

Форма бизнес-плана
для заявителя - для физического лица, применяющего специальный налоговый режим
«Налог на профессиональный доход»

1. Резюме проекта

Наименование бизнес-плана			
Суть проекта			
Вид деятельности в соответствии с ОКВЭД 2			
Ф.И.О. заявителя - физического лица, применяющего налог на профессиональный доход			
Статус заявителя - физического лица			
Срок реализации проекта, мес.			
Срок окупаемости проекта, мес.			
Система налогообложения, применяемая заявителем, с указанием ставки налога			
Планируемая выручка, руб.	1 год/20__г. (временной период расчета, с месяца, года)	2 год/20__г.	3 год/20__г.
Планируемая прибыль, руб.			
Рентабельность деятельности, % (план. прибыль / план. выручка) x 100%			
Численность занятых, чел.			
Сумма налоговых поступлений, руб.			
- отчисления в региональный бюджет, руб.			
Сметная стоимость проекта, руб.			
Финансирование проекта:	сумма	%	
- собственные средства			
- заемные средства			
- иное			

Если реализация проекта позволит решить социальные вопросы (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.), то указать их.

2. Конъюнктура и перспективы развития рынка

2.1. Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, рынка, в том числе краткий анализ состояния рынка (отрасли):

- возможности для деятельности нового субъекта малого предпринимательства;
- угрозы и барьеры для деятельности субъекта малого предпринимательства.

Вывод: _____

2.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение.

2.3. Оценка потенциального объема и конъюнктуры рынка продукции (работ, услуг), в том числе краткий анализ конкурентоспособности продукции (работ, услуг):

- описание преимуществ представленной на рынке продукции (работ, услуг);
- описание недостатков представленной на рынке продукции (работ, услуг)

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

Анализ сильных и слабых сторон конкурентов

Конкурент, адресные данные, вид деятельности	Основные сильные стороны	Основные слабые стороны

2.5. Способы преодоления конкуренции:

Вывод: _____

3. Описание продукции (работ, услуг)

Преимущества продукции (услуг) в сравнении с лучшими отечественными аналогами.

Предполагаемая номенклатура продукции (работ, услуг) в соответствии с проектом:

№ п/п	Наименование продукции (работ, услуг)	Функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры продукции (работ, услуг)
1.		
...		

Наличие лицензируемых видов деятельности (указать вид деятельности и перечень мероприятий, связанных с лицензированием)	
Защищённость продукции патентами и товарными знаками	

4. Маркетинг и способы продвижения продукции (работ, услуг)

4.1. Обоснование рыночной ниши продукции (работ, услуг): характеристика целевых рынков и поведения потребителей, трудности выхода на целевые рынки.

4.2. Характеристика ценообразования заявителя.

Ценовая политика. Обоснованность ценовой политики. Факторы, влияющие на колебания цен (например: сезонность, отсутствие постоянных поставщиков и пр.). Политика предоставления скидок.

Сопоставление цен и стоимости услуг на свою продукцию (работу, услуги) и продукцию конкурентов.

№ п/п	Наименование продукции (работ, услуг)	Единица измерения	Цена (рублей)				
			заявителя	конкурента 1	...		
1.							
...							

4.3. Тактика реализации продукции (работ, услуг). Наиболее эффективные механизмы продвижения продукции (работ, услуг) на целевые рынки.

Способы продвижения продукции (работ, услуг) на рынок (реклама – (какая? где?); скидки (какие?); участие в выставках (каких?) и пр.). Перечислить основные направления продвижения продукции подробно.

Предполагаемые методы реализации (прямая поставка, торговые представители, посредники), наличие договоров и протоколов намерений на поставку.

Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий.

5. Организация производства

5.1. Выбор места реализации бизнес-плана, его особенности

Место реализации бизнес-плана (указать точный адрес объекта аренды)	г. _____, ул. _____, д. _____,
- Офисное помещение	офис № _____, _____ этаж
- Производственные площади	помещение № _____, этаж _____
Размер офисных / производственных площадей, кв.м	

5.2. Оборудование для бизнес-плана (поставщики, их местоположение и виды доставки, количество и ответственность).

5.3. Сырье и комплектующие для бизнес-плана (поставщики, их местоположение и виды доставки, количество и ответственность).

5.4. План приобретения основных средств.

План производства (оказания услуг) (поквартальная разбивка на 3 года) в единицах

Наименование производимой продукции (услуг)	Единица измерения	Объём произведенной продукции, работ, услуг				
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого за год

--	--	--	--	--	--	--

План реализации продукции (услуг)
(поквартальная разбивка на 3 года) в руб.

Наименование производимой продукции (услуг)	Цена за единицу	Стоимость произведенной продукции (руб.)				
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого за год

6. Финансовый план

6.1. Финансовые планы (поквартально ежегодные) на весь период реализации бизнес-плана (но не менее трех лет с момента начала реализации бизнес-плана) по форме:

Финансовый план на 20__ год

руб.

№ п/п	Наименование показателей	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого за год
1.	Выручка от реализации					
2.	Себестоимость продукции (п.2.1+ п.2.2) в том числе:					
2.1	Постоянные расходы:					
2.1.1	Арендная плата					
2.1.2	Коммунальные расходы					
2.1.3	Электроэнергия					
2.1.4	Телефон, Интернет					
2.1.5	Прочие постоянные расходы, не зависящие от объема производства					
2.2.	Переменные расходы:					
2.2.1	Расходные материалы для производства продукции, оказания услуг					
2.2.2	Прочие затраты, зависящие от объема производства					
2.2.3	Прочие расходы					
3.	Налоги: Налог на профессиональный доход Налоговая ставка 4% Сумма налога					
	Налоговая ставка 6% Сумма налога					
4.	Чистая прибыль (п.1 - п.2 - п.3)					

6.2. Расчёт срока окупаемости бизнес-плана, точки безубыточности

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

7. Рыночные риски, внешние риски, внутренние или ресурсные риски.

Внешние риски субъекта малого (среднего) предпринимательства.

К внешним рискам относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории (социальные группы, юридические и (или) физические лица, которые проявляют потенциальный и (или) реальный интерес к деятельности конкретного предприятия).

Внутренние риски субъекта малого (среднего) предпринимательства.

К внутренним рискам относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории.

8. Приложения

В качестве приложений к бизнес – проекту представляются (при наличии):

- справка о полученных доходах;
- спецификации продукта, фотографии;
- копии рекламных проспектов;

- резюме участника проекта;
- копии договоров и протоколов о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации бизнес – проекта;
- рекомендательные письма;
- необходимые чертежи, фотографии.