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 *Открытие магазина в сельской местности*

Планируемая дата начала реализации проекта «*01*» *сентября* 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

## **1.1. Цель реализации бизнес-проекта**

**Открытие магазина «Плюшка».**

Вводные данные

- Вид деятельности: Розничная торговля продуктами питания и товарами первой необходимости

- Формат магазина: Торговля прилавочного типа

- Месторасположение:

- Площадь: Общая площадь магазина

- Режим работы: 10:00 до 21:00

Обеспечение населения дешевыми и качественными продуктами питания и товарами первой необходимости. В деревне наблюдается серьезный недостаток не только бытовой химии, стройматериалов, канцелярских товаров, но даже продуктов. Поэтому покупательский спрос присутствует постоянно.

Предполагается наполнить магазин самым разнообразным ассортиментом. Это очень удобно для местных жителей. Тогда им не понадобится ехать в отдельный пункт, скажем, для приобретения товаров первой необходимости, таких как лампочки, инструмент, туалетная бумага, свечи, спички и прочее.

Открытие магазина позволит решить следующие проблемы:

- Решение социальных проблем, а именно обеспечение населения недорогими продуктами и товарами первой необходимости.

- Создание рабочих мест в деревне. Планируется принять на работу 2-х продавцов с заработной платой 16 000,00 рублей.

На сегодняшний день работу в деревне найти сложно.

## **1.2. Описание имеющейся производственной базы**

Наличие помещения в хорошем состоянии с торговым оборудованием. На данный момент времени не используется. Ранее принадлежал ООО «….», в результате банкротства, этот магазин закрыт с …. 2021 года.

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

- Приобретение холодильного оборудования (Холодильник Атлант)

- Закуп продуктов питания

- Закуп товаров первой необходимости

- Прием на работу наемных сотрудников

## **Описание продукции/услуг**

В магазине планируется осуществлять реализацию следующих групп товаров:

- Продукты питания первой необходимости (хлеб, молоко, крупы, макаронные изделия, консервная продукция, колбасная продукция и так далее). Планируемый ассортимент порядка 250 позиций, основной упор будет сделан на недорогую и качественную продукцию.

- Овощи-фрукты. Основной упор будет сделан на традиционный набор: картошка, морковка, свекла, лук и так далее. Закуп предполагается делать у местных производителей

- Слабоалкогольная продукция. Алкогольная продукция будет представлена преимущественно в эконом сегменте.

- Бытовая химия. В основном в магазине будут представлены стиральные порошки, и моющиеся средства в низком ценовом сегменте.

- Товары первой необходимости.

- Строительные материалы (в узком ассортименте).

*Обычно на сельских дворах держат домашний скот и птицу, поэтому спрос на мясо и молоко не особо велик. Однако это не значит, что эту продукцию вовсе не будут покупать. Например, кефир, ряженку, творог, масло, а также копчения не каждый может приготовить в домашних условиях. Их с удовольствием приобретают в торговой лавке. Так же постоянно требуется что-то отремонтировать и т.д.*

## **Требуемый объем финансирования**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника финансирования** | **Сумма**  **Руб.** |
| Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта | 350 000,00 |
| Собственные (привлеченные) вложения | 35 000,00 |
| Итого сумма финансовых вложений | 385 000,00 |

# Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ

## **2.1. Рынки сбыта продукции**

Сбыт товаров планируется осуществлять путем продажи через магазин.

## **2.2. Потребители продукции**

Потребители товаров жители д. ….. и близ лежащих деревень.

## **2.3. Цена сбыта продукции**

Цены сбыта товаров будет складываться:

- Себестоимость товаров

- Общие расходы

На реализуемые товарные группы планируется следующая наценка:

- Продукты питания первой необходимости. Наценка 15 – 20 %, средневзвешенная 15%

- Овощи-фрукты. Наценка 20-30%, средневзвешенная наценка 25%.

- Слабоалкогольная продукция Наценка 20-30%, средневзвешенная наценка 25%.

- Бытовая химия. Наценка 15-25%, средневзвешенная наценка 20%.

Средневзвешенная наценка по всем группам товара составляет 15%.

# Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

## **3.1. Этапы и сроки реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование этапа** | **Стоимость**  **этапа** | **Срок начала-окончания** |
| ***За счет средств соцконтракта*:** |  |  |
| Приобретение холодильного оборудования (Атлант ХМ 110) | 100 000 руб. | Сентябрь - октябрь 2022 г. |
| Закуп товаров | 250 000 руб. | Сентябрь - октябрь 2022 г. |
| ***Итого*** | ***350 000 руб.*** |  |
| ***За счет привлеченных средств:*** |  |  |
| Регистрация предпринимательской деятельности | 800 руб. | До 10.09.2022 |
| Закуп товаров | 14 200 руб. | Сентябрь - октябрь 2022 г. |
| Регистрация договора аренды | 20 000 руб. | Сентябрь - октябрь 2022 г. |
| ***Итого :*** | ***35 000 руб.*** |  |

# Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

## **4.1. Общие положения**

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.

## **4.2. Режим налогообложения**

Оптимальным режимом налогообложения, для работы магазина «Плюшка», мною выбрана УСНО с объектом «Доходы, уменьшенные на величину расходов», с налоговой ставкой 15%, так как доля расходов достаточно высока.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование налогов, уплачиваемых предприятием | Ставка  (% или руб.) | Налогооблагаемая база | Период начисления |
| Взносы в фиксированном размере на год | 34 445/12мес =  2 870,42 |  | 1 мес |
| Страховые взносы на ОМС | 8 766/12= 730,50 |  | 1 мес |
| УСН «Доходы-Расходы» | 15% | Доходы - Расходы | 31 декабря 2022 |

*Для закупа и продажи мясной продукции, Индивидуальный предприниматель будет зарегистрирован в системе «Меркурий».*

## **4.3. Источники финансирования проекта**

В качестве источника финансирования проекта предполагается:

* Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта – 350 000 рублей.
* Собственные (привлеченные) средства 35 000 рублей

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | | **Июль 2023** | **Август 2023** |
| Хлебобулочные изделия | шт | 810 | 780 | 780 | 780 | 750 | 870 | 820 | 780 | 780 | 870 | | 870 | 870 |
| Бакалея | шт | 810 | 780 | 780 | 780 | 750 | 870 | 820 | 780 | 780 | 870 | | 870 | 870 |
| Мясная продукция | кг | 270 | 260 | 260 | 260 | 250 | 290 | 273,3 | 260 | 260 | 290 | | 290 | 290 |
| Товары первой необходимости | шт | 810 | 780 | 780 | 780 | 750 | 870 | 820 | 780 | 780 | 870 | | 870 | 870 |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **руб.** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** | | **Июнь**  **2023** | **Июль 2023** | **Август 2023** | |
| Хлебобулочные изделия | 50 | 40500 | 39000 | 39000 | 39000 | 37500 | 43500 | 41000 | 39000 | 39000 | | 43500 | 43500 | 43500 | |
| Бакалея | 120 | 97200 | 93600 | 93600 | 93600 | 90000 | 104400 | 98400 | 93600 | 93600 | | 104400 | 104400 | 104400 | |
| Мясная продукция | 200 | 162000 | 156000 | 156000 | 156000 | 150000 | 174000 | 164000 | 156000 | 156000 | | 174000 | 174000 | 174000 | |
| Товары первой необходимости | 80 | 64800 | 62400 | 62400 | 62400 | 60000 | 69600 | 65600 | 62400 | 62400 | | 69600 | 69600 | 69600 | |
| **Итого доходы от продаж** |  | **364500** | **351000** | **351000** | **351000** | **337500** | **391500** | **369000** | **351000** | **351000** | | **391500** | **391500** | **391500** | |

Чтобы посчитать доход, будем отталкиваться от проходимости до 30 покупателей в день при среднем чеке в 450 р.

В стоимость среднего чека входит: продукты питания первой необходимости (хлебобулочные изделия 50р. , бакалея 120 р., мясная продукция 200р., из расчета стоимости 600 р. за 1 кг), товары первой необходимости (мыло, паста зубная, порошок и.т.д.) 80р. Тогда доход может составить от 320 тыс/р/мес. Но эта сумма нестабильна и может варьировать от 200 тыс/р/мес до 500 тыс/р/мес.

Рентабельность такого бизнеса будет составлять от 15 до 30%.

Доход в месяц составит: количество покупателей \* средний чек \* рабочие дни в месяц

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль 2023** | **Август 2023** |
| **Аренда помещения** | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Закуп товаров + доставка | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 | 236 000 |
| Коммунальные расходы | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Зп наемных сотрудников | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| Страховые взносы за сотрудников | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 | 7 550 |
| Амортизация холодильного оборудования | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 | 8 333 |
| Прочие расходы | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 | 9 500 |
| Связь |  | 1 500 |  | 1 500 |  | 1 500 |  | 1 500 |  | 1 500 |  | 1 500 |
| Фиксированные взносы за ИП | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 | 3 601 |
| **Итого расходы (руб.):** | **304 984** | **306484** | **304984** | **306484** | **304984** | **306484** | **304984** | **306484** | **304984** | **306484** | **304984** | **306484** |

## **4.6. Расчет чистого дохода ( руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль 2023** | **Август 2023** |
| 1. Доход от продаж | 364 500 | 351 000 | 351 000 | 351 000 | 337 500 | 391 500 | 369 000 | 351 000 | 351 000 | 391 500 | 391 500 | 391 500 |
| 2. Текущие расходы | 304 984 | 306 484 | 304 984 | 306 484 | 304 984 | 306 484 | 304 984 | 306 484 | 304 984 | 306 484 | 304 984 | 306 484 |
| 3. Доход за вычетом расходов (стр.1 – стр.2) | 59 516 | 44 516 | 46 016 | 44 516 | 32 516 | 85 211 | 64 016 | 44 516 | 46 016 | 85 016 | 86 516 | 85 016 |
| 4. Налоги | 8 927 | 6 677 | 6 902 | 6 677 | 4 877 | 12 782 | 9 602 | 6 677 | 6 902 | 12 752 | 12 977 | 12 752 |
| **5. Чистый доход (стр. 3-4)** | 50 589 | 37 839 | 39 114 | 37 839 | 27 639 | 72 429 | 54 414 | 37 839 | 39 114 | 72 264 | 73 539 | 72 264 |

*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.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** |
| Сумма финансовых вложений на начало периода | **385 000** | **334 411** | **296 572** | **257 458** | **219 619** | **191 980** | **119 551** | **65 137** | **27 298** |
| Чистый доход | **50 589** | **37 839** | **39 114** | **37 839** | **27 639** | **72 429** | **54 414** | **37 839** | **39 114** |
| Остаток не погашенных финансовых вложений на конец периода | **334 411** | **296 572** | **257 458** | **219 619** | **191 980** | **119 551** | **65 137** | **27 298** | **0** |

*Примечание.*

*Строка 1 – указывается сумма финансовых вложений для реализации проекта (из строки «итого сумма финансовых вложений» табл. 1.5) в первом месяце, далее указывается цифра из строки 3 предыдущего месяца.*

*Строка 2 - чистый доход за каждый месяц из строки 5 подраздела 4.6.*

*Строка 3 – рассчитывается как разница строк 1,2. Срок окупаемости наступит в том периоде, когда будут полностью погашены финансовые вложения.*

***Окупаемость наступит через 9 месяцев***

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Сущность рисков** | **Механизмы снижения рисков** |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия спроса | Четкий контроль за потребительским спросом покупателей. То есть клиентоориентированность |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине поломки холодильного оборудования | Заключение договора на ежемесячное техническое обслуживание |
| Повышение коммунальной платы | Снижение общих накладных расходов |
| Претензии со стороны потребителей к качеству продукции | Закуп будет осуществляться у разных поставщиков и только сертифицированной продукции с предоставлением всех соответствующих документов |
| Форс-мажорные обстоятельства | Постоянный мониторинг возможных рисков |
| Претензии со стороны налоговых органов о нарушениях в ведении бухгалтерского и налогового учета. Претензии, штрафы со стороны прочих контролирующих инстанций | Получение профессионального консультирования в проблемных областях. |