Бизнес-план

осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности (деятельности налогоплательщика налога на профессиональный доход)

1. Общее описание бизнес-плана осуществления

индивидуальной предпринимательской деятельности

|  |
| --- |
| 1. Наименование бизнес-плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Вид деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Цели \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  4. Поэтапные действия, необходимые для реализации бизнес-плана:  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  5. Основные результаты реализации бизнес-плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  6. Количество новых рабочих мест \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

2. Общее описание деятельности

|  |
| --- |
| 1. Направление деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Наличие нежилых (производственных) помещений (в собственности,  в аренде, другое; площадь, срок действия договора и т.д.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Готовность к началу реализации бизнес-плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

3. Описание товаров (работ, услуг)

|  |
| --- |
| 1. Краткое описание товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Расчет себестоимости продукции (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Расчет отпускной цены продукции (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  4. Отличительные особенности продукции (работ, услуг) при наличии \_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

4. Маркетинговый план, оценка рисков

|  |
| --- |
| 1. Потенциальные потребители товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Способы сбыта товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Географические пределы сбыта товаров (работ, услуг) (микрорайон, муниципальный район, городской округ и т.д.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  4. Конкурентные преимущества и недостатки товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  5. Уровень спроса на товары (работы, услуги) (в том числе прогнозируемый)  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  6. Планируемый способ стимулирования сбыта товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  7. Возможные риски при реализации бизнес-плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

5. Производственный план (при наличии)

(описание технологической последовательности

создания товаров (работ, услуг)

|  |
| --- |
| 1. Процесс создания товаров (работ, услуг) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Используемые сырье и материалы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Источники получения исходных материалов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  4. Используемые технологические процессы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  5. Используемое оборудование \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  6. Объем (количество) необходимых помещений, оборудования и персонала  для реализации бизнес-плана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

6. Организационная структура

Планируемая численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в реализации бизнес-плана), при наличии.

Заработная плата персонала, расчет фонда оплаты труда.

7. Финансовый план

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N п/п | Наименование расходов | Стоимость, руб. |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
|  | итого |  |

8. Заключение

|  |
| --- |
| Перспективы реализации бизнес-плана:  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

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

Дата «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.

Методические рекомендации

по разработке бизнес-плана осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности

(деятельности налогоплательщика налога на профессиональный доход)

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

1) общее описание бизнес-плана;

2) общее описание деятельности (бизнеса, продукта или услуги);

3) описание товаров (работ, услуг);

4) маркетинговый план;

5) производственный план (при необходимости);

6) организационная структура;

7) финансовый план;

8) заключение;

1. Общее описание бизнес-плана

Наименование бизнес-плана (отразить, что произойдет в результате реализации бизнес-плана. Например, организация производственной деятельности, организация мастерской и т.д.).

Вид деятельности субъекта индивидуального предпринимательства (указать коды ОКВЭД с расшифровкой. Например, 52.74 — Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки, 18.22 — Производство верхней одежды;).

Цели бизнес-плана.

Поэтапные действия, необходимые для реализации бизнес-плана.

Например, для открытия бизнеса необходимо:

* зарегистрировать ИП;
* арендовать помещение;
* сделать ремонт;
* закупить оборудование;
* нанять персонал;
* запустить рекламу.

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.).

Указать количество создаваемых рабочих мест (при наличии).

2. Общее описание деятельности

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

Наличие нежилых (производственных) помещений (в собственности, в аренде, другое; площадь, срок действия договора и т.д.).

Готовность к началу реализации бизнес-плана.

Опыт работы по направлению деятельности.

3. Описание товаров (работ, услуг)

Перечень и краткое описание товаров (работ, услуг), предлагаемых в рамках настоящего бизнес-плана, предварительный расчет себестоимости продукции (работ, услуг) и отпускной цены. Отличительные особенности продукции (работ, услуг) при наличии.

4. Маркетинговый план, оценка рисков

Указывается, кто является потенциальным потребителем товаров (работ, услуг), каким образом будет осуществляться сбыт товаров (работ, услуг), каковы географические пределы сбыта товаров (работ, услуг) (микрорайон, муниципальный район, городской округ и т.д.) какие конкурентные преимущества и недостатки имеют товары (работы, услуги), уровень спроса на товары (работы, услуги) (в том числе прогнозируемый), каким способом планируется стимулировать сбыт товаров (работ, услуг).

Возможные риски при реализации бизнес-плана. От предпринимателя при разработке бизнес-плана требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны и 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:

* 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.

5. Производственный план (при наличии)

Краткое описание технологической цепочки: как будут создаваться товары (работы, услуги), какие сырье, материалы предполагается использовать, источники их получения, какие технологические процессы и оборудование будут использованы. Достаточно ли имеющихся в настоящее время помещений, оборудования и персонала для реализации бизнес-плана. Указать планируемую численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в его реализации), при наличии.

6. Организационная структура

Планируемая численность сотрудников на период реализации бизнес-плана (всего непосредственно занятых в реализации бизнес-плана), при наличии.

В этом разделе освещаются кадровые и организационные вопросы:

Указываются трудовые обязанности сотрудников, кто будет осуществлять руководство, вести бухгалтерский учет.

Обоснование потребности в персонале (потребность в сотрудниках в настоящее время (число необходимых работников по каждой профессии (специальности).

Система оплаты труда: повременная, сдельная и т.д. (в том числе система премий и льгот).

7. Финансовый план

Объем необходимых для реализации бизнес-плана финансовых ресурсов (общая стоимость бизнес-плана, в том числе средства единовременного денежного пособия, предусмотренного в рамках социального контракта, собственные средства) - \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

При наличии - текущие финансовые обязательства (банковский кредит, заем физического лица), условия возврата (проценты, сроки, прочее).

Указать на какие цели планируется направить средства единовременного денежного пособия, например,

Финансовые средства планируется направить на:

1) приобретение основных средств: \_\_\_\_\_\_\_ руб.;

2) ремонт помещения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

3) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.;

4) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

5) и т.д.

Затраты по фонду оплаты труда с учетом премиальной части и страховых взносов.

Какие налоги уплачивает индивидуальный предприниматель, налогоплательщик налога на профессиональный доход \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

(примерная сумма уплачиваемых налогов)

План финансовых результатов деятельности составляется помесячно для первого года работы предприятия (таблица - баланс денежных доходов и расходов). Этот документ покажет ожидаемые доходы и расходы за определенный период времени, а также прибыль или убыток в соответствующем периоде.

таблица - Баланс денежных доходов и расходов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X | XI | XII | Итого за год |
|  | **Доходы:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Собственные средства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Единовременная финансовая помощь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Доход от предпринимательской деятельности |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Доходы всего: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **Расходы:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Приобретение оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Доставка и монтаж оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Приобретение сырья и расходных материалов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Регистрация и ведение дела, банковское обслуживание |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Услуги юриста, бухгалтера |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Реклама, расширение сбыта продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Транспортные расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Арендные и коммунальные платежи |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Услуги связи: интернет, сотовая связь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Затраты по фонду оплаты труда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Страховые взносы за ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Налог (УСН, НПД или патент) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Итого расходов: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Финансовый результат (чистая прибыль): |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

7. Заключение

Перспективы реализации бизнес-плана (указать ожидаемые перспективы в результате успешной реализации бизнес-плана), анализ его экономической эффективности.

Анализ экономической эффективности бизнес-плана можно ограничить расчетом следующих показателей:

1. Общая сумма чистой прибыли за первый год деятельности предприятия.

2. Рентабельность вложений денежных средств, которая определяется по следующей формуле:

Рдс = (ЧП \ Дс) х 100%,

где Рдс - рентабельность вложений денежных средств, %

ЧП – сумма чистой прибыли за 1 год деятельности, руб.

Дс – сумма вложенных денежных средств (сумма проекта), руб.

3. Срок окупаемости вложений денежных средств, который определяется как период времени (в месяцах), в течении которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покроет общую сумму первоначально вложенных денежных средств.

Главным признаком финансовой состоятельности проекта является неотрицательность итогового денежного потока в форме «План движения денежных средств» в конце каждого периода планирования.

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

Дата «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.