1. **Финансово-экономическое обоснование избранного вида деятельности на территории Новгородской области (бизнес-план)**

Наименование организации / Ф.И.О. индивидуального предпринимателя /

Ф.И.О. самозанятого *Иванов Иван Иванович*

Местонахождение *Великий Новгород*

Наименование проекта *Развитие крестьянского (фермерского) хозяйства по разведению крупного рогатого скота (КРС)/разведению кур/выращиванию картофеля*

Планируемая дата начала реализации проекта «*01*» *ноября* 20*22* года

Телефон

Электронная почта

Бизнес-план составил *Иванов Иван Иванович*

1. (фамилия, имя, отчество)

Дата составления *« 01 » сентября 2022г.*

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕК](#_toc118)ТА

[1.1.Цель реализации бизнес-про](#_toc120)екта

[1.2.Описание имеющейся производственной базы](#_toc126)

[1.3.Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы](#_toc132)

[1.4.Описание продукции/услуг](#_toc142)

[1.5.Требуемый объем финансирования](#_toc148)

[Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ](#_toc198)

[2.1. Рынки сбыта продукции/услуг](#3.1.3.1. Рынки сбыта|outline)

2.2. Потребители продукции/услуг (описание целевой аудитории).….…………………..

[2.3. Цена сбыта продукции/услуг](#3.3.3.3. Цена сбыта продукции (услуги)|outline) .

[Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН](#_toc319)

[3.1. Этапы и сроки реализации проекта](#4.1.4.1. Этапы и сроки реализации проекта|outline)

[Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН](#_toc485)

[4.1. Общие положения](#5.1.5.1. Общие положения|outline)

[4.2. Режим налогообложения](#5.2.5.2. Режим налогообложения|outline)

[4.3. Источники финансирования проекта](#5.3.5.3. Источники финансирования проекта|outline)

[4.4. Доходы от продаж](#5.4.5.4. Доходы от продаж|outline)

[4.5. Смета текущих расходов (в руб.)](#5.5.5.5. Смета текущих расходов (в руб.)|outline)

[4.6. Расчет чистого дохода (в руб.)](#5.6.5.6. Расчет чистого дохода (в руб.)|outline)

[4.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений](#5.7.5.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений |outline)

4.8 Риски……………………………………………………………………………………

## **Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС - ПРОЕКТА**

## **Цель реализации бизнес – проекта**

Цель бизнес - идеи обеспечение достойного уровня жизни, повышение благосостояния семьи посредством развития крестьянско-фермерского хозяйства по выращиванию картофеля на земельном участке площадью 3 га с последующей реализацией населению.

Цель бизнес-идеи - обеспечение достойного уровня жизни, повышение благосостояния семьи посредством развития личного хозяйства по разведению кур с последующей реализацией яйца населению.

Цель проекта - обеспечение достойного уровня жизни, повышение благосостояния семьи посредством развития крестьянского (фермерского) хозяйства по разведению крупного рогатого скота (КРС) мясного и молочного направления с последующей реализации с/х продукции в виде молока, мяса, молодняка.

Натуральные продукты питания — товар, который всегда пользуется непрерывным спросом, даже в периоды кризиса. Можно сказать, что открытие личного хозяйства — это отличная возможность начать свою предпринимательскую деятельность, ведь этот вид бизнеса всегда пользуется устойчивым и постоянным спросом.

## **Описание имеющейся производственной базы**

Земельный участок с кадастровым номером ...

разрешенное пользование: для ведения личного подсобного хозяйства

*Мотоблок - …*

*Автомобиль - … (марка, модель, год выпуска)*

*Помещения - … (теплые, холодные, кв.м.)*

*Животные, посевной материал и т.д.*

## **Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы**

Производство продукции, получаемой при содержании и разведении КРС, является перспективным направлением, так как рынок молочных и мясных продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Мясная и молочная продукция пользуется постоянным спросом, как у населения, так и у организаций при закупке мясной и молочной продукции для дальнейшей переработки.

Приобретение техники (косилка, марка..., год выпуска, наименование поставщика, где планируется приобрести) стоимостью 350 000 рублей позволит заготовить сена больше на 10 тонн и ...

Производство продукции, получаемой при содержании и разведении кур, является перспективным направлением, так как рынок продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Яйцо и мясная продукция пользуется постоянным спросом, как у населения, так и у организаций.

*Для разведения кур требуется построить сарай (площадью ... кв.м.) и приобрести инкубаторы (Марка, стоимость, количество штук)*

Производство продукции растениеводства является перспективным направлением, так как рынок продуктов является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Картофель и овощи пользуется постоянным спросом, как у населения, так и у организаций.

Для обработки залежной земли необходимо подготовить почву к посеву. Почвообрабатывающая фреза (стоимость, модель и т.д.) позволят качественно обработать землю, сделать ее более мягкой, избавит от сорняков.

## **Описание продукции/услуг**

Крестьянское (фермерское) хозяйство создано на базе уже существующего личного подсобного хозяйства, которое обеспечивало семью яйцом, мясом птицы, свинины. В хозяйстве уже есть поголовье КРС в количестве ..., в связи с расширением бизнеса ожидается увеличение на ….. Для развития хозяйства, с целью обеспечения себя и для реализации молока.

Куриные яйца домашних птиц превосходят по  вкусовым качествам и наличию питательных веществ фабричные аналоги. Первое поколение птицы будет закуплено, а далее в инкубаторе выводить суточных цыплят для уменьшения затрат и вывода лучших особей.

Продуктом является выращенный на земельном участке площадью 3 га картофель.

Процесс производства разделяется на 4 этапа:

• приобретение почвофрезы и семян; аренда оборудования

• уход за посевами;

• сбор урожая; сортировка и хранение

• реализация выращенной продукции.

## **Требуемый объем финансирования**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника финансирования** | **Сумма**  **(руб.)** |
| Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта | 350 000,00 |
| Займ/ кредит | 0 |
| Собственные (привлеченные) вложения | 0 |
| **Итого сумма финансовых вложений** | 350 000,00 |

# Раздел 2. Сбыт продукции /услуг, маркетинг

**2.1 Рынки сбыта продукции/услуг**

Сбыт производимой продукции планируется осуществлять по следующим направлениям:

* Реализация продукции на торговых точках г. Великий Новгород, в частности на рынке;
* Реализация молока в д. Новое, по месту ведения хозяйства;
* Продажа производственной продукции мелким оптом организациям, перекупщикам;

**2.2. Потребители продукции/услуг (описание целевой аудитории)**

Основной целевая аудитория – это женщины и мужчины, которые хотят употреблять в пищу натуральные продукты.

Основными конкурентами нашего хозяйства являются аналогичные производители, личные подсобные хозяйства, крестьянско-фермерские хозяйства и более крупные сельскохозяйственные производственные комплексы.

## **2.3. Цена сбыта продукции/услуг.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Продукт** | **Ед. измер.** | **Потребители** | **Планируемая**  **цена** |
|  | Молоко в розницу | Литр | Население | 75руб./литр |
|  | Молоко оптом | Литр | Организации | 35 руб./литр |
|  | Мясо свинина/говядина | Кг | Население | От 350 руб./кг |
|  | Мясо кур | Кг | Население | От 200 руб./кг |
|  | Яйцо | 1 десяток | Население | 100 руб. |
|  | Навоз | Тонна | Население | 1000 руб. |
|  | Картофель в розницу | Кг | Население | От 45 руб. |
|  | Картофель оптом | Кг | Организации | От 25 руб. |

Указать преимущество перед конкурентами…..

Приток клиентов обеспечат объявления в СМИ, раздача листовок и флаеров с информацией. Затраты на такие мероприятия невелики, порядка 1,5 тысяч рублей, а потому окупаются практически сразу. Размещение объявления на Авито и расклейка объявлений также принесут свои плоды, причем приток клиентов будет зависеть от плотности застройки.

**Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

**3.1. Этапы и сроки реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование этапа** | **Стоимость**  **этапа** | **Срок начала-окончания** |
| Заключение договора на покупку оборудования (указать: наименование, марку, модель и т.д.) |  | 01.11.2022-05.11.2022 |
| Покупка инвентаря: косилка (указать: наименование, марку, модель и т.д.) | 350 000,00 | 05.11.2022-07.11.2022 |
| Регистрация КФХ | 800,00 | 07.11-2022-08.11.2022 |

**Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

**4.1.Общиеположения**

В состав раздела включены:

1. Доходы от продажи продукции / поступлений, связанных с оказанием услуг.
2. Смета текущих расходов.
3. Расчет чистого дохода.
4. Расчет срока окупаемости финансовых вложений.

Расчеты финансового плана проекта должны быть подготовлены для первого года реализации проекта по месяцам.

Расчеты выполняются в постоянных ценах, принимаемых на момент расчета финансово-экономического обоснования проекта.

В проекте не рассчитываются расходы на заработную плату сотрудников и не формируется штатное расписание, в связи с отсутствием наемных работников.

Выплата вознаграждения за производство и реализацию продукции рассчитывается в финансовом плане как выплата вознаграждения предпринимателю или главе хозяйства.

**4.2. Режим налогообложения**

Оптимальным режимом налогообложения для данного вида индивидуальной предпринимательской деятельности (КФХ) является - ЕСХН. Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на сумму расходов. Ставка налога – 6 %.

**4.3. Источники финансирования проекта**

В качестве источника финансирования проекта предполагается:

* Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта – **350 000,00 рублей**
* Займ, кредит 0 рублей
* Собственные (привлеченные) средства - 0 рублей

**4.4 Доходы от продаж/поступлений, связанных с оказанием услуг** (составляется на год помесячно)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| 1. Молоко розница | л | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 8610 |
| 1. Молоко опт | л | 868 | 868 | 868 | 868 | 868 | 868 | 868 | 1157 | 1157 | 1157 | 1157 | 1157 | 11861 |
| Навоз | тн | 3 | 3 |  |  | 6 | 6 | 6 |  |  |  | 4 | 4 | 32 |
| **Итого** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **Цена, руб.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | Итого |
| 1. Молоко розница | 75 | 47250 | 47250 | 47250 | 47250 | 47250 | 47250 | 47250 | 63000 | 63000 | 63000 | 63000 | 63000 | 645750 |
| 1. Молоко опт | 35 | 30380 | 30375 | 30375 | 30375 | 30375 | 30375 | 30375 | 40495 | 40495 | 40495 | 40495 | 40495 | 415105 |
| 1. Навоз | 1000 | 3000 | 3000 |  |  | 6000 | 6000 | 6000 |  |  |  | 4000 | 4000 | 32000 |
| **Итого доходы от продаж** |  | 80630 | 80625 | 77625 | 77625 | 83625 | 83625 | 83625 | 103495 | 103495 | 103495 | 107495 | 107495 | **1092855** |

**4.4. Доходы от продаж/поступлений, связанных с оказанием услуг** (составляется на год помесячно)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| Картофель домашний средний | кг |  |  |  |  |  |  |  | 2222,22 | 5333,33 | 3555,55 | 2222,22 | 1777,77 | 15111,09 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **Цена, руб.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| 1. Картофель домашний средний | 45 руб/кг |  |  |  |  |  |  |  | 100000 | 240000 | 160000 | 100000 | 80000 | 680000 |
| 1. **Итого доходы, руб.** |  |  |  |  |  |  |  |  | **100000** | **240000** | **160000** | **100000** | **80000** | **680000** |

**4.4. Доходы от продаж/поступлений, связанных с оказанием услуг** (составляется на год помесячно)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| 1. Яйцо домашнее высшей категории | 1 дес. | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 356,4 | 4276,8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **Цена, руб.** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| 1. Яйцо домашнее высшей категории | 100 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 35640 | 427680 |

**4.5. Смета текущих расходов (руб.) и источник финансирования**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| Сено | 14700 | 17640 | 17640 | 17640 | 20580 | 20580 | 20580 | 23520 | 23520 | 23520 | 23520 | 23520 | 246960 |
| Инструменты | 250000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 250000 |
| Страховые взносы | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 3601 | 43212 |
| Ветеринарные услуги | 2500 | 3000 | 3000 | 3000 | 3500 | 3500 | 3500 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 42000 |
| Электроэнергия | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| Водоснабжение | 247 | 296 | 296 | 296 | 346 | 346 | 346 | 395 | 395 | 395 | 395 | 395 | 4148 |
| ГСМ ( доставка) | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 72000 |
| Корнеплоды | 900 | 1080 | 1080 | 1080 | 1260 | 1260 | 1260 | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 | 1440 | 15120 |
| Ячмень | 14625 | 17550 | 17550 | 17550 | 20475 | 20475 | 20475 | 23400 | 23400 | 23400 | 23400 | 23400 | 245700 |
| **Итого** | 293573 | 50167 | 50167 | 50167 | 56762 | 56762 | 56762 | 63356 | 63356 | 63356 | 63356 | 63356 | 931140 |

Базовая ставка

Пунктом 2 статьи 430 НК РФ предусмотрено, что главы КФХ уплачивают фиксированный страховой взнос исходя из базовых ставок: на обязательное пенсионное страхование (ОПС) – 34445,00 руб.; на обязательное медицинское страхование (ОМС) – 8766,00 руб.

*Примечание. В бюджете текущих расходов включаются все расходы на производство продукции/услуг, например, комбикорма, семена, электроэнергия, ГСМ и т.д.*

**4.5. Смета текущих расходов (руб.) (картофель)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| Транспортировка фрезы | 16000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16000 |
| Доставка семян картофеля |  | 16000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16000 |
| Аренда склада |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 33000 | 33000 |
| Аренда трактора и прицепа |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 48000 | 48000 |
| Аренда сельхозтехники |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 85000 | 85000 |
| ГСМ |  |  |  | 3000 | 40000 | 3000 | 3000 | 20000 | 3000 |  |  |  | 72000 |
| Средства защиты растений |  | 21000 |  |  | 21000 |  |  |  |  |  |  |  | 42000 |
| Минеральные удобрения |  |  |  | 7500 |  |  |  |  | 7500 |  |  |  | 15000 |
| Ремонт и обслуживание техники |  |  |  | 5000 | 7000 | 5000 |  | 5000 | 5000 |  |  |  | 27000 |
| Тара для упаковки ( сетка-мешок) |  |  |  |  |  |  | 16800 |  |  |  |  |  | 16800 |
| Налоги обязательные взносы в пенсионный и ОМС |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 43211 | 43211 |
| **Итого расходы** | **16000** | **37000** | **0** | **15500** | **68000** | **8000** | **19800** | **25000** | **15500** | **0** | **0** | **209211** | **414 011** |

*Примечание. В смету текущих расходов включаются все расходы на производство продукции/оказание услуг, например, комбикорма, семена, электроэнергия, горюче-смазочные материалы и др.*

**4.5. Смета текущих расходов (руб.) (куры, яйцо)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | Итого |  |
| Корма |  |  | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 60000 |
| Приобретение оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мобильная связь и интернет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ГСМ | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12 000 |
| Реклама | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |  |  |  |  |  |  | 3000 |
| Налоги | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 1426 | 17112 |
| Электроэнергия | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 36000 |
| Прочие расходы | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| **Итого расходы:** | **6926** | **6926** | **12926** | **12926** | **12926** | **12926** | **12426** | **12426** | **12426** | **12426** | **12426** | **12426** | **140107** |

*Примечание. В смету текущих расходов включаются все расходы на производство продукции/оказание услуг, например, комбикорма, семена, электроэнергия, горюче-смазочные материалы и др.*

**4.6. Расчет чистого дохода (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** | **Итого** |
| 1. Доход от продаж | **80630** | **80625** | **77625** | **77625** | **83625** | **83625** | **83625** | **103495** | **103495** | **103495** | **107495** | **107495** | 1092855 |
| 2. Текущие расходы | **293573** | **50167** | **50167** | **50167** | **56762** | **56762** | **56762** | **63356** | **63356** | **63356** | **63356** | **63356** | 931140 |
| 3. Доход за вычетом расходов (стр.1 – стр.2) | -212943 | 30458 | 27458 | 27458 | 26863 | 26863 | 26863 | 40139 | 40139 | 40139 | 44139 | 44139 | 161715 |
| 4. Налоги | 0 | 1827 | 1647 | 1647 | 1612 | 1612 | 1612 | 2408 | 2408 | 2408 | 2648 | 2648 | 22479 |
| **5. Чистый доход (стр. 3-4)** | -212943 | 28631 | 25811 | 25811 | 25251 | 25251 | 25251 | 37731 | 37731 | 37731 | 41491 | 41491 | 139236 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*Примечание.*

*1.Строка "Доход от продаж" в данной таблице заполняется из итоговой строки табл. 4.4. Доходы от продаж.*

*. 2.Строка "Текущие расходы" в данной таблице заполняется из итоговой строки табл.4.5. Смета текущих расходов.*

*3. Строка «Доход за вычетом расходов», рассчитывается как разница сумм, указанных в строках 1,2*

*4.Строка "Налог" рассчитывается в зависимости от выбранной системы налогообложения, указанной в подразделе 4.2*

*5. Если получается убыток (то есть расходы больше доходов), то: убыток предыдущего периода уменьшает строку "Доход за вычетом расходов" текущего месяца на величину убытка.*

**4.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Сентябрь 2023** | **Октябрь 2023** |  |
| Сумма финансовых вложений на начало периода | 350000 | 350000 | 321369 | 295558 | 269747 | 244496 | 219245 | 193994 | 156263 | 118532 | 80801 | 39310 |
| Чистый доход | -212943 | 28631 | 25811 | 25811 | 25251 | 25251 | 25251 | 37731 | 37731 | 37731 | 41491 | 41491 |  | |
| Остаток не погашенных финансовых вложений на конец периода | 350000 | 321369 | 295558 | 269747 | 244496 | 219245 | 193994 | 156263 | 118532 | 80801 | 39310 | 0 |

СРОК ОКУПАЕМОСТИ НАСТУПИТ ЧЕРЕЗ 12 МЕСЯЦЕВ

**4.8. Риски и предполагаемые меры по их снижению:**

1. Высокая конкуренция. Нам придется бороться за клиентов с торговыми точками в магазинах, на рынках и другими КФХ. Снизить влияние этого фактора можно за счет нескольких мер: работа над повышением качества товаров и повышение имиджа КФХ ( бренд , узнаваемость на рынке).
2. Снижение спроса. Причин может быть несколько. Во-первых, это снижение платежеспособных клиентов из-за экономического кризиса. Во-вторых, недостаточно эффективная реклама, малый бюджет расходов на рекламу. Снизить этот вид риска можно с помощью скидок, расширения клиентской базы и проведения более агрессивной маркетинговой компании.
3. Негативные отзывы клиентов и испорченная репутация. Исправить вконец испорченную репутацию сложно и дорого, к тому же это займет слишком много времени. Гораздо проще предотвратить проблемы, регулярно выясняя мнение посетителей о товарах с помощью небольших вопросников или опросов на странице в социальных сетях. Особое внимание должно отводиться работе с недовольными посетителями и негативными отзывами. Следует не только выяснять, что послужило причиной такой ситуации, а затем предлагать варианты решения проблемы или компенсации.
4. Увеличение стоимости расходных материалов
5. Ошибочная ценовая стратегия. Акцент на «доступные цены» может обернуться большим количеством заказов, которые не принесут значительной прибыли, а чрезмерная загруженность приведет к падению качества сервиса. Снизить этот риск можно, регулярно отслеживая цены конкурентов, проводя акции в период, когда у аналогичных заведений ценник растет.

Выбрав для бизнеса данную сферу, следует помнить о необходимости грамотного подхода к организационным процесса. Акцентировать внимание на  **ценовой и маркетинговой политике**, правильно расставлять приоритеты. Прилагать максимум усилий для успешного развития своего дела.