



**МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**ПРИКАЗ**

10.02.2025

№ 213-НПА

г. Новосибирск

О внесении изменений в приказ министерства труда и социального развития  
Новосибирской области от 24.04.2023 № 487-НПА

**ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Внести в приказ министерства труда и социального развития Новосибирской области от 24.04.2023 № 487-НПА «Об утверждении формы бизнес-плана ведения предпринимательской деятельности, формы плана развития личного подсобного хозяйства и методических рекомендаций по их разработке» следующие изменения:

1) форму бизнес-плана ведения предпринимательской деятельности изложить в редакции согласно приложению № 1 к настоящему приказу;

2) методические рекомендации по разработке бизнес-плана ведения предпринимательской деятельности изложить в редакции согласно приложению № 2 к настоящему приказу.

2. Настоящий приказ применяется к правоотношениям, связанным с разработкой бизнес-плана ведения предпринимательской деятельности, со дня его подписания.

Министр

Е.В. Бахарева

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1  
к приказу министерства труда и  
социального развития  
Новосибирской области  
от 10.02.2025 № 213-НПА

«УТВЕРЖДЕНА  
приказом министерства труда и  
социального развития  
Новосибирской области  
от 24.04.2023 № 487-НПА

ФОРМА

## БИЗНЕС-ПЛАН ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Наименование проекта предпринимательской деятельности \_\_\_\_\_
2. ИНН \_\_\_\_\_
3. Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности  
(индивидуальный предприниматель/самозанятый) \_\_\_\_\_
- вид деятельности для самозанятых \_\_\_\_\_
- вид деятельности для индивидуальных предпринимателей (ОКВЭД) \_\_\_\_\_
4. Фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии): \_\_\_\_\_
5. Телефон \_\_\_\_\_
6. e-mail \_\_\_\_\_
7. Адрес места жительства \_\_\_\_\_
8. Резюме (возраст, образование, профессия (специальность), дополнительное образование, квалификация и т.д. (с приложением копий документов): \_\_\_\_\_
9. Дополнительные знания, умения, навыки: \_\_\_\_\_
10. Опыт работы в данном виде деятельности (при наличии) \_\_\_\_\_
11. Место осуществления предпринимательской деятельности: \_\_\_\_\_
12. Дата начала реализации проекта \_\_\_\_\_
13. Средства государственной социальной помощи на реализацию проекта \_\_\_\_\_ рублей
- Собственные средства \_\_\_\_\_ рублей
- Заемные средства \_\_\_\_\_ рублей
14. Чистая прибыль проекта \_\_\_\_\_ рублей
15. Рентабельность товара (работы, услуги) \_\_\_\_\_ %
16. Срок окупаемости проекта \_\_\_\_\_ год.

## Раздел 1. Существенные условия проекта

1.1. Каковы причины начала (развития) Вами предпринимательской деятельности. Почему Вы выбрали именно данное направление деятельности.

1.2. Сфера деятельности (отметьте галочкой):

Сфера логистики (перевозки, в т.ч. пассажирские) <input type="checkbox"/> Сфера красоты <input type="checkbox"/> Сфера юридических услуг <input type="checkbox"/> Фото / видео услуги <input type="checkbox"/> Сфера питания <input type="checkbox"/> Сфера ремонта (одежды, обуви, оргтехники и т.д.) <input type="checkbox"/> Сфера торговли <input type="checkbox"/> Сфера автомобильного обслуживания <input type="checkbox"/>	Сфера сельского хозяйства <input type="checkbox"/> Сфера образования (в т.ч. репетиторство) <input type="checkbox"/> Сфера туризма <input type="checkbox"/> Сфера культуры <input type="checkbox"/> Сфера спорта <input type="checkbox"/> Сфера производства <input type="checkbox"/> Сфера строительства <input type="checkbox"/> Иные направления <input type="checkbox"/>
---	---

1.3. Опишите, чем Вы занимаетесь (будете заниматься) как индивидуальный предприниматель/самозанятый:

1.4. Опишите специфику ведения Вашего вида деятельности (сезонность, время работы и другие особенности, связанные со сферой бизнеса).

1.5. В какой отрасли Ваш бизнес. Каково текущее состояние этой отрасли. Насколько она крупная. Есть ли конкуренция на этом рынке. И какими способами Вы планируете обеспечить свои конкурентные преимущества на рынке.

## 1.6. Дополнительная информация (при наличии):

--

**Раздел 2. Описание товара (работы, услуги) и рыночных условий**

## 2.1. Опишите товар (работу, услугу), который Вы предлагаете:

Наименование товара (работы, услуги)	Назначение и область применения	Краткое описание и основные характеристики

## 2.2. Опишите конкурентоспособность товара (работы, услуги):

Наименование товара (работы, услуги)	По каким параметрам превосходит конкурентов	По каким параметрам уступает конкурентам

## 2.3. Опишите своих основных конкурентов (их преимущества и недостатки):

Конкурент (название, ссылка на сайт / соцсеть, адрес)	Преимущества, по отношению к вашему предприятию	Недостатки, по отношению к вашему предприятию



### Раздел 3. План маркетинга

3.1. Чем товар (работа, услуга) будет привлекателен для клиентов. Как он будет выглядеть (упаковка, состав и так далее). Чем товар (работа, услуга) будет привлекательна для клиента. Какие материалы будут использоваться. Какие работы планируется выполнить.

--

3.2. Где Вы будете реализовывать товар, производить работу или оказывать услугу. Как будет выглядеть это место. Чем оно будет привлекательно для клиентов. Легко ли будет до него добраться.

--

3.3. Какая будет цена на товар, работу или услугу. По сравнению с конкурентами она будет выше, ниже или на том же уровне.

--

3.4. Кто будет реализовывать товар, производить работу или оказывать услугу. Укажите каналы продаж. Как эти люди будут способствовать продвижению товара (работы, услуги). Потребуется ли Вам дополнительный персонал для реализации проекта.

--

3.5. Как Вы будете продвигать товар (работу, услугу). Если реклама, то какая, в каких средствах массовой информации. Почему именно такая реклама. Если другие способы, то укажите, какие и почему. Каковы необходимые затраты на эти цели в месяц.

--

3.6. Методы стимулирования продаж.

--

## Раздел 4. Финансовый план предпринимательской деятельности

### 4.1. Источники финансирования бизнес-плана:

№ п/п	Источник финансирования	Сумма (рублей)
1	Средства государственной социальной помощи, выделенной в рамках заключенного социального контракта на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности	
2	Собственные средства	
3	Заемные средства	
ВСЕГО		

### 4.2. Расходы и доходы за счет средств источников финансирования:

№ п/п	Расходы/доходы	Сумма (рублей в год)
	<b>РАСХОДЫ</b>	
1	Расходы, связанные с подготовкой и оформлением разрешительной документации, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности (подготовка документов, представляемых при соответствующей государственной регистрации предпринимательской деятельности, оплату государственной пошлины и нотариальных действий, услуг правового и технического характера, приобретение бланочной продукции, изготовление печатей и штампов), на приобретение программного обеспечения и (или) неисключительных прав на программное обеспечение, а также на приобретение носителей электронной подписи (до 10%)	
2	Принятие имущественных обязательств, необходимых для	

	осуществления предпринимательской деятельности (оплата аренды помещения) (до 15%):	
2.1	оплата аренды помещения (служебного, производственного)	
2.2	другое (расписать все расходы)	
3	На размещение и (или) продвижение продукции (товаров, работ, услуг) на торговых площадках (сайтах), функционирующих в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, а также в сервисах размещения объявлений и социальных сетях (до 10%)	
4	Приобретение основных средств и материально-производственных запасов, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности (указать наименование, количество, стоимость единицы), (расписать все расходы)	
4.1	основные средства (расписать все виды)	
4.2	материально-производственные запасы (расписать все виды)	
5	<b>ДОХОДЫ</b> (Планируемый доход от реализации товара (работы, услуги))	
6	Планируемый расход на осуществление деятельности, включая уплату налогов (в зависимости от системы налогообложения)	
7	Планируемый размер чистой прибыли Строка 7 = 5 - (1+2+3+4) - 6	
8	Общая рентабельность продаж, % (стр. 7 / стр. 5) x 100%	
9	Срок окупаемости проекта, год Строка 9 = Строка 1/ Строка 7), показатель должен быть	

	менее 1,0	
--	-----------	--

4.3 Информация о рисках предпринимательской деятельности, если они есть, а также о способах их снижения:

--

4.4 Планируемый среднемесячный доход гражданина (семьи) после завершения срока действия социального контракта:

--

Подпись гражданина \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество (последнее - при наличии) (подпись)

Дата «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_

».

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2  
к приказу министерства труда и  
социального развития  
Новосибирской области  
от 10.02.2025 № 213-НПА

«УТВЕРЖДЕНЫ  
приказом министерства труда и  
социального развития  
Новосибирской области  
от 24.04.2023 № 487-НПА

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

титульный лист;  
существенные условия проекта;  
описание товара (работы, услуги) и рыночных условий;  
план маркетинга;  
финансовый план предпринимательской деятельности.

### 1. Титульный лист.

1) наименование проекта (отразить, что произойдет в результате реализации бизнес-плана);

*Например: организация производственной деятельности, организация мастерской, организация швейного цеха;*

2) вид деятельности (видов деятельности может быть несколько, выбирайте те, которые наиболее соответствуют планируемой деятельности):

а) для самозанятых:

*Например: предоставление услуг по ремонту бытовой техники.*

*Перечень видов деятельности для самозанятых:*

*IT-сфера (вебмастер, компьютерный мастер, программист).*

*Авто (автомойка, автосервис, водитель, перевозка грузов).*

*Аренда, прокат.*

*Дом (бытовые услуги, ведение хозяйства, гувернантка, доставка, няня, повар, сиделка, сторож, уборка и клининг, химчистка).*

*Животные (груминг, дрессировка, передержка животных, уход за животными).*

*Здоровье (диетолог, логопед, массажист, психолог, тренер, инструктор).*

*Информационные услуги (маркетинг, реклама, обрядовые услуги, переводчик).*

*Красота (консультирование, косметолог, маникюр, педикюр, парикмахер, стилист тату, пирсинг, эпиляция).*

*Обучение (репетитор, тренер, учитель).*

*Общественное питание (кондитер, обслуживание, повар).*

*Одежда (модельер, дизайнер, пошив, ткани, кройка, шитье).*

*Природа (благоустройство, территории, животноводство, лес, охота, рыбалка).*

*Переработка отходов, прием или сдача лома, сельхоз услуги.*

*Прочее (копирайтер, обеспечение безопасности, платные туалеты).*

*Развлечения (аниматор, артист, певец, музыкант, ведущий, шоумен, тамада, гид, экскурсовод).*

*Ремонт (бытовой ремонт, дизайн, отделка, ремонт бытовой техники, ремонт квартир, реставрация, сантехник, строительство, техобслуживание, электрик).*

*Сделай сам (кузнец, металлообработка, проектирование, производственные услуги, столяр, плотник, услуги по сборке).*

*Торговля самостоятельно произведенным товаром, финансы, бухгалтер, консультирование, риэлтор, страховые услуги, услуги курьера, финансовые услуги, юридические услуги, налоговый консультант.*

*Фото, видео, печать, (издательские услуги, оператор, оцифровка, полиграфия, фотограф, художник).*

*Данный перечень не является исчерпывающим, в данном случае приведены виды деятельности, которые наиболее соответствуют условиям социального контракта.*

б) для индивидуальных предпринимателей укажите ОКВЭД ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163320/-](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/));

*Например: ОКВЭД: 47.19.2 - Деятельность универсальных магазинов, торгующих товарами общего ассортимента.*

3) место осуществления деятельности.

*Например: магазин одежды расположен в Ленинском районе г. Новосибирска с населением 316 тыс. чел. (наиболее многолюдный район города). В непосредственной близости к магазину расположен жилой комплекс на улице с высокой проходимостью. Также неподалеку от торговой точки находятся остановки автобусов (75 метров), офисные здания и банки (150 и 240 метров), ТЦ, рестораны, кафе и продуктовые магазины (от 80 метров);*

4) краткое описание помещения.

*Например: магазин расположен (будет расположен) на арендованной площади в 60 кв. м. Помещение разделено на следующие зоны: входная зона (5 кв. м), торговый зал (45 кв. м), зона примерочных (5 кв. м), кассы (5 кв. м). Стоимость аренды – 55 тысяч рублей в месяц. Срок действия договора аренды – 5 лет.*

2. Существенные условия проекта (Раздел 1).

Опишите идею вашего проекта, что вы планируете сделать, почему ваша идея актуальна и востребована, преимущества вашей идеи, почему вы сможете ее

реализовать, какие ресурсы потребуются для реализации, укажите сферу деятельности и почему выбрали данное направление.

*Например: я планирую открыть студию эстетической косметологии в Центральном районе г. Новосибирска, где буду оказывать услуги перманентного макияжа, услуги по уходу за кожей лица и устранению эстетических недостатков. Перечень услуг: перманентный макияж всех зон лица - губы, брови, веки в различных техниках внесения пигмента; косметологические процедуры для лица - пилинги, маски, массажи, аппаратные процедуры, направленные на устранение недостатков внешности и поддержания молодости и здоровья кожи. Услуги буду предоставлять самостоятельно. Обработкой фотографий для портфолио частично буду заниматься сама, частично с привлечением профессионального ретушера. Развитием бизнес-аккаунтов в социальных сетях, разработкой контента, продвижением услуг с помощью рекламы, также планирую заниматься самостоятельно.*

Указать, требуется ли патент (лицензия) на вашу деятельность (товары, услуги, которые вы предоставляете), специальное образование.

*Например: вы планируете продавать сельхозпродукцию собственного производства (яйцо, молоко, сыр), для этого вам необходимо получить ветеринарное свидетельство и зарегистрироваться в системе ФГИС «Меркурий»; если вы планируете торговать с автолавки, необходимо разрешение на торговлю и подтверждение возможности аренды земельного участка, медицинская книжка для продавца; для оказания услуг массажа требуется лицензия на осуществление медицинской деятельности и другие требования (Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»).*

### 3. Описание товара (работы, услуги) и рыночных условий (Раздел 2):

- 1) наименование товара (работы, услуги);
- 2) область применения товара (работы, услуги);
- 3) основные характеристики товара (работы, услуги);
- 4) основные конкурентные преимущества товара (работы, услуги);
- 5) основные конкуренты (их преимущества и недостатки).

### 4. План маркетинга (Раздел 3):

1) чем товар (работа, услуга) будет привлекателен для клиентов. Как он будет выглядеть (упаковка, состав). Чем работа, услуга будет привлекательна для клиента. Какие материалы будут использоваться. Какие работы планируется выполнить;

2) укажите не менее 5 площадок (для маленьких населенных пунктов – не менее 3), где вы планируете продавать свои товары (работы, услуги), в том числе, дополнительные (как через интернет, так и офлайн-точки продаж – Вконтакте, Одноклассники, Авито, магазин, офис). Желательно указать процентное соотношение предполагаемых объемов продаж через разные каналы.

*Например, вы выращиваете микрозелень, через продуктовый магазин вы продаете 60%, 30% – поставки в рестораны и кафе, 10% – прямые продажи непосредственно покупателю. Если вы оказываете, например, услуги маникюра, то вашими каналами продаж будут ваши рекламные каналы – попробуйте*

*спрогнозировать, сколько клиентов с каждого рекламного канала к вам придет (например, 70% – ВКонтакте, 15% – Яндекс.Услуги, 15% – сарафанное радио). Чем конкретнее вы сейчас укажете площадки, тем проще вам потом будет реализовать свои товары (работы, услуги), в том числе отследить конверсию рекламных каналов и каналов продаж, чтобы впоследствии не тратить время на те, которые не приводят к вам клиентов – это ваш план действий;*

3) подумайте и напишите, как вы можете стимулировать продажи.

*Например: можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов. Примите во внимание, что ваша репутация, качество оказания услуг – тоже являются методами стимуляции продаж. Попробуйте придумать что-то уникальное. Помните, что, в большинстве случаев, важно «зацепить» клиента, чтобы он совершал у вас покупки регулярно.*

4) изучите вашу целевую аудиторию.

5. Финансовый план предпринимательской деятельности (Раздел 4):

1) объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов (общая стоимость бизнес-плана, в том числе средства, предусмотренные в рамках социального контракта) в рублях;

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

а) основные средства – средства труда, участвующие в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму.

*Например: машины и оборудование, металлорежущие станки, прессы, электропечи, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, автоматические машины, оборудование и линии (станки-автоматы, автоматические поточные линии, прочие машины и оборудование, инструмент (режущий, давящий, приспособления для крепления, монтажа), производственный инвентарь и принадлежности (стеллажи, рабочие столы и тому подобные), хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения;*

б) материально-производственные запасы – активы, используемые в качестве сырья, материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг).

*Например: сырье и материалы; запасные части; топливо; полуфабрикаты, приобретенные на стороне (покупные); материалы вспомогательные;*

3) указать планируемый доход, размер чистой прибыли от товара (работы, услуги);

4) рассчитать рентабельность продаж и срок окупаемости проекта;

5) провести анализ рисков предпринимательской деятельности, если они есть, а также способов их снижения, чем лучше проработать данный раздел, тем проще будет реагировать на изменения на этапе ведения деятельности:

а) внешние (макроэкономические) риски: политические (политическая нестабильность, социально-экономические изменения), природные и экологические (стихийные бедствия), правовые (изменения в законодательстве), экономические (резкие колебания курсов валют, меры государства в сфере



налогообложения, ограничения или расширения импорта-экспорта, санкции, инфляция, дефолт) – опишите применительно к вашей сфере деятельности.

*Например: я закупая товар в Китае, его стоимость зависит от курса валюты. Риск – резкий рост курса валют, что повлечет за собой существенное удорожание товара. Решение – поиск поставщиков в ближнем зарубежье, смена ассортимента;*

б) внутренние риски: изменение спроса на продукцию, работы, услуги, являющиеся источником доходов проекта; изменение условий ценообразования; изменение состава и стоимости ресурсов, включая материальные и трудовые; состояние основных производственных фондов; ошибки в построении логистики; слабое управление производственным процессом; повышение активности конкурентов; неадекватная система планирования, учета, контроля и анализа; неэффективное использование имущества; зависимость от основного поставщика материальных ресурсов; неэффективность кадрового состава, временная нетрудоспособность, в зависимости от направления деятельности.

*Например: риск – резкое снижение покупательской способности населения. Решение – поиск дополнительных рынков сбыта, изменение ассортимента товаров работ/услуг на более востребованные, снижение себестоимости за счет использования более дешевых комплектующих (ингредиентов, товаров на продажу). Риск – временная нетрудоспособность. Решение – создание резерва денежных средств, поиск партнеров, которым можно перераспределить заказы, привлечение членов семьи для оказания услуг (если это возможно в силу особенностей вашей деятельности);*

б) перспективы реализации бизнес-плана (указать ожидаемые перспективы в результате успешной реализации бизнес-плана, планируемый среднемесячный доход гражданина (семьи) после завершения срока действия социального контракта).

6. Бизнес-план подписывается гражданином с указанием фамилии, имени, отчество (последнее - при наличии) и ставится дата составления бизнес-плана.