			
1. _____	2. _____	3. _____	4. _____
Себестоимость			
Цена, которую готовы платить потребители			
Цена у конкурентов			
Цена			
Основания для назначения такой цены			
Скидки будут предоставляться следующим клиентам			
Основания для предоставления скидок			
Кредит будет предоставляться следующим клиентам			
Основания для предоставления кредита			

## 2.4 ПЛАН МАРКЕТИНГА

### Место

Расположение:

---

---

Основания для выбора данного расположения:

---

---

Стоимость данного места за месяц составляет: \_\_\_\_\_ (→ раздел 6.3)

Эта стоимость включает: \_\_\_\_\_

Метод сбыта:

Предприятие будет осуществлять сбыт:

Напрямую

В розницу

Оптом

Иное (указать): \_\_\_\_\_

Основания для выбора данного метода сбыта:

---

---

---

## 2.5 ПЛАН МАРКЕТИНГА Продвижение

Способ	Описание	Затраты
Прямой маркетинг		
Реклама		
Публичная деятельность		
Стимулирование сбыта		
Общие затраты на продвижение (→ раздел 6.3)		

## 2.6 ПЛАН МАРКЕТИНГА Работники

Должность	Критерии приема	План подготовки

## 2.7 ПЛАН МАРКЕТИНГА

### Процесс обслуживания клиентов

Этап	Описание
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	



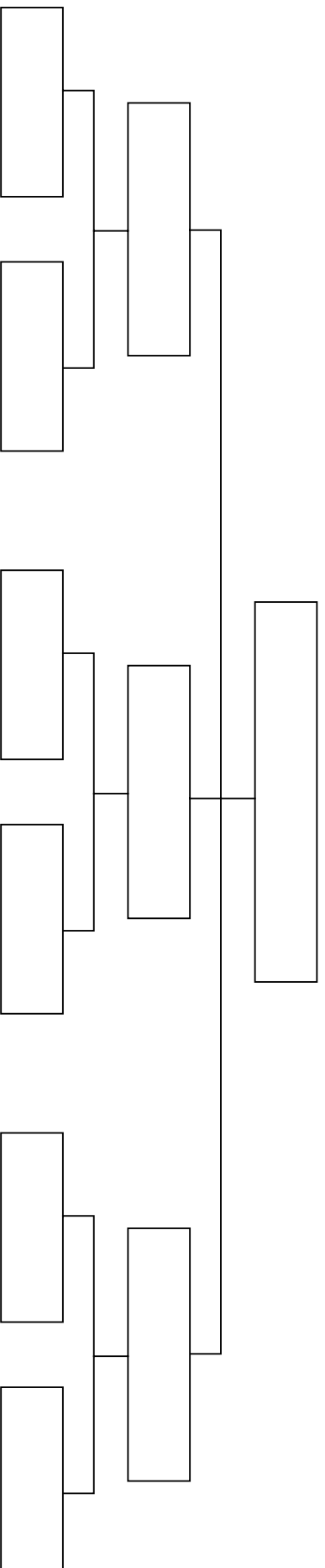
## 2.8 ПЛАН МАРКЕТИНГА Атрибутика

Атрибутика	Описание
Помещения и их внутреннее оформление	
Присутствие в сети Интернет и наличие своего веб-сайта	
Упаковка	
Вывеска	
Форменная одежда работников	
Визитные карточки	
Почтовые ящики и т.п.	

### 3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ ПРОДАЖ

Продукт	Сбыт	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	ИТОГО
<b>1.</b>	Розница													
	Оптом													
	.....													
	<b>Итого</b>													
<b>2.</b>	Розница													
	Оптом													
	.....													
	<b>Итого</b>													
<b>3.</b>	Розница													
	Оптом													
	.....													
	<b>Итого</b>													
<b>4.</b>	Розница													
	Оптом													
	.....													
	<b>Итого</b>													
<b>Общий объем продаж</b>														
<b>Общий объем продаж на рынке</b>														
<b>Доля рынка</b>														

## 4.1 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



Задачи и обязанности	Критерии приема	План подготовки
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		

## 4.2 КАДРОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ЗАТРАТЫ

Задачи	Требуемые навыки и опыт	Исполнитель	Ежемесячная заработная плата	Страховые взносы с ФОТ (30%)
<b>Общая численность постоянного персонала</b>				
<b>Общие затраты на персонал в месяц (→ раздел 6.3)</b>				

## 5.1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Организационно-правовая форма предприятия:  Индивидуальный предприниматель  Товарищество  Крестьянское (фермерское) хозяйство  Общество с ограниченной ответственностью
- Другое: \_\_\_\_\_

Основания для выбора данной организационно-правовой формы:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Собственники:

Имя: \_\_\_\_\_

Должность на предприятии: \_\_\_\_\_

Профессиональная квалификация: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Опыт работы по профилю: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя: \_\_\_\_\_

Должность на предприятии: \_\_\_\_\_

Профессиональная квалификация: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Опыт работы по профилю: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 5.2 УСТАНОВЛЕННАЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

Предприятие облагается следующими налогами:	
На работников распространяется действие следующих норм:	
Предприятию потребуются следующие лицензии и разрешения:	Стоимость:
Предприятию потребуются следующие страховые услуги:	
Прочая установленная законодательством ответственность предприятия:	

## 6.1 ВЕДОМОСТЬ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

(для производителей и поставщиков услуг)

Продукт 1:

### 1. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

1	2	3	4
Исходные ресурсы	Закупочная стоимость	Расчетное количество на единицу продукции	Расчетные затраты на единицу продукции
<b>Расчетные переменные затраты на единицу продукции (1) (→ раздел 6.5)</b>			

### 2. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Расчетные совокупные постоянные затраты в месяц (2) (см. раздел 6.3)	
Расчетные совокупные переменные затраты предприятия в месяц (3) (см. раздел 6.5)	
Соотношение между постоянными и переменными затратами (4) = (2)/(3)	
Расчетные постоянные затраты на единицу продукции (5) = (4) x (1)	

### 3. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ (6) = (1) + (5)

## 6.1 ВЕДОМОСТЬ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

(для производителей и поставщиков услуг)

**Продукт 2:**

### 1. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

1 Исходные ресурсы	2 Закупочная стоимость (руб.)	3 Расчетное количество на единицу продукции	4 Расчетные затраты на единицу продукции (руб.)
<b>Расчетные переменные затраты на единицу продукции (руб.) (1) (→ раздел 6.5)</b>			

### 2. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Расчетные совокупные постоянные затраты в месяц (руб.) (2) (см. раздел 6.3)	
Расчетные совокупные переменные затраты предприятия в месяц (руб.) (3) (см. раздел 6.5)	
Соотношение между постоянными и переменными затратами (4) = (2)/(3)	
<b>Расчетные постоянные затраты на единицу продукции (руб.) (5) = (4) x (1)</b>	

### 3. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ (руб.) (6) = (1) + (5)

--



## 6.1 ВЕДОМОСТЬ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

(для производителей и поставщиков услуг)

Продукт 3:

### 1. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

1	2	3	4
Исходные ресурсы	Закупочная стоимость (руб.)	Расчетное количество на единицу продукции	Расчетные затраты на единицу продукции (руб.)

Расчетные переменные затраты на единицу продукции (руб.) (1) (→ раздел 6.5)

### 2. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Расчетные совокупные постоянные затраты в месяц (руб.) (2) (см. раздел 6.3)	
Расчетные совокупные переменные затраты предприятия в месяц (руб.) (3) (см. раздел 6.5)	
Соотношение между постоянными и переменными затратами (4) = (2)/(3)	
Расчетные постоянные затраты на единицу продукции (руб.) (5) = (4) x (1)	

### 3. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ (руб.) (6) = (1) + (5)

--

## 6.1 ВЕДОМОСТЬ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

(для производителей и поставщиков услуг)

**Продукт 4:**

### 1. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

1 Исходные ресурсы	2 Закупочная стоимость (руб.)	3 Расчетное количество на единицу продукции	4 Расчетные затраты на единицу продукции (руб.)
Расчетные переменные затраты на единицу продукции (руб.) (1) (→ раздел 6.5)			

### 2. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Расчетные совокупные постоянные затраты в месяц (руб.) (2) (см. раздел 6.3)	
Расчетные совокупные переменные затраты предприятия в месяц (руб.) (3) (см. раздел 6.5)	
Соотношение между постоянными и переменными затратами (4) = (2)/(3)	
Расчетные постоянные затраты на единицу продукции (руб.) (5) = (4) x (1)	

### 3. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ (руб.) (6) = (1) + (5)

--

## 6.2 ВЕДОМОСТЬ РАСЧЕТА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

(для предприятий розничной и оптовой торговли)

### КОЭФФИЦИЕНТ ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ (%)

СОВОКУПНЫЕ ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ (2) (см. раздел 6.3)  
 СОВОКУПНЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ (3) (см. раздел 6.6)

= x 100 =

%

КОЭФФИЦИЕНТ ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ (4)

	1	2	3
Товар	Переменные затраты на единицу товара (руб.) (1)	Постоянные затраты на единицу товара (руб.) (5) = (1) x (4)	Полная себестоимость единицы товара (руб.) (6) = (1) + (5)

### 6.3 ВЕДОМОСТЬ ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ

Затраты в месяц (руб.)	Описание	
	Арендная плата (см. раздел 2.4)	
	Электроэнергия и водоснабжение, в т.ч. водоотведение	
	Лицензии	
	Страхование	
	Рабочая сила (см. раздел 4.2)	
	Расходные материалы, в т.ч. переработка и удаление отходов	
	Амортизация (см. раздел 6.4)	
	Транспорт	
	Ремонт	
	Затраты на маркетинг (продвижение) (см. раздел 2.5)	
	Совокупные постоянные затраты в месяц	

## 6.4 ВЕДОМОСТЬ АМОРТИЗАЦИИ

Оборудование	Расчетная закупочная стоимость (руб.)	Расчетный срок эксплуатации	Амортизация в год (руб.)
<b>Итого</b>			
<b>Амортизация в месяц</b>			

## 6.5 СОВОКУПНЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ

Продукция	Количество произведенной продукции в месяц (см. раздел 3)	Переменные затраты на единицу продукции (руб.) (см. раздел 6.1)	Совокупные переменные затраты в месяц (руб.)
Продукт 1:			
Продукт 2:			
Продукт 3:			
Продукт 4:			
<b>Совокупные переменные затраты в месяц</b>			

## 6.6 МЕСЯЧНАЯ ВЕДОМОСТЬ ЗАКУПОК

Товар	Расчетное количество единиц товара, проданных за месяц (руб.) (см. раздел 3)	Переменные затраты на единицу товара (покупная цена) (руб.)	Совокупные переменные затраты в месяц (руб.)
<b>Совокупные переменные затраты в месяц</b>			

## 7.1 ПЛАН ПРОДАЖ

Продукт	Описание	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Итого
Продукт 1:	Объем продаж													
	Отпускная цена (руб.)													
	<b>Стоимость продаж (руб.) (1)</b>													
Продукт 2:	Объем продаж													
	Отпускная цена (руб.)													
	<b>Стоимость продаж (руб.) (2)</b>													
Продукт 3:	Объем продаж													
	Отпускная цена (руб.)													
	<b>Стоимость продаж (руб.) (3)</b>													
Продукт 4:	Объем продаж													
	Отпускная цена (руб.)													
	<b>Стоимость продаж (руб.) (4)</b>													
<b>Общая стоимость продаж (руб.) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)</b>														



## 7.2 ПЛАН ЗАТРАТ

Продукт	Описание	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Итого
Продукт 1:	Объем производства													
	Переменные затраты на единицу продукции (руб.)													
	<b>Совокупные переменные затраты (руб.) (1)</b>													
Продукт 2:	Объем производства													
	Переменные затраты на единицу продукции (руб.)													
	<b>Совокупные переменные затраты (руб.) (2)</b>													
Продукт 3:	Объем производства													
	Переменные затраты на единицу продукции (руб.)													
	<b>Совокупные переменные затраты (руб.) (3)</b>													
Продукт 4:	Объем производства													
	Переменные затраты на единицу продукции (руб.)													
	<b>Совокупные переменные затраты (руб.) (4)</b>													
	<b>Совокупные переменные затраты предприятия (руб.) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)</b>													
	<b>Совокупные постоянные затраты (руб.) (6)</b>													
	<b>Полная себестоимость (руб.) (7) = (5) + (6)</b>													

### 7.3 ПЛАН ПРИБЫЛИ

(Денежная единица: )

Описание	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Итого
Общая стоимость продаж (1) <b>(см. раздел 7.1)</b>													
Совокупные переменные затраты (2) <b>(см. раздел 7.2)</b>													
Валовая прибыль (3) = (1) – (2)													
Совокупные постоянные затраты (4)													
Чистая прибыль (5) = (3) – (4)													

## 7.4 ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(Денежная единица:     ) )

Описание	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нов.	Дек.
<b>1. Средства на начало месяца (1)</b>												
2. Средства от продажи за наличный расчет												
3. Средства от продажи в кредит												
4. Другие поступления денежных средств												
<b>5. Общий приход денежных средств (2)</b>												
<b>6. Закупка товаров</b>												
7. Выплата заработной платы												
8. Закупка оборудования												
<b>9. Выплаты по кредитам</b>												
10. Другие выплаты												
<b>11. Общий расход денежных средств (3)</b>												
<b>12. Средства на конец месяца (4) = (1) + (2) – (3)</b>												

## 8. НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ

На период с: _____ по: _____	
(Денежная единица: _____ )	
<b>КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ</b>	<b>Сумма</b>
Производственные помещения	
• Строительство или приобретение здания	
• Перестройка или реконструкция производственных помещений	
Оборудование	
• Машины и инструменты	
• Мебель	
<b>ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ</b>	
Запасы сырья или готовой продукции	
Лицензии и сборы	
Расходы на маркетинг	
Заработная плата	
Арендная плата	
Электроэнергия и водоснабжение	
Средства на непредвиденные расходы	
<b>СОВОКУПНЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ</b>	

## 9.1 ИСТОЧНИКИ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

(Денежная единица: )

	Сумма
<b>Необходимый стартовый капитал</b>	
<b>Источники стартового капитала</b>	
• Собственные средства	
• Другие источники	
Итого (сумма должна совпадать с суммой необходимого стартового капитала)	
<b>Залог</b> (в случае обращения за кредитом)	

## 9.2 ГРАФИК ВЫПЛАТ ПО КРЕДИТУ

Кредитор: \_\_\_\_\_

Общая сумма заемных средств: \_\_\_\_\_ Срок кредита: \_\_\_\_\_ Период очередного платежа: \_\_\_\_\_

Процентная ставка: \_\_\_\_\_ Льготный период: \_\_\_\_\_ Капитальные издержки в 1-й год: \_\_\_\_\_ (см. раздел 7.2)

Страховой полис: \_\_\_\_\_

Период очередного платежа	Не погашенный остаток основной суммы	Очередной платеж	Погашение основной суммы	Проценты	Страховка
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
<b>Итого</b>					

**Версия на русском языке подготовлена  
Группой технической поддержки по вопросам достойного труда и  
Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии**

**Адаптация для страны:**  
xxxxxxxxxxxxxxxx

**Оформление и макет:**  
xxxxxxxxxxxxxxxx

**Под редакцией:**  
xxxxxxxxxxxxxxxx

**Воспроизводство:**  
xxxxxxxxxxxxxxxx

# НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС

## Учебная тетрадь «Бизнес-план»

Уже разработали бизнес-идею с помощью руководства «Генерируй бизнес-идею?» Обратитесь к учебной тетради «Бизнес-план» НСБ, и на основе этой бизнес-идеи постройте свой бизнес-план. Данная учебная тетрадь прилагается к руководству НСБ и содержит схематический план действий для создания предприятия.

---

НСБ – одна из серий учебных программ по менеджменту «Начни и совершенствуй свой бизнес» (НССБ), предназначенных для начинающих предпринимателей и владельцев малого бизнеса. Программа основана на 30-летнем опыте работы в более чем 100 странах, где в ее реализации участвуют более трех тысяч местных организаций. По всему миру работают более трехсот дипломированных мастер-тренеров и более 65 тысяч тренеров. На сегодняшний день программой воспользовались 15 миллионов клиентов, и их число продолжает расти!