**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

**ПО ЗАПОЛНЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА**

**ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ,**

**КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЮТ РЕАЛИЗАЦИЮ СВОЕЙ БИЗНЕС-ИДЕИ**

**В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА**

(*упрощенная форма)*

**ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ**

Методические рекомендации по заполнению бизнес-плана (упрощенной формы) подготовлены для физических лиц, которые планируют реализацию своей бизнес-идеи в рамках социального контракта.

**Бизнес-план** – это структурированный документ, в котором формируется цель создания своего дела, определяются необходимые финансовые показания для планирования деятельности на определенный период в соответствии с потребностями рынка.

**Целевая аудитория** – это группа людей со схожими потребностями и интересами, которые наиболее заинтересованы в производимом продукте/оказании услуг (потенциальные клиенты).

**Рынок сбыта** – экономическое пространство, на котором осуществляется предложение товаров и услуг, и выбор и приобретение этих товаров и услуг потребителями.

**Выручка** – это объем продаж, сумма денежных средств, полученная от реализации произведенной или ранее приобретенной продукции/оказанных услуг/выполненных работ.

**Себестоимость** – затраты на изготовление продукта/товара/услуги в денежном выражении. Себестоимость – это та сумма денежных средств, ниже которой не может реализовываться товар/работа/услуга, иначе будет постоянный убыток.

**Бизнес-план осуществления предпринимательской деятельности (далее — бизнес-план) имеет следующую структуру:**

Возможно оформление титульного листа (с фото планируемого товара, услуги).

1. Резюме;

2. Описание деятельности;

3. Описание продукции (работ, услуг);

4. Анализ рынка и маркетинга;

5. Производственный план;

6. Бюджет расходов;

7. Финансовый план и срок окупаемости;

8. Анализ рисков проекта.

**1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

- В разделе **«РЕЗЮМЕ»** необходимо остановиться на описании бизнес-идеи (краткое отражение того, чем желает заниматься гражданин).

Дополнительно можно отразить положительные аспекты предлагаемой бизнес – идеи (*что произойдет в результате реализации бизнес-плана, основные результаты успешной реализации бизнес-плана*

*(пример: организация выпуска нового вида продукции, организация дополнительных рабочих мест, удовлетворение потребностей жителей района в парикмахерских услугах и т.п.).*

*Необходимо указать актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития Ивановской области\города.*

- В разделе **«ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»** необходимо указать следующие данные:

1. Организационно-правовая форма

(*указать индивидуальное предпринимательство или самозанятость)*

*Выбор организационно-правовой формы зависит от ряда критериев, основные представлены в Таблице.*

| **Критерий** | **Самозанятый**  **(применение НПД)** | **Индивидуальный предприниматель** |
| --- | --- | --- |
| **Способ регистрации** | Через приложение «Мой налог» или на сайте налоговой службы. Регистрация бесплатна (ст. 5 Закона № 422-ФЗ) | Для регистрации нужно заполнить специальное заявление и предоставить в налоговую инспекцию:  -если документы отправляются в электронном виде посредством ЭЦП или через МФЦ, то регистрация бесплатна;  -если документы подаются на бумаге в налоговый орган или через личный кабинет без ЭЦП, то за процедуру регистрации оплачивается государственная пошлина в размере — 800 рублей |
| **Вид деятельности** | Исключения: перепродажа товаров, производство и продажа подакцизной продукции, добыча и продажа полезных ископаемых, работа по договору поручения/комиссии и др. (ст. 4 Закона № 422-ФЗ) | Предприниматель не может вести деятельность по производству подакцизной продукции, авиационной и военной техники, вести банковскую, страховую деятельность и некоторые другие виды бизнеса.  Если предприниматель применяет один из специальных налоговых режимов (УСН, ПСН, ЕСХН), то у него появляются дополнительные ограничения по видам деятельности. |
| **Лимит по доходам** | 2,4 млн руб. в год (ст. 4 Закона № 422-ФЗ) | При применении:   * УСН — 200 млн. руб.; * ПСН — 60 млн. руб. |
| **Трудоустройство сотрудников** | **Нет** (ст. 2 Закона № 422-ФЗ) | **Да**  При применении:   * -УСН — не более 130 человек; * -ПСН — не более 15 человек |
| **Возможность совмещать работу по найму** | **Да,** но с ограничениями. Нельзя платить налог на проф.доход по доходам от работодателей, с которыми самозанятый сотрудничал менее 2 лет назад (ст. 6 Закона № 422-ФЗ) | **Да** |
| **Налогообложение** | * 4% — от дохода, полученного от физ. лиц; * 6% — от дохода, полученного от юр.лиц и ИП (ст. 10 Закона № 422-ФЗ) | Зависит от выбранного налогового режима. Ставки указаны в НК РФ |
| **Отчетность по налогам** | Отчетность сдавать **не нужно** (ст. 13 Закона № 422-ФЗ) | Отчетность не сдают только ИП на ПСН.  У остальных предпринимателей есть обязанность предоставлять   * декларации по выбранной системе налогообложения |
| **Применение контрольно-кассовой техники** | **Нет:** кассовые чеки формируются в приложении «Мой налог» (ст. 14 Закона № 422-ФЗ) | С 01.07.2019 ККТ обязаны применять все предприниматели.  Исключения перечислены в п. 5 ст. 1 и п. 4 ст. 2 закона № 192-ФЗ |
| Оплата страховых взносов | **Нет**, но можно платить по желанию (Постановление Правительства от 19.02.19 № 160) | **Да**, ИП оплачивает фиксированные страховые взносы на пенсионное и медицинское страхование |

2. Фамилия, имя, отчество (последнее — при наличии), возраст и квалификация исполнителя проекта (наличие опыта работы, образования, квалификации, специализации, знаний, соответствующих направлению проекта)

(*уровень квалификации по выбранной деятельности влияет на принятие решения*).

3. Почтовый адрес, телефон исполнителя проекта.

4. Основные виды деятельности c указанием кодов ОКВЭД

(следует *указывать код по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности*

*(ОК 029-2014 в последней редакции)*с *расшифровкой, который можно найти в сети Интернет, например – 14.19 – Производство прочей одежды и аксессуаров одежды», 52.74 — Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки, 18.22 — Производство верхней одежды).*

Для налогоплательщиков налога на профессиональный доход (самозанятых) – указывается только вид деятельности, без ОКВЭД. Налогоплательщикам налога на профессиональный доход разрешены все виды деятельности, кроме запрещенных, указанных в части 2 статьи 4 Закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ).

Направление деятельности (например, основная услуга швейной мастерской — ремонт одежды, и т.д.).

5. Применяемая система налогообложения (*указать избранную систему налогообложения*).

*В настоящее время действуют следующие специальные налоговые режимы:*

*— Упрощенная система налогообложения (УСН). Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.2 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/TAXES/usn/)*.*

*— Патентная система налогообложения (ПСН) – Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.5 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/taxes/patent/)

*— Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.1 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/taxes/eshn/)

*— Налог на профессиональный доход (НПД) – Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно на сайте:*[*https://npd.nalog.ru*](https://npd.nalog.ru/)*.*

6. Планируемый объем платежей в бюджеты всех уровней и отчислений во внебюджетные фонды нарастающим итогом не менее чем за два года реализации бизнес-плана

(*заполнение пункта идет с учетом пункта 5 и 7 и должно отражать планируемый объем платежей в бюджеты всех уровней отчислений во внебюджетные фонды нарастающим итогом не менее чем за два года реализации бизнес-плана).*

7. Количество создаваемых рабочих мест, средняя заработная плата в месяц. (*Заполняется только при трудоустройстве сотрудников).*

*- Трудоустроить сотрудников могут Индивидуальные предприниматели и юридические лица.*

*- Самозанятые граждане не могут выступать в роли работодателей*

*(указывается планируемая численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в реализации бизнес-плана), при необходимости, их должности, обоснование потребности в персонале (потребность в сотрудниках в настоящее время (число необходимых работников по каждой профессии (специальности), требования к их квалификации).*

|  |  |
| --- | --- |
| **Должность 1:** | |
| Квалификационные требования |  |
| Количество |  |
| Ставка, з/п, тыс. руб в месяц |  |
| ФОТ , тыс. руб. в год |  |
| **Должность 2:** | |
| **ИТОГО ФОТ:** |  |

8. Общая стоимость бизнес-проекта

(*указать общую стоимость бизнес проекта*).

9. Источники и сумма инвестиций в бизнес-проект (рублей)

*в данном пункте указывается*

*- сумма средств, которая будет привлечена и использована для реализации проекта.*

*- отдельной строкой прописываются собственные средства (личные сбережения, накопления и прочее, которые Вы готовы вложить на реализацию своего дела,*

*- следующей строкой указываются привлеченные средства (кредиты, займы),*

*- также указываются средства, планируемые получить на основании социального контракта на «Осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности», но не более не более 350 000 руб., которую можно использовать для приобретения основных средств, закупку оборудования, сырья и материалов, создание и оснащение рабочих мест, лицензии и ПО-10%, а также на частичную оплату аренды помещения-15%.*

*В качестве примера отразим следующие данные:*

– *50 000 руб. – собственные средства (личные сбережения);*

– *350 000 руб. – привлеченные средства (Социальный контракт на «Осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности);*

*— 30 000 рублей – сдача в аренду собственного помещения (квартира);*

*— 200 000 рублей (кредит).*

**Источники стартового капитала**

|  |  |
| --- | --- |
| Собственные средства |  |
| Другие источники: |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Субсидии для начинающих: |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Залоговое обеспечение за привлеченные средства: |  |

- В разделе **«ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)»** должна содержаться следующая информация:

1. Предполагаемая номенклатура продукции (работ, услуг)

- *указывается наименование продукции (работ, услуг),*

*- функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции (работ, услуг),*

*- примеры использования предлагаемой продукции,*

*-какие конкурентные преимущества и недостатки имеет продукция (товары, работы, услуги)*.

*Также можно указать отличительные особенности продукции, уникальность предлагаемого товара (работы, услуги). (Например, покупка онлайн в один клик, оригинальная продукция, высокое качество товара, широкий ассортимент, круглосуточная доставка, разработка мобильного приложения для привлечения покупателей, открытие физической точки продаж, расширение ассортимента за счет других оригинальных продуктов, формирование постоянной клиентуры,*

2. Наличие лицензируемых видов деятельности

(*указать вид деятельности и перечень мероприятий, связанных с лицензированием — при наличии лицензируемых видов деятельности*).

- В разделе **«АНАЛИЗ РЫНКА И МАРКЕТИНГА»** следует отразить:

1. Перечень основных (потенциальных) конкурентов, в том числе производителей аналогов или функционально заменяющей продукции, их влияние на рынке (в отрасли)

(*проанализировать основных конкурентов в месте ведения бизнеса, указав их*

*-наименование,*

*-местонахождение,*

*-удельный вес в обороте рынка,*

*-сильные стороны,*

*-слабые стороны*).

из которого, впоследствии можно определить угрозы для Вашего бизнеса и возможности и определить стратегию продвижения

|  |  |
| --- | --- |
| **SWOT-анализ:** | |
| **Сильные стороны:** | **Слабые стороны:** |
| **Угрозы:** | **Возможности:** |

2. Стратегию продвижения продукции (работ, услуг) на рынок.

*Потенциальные потребители продукции (товаров, работ, услуг) — какие категории населения являются потенциальными потребителями продукции (товаров, работ, услуг)?*

*Это могут быть физические лица и/или владельцы бизнеса, государственные учреждения.*

*Например – в случае с производством женской одежды можно указать — физические лица, чаще всего женщины.*

*Исходя из понимания нужд клиентов и их портретов и потребностей необходимо спланировать модель продвижения*

\* Способы продвижения продукции (работ, услуг) на целевые рынки — каким образом будет осуществляться реализация продукции (товаров, работ, услуг)

- самостоятельно, через магазин, склад, через посредников, агентов, торговых представителей;

-по предварительным заказам по телефону или иным способом)?

\* Что облегчит клиенту (покупателю) процесс совершения у Вас покупки (заказа услуги), сделает товар (услугу) для него доступным?

*\** Географические пределы реализации продукции (товаров, работ, услуг)

*отразить населенные пункты, территорию, в которой будет реализовываться товар/услуга. Указывается: город, населенный пункт, район.*

*Если оказание услуг или реализация товаров предполагается посредством сети Интернет, охват территорий можно увеличивать.*

*Прежде чем указать географию сбыта, рекомендуется провести анализ по охвату рынка, местоположение основных конкурентов, которые занимаются аналогичной сферой бизнеса.*

*\**Предполагаемые методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники), наличие договоров.

*\**Уровень спроса на продукцию (товары, работы, услуги)

*в том числе прогнозируемый – низкий, снижающийся (падающий), нерегулярный, устойчивый (стабильный), повышенный, скрытый, сезонный, отсутствие спроса и т.д.*

*\** Планируемый способ стимулирования реализации продукции (товаров, работ, услуг)

*каким способом планируется стимулировать сбыт товаров (работ, услуг)?*

*(Например, можно вводить бонусные программы, скидки постоянным покупателям, карты клиентов).*

*\** Реклама и продвижение товаров (услуг) на рынок,

*- каким образом будет привлекаться внимание потенциальных потребителей продукции?*

*- каким образом будет размещаться реклама (наружная реклама, вывески, средства массовой информации, социальные сети)?*

*- планируемые затраты на рекламу.*

*\** Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий (при наличии).

|  |  |
| --- | --- |
| **Реклама 1:** | |
| Какую рекламу используете? |  |
| Как происходит распространение (каналы)? |  |
| Почему выбраны эти каналы? |  |
| Какова стоимость ВСЕХ затрат этого канала? |  |
| Планируемая отдача от канала распространения? |  |
| **Стимулирование продаж 1:** |  |
| **Реклама 2:** | |
| **Стимулирование продаж 2:** |  |
| **Реклама 3:** |  |
| **Стимулирование продаж 3:** |  |

- В разделе **«ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН»** должна содержаться следующая информация:

1. Выбор места реализации бизнес-плана, его особенности

- *указать место реализации бизнес-плана, обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой, наличие производственных площадей и их размеры, состояние производственных площадей, доступность производственных площадей для покупателей (потребителей),*

*- наличие в собственности площадей для реализации проекта, наличие договоров на аренду необходимых помещений (указать, на какой срок), собственник арендуемых помещений)*.

*Если предполагается вести деятельность из дома, это также необходимо указать.*

*Также здесь необходимо описать это место.*

*К примеру, офис. Какой метраж, где он будет: в торговом или офисном центре, готовый к эксплуатации или потребует ремонта.*

*Если часть средств единовременной денежной выплаты планируется направлять на покрытие расходов по аренде помещения, то указывается конкретный адрес, по которому будет осуществляться деятельность, предварительные сведения об условиях аренды.*

2. Оценка потребности в персонале

*\* указать планируемую численность сотрудников на период реализации бизнес-плана*

*- общая численность персонала,*

*- структура по возрасту и квалификации,*

*- система оплаты труда и годовой фонд заработной платы,*

*- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития бизнеса (при наличии).*

*\* общая численность и заработная плата персонала*

*- должность (профессия),*

*- численность (человек),*

*- заработная плата в месяц (рублей),*

*- итоговая сумма на заработную плату).*

*Следует указать систему оплаты труда: повременная, сдельная и т.д. (в том числе система премий), режим работы, какую заработную плату Вы себе установите.*

*Заполняется только при трудоустройстве сотрудников.*

*Трудоустроить сотрудников могут Индивидуальные предприниматели и юридические лица.* ***Самозанятые граждане не могут выступать в роли работодателей.***

*В текущем пункте отражается суммарная заработная плата на всех сотрудников. На момент расчета данного показателя, рекомендуем ознакомиться с актуальными нормативными документами по минимальному размеру оплаты труда (на 2023 год в Ивановской области минимальный размер заработной платы с учетом коэффициентов составляет 16 242 руб. (полная ставка, 8-ми часовой рабочий день). Следовательно, при трудоустройстве одного сотрудника, заработная плата будет составлять минимум 16 242руб., при трудоустройстве двух сотрудников – минимум 32 484 руб. и так далее + 30% взносов в страховые фонды.*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структурное подразделение** | | **Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория), квалификация** | **Количество** | **Тарифная ставка** | **Всего ФОТ в мес, руб.** | **Итого ФОТ за год, в руб.** |
| **Наименование** | **Код** | **Штатных единиц (ставка)** | **(оклад в месяц) и пр., руб** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|  |  |  |  |  | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  | 0 | 0 |
| **Итого за год ФОТ, в руб.** |  |  |  |  | **0** | **0** |

**Фонд оплаты труда**

**Налоги**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **ФОТ в год, руб** | **ПФР(22%)** | **ФФОМС (5.1%)** | **ФСС (2,9%)** | **ФСС НС и ПЗ (при условии 0,2%)** | **Итого взносы в фонды за год:** |
|
|  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Итого взносы в фонды за год:** |  | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

3. Потребность в оргтехнике, оборудовании, сырье, комплектующих, расходных материалах и т.п. для реализации бизнес-плана.

*\* В части используемого сырья и комплектующих, расходных материалах указать какое сырье, материалы предполагается использовать, перечень необходимых видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей, поставщики, их местоположение и способ доставки.*

*\* В части оргтехники, использования оборудования, указывается, какое будет использовано, какое оборудование имеется в наличии и (или) предполагается приобрести для реализации бизнес-плана.*

*Указывается потребность в оборудовании в денежном выражении, планы по его приобретению, поставщики, их местоположение и способ доставки.*

*-  Для бизнес-проектов, реализующих товары, речь идет о торговых площадях и оборудовании (прилавки, стеллажи, кассовые аппараты и т.д.). - Для сферы услуг – об офисных помещениях, зоне обслуживания и других основных средствах в зависимости от вида деятельности.*

4. Направления расходования социальной помощи, предоставляемой на основании социального контракта (рублей)

*необходимо перечислить направление расходования, а также указать сумму по каждому направлению и итоговую сумму.*

**Необходимый стартовый капитал**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции, руб.** | |
| Помещение: |  |
| Оборудование: |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Оборотный капитал: |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Общая сумма стартового капитала:** | **0** |

5. Прочее (*указать дополнительную информацию при наличии*).

- Раздел «**БЮДЖЕТ РАСХОДОВ»**должен содержать:

1. Постоянные расходы на реализацию бизнес-плана (рублей) (*указать перечень постоянных расходов (при наличии): арендная плата, коммунальные расходы, электроэнергия, телефон, интернет, канцелярские расходы, транспортные расходы, обучение персонала, услуги банка, реклама, маркетинговые исследования, расходы на охрану, прочие услуги, а также итоговую сумму постоянных расходов. Пункт заполняется с учетом 4 кварталов и годовой суммы) — начиная с квартала в котором была организована деятельность.*

Для примера:

**— аренда помещения***, заполняется при наличии арендованного помещения, если деятельность будет осуществляться в собственном помещении, то в данной строке ставится прочерк « — ». Для отражения расходов по данной статье, рекомендуется предварительно провести сбор информации по поиску подходящего помещения для оценки рынка недвижимости. В данную статью расходов включается только сумма аренды площади, без учета коммунальных платежей;*

**— коммунальные платежи**, *отражаются расходы на электроэнергию, водоснабжение, отопление, газоснабжение. Для заполнения указанных затрат нужно спрогнозировать объем потребления используемых показателей.*

*Например – ежемесячно планируется потребление электроэнергии и воды в среднем на сумму 5 000 рублей и так далее.*

Таблица «Расходы»

|  |  |
| --- | --- |
| **Постоянные затраты за месяц** | **Сумма в месяц** |
| Аренда помещения |  |
| Аренда оборудования |  |
| Коммунальные услуги |  |
| Банковский кредит (проценты) |  |
| Косвенные затраты (АУП) |  |
| Амортизация |  |
| Прочие расходы |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Общая сумма постоянных затрат на месяц:** | 0 |

2. Расчет переменных расходов (рублей)

*указать перечень переменных расходов (при наличии).*

*Пункт заполняется с учетом 4 кварталов и годовой суммы (начиная с квартала, в котором была организована деятельность)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Переменные затраты за месяц** | **Сумма в месяц** |
| Ремонт |  |
| Оплата труда работников |  |
| Расходы на рекламу и продвижение (маленький бизнес) |  |
| Сырьё |  |
| Транспортные расходы |  |
| Прочие расходы |  |
|  |  |
|  |  |
| **Общая сумма постоянных затрат на месяц:** | 0 |

3. Прочие расходы, связанные с ведением предпринимательской деятельности

*указываются при наличии,**в данной строке нужно отразить все оставшиеся затраты,*

*например – для запуска проекта необходимо приобрести 2 швейных машины стоимостью по 14 000 рублей на каждую единицу товара, 1 стол стоимостью 3 000 рублей, 5 стульев стоимостью по 1 500 рублей за каждую единицу товара*

4. Бюджет налоговых платежей по всем налогам

(указывается наименование налога (сбора) и его размер).

*Для заполнения данного пункта необходимо выбрать систему налогообложения и провести расчет по применяемой процентной ставке.*

*В настоящее время действуют следующие специальные налоговые режимы:*

*— Упрощенная система налогообложения (УСН). Базой для начисления налога могут выступать «доходы» (ставка 6% с выручки) или «доходы, уменьшенные на величину расходов» (ставка 15% с разницы, то есть выручка минус расходы). Для того, чтобы выбрать оптимальный объект, нужно проанализировать доходы и затраты. Если расходы от общей суммы доходов составляют менее 60%, то применять ставку 15% будет нецелесообразно. Например — выручка в месяц составляет 100 000 рублей, расходы – 40 000 рублей. При объекте «доходы», получаем: 100 000 \* 6% = 6 000 рублей – налог к уплате. При объекте «доходы, уменьшенные на величину расходов» получаем: (100 000 – 40 000) \*15%= 9 000 рублей. Следовательно, в данном примере оптимально будет выбрать ставку налога в 6%. Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.2 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/TAXES/usn/)*.*

*— Патентная система налогообложения (ПСН) – применяется исключительно индивидуальными предпринимателями по определенным видам деятельности. Базой для начисления налога выступает «потенциальный доход» со ставкой в 6%. Рассчитать его можно самостоятельно, воспользовавшись калькулятором расчета патента на сайте:*[*https://patent.nalog.ru*](https://patent.nalog.ru/)*. Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.5 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/taxes/patent/)

*— Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – применяется индивидуальными предпринимателями и крестьянско-фермерскими хозяйствами по определенным видам деятельности. Базой для начисления является «доход, уменьшенный на величину расходов». Ставка 6%. Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно в налоговом кодексе (глава 26.1 НК РФ) или на сайте:*[*https://www.nalog.gov.ru/*](https://www.nalog.gov.ru/rn42/taxation/taxes/eshn/)

*— Налог на профессиональный доход (НПД) – применяется индивидуальными предпринимателями и физическими лицами по определенным видам деятельности. Базой для начисления является «доход». При работе с физическими лицами ставка налогообложения составляет 4%, при работе с юридическими лицами и предпринимателями – 6%. Подробней ознакомиться с данной системой налогообложения можно на сайте:*[*https://npd.nalog.ru*](https://npd.nalog.ru/)*.*

- В разделе**«ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И СРОК ОКУПАЕМОСТИ»**следует отразить:

1. Расчет выручки от реализации продукции (работ, услуг) по годам**(***указывается наименование продукции (работ, услуг), единица измерения, текущий год реализации (цена реализации, объем производства, сумма), последующие годы.*

*\* Для того, чтобы спрогнозировать выручку, необходимо провести расчет* ***себестоимости*** *(те затраты, которые будут направлены на создание товаров/работ/услуг)*

*например – покупка ткани, сопутствующих материалов, частичные расходы на аренду, электроэнергию и прочее),*

**Калькуляция себестоимости**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Сырье/материалы** | **Покупная стоимость** | **Количество на единицу продукции/услуги** | **Стоимость на единицу продукции/услуги** |
|  |  |  | 0 |
|  |  |  | 0 |
|  |  |  | 0 |
| **Итого:** |  |  | **0** |

*\* также рекомендуется провести анализ рынка по* ***ценовой категории*** *аналогичных товаров/работ/услуг.*

*Определить рыночную цену можно путем сбора информации из открытых источников (Интернет) и/или лично, посетив организации/магазины, которые реализуют аналогичные товары/работы/услуги.*

*При формировании средней рыночной цены рекомендуется учесть ценовую политику именно той территории, в которой планируется сбыт, например – средняя цена женской юбки составляет 1 500 руб., брюк – 1 800 руб., блузы – 1 300 руб. которой можно предлагать новые опции и бонусные программы).*

**Цена продукта/услуги**

|  |  |
| --- | --- |
| **Продукт/услуга 1:** | |
| Общая стоимость расходов на 1 ед. продукта/услуги, с учетом прямых и косвенных затрат |  |
| Сколько готовы заплатить потребители |  |
| Цены конкурентов |  |
| Цена |  |
| Причины установления этой цены |  |
| Скидки (размер и кому будут предоставляться) |  |
| Кредит (условия и кому будет предоставляться) |  |
| **Продукт/услуга 2:** | |

*\* Далее нужно спрогнозировать* ***объем продаж****, то есть сколько в конкретный период будет реализовано товаров/работ/услуг,*

*например — в первый месяц работы планируется реализовать:10 юбок, 10 брюк и 5 блузы.*

*Следовательно, рассчитываем выручку по формуле:* **ЦЕНА\* КОЛИЧЕСТВО***Получаем, (1 500 руб. \* 10 юбок) + (1 800 руб. \* 10 брюк)+ (1 300 руб. \*5 блуз)=39,5 тыс. руб. – выручка за первый месяц работы.*

*Аналогично отражаются следующие периоды: 2-й месяц, 3-ий месяц.*

*\* Далее нужно показать накопительный итог за полугодие и год (суммарные показатели).*

*Рекомендуется на отдельном листке спланировать выручку по каждому месяцу, а в итоговую таблицу бизнес-плана суммировать показатели.*

2. Финансовые планы (поквартально ежегодные) не менее чем за 2 года, следующих за годом начала реализации бизнес-плана

- *Выручка от реализации продукции (работ, услуг),*

*- себестоимость продукции (работ, услуг) — всего, в том числе: постоянные, переменные, прочие расходы*

*- налоги, чистая прибыль.*

*Пункт заполняется с учетом 4 кварталов и годовых значений.*

***ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ*** *— разница между выручкой, расходами и налогами.*

*После вычислений возможно получить в каком-то квартале убыток, который связан с единовременными затратами.*

**Обоснование состоятельности проекта**

**Среднемесячная выручка от реализации продукции:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование показателя | Значение  показателя |
| 1 | Среднемесячный объем реализации продукции в натуральном выражении |  |
| 2 | Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.) |  |
| 3 | Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), строка 1 х строка 2 |  |

**Среднемесячная прибыль и рентабельность производства продукции, товаров, услуг:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование показателя | Стоимость  (руб.) |
| 1 | Общий месячный валовый доход |  |
| 2 | Себестоимость месячного объема всей продукции |  |
| 3 | Чистый месячный доход  строка 1 минус строка 2 |  |
| 4 | Рентабельность, %  строка 3 / строка 2 х 100 |  |
| 5 | Совокупный годовой (чистый) доход  строка 3x12(месяцев) |  |

3. Рентабельность проекта считается по формуле:

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (в год) \* 100%**

**СУММА ИНВЕСТИЦИЙ**

4. Расчет срока окупаемости бизнес-плана

(*срок окупаемости бизнес-плана исчисляется как период со дня начала финансирования проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат приобретает положительное значение*).

*Главным признаком финансовой состоятельности проекта является неотрицательность финансового результата*.

**Срок окупаемости**

**СРОК ОКУПАЕМОСТИ = РАЗМЕР ВЛОЖЕНИЙ**

**ЧИСТАЯ ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ**

|  |  |
| --- | --- |
| Размер вложений в год |  |
| Чистая прибыль в год |  |
| **Срок окупаемости** |  |

- В разделе**«АНАЛИЗ РИСКОВ»***следует отразить вероятные предпринимательские риски и форс-мажорные обстоятельства, возможные потери при их наступлении, меры по преодолению*.

*От предпринимателя при разработке бизнес-плана требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны и возможные пути их решения.*

*Например:*

*— низкая квалификация персонала – периодически проводить обучение сотрудников, оплачивать курсы, книги, стимулировать самообразование;*

*— рост платы за аренду – заключить долгосрочный договор аренды, периодически искать лучшие предложения;*

*— низкий уровень спроса, отсутствие заказов или заказчиков – работать над привлечением клиентов, внедрить систему лояльности, поощрять рекомендации и отзывы, ввести дополнительные услуги (глажка, чистка и реставрация, обучение шитью).*

*Иные возможные риски:*

*— отсутствие опыта организации собственного производства;*

*транспортные перебои с доставкой сырья, оборудования, расходных материалов;*

*— резкое подорожание сырья, оборудования, расходных материалов;*

*невыполнение договорных обязательств партнерами или поставщиками сырья, оборудования, расходных материалов;*

*— имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария и т.д.);*

*— иные риски.*

# **Оценка рисков**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Мероприятия** |
| 1 |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

\* Дополнительно к бизнес-плану могут быть приложены дополнительные документы**:**

*- предварительный договор аренды;*

*- договор безвозмездного пользования;*

*- гарантийное письмо о заключении договора аренды;*

*- документы, подтверждающие право собственности, документы, которые подтверждают профессиональную пригодность и квалификацию по выбранному виду деятельности (сертификаты, подтверждающие прохождение курсов, тренингов и т.д*.