#### ÐÐµÑÐ°Ð»ÑÐ½Ð°Ñ ÐºÐ°ÑÑÐ¸Ð½ÐºÐ°

|  |
| --- |
| **Бизнес –план для получения социального контракта**  Бизнес-план – это руководство по развитию своего предприятия от создания до достижения конкретных целей. Чем он лучше проработан и адаптирован под текущие условия, тем больше шансов его реализовать.  Бизнес-план чаще всего пишут в двух случаях: при открытии нового дела или чтобы убедить инвестора вложить деньги в какую-то идею. Он же является одним из основных требований для получения государственной субсидии на открытие своего бизнеса при заключении социального контракта.  В рамках соцконтракта государство в лице комиссии центра занятости выступает в роли инвестора. Задача потенциального получателя господдержки – убедить комиссию, что идея жизнеспособна и реализуема. В случае успешной защиты по бизнес-плану составляют календарный график предпринимательской деятельности, определяются даты отчетов и выделяются деньги.  Для небольшого локального бизнеса лучше составить план самостоятельно. Надо просчитать финансовые показатели, риски, поставить достижимые цели и задачи и уверенно его защитить.  Единых требований или регламентов составления бизнес-плана для получения субсидии нет. Однако в центрах занятости можно уточнить региональные рекомендации или получить готовый шаблон.  Общие критерии оценки бизнес-планов:   * Значимость и актуальность выбранного вида предпринимательской деятельности для социально-экономического развития региона или муниципалитета * Наличие у соискателя опыта работы, образования, квалификации по выбранному виду деятельности * Маркетинговый анализ рынка и изучение спроса * Наличие у претендента собственных средств, оборудования, имущества, иных материальных ценностей, необходимых для ведения предпринимательской деятельности * Раскрытие финансовой модели: рентабельность, сроки окупаемости, точка безубыточности. * Конкретика: оценка рисков, поэтапный план развития, достижимые цели, четкий план использования субсидии.     Типовой бизнес-плана включает несколько обязательных пунктов:   * Презентация проекта: название, где будет реализовываться, новизна * Презентация автора: компетенции, опыт работы и контактные данные * Актуальность проекта * Целевая аудитория * Маркетинговый анализ рынка и изучение спроса * Бизнес-модель проекта * Изучение конкурентов * Команда проекта и партнеры * Финансовая модель * Оценка рисков * Планируемые результаты предпринимательской деятельности * Перспективы развития на 3-5 лет   Проработать совместно с бизнес-тренером модель бизнес-плана начинающие предприниматели могут на тренингах «Азбука предпринимателя». Их организует Корпорация МСП (информацию можно найти на сайте Корпарация МСП) |