

# Основы бизнес-планирования

**Маслехин Сергей Владимирович**

**Руководитель консалтинговой  
компании «ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»**

**КАЗАНЬ, 2013**



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**

# Инструкция по составлению ТИПОВОГО ТЭО (технико-экономического обоснования) или БП (бизнес-плана) проекта

## **Последовательность оформления бизнес-плана**

1. Титульный лист.
2. Оглавление.
3. Резюме.
4. Досье компании.
5. Продукты и услуги.
6. Производственная деятельность.
7. Анализ отрасли.
8. Объем продаж.
9. План маркетинга.
10. Финансовый план.
11. План на будущее.



# Инструкция по составлению ТИПОВОГО ТЭО (технико-экономического обоснования) или БП (бизнес-плана) проекта

## **Титульный лист**

Большое значение имеет титульный лист бизнес-плана. Чем профессиональней он составлен, тем лучшее впечатление произведет сам проект. Специалист, работающий с бизнес-планами регулярно, сразу увидит качество оформления.

На титульном листе должны присутствовать:

- наименование предприятия;
- срок, на который бизнес-план составлен;
- ФИО и должность составителя;
- координаты и контактные данные компании;
- дата, когда бизнес-план составлен.



# СТРУКТУРА ТИПОВОГО ТЭО (технико-экономического обоснования) или БП (бизнес-плана) проекта

## Оглавление

Для удобства чтения необходимо разбить бизнес-план на основные разделы. Подробное описание с указанием страниц существенно облегчит изучение. Оглавление должно иметь примерно такую структуру:

1. Наименование предприятия.
2. Краткое описание бизнес-плана.
3. Характеристика компании (в какой сфере и чем именно компания занимается).
4. Описание продукта или услуги, которыми занимается данная организация.
5. Перечень оборудования и помещений, необходимых компании для работы.
6. Анализ рынка аналогичных товаров.
7. Что продает компания, и как она это делает.
8. Как продукт компании продвигается на рынок.



# СТРУКТУРА ТИПОВОГО ТЭО (технико-экономического обоснования) или БП (бизнес-плана) проекта

9. Финансовые показатели работы компании, включая прошлые, настоящие и планируемые в будущем.

10. Какие цели и задачи компания ставит на будущее.

С помощью оглавления, каждому читающему будет просто сразу найти интересующий его раздел бизнес-плана.

## Резюме

Этот раздел пишется для того, чтобы кратко охарактеризовать бизнес-план, заинтересовать читающего и ознакомить с основными положениями плана, его целями и задачами. Описать, для каких целей необходимы вложения капитала, на каких условиях организация готова сотрудничать, и на какую прибыль может рассчитывать потенциальный инвестор. Составляется резюме после написания бизнес-плана и представляет собой его краткое изложение.



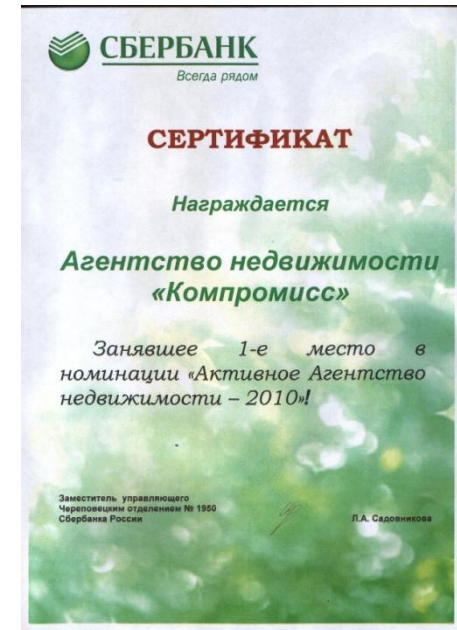
# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 1. ОБЗОРНЫЙ РАЗДЕЛ (РЕЗЮМЕ)

- наименование проекта;
- описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела;
- описание ситуации на рынке (отечественном и зарубежном) и в отрасли;
- преимущество продукции или услуг предприятия, собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние;
- долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени;
- тактический план, краткое изложение того, как будут достигаться поставленные цели;
- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам;
- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.;
- ключевые экономические показатели эффективности проекта;
- возможные риски и система страховок.



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Досье компании

Этот раздел содержит всю необходимую информацию о компании: название, адреса, телефоны, имеющиеся лицензии и документы, подтверждающие право компании заниматься этим бизнесом. Полный список всех участников общества с указанием долей. И описание того, каковы цели компании и ее задачи на будущее.



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**  
консалтинговая компания

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Компания **L'ISOLANTE**

**K-FLEX** уже заняла существенную долю рынка в Италии и начала работу на других европейских рынках, открыв офисы во Франции и Испании.

Открыт завод в Турции (г. Корлу недалеко от Стамбула)

Запущен завод в США (Янгсвилл, Северная Каролина).

Открыты новые отделения в Великобритании.

**1993**

**1999**

**2001**

**2006**

**1989**

**1998**

**2000**

**2005**

**2008**

**Амедео Спинелли**, нынешний президент и владелец компании **L'ISOLANTE K-FLEX**, открыл первый завод по выпуску эластомерных изоляционных материалов из вспененного каучука в Рончелло (провинция Милана, Италия).

Почти через 10 лет после основания компания **L'ISOLANTE K-FLEX** начала расширение за пределы Европы, торжественно открыв **K-FLEX Rhein**, первый из четырех заводов в Китае.

Открыты новые отделения в Германии.

Основано производство в России.

Открыты новые отделения в Скандинавии и Польше.

Открыто производство в Индии.

Расширения в Малайзии, Румынии

## Краткая история компании

Если компания уже зарекомендовала себя на рынке, хорошо описать в этом разделе ее основные достижения и плюсы, выгодно отличающие ее от конкурентов. Если компания новая, то привести краткую биографию ее руководителей. Какой опыт в соответствующей сфере они имели до того, как приняли руководство этим бизнесом и чего до этого достигли.



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**

консалтинговая компания



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

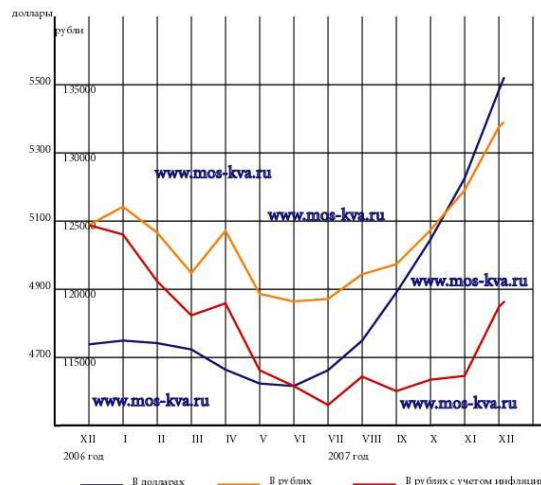
- идея проекта (в чем заключается, причина возникновения идеи, проект с 0 или р)
- в чем заключается идея
- причина возникновения идеи
- проект с 0 или расширение бизнеса (если расширение бизнеса, то необходимо описание существующего предприятия)
- ожидаемая дата начала проекта
- ожидаемая дата операционной части проекта



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**

консалтинговая компания

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



**Положение компании на данный момент**

**В этом разделе требуется осветить следующие вопросы:**

– **прибыльна ли компания или убыточна;**

– **как развивался бизнес в последнее время, как реализовывался товар и**

**насколько компания прибыльна;**

– **происходили ли в последнее время существенные перемены на рынке аналогичных товаров и услуг.**

– **имеются ли еще какие-то важные изменения.**

**Информация в этом разделе может быть указана кратко, с последующим разъяснением в других разделах плана.**



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**

консалтинговая компания

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## **Руководство компании**

**Здесь указывается стаж работы руководителей в аналогичных сферах и их достижения. Так же освещаются обязанности и компетентность каждого.**

## **Организационная схема**

**Описывает четкую иерархию в организации и показывает Вашу серьезность, ответственность и продуманность всех деталей будущего бизнеса. Так же схема поможет легко разобраться в структуре компании всем ее работникам.**



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**

консалтинговая компания

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Продукты и услуги

### Вопросы по продуктам и услугам

Основным козырем каждой компании является продукт, который она поставляет на рынок. Поэтому, особенно важно правильно его подать в бизнес-плане. Подробно опишите, что именно представляет собой Ваш товар, для чего он? Предоставьте его полную характеристику и особенности, чем он отличается от аналогичных продуктов и чем нов для этого рынка, как клиенты относятся к Вашему продукту и какие преимущества имеют от него, в сравнении с аналогичными товарами. Укажите, как Ваша компания завоевывает клиентов и что делает для того, чтобы их удержать. Насколько Ваш товар конкурентоспособен, и в какой мере удовлетворяет потребностям потребителей. Все эти утверждения следует подкрепить подтверждающей документацией и результатами проведенной аналитической работой и проверкой. Это могут быть маркетинговые исследования, отчеты продавцов, жалобы и предложения клиентов.



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

## **5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- обеспеченность сырьём, оборудованием, комплектующими, энергией;
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования;
- потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;
- потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок;
- требования к источникам энергии и их доступность;

**Наличие необходимого персонала:**

- административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## **Производственная деятельность**

Этот раздел включает полный перечень всех необходимых для работы предприятия ресурсов. Начиная от описания необходимых компании помещений и заканчивая персоналом.

### **Здания**

Необходимо описать все используемые компанией помещения, будь то офисы или производственные склады. Указать – находятся они в собственности или компания их арендует, что размещается в этих помещениях, насколько мобильны оборудование и мебель в помещениях, удовлетворяют ли помещения будущим потребностям компании.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Оборудование

Здесь дается полная характеристика всего оборудования, как имеющегося в наличии, так и требуемого компании в соответствии с целями и задачами бизнес-плана. Приложением к плану хорошо бы добавить таблицы по зданиям и оборудованию.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Сырье и вспомогательные материалы

Для грамотного представления бизнес-плана, нужно хорошо знать какое сырье и вспомогательные материалы могут потребоваться для успешной работы компании. И эти потребности должны быть четко скоординированы с заявленным, для работы компании, оборудованием. Укажите, у кого и на каких условиях Вы планируете приобретать сырье, как будет производиться его доставка, соответствие поставок производственному циклу. Чем продуманнее и детальней будет Ваше описание, тем надежнее будет выглядеть Ваш план. Так же стоит прописать все возможные нюансы с персоналом компании. В общем, в этом разделе составляется полное описание всех производственных ресурсов компании.

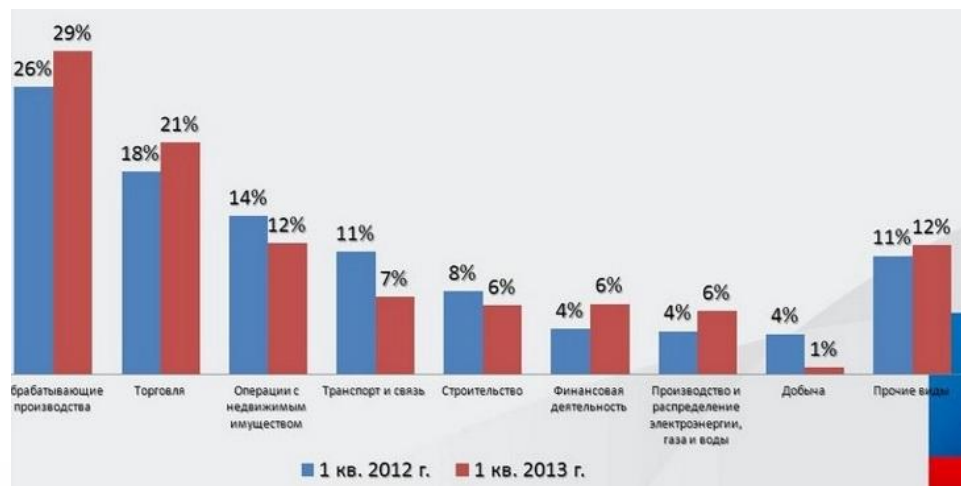


*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Анализ отрасли

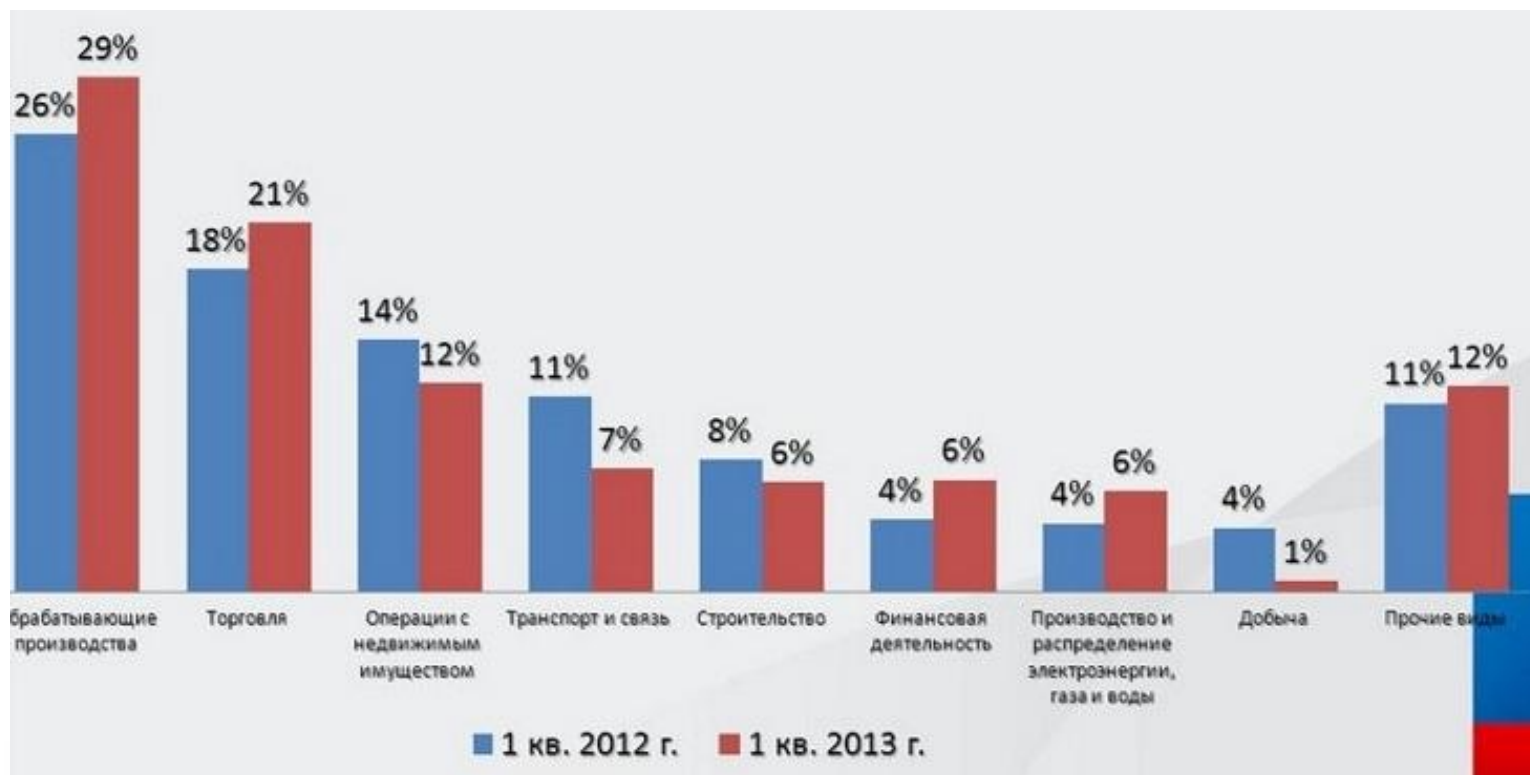
В характеристике сферы деятельности компании выделяется 4 подраздела:

- анализ имеющегося рынка;
- тенденции развития;
- возможные проблемы в этой сфере (правовые и политические);
- анализ имеющихся конкурентов.

Краткая характеристика позволяет лучше проникнуть в план и понять сферу деятельности компании. Подробнее эти подразделы освещаются в дальнейшем, в разделах «Объем продаж» и «Маркетинг».



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Рынок

Охарактеризуйте рынок товаров и услуг, в котором Вы работаете. Имеющихся конкурентов, общие объемы продаж, долю Вашей компании сейчас и потенциально, планируется ли рост рынка и какой. Насколько этот рынок стабилен.

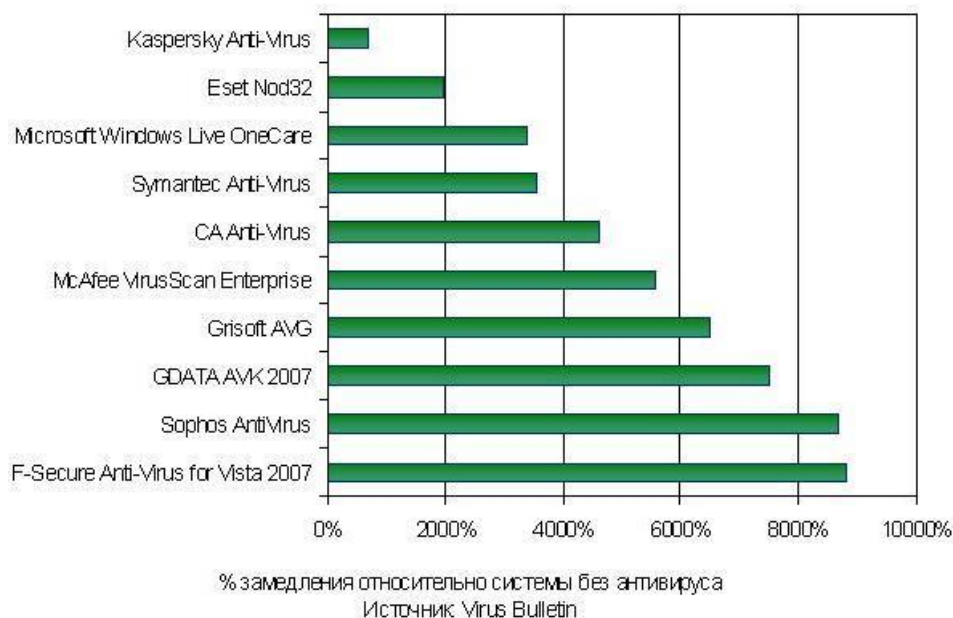


Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Замедление при запуске программ и на системных файлах



## Тенденции

Здесь стоит указать перспективы технологического роста в этой сфере и

то, какого типа ведения дел придерживается Ваша компания.

## Политические и правовые проблемы

Существуют ли какого-либо рода проблемы в Вашей сфере бизнеса,

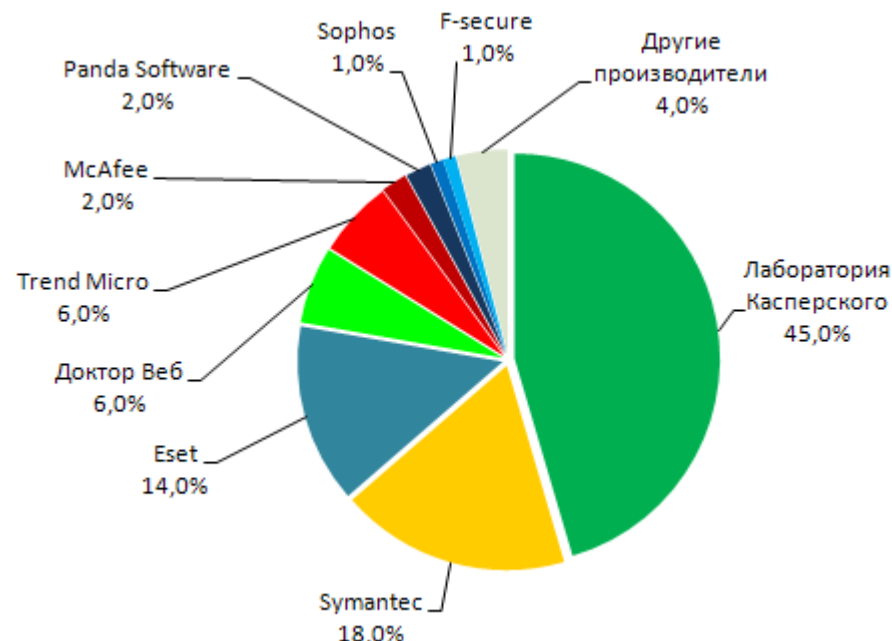
которые могут влиять на рост и процветание компании.



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## *Конкуренция*

Необходимо тщательно изучить и проанализировать всех имеющихся на этом рынке конкурентов. Указать, что это за компании, каков их размер и потенциал. Какая доля рынка им принадлежит, и какими преимуществами они обладают.

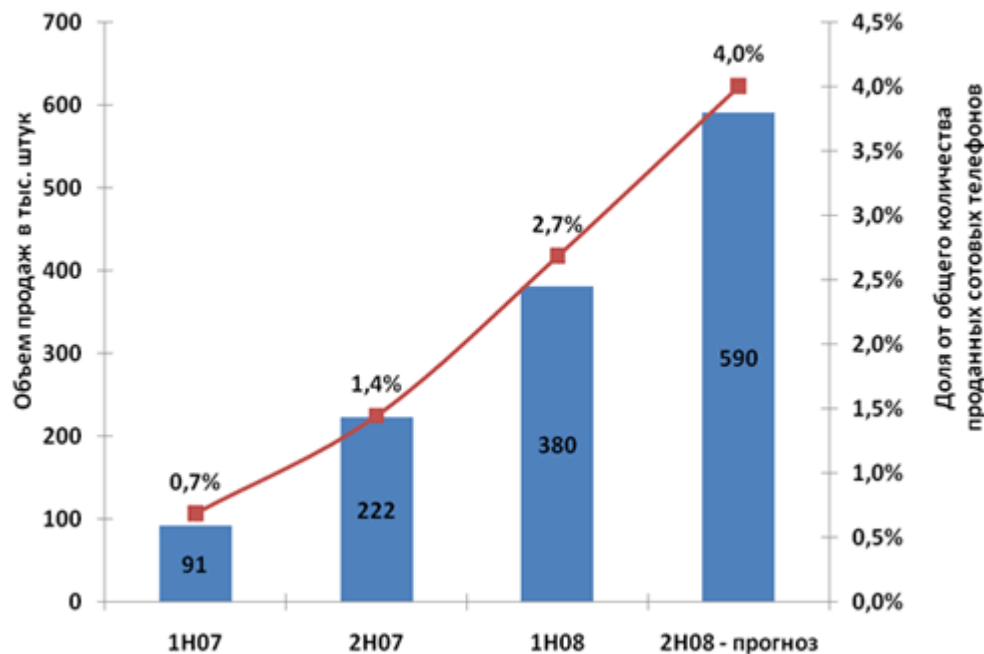


Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Объем продаж сотовых телефонов с GPS в штучном выражении



## Объем продаж

Является одним из самых важных разделов плана. Именно на основе прогноза объемов продаж строятся все финансовые расчеты и прогнозы, без которых не может существовать бизнес-план.

### *Текущий объем продаж*

Характеризует подробное описание объемов продаж на данном этапе и, если есть данные, то и за прошедший период.

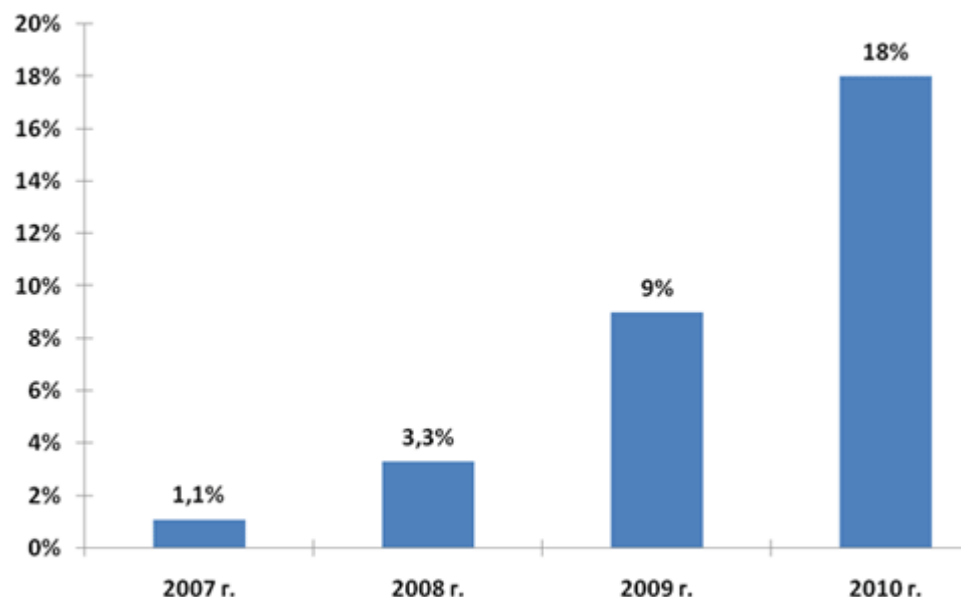


Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Прогноз роста доли сотовых телефонов с GPS в общем объеме продаж сотовых телефонов



■ Доля телефонов с GPS от общего количества проданных сотовых телефонов

## *Планируемые показатели*

Основываются на текущем объеме продаж и представляют собой прогноз объемов, которых планируется достичь по целям и задачам бизнес-плана.

## *Цены*

Должны включать расценки Вашей компании и компаний конкурентов.

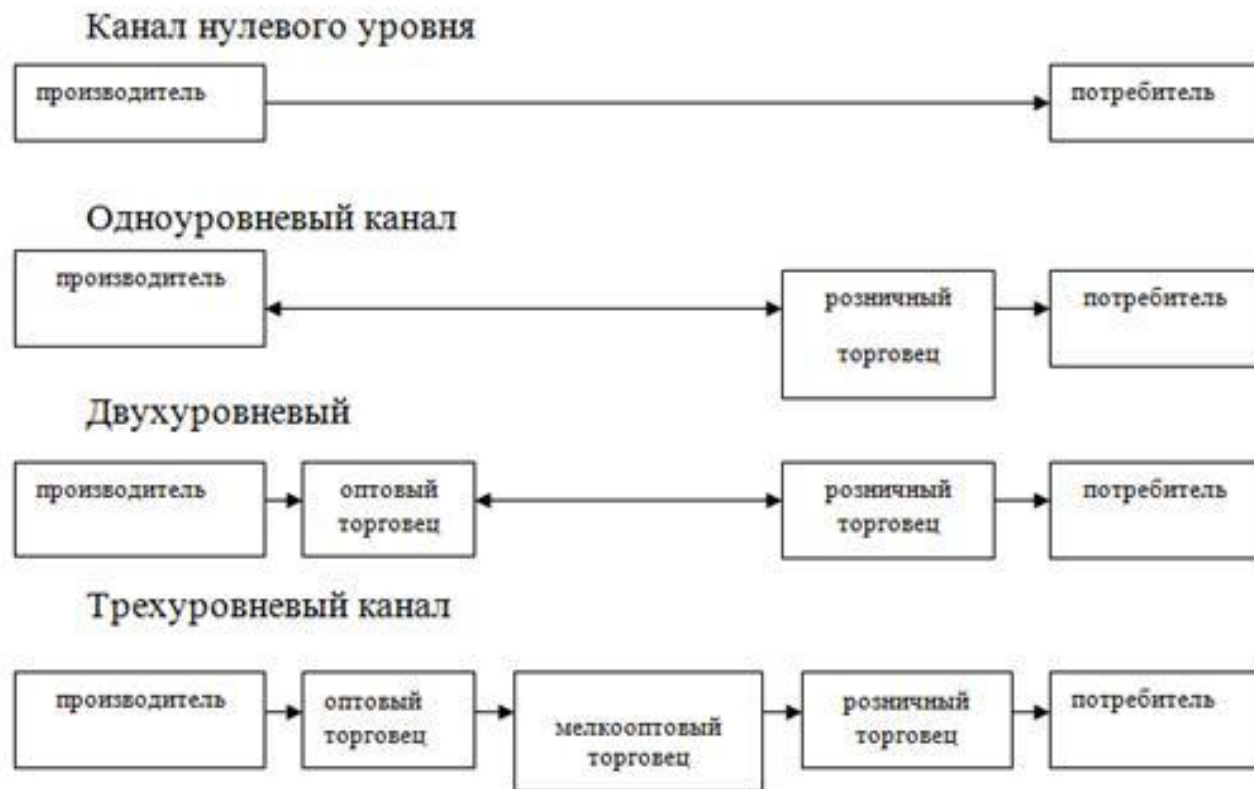
## *Организация сбыта*



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## Организация сбыта

Опишите все методы, которые Ваша компания использует для организации продаж. Каковы продажи по региону, сколько у Вас продавцов и других сотрудников, кто отвечает за организацию продаж, как отслеживается проданный товар.



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Прогноз роста доли сотовых телефонов с GPS в общем объеме продаж сотовых телефонов



## *Будущий объем продаж*

Представляет собой список планируемого объема продаж на ближайшие годы. Это очень важный раздел, так как именно он говорит о жизнеспособности Вашей компании.



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

ABC-анализ продаж

Действия ▾ ▶ Сформировать Отбор Заголовок Настройка ... Диаграмма ?

Период с: 01.08.2004 по: 30.08.2004

Объект анализа: Контрагент Параметр анализа: Сумма выручки в валюте упр.учета (USD)

Группировка	Сумма выручки в валюте упр.учета (USD)	Сумма валовой прибыли в валюте упр.учета (USD)	Количество проданных товаров
<b>A - класс</b>	19 482,34	9 846,86	95,00
Дальстрой	4 625,44	1 808,12	7,00
НТЦ "Нанотроника"	4 482,57	4 482,57	40,00
Балашов	4 137,62	1 339,36	5,00
Кереже И.Д.	3 360,00	1 170,10	7,00
Монолит	2 876,71	1 046,71	36,00
<b>B - класс</b>	2 306,11	1 247,91	33,00
ИнноТрейд	1 480,67	1 048,47	17,00
Инвема	825,44	199,44	16,00
<b>C - класс</b>	1 998,84	1 481,87	12,00
Алхимов А.А.	721,66	321,66	7,00
ЭКИП ТОО	686,00	686,00	
Саймон и Шустер	591,18	474,21	5,00

## Маркетинг

Это анализ и определение потенциального клиента компании. Какими потребностями и желаниями он обладает, и как их может удовлетворить Ваша компания.



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## *Анализ клиента*

Основными критериями выбора потребителем именно **Вашего** продукта могут являться:

- цена товара;
- его качество;
- способ сбыта;
- вопрос доставки;
- ассортимент товаров;
- профессионализм сотрудников компании;
- общий стиль компании.

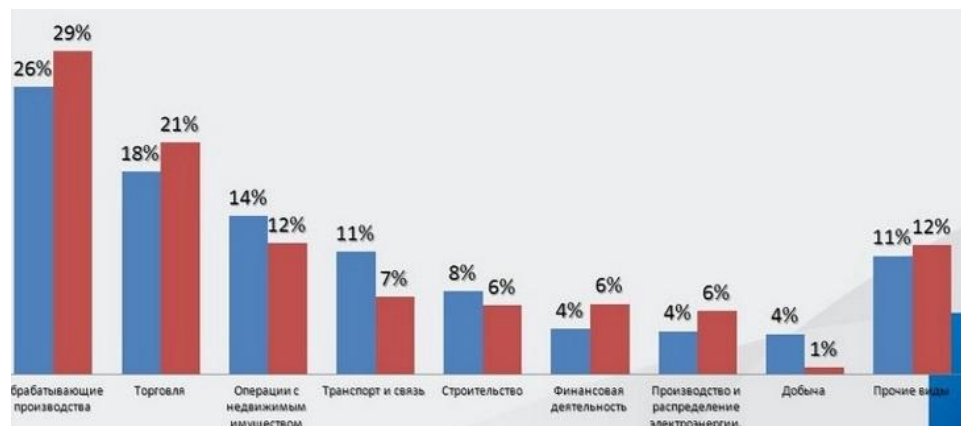
Анализ должен включать исследования и опрос непосредственных потребителей.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## 6. ПЛАН СБЫТА

План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды и показывать:

- цену продукции;
- методы ценообразования и установления гарантийного срока;
- схему реализации продукции (с авансом, в кредит, на экспорт);
- размеры скидок;
- время на сбыт;
- уровень запасов;
- процент потерь;
- условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит);
- время задержки платежа.



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП



## *Продвижение*

Грамотное продвижение товара имеет большое значение в борьбе за долю рынка. В этом разделе подробно опишите все планируемые рекламные шаги.

## *Реклама*

Хорошо составить полный перечень всех способов донесения информации о продукте до потребителя. Предполагаемых рекламных акций и иных видов рекламы. С указанием приблизительных затрат на каждый рекламный ход.



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам);
- план движения денежных средств (Кэш-Фло);
- балансовая ведомость (финансовое состояние предприятия в определенный момент времени).

### *Отчет о результатах производственной деятельности*

Этот раздел еще называется отчетом о прибылях и убытках. Составляется этот отчет на основе плана объема продаж и показывает, какой доход можно ожидать в будущем. Здесь рассчитывается ожидаемая себестоимость товара, с учетом непосредственно затраченного на товар труда и производственных материалов. Административные расходы включают зарплату сотрудникам,



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

# Прогноз движения денежных средств (ДДС)

Месяц	1	2	3	4	5	6
<b>ОСТнач</b>	0	1 040 000	2 080 000	1 620 000	1 160 000	700 000
<b>ДОХ1</b>	1 500 000	1 500 000				
	Кредит (получение)	Грант (субсидия)				
<b>РАСХ1</b>	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	
	Техника	Оборудование	Кредит (возврат)	Кредит (возврат)	Кредит (возврат)	
<b>разница</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>-500 000</b>	<b>-500 000</b>	<b>-500 000</b>	
<b>ДОХ тек</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>
Выручка от продажи	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
<b>РАСХ тек</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>
Сырье	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Корма	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Зарплата	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Аренда	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<b>разница</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>
<b>ОСТнач</b>	1 040 000	2 080 000	1 620 000	1 160 000	700 000	740 000

# Прогноз прибылей и убытков (ПиУ)

Месяц	1	2	3	4	5	6
<b>ДОХ1</b>		1 500 000				
		Грант (субсидия)				
<b>РАСХ1</b>						
<b>ДОХ тек</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>	<b>100 000</b>
Выручка от продажи	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
<b>РАСХ тек</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>	<b>60 000</b>
Сырье	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Корма	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Зарплата	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Аренда	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<b>Прибыли/ убытки</b>	<b>40 000</b>	<b>1 540 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>

# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## **Финансовый план**

Детальность этого раздела зависит от отрасли, в которой работает Ваша компания и требований предполагаемых инвесторов. С помощью финансового плана определяется количество необходимых вложений, и доля возможной прибыли, как для Вас, так и для людей, которые вложат деньги в Ваш проект. Здесь собирается воедино финансовая информация всех разделов плана.

## *Отчет о результатах производственной деятельности*

Этот раздел еще называется отчетом о прибылях и убытках. Составляется этот отчет на основе плана объема продаж и показывает, какой доход можно ожидать в будущем. Здесь рассчитывается ожидаемая себестоимость товара, с учетом непосредственно затраченного на товар труда и производственных материалов. Административные расходы включают зарплату сотрудникам,



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ





# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## **Бизнес-план по производству и реализации продуктов пчеловодства.**

### **Содержание бизнес-плана**

1. Исполнительное резюме.
2. Продукт.
3. Производственный план.
4. Маркетинг план.
5. Организационный план.
6. Финансовый план.
7. Приложения.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 1. Исполнительное резюме

Целью настоящего проекта является производство экологически чистых продуктов пчеловодства на основе разведения пчело-семей. Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение потребительского спроса населения \_\_\_\_\_ района. Основной вид деятельности:

- разведение пчело-семей;
- получение продуктов пчеловодства.

Общая стоимость проекта составляет 34400 рублей.

Из них:

- финансовая помощь, предоставляемая центром занятости населения -
- 23268 рублей;
- личные средства - 11132 рубля.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 2. Продукт

Я планирую производить цветочный мед, который представляет собой высокоэнергетический продукт, обладающий лечебными свойствами. Имеет светло-янтарный цвет. Предназначен в основном для питания.

Свою деятельность я разделяю на 4 этапа:

- приобретение улей;
- приобретение пчело-семей;
- уход за пчело-семьями;
- реализация полученной продукции: меда, пчелиного яда, пыльца, прополиса, воска.

При благополучном медоносе планирую получить с каждой пчело-семьи в среднем по 40 кг меда.

В 1-й год планирую реализовать мед от 10 пчело-семей общим весом 400 кг, во 2 –ом году от 15 пчело-семей общим весом 600 кг.

Цена на производимый мною 1 кг мёда планируется в среднем от 100 до





## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

**120 рублей, что на 10 – 15% ниже по сравнению с другими конкурентами и составит:**

**сотовый мед – 120 рублей;**

**центробежный мед - 100 рублей,**

**исходя из следующих расчетов:**



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

на 1-й год

№ п/п	Наименование затрат	Сумма в рублях на 1-й год	
		на 400 кг	на 1 кг
1.	Материальные затраты	1000	2,50
2.	Затраты на оплату труда и отчисления в Пенсионный фонд	4500	11,25
		630	1,58
3.	Транспортные расходы	5000	12,50
4.	Прочие расходы	1500	3,75
	Итого:	12630	31,58



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

на 2-й год

№ п/п	Наименование затрат	Сумма в рублях на 2-й год	
		на 600 кг	на 1 кг
1.	Материальные затраты	1500	2,50
2.	Затраты на оплату труда и отчисления в Пенсионный фонд	4500 630	7,50 1,05
3.	Транспортные расходы	5000	8,33
4.	Прочие расходы	1500	2,50
	Итого:	13130	21,88



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 3. Производственный план

Мёд – это ценнейший питательный и лечебный продукт, производимый пчелами. Самым главным в деле производства мёда является пчелиная семья. Чтобы пчелиная семья была сильной, нужно иметь молодую одно- или двухгодичную матку. При одногодичной матке вес пчелиной семьи может составить до 6 кг. Такая семья способна уже начиная со 2-й половины июня начать собирать мед.

Для производства мёда планируется использовать пасеку, состоящую из 10 корпусов и 10 пчело-семей в 1 –ом году, 15 пчело-семей – во 2-ом году. Также будет использована побудительная подкормка, которая побуждает пчелиные семьи к ускоренному развитию. По мере роста семьи будут использованы дополнительные корпуса, которые подставляются сверху на уже имеющиеся ульи. В каждый корпус ставится по 10 рамок с искусственной вощиной для ускорения процесса оттягивания пчелами сотов.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**



## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Летом пчелы облетают близлежащие луга, леса, где собирают липовый и цветочный мед, пыльцу. Вывоз улей планируется на основе договора с колхозом \_\_\_\_\_, что будет способствовать опылению сельскохозяйственных культур и позволит значительно увеличить период медосбора и продуктивность пчеловодства.

Пчелы хоботками собирают с растений нектар, приносят его в улей и в переработанном виде складывают в ячейки сотов. В сотах происходит созревание меда (выпаривание жидкости) и пчелы начинают запечатывать ячейки. Мед, запечатанный на 1/3 объема рамки с обеих сторон считается зрелым, т.е. готовым к откачке.

С использованием разделительной решетки пчел удаляют из корпусов-медовников, облегчая работу пчеловода. С помощью дымаря и стамески соты вынимают из ульев и переносят в помещение, изолированное от пчел. Распечатывают соты ножами, которых держат в теплой воде и заменяют по мере остывания. Затем соты вставляют в медогонку, которая приводится в действие и мед стекает из сотов в медогонку. Из медогонки – в ведра. После откачки мед отстаивается и разливается в тару.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ





## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

**Инвертор используется для приготовления инвертированного корма для пчел. В кормушки подается корм, который пчелы переносят в ячейки пустых сотов и запечатывают на зиму, что позволяет получать больше товарного меда.**

**Также планируем получать сопутствующие продукты - прополис и воск – результат перетапливания старой суши.**

**Откачка меда планируется на июль-август месяц.**

**Для выполнения работ по уходу за пчелами в летней период (3 месяца), предполагается привлечь одного работника (создать одно рабочее место) с оформлением с ним трудового договора. Оплата труда в соответствии с заключенным трудовым договором будет производиться из расчета 1500 рублей в месяц. Общая сумма с учетом отчислений в Пенсионный фонд (14% с фонда оплаты труда) за 3 месяца составит 5130 рублей.**



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**



## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Для производства пчелиного меда планируется приобрести:  
в 1-ом году

№ п/п	Наименование	кол-во (шт.)	имеется в наличии	срок приобретения	цена за 1 ед. в руб.	сумма в руб.
1.	медогонка	1	1	-		
2.	корпус улей	10		1-й месяц	1000	10000
3.	пчело-семья	10		1-й месяц	2000	20000
4.	дымарь	2	2	-		
5.	стамеска	2	2	-		
6.	инвертор	1	1	-		
7.	рамки	400		1-й месяц	10	4000



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

№ п/п	Наименование	кол-во (шт.)	имеется в наличии	срок приобретения	цена за 1 ед. в руб.	сумма в руб.
8.	кормушки	10	10	-		
9.	вошина	10(кг)	10	-		
10.	спецодежда	1	1	-		
11.	донья	10	10	-		
12.	сетка разделительная	10	10	-		
13.	Итого:					34000



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

во 2-ом году

№ п/п	Наименование	кол-во (шт.)	имеется в наличии	срок приобретения	цена за 1 ед. в руб.	сумма в руб.
I.	пчело-семья	5		1-й месяц	2000	10000
	рамки	100		1-й месяц	10	1000
	кормушки	5		1-й месяц	50	250
	спецодежда	1		1-й месяц	300	300
	донья	5		1-й месяц	50	250
	сетка разделительная	5		1-й месяц	60	300
	Итого:					12100



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 4. Маркетинг план

Сбыт продукции планируется осуществлять путем реализации на торговых точках районного центра или в ближайших городах, также физическим и юридическим лицам. Рынок данной продукции является малонасыщенным в нашем районе. Преимуществом моего продукта является:

- отсутствие сильной конкуренции;
- высокое качество продукции.

В последующие годы планирую довести улей до 50 пчело-семей и осуществлять реализацию продукции в близлежащих городах.

Продукция будет реализовываться в среднем по цене от 100 до 120 рублей за 1 кг. Для расчета финансового плана выручка рассчитывалась исходя из 100 рублей. Причем в объем выручки не включена сумма от продажи воска прополиса и других продуктов пчеловодства, реализация которых может быть осуществлена через оптовые формы.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Эти допущения позволят компенсировать колебания цен на произведенные продукты.

Планируемый объем реализации меда:

в 1-ом году деятельности 400 кг; планируемая выручка - 40000 рублей;

во 2 – ом году 600 кг; планируемая выручка -60000 рублей.

## 5. Организационный план

Предпринимательская деятельность организуется \_\_\_\_\_ в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица

Форма собственности – частная. Собственником дела является



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



## РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Стоимость регистрации на получение свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя – 4000 рублей.

Для осуществления деятельности предполагается использовать одного наемного работника на 3 месяца в летний период. Фонд оплаты труда с учетом отчислений в Пенсионный фонд составит 1710 рублей в месяц, на 3 месяца – 5130 рублей.

Общая стоимость проекта составляет 34440 рублей.

Из них:

- финансовая помощь, предоставляемая центром занятости населения - 23268 рублей;
- собственные средства - 11132 рубля.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

**РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ**



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

## 6. Финансовый план

Расчет финансового плана представлен в форме № 1 – «Отчет о доходах и расходах» и форме № 2 «Отчет о движении денежных средств»

Для целей налогообложения доходы от организуемой мною предпринимательской деятельности по производству и реализации пчелиного меда регулируется п.14 ст. 217 главы 23 и п.5 ст. 238 главы 24 части II Налогового Кодекса РФ, т.е. не подлежат налогообложению в течение пяти лет, считая с года регистрации предпринимательской деятельности.

Налоговые отчисления в пенсионный фонд в месяц составят 150 рублей, за 12 месяцев – 1800 рублей.



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ





# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

Форма 1

## Отчет о доходах и расходах (в рублях)

№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год
1.	<b>Выручка</b>	<b>40000</b>	<b>60000</b>
2.	<b>Затраты всего</b>	<b>12630</b>	<b>13130</b>



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО ТЭО или БП

	в т.ч.		
2.1.	Материальные затраты	1000	1500
2.2.	Фонд оплаты труда	4500	4500
	Отчисления в Пенсионный фонд от ФОТ (14%)	630	630
2.3.	Транспортные расходы	5000	5000
2.4.	Прочие расходы	1500	1500
<b>3.</b>	<b>Доходы</b>	<b>27370</b>	<b>46870</b>
4.	Отчисления в Пенсионный фонд	1800	1800
5.	Чистый доход	25570	45070
6.	Распределение дохода		
	в т. ч.		
6.1.	На накопление	13570	27070
6.2.	На потребление	12000	18000



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



# Отчет о движении денежных средств

(в рублях)

№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год
<b>1.</b>	<b>Средства на начало года</b>	<b>0</b>	<b>13570</b>
<b>2.</b>	<b>Приход денежных средств</b>	<b>74400</b>	<b>60000</b>
	в том числе		
2.1.	Финансовая помощь, выделяемая ЦЗН	23268	-
2.2.	Личные сбережения	11132	-
2.3.	Выручка	40000	60000
<b>3.</b>	<b>Расход денежных средств,</b>	<b>60830</b>	<b>45030</b>
	в том числе		
3.1.	Организационные расходы	400	-
3.2.	Приобретение оборудования, пчелосемей, инвентаря	34000	12100
3.3.	Материальные затраты	1000	1500
3.4.	Транспортные расходы	5000	5000
3.5.	Фонд оплаты труда	4500	4500
3.6.	Отчисления в Пенсионный фонд	2430	2430
3.7.	Прочие расходы (сумма стр.2.5. и стр.6.2. Формы 1)	13500	19500
<b>4.</b>	<b>Увеличение (+) (стр 2-стр.3)</b>	<b>13570</b>	<b>14900</b>
	<b>Уменьшение (-)</b>		
	Средства на конец	13570 (стр 2-стр.3)	28540 (стр.1+стр.2-стр.3)



Пусть наше партнерство  
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

**Спасибо за Ваше  
внимание !**

**Портал компании**

**[РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ](http://РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ)**

**Следите за новостями в  
социальных сетях:**

**[vk.com/reshenievernoe](https://vk.com/reshenievernoe)**

**[facebook.com/VernoeResenie](https://facebook.com/VernoeResenie)**



**ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ**  
консалтинговая компания

**[РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ](http://РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ)**

# Контактная информация

## Консалтинговая компания «ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

- г. Казань, ул. Островского, 79, оф. 212  
Тел. +7 (843) 278-18-00, 278-19-00
- г. Набережные Челны, 49/20, Ш.  
Усманова, 122 (здание ТПП), офис 108  
Тел. +7 (8552) 53-49-39

Маслехин Сергей Владимирович  
Руководитель  
[maslekhin@mail.ru](mailto:maslekhin@mail.ru)



*Пусть наше партнерство  
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ