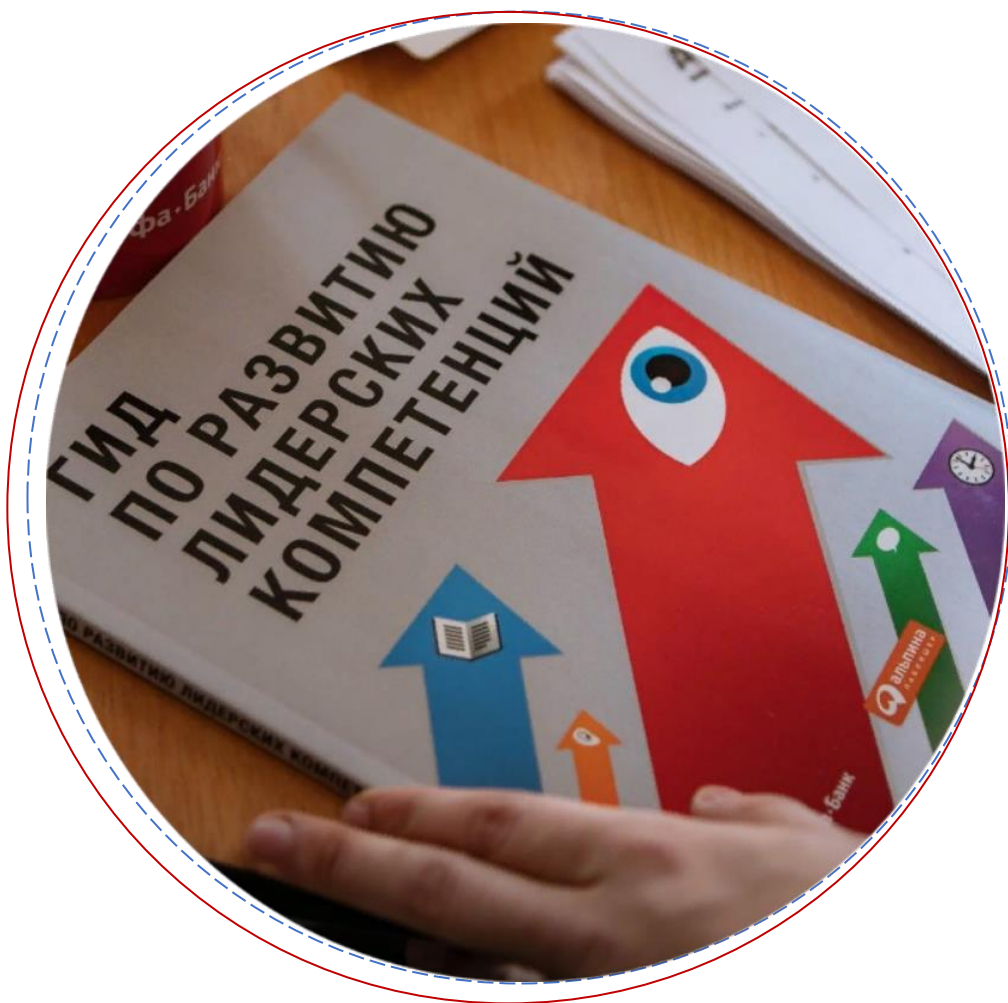




Методические рекомендации

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Как составить бизнес-план при открытии собственного дела в Санкт-Петербурге

Методические рекомендации

© 2021, Все права защищены. International copyright.

Данные методические рекомендации разработаны Санкт-Петербургским Фондом развития бизнеса в качестве справочных и информационных материалов, сохраняемых на электронных носителях в соответствии с заказом Санкт-Петербургского государственного автономного учреждения «Центр занятости населения Санкт-Петербурга». Любое использование данных материалов в коммерческих целях возможно только с разрешения заказчика.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 Краткое резюме	10
2 Описание бизнес-идеи	11
3 План маркетинга	12
3.1 Виды товаров (услуг).....	12
3.2 Спрос.....	14
3.3 Конкуренция	17
3.4 Прогноз продаж.....	19
3.5 Программа маркетинга	20
4 Обоснование требуемых ресурсов	24
4.1 Производственные мощности.....	24
4.2 Единовременные затраты.....	26
4.3 Затраты на сырье и материалы.....	27
4.4 Персонал и расходы на оплату труда.....	28
4.5 Прочие текущие затраты.....	30
4.6 Сводный календарный план	31
5 Юридический план.....	32
5.1 Выбор организационно-правовой формы предприятия	32
5.2 Организационный план.....	33
6 Финансовый план.....	35
6.1 Определение источников финансирования	35
6.2 Рабочий график первого этапа реализации проекта	36
6.3 Выбор варианта налогообложения и расчет налогов	38
6.4 План финансовых результатов деятельности	53
6.5 План движения денежных средств	54
6.6 Расчет показателей проекта	56
6.7 Использование шаблонов бизнес-плана	58
7. Анализ рисков.....	67
8. Требования к оформлению бизнес-плана	69
9. Информация об инфраструктуре поддержки бизнеса в Санкт-Петербурге.....	72

ПРИЛОЖЕНИЯ.....	86
Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес – плана.....	88
Приложение 2. Основные изменения налогового законодательства в 2022 году.....	107
Приложение 3. Термины деловой лексики.....	127
Приложение 4. Административный регламент предоставления государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан (краткая характеристика).....	139
Приложение 5. Нормативно-правовая база по основам предпринимательства в Санкт-Петербурге (краткая характеристика).....	144

ВВЕДЕНИЕ

Уважаемые читатели!

Надеемся, что предлагаемые Методические рекомендации помогут Вам существенно сэкономить время на разработку бизнес-плана своими силами.

Наше пошаговое руководство создавалось именно с этой целью.

Бизнес-план не самоцель. Его задача, прежде всего, в том, чтобы помочь начинающему предпринимателю осознать свой будущий бизнес в комплексе, спрогнозировать финансовые результаты и сделать объективный вывод о целесообразности открытия собственного дела.

Благодаря составленному бизнес-плану, еще до начала решительных действий и трат достигается понимание путей развития бизнеса или отдельного проекта.

Помимо внутренней задачи, у бизнес-плана есть и другая задача – внешняя. Например, если вы претендуете на получение государственной субсидии, этот документ призван убедить представителя власти в состоятельности и социально-экономической значимости проекта, продуманности его деталей. Иначе у принимающих решение о финансировании Вашего проекта нет веских оснований для положительного решения.

Если же вы ищете частные инвестиции, то кредитор и инвестор будут искать в этом документе подтверждение реалистичности предложенной бизнес-идеи, а также показатели коммерческой привлекательности проекта.

В любом случае рекомендуется включить в бизнес-план 7 разделов:

1. **Краткое резюме:** предельно сжатое изложение сути проекта и значения его важнейших показателей.
2. **Описание бизнес-идеи:** краткое описание бизнес-идеи проекта и обоснование возможности создания нового предприятия.
3. **План маркетинга:** характеристика предлагаемых товаров (услуг), спроса на них, конкурентов, прогноз продаж и

программа маркетинга.

4. **Обоснование требуемых ресурсов:** обоснование всех видов затрат, связанных с созданием бизнеса.
5. **Юридический план:** выбор организационно-правовой формы и системы управления предприятия.
6. **Финансовый план:** составление финансового бюджета создаваемого предприятия.
7. **Анализ рисков:** описание возможных рисков, с которыми может столкнуться будущий бизнес, и мер по ослаблению их влияния.

Такая структура бизнес-плана отработана многолетним опытом и, в первом приближении, вполне достаточна.

В главах 1-7 предлагаемых Методических рекомендаций приведены практические советы по составлению перечисленных разделов бизнес -плана. Здесь же вы найдете формы для заполнения исходными данными.

Методические рекомендации отредактированы с учетом последних изменений в хозяйственном законодательстве Российской Федерации и Санкт-Петербурга, включая вопросы налогообложения предпринимательской деятельности.

Кроме того, дан краткий обзор основных налогов в Санкт-Петербурге при различных системах налогообложения – основной, упрощенной, единому налогу на вмененный доход и патентной системе налогообложения.

В главе 8 даны советы по оформлению бизнес-плана.

В главе 9 предложена актуальная информация по различным программам поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге и контактные данные занимающихся их реализацией органов.

Кроме того, в состав приложений к Методическим рекомендациям включены некоторые дополнительные материалы, которые не вошли в основной текст брошюры, но могут быть вам полезны.

Поясним, о каких именно материалах идет речь:

Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес-плана.

Приложение 2. Основные изменения налогового

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

законодательства в 2022 году.

Приложение 3. Термины деловой лексики.

Приложение 4. Краткая характеристика Административного регламента предоставления государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан.

Приложение 5. Обзор нормативно-правовой базы по основам предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Наконец, добавим, что электронная версия Методических рекомендаций и всех приложений к ним (вышеперечисленные приложения дополнены также шаблонами текстовой и финансовой части бизнес-плана) сохранена на отдельно.

Желаем вам успеха!

1. КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

Первые два раздела бизнес-плана – **«Краткое резюме»** и **«Описание бизнес-идеи»** являются вступительными и, если их взять отдельно, могут выполнять роль сжатого инвестиционного предложения, которое можно рассылать своим партнерам и инвесторам на предварительной стадии переговоров.

Раздел «Краткое резюме» обычно составляется в последнюю очередь, когда готовы все главы текстовой части и рассчитаны все финансовые показатели проекта. Этот раздел содержит сжатое изложение сути проекта и характеристику его важнейших показателей.

Примерный перечень вопросов для отражения в Кратком резюме:

1. Кем и с какой целью разработан бизнес-план?
2. Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие?
3. Какова организационно-правовая форма предприятия?
4. По какой системе налогообложения будет работать предприятие?
5. Кто будет Вашим целевым клиентом?
6. Сколько будет привлечено наемных работников?
7. Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?
8. Каковы источники финансирования?

Основные показатели проекта: чистая прибыль, рентабельность продукции, общих вложений и вложений собственных средств, сроки окупаемости общих и собственных вложений, остаток денежных средств в конце первого года работы, общая сумма затрат на реализацию проекта и общая выручка от реализации.

Расчет основных показателей проекта обычно выполняется

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

только для первого года работы предприятия, а в тексте Резюме отражаются значения этих показателей для реалистического сценария реализации проекта.

Остается добавить, что это, пожалуй, самая важная часть бизнес-плана, так как потенциальные инвесторы и партнеры читают её в первую очередь. Текст резюме, если оно написано правильно, дает возможность быстро понять суть создаваемого бизнеса, а заинтересовавшись, перейти к более подробному изучению других разделов проекта.

Объем резюме для любого проекта не должен быть больше 1 страницы.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения раздела «Краткое резюме».

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Раздел «Описание бизнес-идеи» должен в доступной и сжатой форме объяснить, в чем заключаются плюсы и минусы Вашей бизнес-идеи и на чем основана уверенность инициатора проекта в реальной возможности создания нового бизнеса.

Примерный перечень вопросов для отражения в разделе:

1. В чем состоит основная цель проекта (его бизнес-идея)?
2. Решение каких конкретных задач позволит достичь этой цели?
3. Какие проблемы будут препятствовать успешному решению этих задач?
4. Как эти проблемы можно преодолеть? Другими словами, какие конкретные действия и в какие сроки Вы намерены предпринять для достижения цели проекта?
5. Какими аргументами можно подтвердить Вашу уверенность в успехе проекта?

По результатам изучения сильных и слабых сторон проекта рекомендуется проводить его SWOT-анализ, который позволяет в компактной и наглядной форме представить объективный взгляд на

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Ваш проект.

SWOT – аббревиатура начальных букв английских слов: Strengths - силы;

Weaknesses - слабости; Opportunities - возможности; Threats – угрозы.

Таким образом, SWOT-анализ – это определение внутренних сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). К внешним характеристикам часто относят то, что предприниматель сам изменить не в силах, но способен принять меры по минимизации отрицательных последствий от влияния той или иной проблемы.

В бизнес-плане при проведении SWOT-анализа в качестве **внутренних факторов** могут быть использованы такие параметры как качество продукта, послепродажный и дополнительный сервис, уровень менеджмента фирмы, наличие у инициатора проекта соответствующего практического опыта и деловых связей, местоположение предприятия, квалификация персонала, наличие и достаточность стартового капитала и т.д.

В качестве **внешних факторов** могут быть использованы степень роста рынка, платежеспособность клиентов, уровень прямой и косвенной конкуренции, возможные изменения в законодательстве, доступность ресурсов, форс-мажорные факторы, влияние инфляции, политические риски и т.д.

Объем раздела обычно не превышает 1 страницы.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения раздела «Описание бизнес-идеи».

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Виды товаров (услуг)

В этой части бизнес-плана описываются товары и услуги, которые Вы намереваетесь предложить будущим покупателям. Необходимо определить для себя и представить в бизнес-плане те преимущества своей продукции, которые отвечают желаниям и

потребностям покупателей, но не удовлетворяются аналогичным товаром конкурентов.

Основная цель подраздела - доказать, что Ваши товары (услуги) имеют ценность для покупателей и будут пользоваться спросом. За основу можно взять следующие вопросы:

1. Какой именно товар (или услугу) Вы предложите покупателям?
2. В каких сферах и какими группами покупателей будет востребован этот товар (эта услуга)?
3. Какие потребности клиентов удовлетворит товар (услуга)?
4. Какие преимущества и недостатки с точки зрения покупателя есть у товара (услуги)?
5. Есть ли патент (лицензия) на этот товар (услугу), какие еще вопросы нужно решить (сертификация, получение разрешительной документации и т.д.) для начала бизнеса?
6. Имеется ли у Вас опыт производства и реализации такого товара (оказания такой услуги)?
7. Какие характеристики делают Ваши товары (услуги) уникальными? Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1, 4 и 6.

Для более полной характеристики преимуществ и недостатков предлагаемого товара (услуги) с точки зрения потенциального покупателя рекомендуется составлять сравнительную таблицу.

В роли главной трудности для составителей этой части бизнес-плана обычно выступает необходимость смотреть на свой продукт не собственными глазами (не с точки зрения производителя и продавца), а глазами покупателя. Это не так просто, как может показаться.

Отмеченная субъективность бросается в глаза тем, кто изучает Ваш проект, и нередко служит основанием для сомнений в том, что Вы действительно собираетесь делать то, что нравится не только Вам, но и Вашим клиентам. В связи с этим настоятельно рекомендуем Вам проявить в этом вопросе максимально возможную объективность, в том числе не пренебрегать столбцом

«недостатки» в сравнительной таблице характеристик Вашего товара (услуги).

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Виды товаров (услуг)» (в составе раздела «План маркетинга»).

3.2. Спрос

Цель данного подраздела - показать, что Вы сможете продать свой товар и четко знаете, кто именно будет Вашим покупателем. Для этого требуется изучить рынок сбыта и выявить своих потенциальных клиентов, а также спрогнозировать их спрос на Ваши товары при Ваших ценах.

В бизнес-плане Вам нужно продемонстрировать, что для Вашего товара (услуги) рынок сбыта действительно существует, и что Вы сможете воспользоваться возможностями, которые он предоставляет.

Если это возможно, сначала желательно сделать общее описание рынка, включающее в себя следующие характеристики:

- Расчетный размер и состав рынка, в том числе распределение по районам и описание основных типов клиентов.
- Положение на рынке на настоящий момент и его предполагаемое развитие: будет расти, останется неизменным или какие-то иные варианты развития событий.
- Механизмы действия рынка и основные типы конкуренции: цена, качество, обслуживание, репутация.

Затем нужно проанализировать тот сегмент рынка (группу клиентов), на котором Вы будете продавать свой товар. Рынок можно сегментировать по географическому положению, по типу покупателей и их вкусовым предпочтениям, по разновидностям товаров и услуг.

Вам, как начинающему предпринимателю, не имеющему опыта предыдущих продаж, будет сложно провести глубокий анализ

рынка и придётся действовать на основе разумных предположений, личных наблюдений и опыта похожих предприятий. Имейте в виду, что опыт прямых и косвенных конкурентов – пожалуй, наиболее ценный и часто применяемый источник для такого рода информации.

Какие еще можно использовать источники для изучения рынка? Это могут быть сведения справочного характера в отраслевых и профессиональных журналах, отчетах в периодической печати и средствах массовой информации, информационных источниках, представленных в сети Интернет.

Разумно также задействовать личные наблюдения, опрос будущих клиентов или тех, кто имеет опыт работы в данной сфере деятельности, а также изучить, что, как и сколько сегодня делают конкуренты.

Главное - четко установить, кто он, будущий покупатель Ваших товаров? (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.), а затем пояснить, какими соображениями Вы руководствуетесь при выборе группы покупателей (рыночного сегмента), которых заинтересует Ваш товар?

Другими словами, в тексте бизнес-плана Вы должны предельно точно сказать о том, какими именно соображениями продиктован Ваш выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей).

Например, такими соображениями могут быть:

- Объем (емкость) рынка или общее число потребителей.
- Темп роста рынка.
- Уровень конкуренции.
- Возможность ухода клиентов в другие сегменты.
- Чувствительность к экономическим изменениям (инфляция, кризис платежей, скачки курса валюты и т.д.).
- Барьеры для входа на рынок выбранного сегмента.
- Соответствие этого вида деятельности и работы с той или иной группой покупателей Вашему предыдущему опыту.
- Прибыльность бизнеса и т.д.

Обозначив свои приоритеты, Вы готовы более убедительно

выбрать и назвать целевые группы покупателей для предприятия: кто они по возрасту, полу, социальному положению, роду занятий, уровню доходов, образованию, месту проживания (работы), стилю жизни, вкусам, предпочтениям и т.д.

Если Ваши покупатели – не физические лица, а другие предприятия, то, разумеется, на первый план выходят другие отличительные характеристики – их платежеспособность, отраслевая принадлежность, объемы закупок и темпы роста, готовность работать с новыми поставщиками и т.д.

Четко ответив на указанные вопросы, Вы можете составить своего рода «портрет покупателя», или, выражаясь языком маркетологов, описать профиль целевого сегмента. Другими словами, в этом подразделе Вам, как минимум, нужно ответить на такие вопросы:

1. Какими соображениями диктуется выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей)?
2. Кто именно будет Вашим целевым клиентом (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов, платежеспособность, вкусовые предпочтения, местоположение и т.д.)?
3. По какой цене целевые клиенты покупают аналогичный товар (услугу) сегодня?
4. Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги) в зависимости от сезонности?
5. Что стимулирует спрос на данные товары (услуги)?
6. Какие специфические особенности имеет спрос на данные товары (услуги) для избранных целевых групп покупателей?

Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1, 2 и 4.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Спрос» (в составе раздела «План маркетинга»).

3.3. Конкуренция

Необходимо иметь в виду, что тщательное изучение конкурентов поможет Вам избежать их промахов и в то же время использовать в своей работе их удачный опыт.

В данном разделе необходимо описать своих потенциальных конкурентов и показать, в чем состоят их слабые и сильные стороны:

1. Какие из фирм-конкурентов, выпускающих аналогичные товары (услуги) работают в таких же рыночных сегментах?
2. Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?
3. Что представляет из себя их продукция - её отличительные характеристики, дизайн и другие особенности?
4. Каков уровень цен на товары (услуги) конкурентов?
5. Каким образом конкуренты находят своих покупателей - каналы сбыта, методы стимулирования спроса, виды рекламы, другие формы продвижения?
6. Как развивается бизнес у конкурентов: динамика объёмов реализации, ассортимента, рост или сокращение персонала?
В чем причины происходящих изменений?

Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1, 3 и 5.

Отвечая на приведенные вопросы, а заодно сравнивая основных конкурентов с собой, полезно заполнить следующую таблицу:

Форма представления информации о конкурентах

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
...			
...			
Наше предприятие			

Приведенную таблицу желательно составить с такой степенью подробности, которая позволит обосновать ответы на два вопроса:

- Кого из приведенного списка нужно считать прямым конкурентом Вашего предприятия?

- Какие именно характеристики, в сопоставлении с прямыми конкурентами, можно считать главными конкурентными преимуществами Вашего предприятия?

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Конкуренция» (в составе раздела «План маркетинга»).

3.4. Прогноз продаж

Изучив рынок сбыта, попробуйте составить прогноз объема продаж своего товара на первый год работы. Прогноз должен быть составлен с помесечной разбивкой. При этом необходимо учитывать фактор сезонности (если таковой имеется), Вашу долю на рынке с учетом конкуренции, Ваши производственные возможности, не резкий, а плавный выход на оптимальную загрузку, а также другие значимые факторы. Прогноз продаж следует составить для двух сценариев - реалистического и пессимистического.

Для варианта «реалистический сценарий» оценивают возможные риски, сезонность, изучают опыт открытия аналогичных фирм, другие существенные для Вашего случая моменты, и только затем указывают наиболее вероятные цифры. Как правило, их значение лежит между минимальными и максимальными цифрами прогноза.

В тексте пояснительной записки достаточно представить таблицу только для реалистического сценария:

Форма представления информации о прогнозе продаж

Прогноз продаж (реалистический сценарий)

Месяц, год	...	...	...	...	...	...
Кол-во в шт.						
Цена в руб.						
Объем продаж в руб.						

Замечание: Здесь и далее во всех таблицах следует соблюдать единую шкалу времени, то есть использовать идентичную месячной разбивку и одинаковую продолжительность прогнозного периода. В противном случае станет невозможным подготовка и обработка данных для составления финансового бюджета проекта.

В завершающей части подраздела рассматривают наихудший вариант развития событий на рынке (пессимистический сценарий), то есть тот случай, когда всё пойдет не так, как бы этого хотелось.

Для пессимистического сценария вместо представления аналогичной таблицы достаточно ограничиться краткими пояснениями о том, чем именно прогноз продаж будет отличаться от реалистического сценария.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Прогноз продаж» (в составе раздела «План маркетинга»).

3.5. Программа маркетинга

В программе маркетинга (её еще называют планом продвижения) требуется дать описание действий по доведению товаров (услуг) до целевых клиентов, а также рассчитать, сколько для этого потребуется денег

В данном подразделе Вы должны определить:

- Как уточнится ассортимент и цены на товары (услуги) с учетом требований и возможностей Ваших целевых клиентов?
- Как наилучшим образом организовать систему сбыта своего товара (услуги)?
- Каким образом потенциальные покупатели узнают о Вашей фирме и её товарах (услугах)?
- Сколько денег потребуется выделить на рекламу и иные формы продвижения бизнеса на рынке?

Традиционным стало представление программы маркетинга из следующих четырёх модулей:

- Продукт
- Цены
- Каналы сбыта
- Продвижение и реклама

Продукт

В этом модуле даётся описание требуемых свойств товаров (услуг), то есть их конкретные потребительские характеристики, которые важны, исходя не из представлений производителя или

продавца, а с точки зрения интересов целевой группы покупателей.

Из такого описания могут последовать выводы о необходимой доводке ассортимента до требований клиентов и вытекающих из этого действиях предпринимателя, включая дополнительные затраты на их реализацию.

Цены

Цена товара может определяться исходя из следующих зачастую противоречивых условий:

- Цены конкурентов на аналогичные товары или товары-заменители
- Цены, определяемые спросом на данный товар
- Себестоимость продукции + целевая прибыль
- Уникальные качества товара, позволяющие претендовать на согласие потребителя покупать их по более высокой цене

На основе анализа цен конкурентов определяется средний уровень цен.

Максимально возможная цена устанавливается на товары (услуги), отличающиеся высоким качеством и уникальными достоинствами.

Цены, определяемые спросом, могут колебаться во всем диапазоне - от минимальных до максимальных значений. На это влияют многие факторы, включая сезонность спроса, дефицит товаров (услуг) в тех или иных местах совершения покупок. В любом случае, на свои товары надо устанавливать такие цены и так менять их в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть определенной долей рынка и получить целевую прибыль.

Метод ценообразования «себестоимость + целевая прибыль» основывается на определении всех издержек бизнеса и, соответственно, минимального уровня цен для их покрытия, с учетом той нормы прибыли, которую предприниматель хочет получить на вложенные деньги.

Рассчитывая на установление цен выше среднего уровня (а это возможно для товаров (услуг), обладающих уникальными

свойствами), обязательно помните о том, что об этой уникальности должны знать не только Вы сами, но и Ваши клиенты. Следовательно, тем или иным способом потребуется соответствующую информацию довести до их сведения, что повлечет дополнительные затраты на продвижение, которые нужно отразить в модуле «Продвижение и реклама».

Каналы сбыта

В данном модуле нужно описать, как Вы намерены продавать товары и услуги (какие методы их реализации будете использовать): самостоятельно или через посредников, оптом или в розницу, по предварительным заказам по телефону или иным способом. Ваша задача сводится к тому, чтобы облегчить клиенту процесс совершения покупки и сделать Ваш товар для него максимально доступным.

Не забывайте, что тот или иной способ «доставки» потребителю сопровождается теми или иными затратами. И далеко не всегда простое увеличение этих затрат (например, за счет роста арендной платы в случае открытия торговой точки в более бойком месте) сопровождается адекватным ростом объема продаж. И, наоборот, режим жесткой экономии на методах сбыта может привести к тому, что к Вам никто не придёт.

Продвижение и реклама

В этом модуле необходимо описать, как Вы собираетесь доводить информацию о Вашей фирме и Ваших товарах (услугах) до клиентов.

Вам следует определиться по следующим вопросам:

- Будете ли Вы рекламировать свои товары или услуги? Если да, то какие рекламные каналы будут оптимальными с позиций соотношения «цена- результат»?
- Какая информация будет сообщаться о товарах и услугах, на какие конкурентные преимущества будет сделан акцент?
- Где Вы разместите Вашу рекламу?

• Сколько придётся тратить на рекламу и другие формы продвижение?

Для более удобного представления программы маркетинга в своем бизнес -плане, рекомендуется заполнить следующие таблицы:

Форма представления информации по плану маркетинга

Продукт (требуемые качества)	Опишите конкретные потребительские характеристики товара (услуги), которые важны для Ваших покупателей
Цены	Обоснуйте оптимальный уровень цен на товар (услугу) с учетом соотношения спроса и предложения, цен конкурентов, себестоимости и иных факторов
Каналы сбыта	Дайте характеристику методов реализации Ваших товаров (услуг): самостоятельно, через посредников, по предварительным заказам или как-то иначе
Продвижение и реклама	Расшифруйте, каким образом будет доводиться до покупателей информация о Ваших товарах: прямая почтовая рассылка, рекламные объявления в газете, справочниках, по радио, щитовая реклама или иные рекламные каналы
Затраты на маркетинг	Поясните какие затраты и в какие периоды потребуются для реализации программы маркетинга, которую Вы описали в данной таблице в предыдущих её строках?

Форма представления информации по бюджету маркетинга

Период (месяц)	...	...	...	...	...
Мероприятие 1					
Мероприятие 2					

.....					
Бюджет маркетинга, руб.					

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Программа маркетинга» (в составе раздела «План маркетинга»).

Общий объем маркетингового раздела сильно зависит от особенностей проекта (разнообразие видов деятельности, широта ассортимента товаров (услуг), число конкурентов, необходимость более подробного описания маркетинговых действий и т.д.), но для начинающих предпринимателей обычно не превышает 5 страниц. Для того, чтобы не перегружать текст пояснительной записки подробностями и деталями плана маркетинга, их принято переводить в отдельное приложение к бизнес-плану. Это могут быть прайс-листы конкурентов и карта с их местоположением, фотографии товара или примеров выполняемых услуг, копии аналитических статей, распечатки статистических данных и т.д.

4. ОБОСНОВАНИЕ ТРЕБУЕМЫХ РЕСУРСОВ

4.1. Производственные мощности

Главная задача подраздела - доказать, что Ваше предприятие будет в состоянии выпускать и/или продавать товары (оказывать услуги) в количестве, соответствующем приведенному в разделе «План маркетинга» прогнозу продаж, в нужные сроки и с требуемым качеством.

Для предприятий розничной торговли речь идёт о торговых площадях и оборудовании (прилавки, стеллажи, кассовые аппараты и т.д.), а для сферы услуг – об офисных помещениях, зоне обслуживания и других основных средствах в зависимости от вида деятельности.

При этом Вам будет необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Насколько правильно выбрано местоположение предприятия, исходя из близости к клиентам, поставщикам ресурсов, доступности рабочей силы, транспорта и иных соображений?
2. Какие потребуются производственные мощности (помещение, оборудование), будут ли они приобретены в собственность или взяты в аренду?
3. Предполагается ли кооперация с другими предприятиями, с кем, в какой сфере?
4. Каким будет режим работы предприятия?

Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1 и 2. Информацию рекомендуется представить в табличной форме:

Информация по производственным мощностям

Производственные мощности	Состояние мощностей, меры по увеличению	У кого будут приобретаться (арендоваться)
Помещения:		
Оборудование		
:		

В графе «Помещения» приводится информация о производственных (торговых, офисных, складских и др.) помещениях, их месторасположении и состоянии, общие сведения о способе приобретения (аренды).

В графе «Оборудование» в укрупненном виде (пока без цифр стоимости и расшифровки отдельных видов оборудования, которая приводится в следующем подразделе) характеризуется потребность в оборудовании и способы его получения.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Производственные мощности» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

4.2. Единовременные затраты

Цель подраздела - обосновать все виды необходимых единовременных (капитальных) затрат, связанных с созданием предприятия.

В этом подразделе необходимо:

1. Привести укрупненный перечень необходимого оборудования и иных основных средств с указанием цены приобретения, нормы амортизации, а также затрат на доставку и пуско-наладочные работы
2. Обосновать, если в Вашем случае это требуется, выбор конкретного технологического процесса, методов приобретения технологии (разработка своей покупка чужой технологии) и нематериальных активов (специализированного программного обеспечения, патентов и т.д.)

Единовременные затраты на основные и нематериальные активы

Основные средства и нематериальные активы	Способ приобретения *)	Сумма, руб.	Срок амортизации и **), лет	Месяц и год оплаты
...				
...				
ВСЕГО:	х		х	х

*) - покупка, аренда, лизинг, модернизация уже имеющихся активов и т.д.

**) - только для амортизируемого имущества

Оборудование, используемое при производстве/продаже Ваших товаров или оказании услуг, теряет свою стоимость из-за физического износа и морального старения. Износ (или

амортизация) является одной из составляющих себестоимости продукции, но не является причиной оттока реальных денег. Наибольшее распространение получил механизм линейной амортизации, когда годовая норма амортизации устанавливается исходя из срока службы оборудования.

Первоначальная стоимость оборудования - это стоимость, по которой оборудование было приобретено. Балансовая стоимость или остаточная стоимость = Первоначальная стоимость - начисленный износ.

Амортизация начисляется только на собственные основные фонды, а на арендованные или взятые на условиях лизинга активы амортизацию начисляет арендодатель (или лизинговая компания). В последнем случае начисление амортизации в финансовой части бизнес-плана не требуется.

Если в Вашем бизнес-плане намечается использовать собственное оборудование, то для подготовки исходной информацией рекомендуем воспользоваться следующей формой:

Форма представления данных по амортизации основных фондов

Период (месяц)	...	...	...	...
Общая стоимость собственных основных средств				
Амортизация				

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Единовременные затраты» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

4.3. Затраты на сырье и материалы

Цель подраздела - обосновать материальные затраты на выпускаемые товары (оказываемые услуги).

В данном подразделе Вам следует:

1. Дать укрупненный перечень необходимых видов сырья,

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей и нормативы их расхода в расчете на единицу готового товара (услуги)

2. Охарактеризовать варианты выбора поставщиков и выбрать оптимальный вариант, для которого привести данные по условиям поставок (комплект и периодичность закупки, коммерческие условия поставки, меры по хранению и складированию)
3. Обосновать, где, у кого и на каких условиях будет закупаться сырье? Какова репутация этих поставщиков и есть ли уже опыт работы с ними?

Информация по сырью и материалам

Вид сырья/материалов	Цена за ед. *)	Комплект поставки и периодичность закупки	Коммерческие условия поставки	Меры по хранению и складированию

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и хранение сырья и материалов

Разумеется, содержание раздела в значительной степени зависит от содержания деятельности и, если у Вас не производственная фирма, то речь идет не о сырье, а о его «аналогах».

Для торговых предприятий в данном разделе речь идет об оптовых поставщиках, у которых Вы собираетесь закупать товары по оптовым ценам. Для сферы услуг здесь уместно привести информацию об используемых расходных материалах, а также затратах на их приобретение.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Затраты на сырье и материалы» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

4.4. Персонал и расходы на оплату труда

Если Вы намерены создать новые рабочие места, то в данном подразделе необходимо обосновать потребность в персонале для Вашего предприятия, определить расходы на его оплату и оценить сроки набора и обучения новых сотрудников.

Определитесь, нужно ли Вам нанимать сотрудников, если да, то опишите:

1. Какова потребность в сотрудниках?
2. В каких именно специалистах будет нуждаться Ваше предприятие?
3. Где можно найти таких людей?
4. Сколько денег требуется предусмотреть на оплату труда таким специалистам с учетом ситуации на рынке труда и уровня оплаты аналогичных сотрудников на аналогичных предприятиях города?
5. Каким будет режим работы предприятия и отдельных сотрудников?
6. Какую систему оплаты труда работников Вы предполагаете установить: повременную, сдельную, твердый оклад, премирование за достижение определенных результатов работы, их сочетание?
7. Будете ли Вы использовать систему социальных льгот, доплат за совмещений профессий, увеличение зон обслуживания и сверхурочную работу? Насколько это увеличит фонд оплаты труда?

Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1, 2 и 4.

В целях компактного изложения связанной с этим информации штатное расписание сотрудников может быть составлено по следующей форме:

Должность	Оклад (сдельная расценка)	Метод премирования	Месяц, год приема на	Затраты на набор и обучение
-----------	---------------------------	--------------------	----------------------	-----------------------------

			работу	
...				
...				

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Персонал и расходы на оплату труда» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

4.5. Прочие текущие затраты

В данном подразделе Вам необходимо собрать воедино все статьи текущих затрат, связанных с производством и реализацией Ваших товаров (услуг), но еще не отраженных в предыдущих подразделах.

Помимо ранее представленных затрат на сырье и материалы, амортизационных отчислений и заработной платы, Вам требуется не забыть о так называемых накладных расходах Вашего предприятия.

Для того, чтобы ничего не упустить, рекомендуем воспользоваться следующей формой:

Прочие текущие затраты и методы их расчета

Статья текущих затрат	Метод расчета
Вспомогательные и расходные материалы	
Командировки	
Услуги связи	
Коммунальные услуги	
Оплата услуг сторонних организаций	
Аренда помещений	
Прочие текущие расходы, включая:	
Офисные расходы	
Текущий ремонт и уборка помещений	

Расходы на маркетинг	
Непредвиденные расходы	
...	

Обращаем внимание на то, что при заполнении этой таблицы не требуется указывать цифры по разным видам затрат по каждому месяцу. Достаточно привести пояснения по методу их расчета. Ознакомившись с таблицей, любой непосвященный должен понять, как именно рассчитываются затраты по той или иной статье финансового бюджета предприятия.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Прочие текущие затраты» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

4.6. Сводный календарный план

Цель подраздела - свести воедино основные мероприятия по реализации проекта создания Вашего предприятия.

Сводный календарный план-график реализации проекта может быть представлен в следующем виде:

Форма представления сводного календарного плана проекта

*)

Период (месяц)	...	...	...	...
Мероприятие 1				
Мероприятие 2				
Мероприятие 3				
...				

*) – в плане-графике напротив соответствующих месяцев должны быть выделены штриховкой периоды реализации отдельных этапов проекта.

В качестве мероприятий в календарном плане обычно фигурируют:

- Государственная регистрация предприятия.

- Открытие банковского счета.
- Внесение уставного капитала (для юридических лиц).
- Приобретение патентов или лицензий.
- Выбор варианта аренды и заключение договора аренды.
- Обучение персонала.
- Сертификация товаров и услуг.
- Реконструкция и ремонт помещения.
- Приобретение оборудования, инструмента, первоначального комплекта сырья, хозяйственных принадлежностей и т.д.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения подраздела «Сводный календарный план» (в составе раздела «Обоснование требуемых ресурсов»).

Объем раздела бизнес-плана, посвященного обоснованию требуемых ресурсов, для начинающих предпринимателей сильно различается для проектов разной отраслевой принадлежности (для производственных предприятий он больше, а для сферы услуг и торговли меньше), но обычно не превышает 5 страниц.

5. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

В этом подразделе Вы должны собрать информацию, связанную с правовым обеспечением хозяйственной деятельности предприятия, обосновать выбор его организационно-правовой формы и системы налогообложения.

В связи с этим Вам необходимо последовательно ответить на следующие вопросы:

1. Какой юридический статус наиболее подходит для избранного вида деятельности?
2. Рассматривается ли возможность изменения юридической формы предприятия в будущем?
3. Какие разрешения необходимо получить для осуществления деятельности (лицензия, разрешение на торговлю,

сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций – порядок получения и ориентировочный размер затрат)?

4. Как будут оформляться сделки с поставщиками и потребителями?
5. Каким образом будут оформляться трудовые отношения с наемным персоналом?
6. По какой системе налогообложения будет работать предприятие (основная, упрощенная, единый налог на вмененный доход)? С чем связан выбор системы налогообложения?

Из предложенного перечня важнейшими считаются вопросы 1, 3 и 6.

5.2. Организационный план

В этом подразделе отражаются следующие вопросы:

- Квалификация инициатора проекта в избранной области бизнеса.
- Предполагаемое распределение обязанностей и ответственности на предприятии.
- Источники необходимой профессиональной поддержки.

Квалификация инициатора проекта

Здесь нужно описать Ваш опыт работы именно в той области, в которой Вы намерены его применить. Причем речь идет и об опыте хозяйственной деятельности, и об опыте работы руководителем. Не забывайте про опыт, которой Вы получили, будучи руководителем или организатором общественных мероприятий.

Информация может быть представлена в форме краткого резюме, отражающего Ваше профессиональное образование, стаж работы, деловые и организаторские способности, имеющие как прямое, так и косвенное отношение к предмету деятельности будущего предприятия.

Распределение обязанностей и ответственности

Бывает, что на начальном этапе, глава фирмы сосредотачивает в своих руках все управленческие функции: бухгалтерский учет и ведение финансов, руководство снабжением и сбытом, установление цен и рекламную деятельность. Но по мере роста фирмы одному человеку за всем уследить сложно, и Вам потребуется помощь в управлении фирмой. Тогда надо определить, какие именно специалисты Вам потребуются для успешного ведения бизнеса.

Здесь можно начертить схему организационной структуры Вашей фирмы, где четко прописать, кто и что делает, кто перед кем отчитывается, кто принимает окончательное решение.

Источники профессиональной поддержки

Любое предприятие, вне зависимости от того, чем оно занимается и каковы его размеры, часто прибегает к внешним услугам бухгалтера, юриста, финансовых и технических консультантов, охранной фирмы, страховой компании и т.д.

Содержать таких специалистов в своем штате бывает довольно накладно, а нужны они не каждый день. Опыт других предприятий малого бизнеса доказывает, что в этом случае помогает так называемый **аутсорсинг**.

При аутсорсинге предприятие передает выполнение определённых бизнес- процессов или функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в этой области.

Главным источником экономии затрат при аутсорсинге является повышение эффективности работы и возможность освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий на направлениях работы, требующих от Вас повышенного внимания.

Стоит заранее навести справки, выбрать лучшее из того, что Вам по средствам, установить контакты и включить себя в число потенциальных клиентов этих организаций. Опишите, как что Вы будете делать в этом направлении.

Обычный объем организационно-юридического раздела не превышает одной-двух страниц.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения раздела «Юридический план».

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

В этом разделе потребуется свести воедино финансовую информацию, которую Вы уже подготовили в предыдущих разделах. Финансовый план проекта поможет определить, когда и сколько средств Вам понадобится для создания и развития стабильно прибыльного предприятия.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения раздела «Финансовый план».

6.1. Определение источников финансирования

Прежде всего, Вам необходимо дать подробные пояснения об источниках финансирования проекта создания Вашего предприятия – государственные субсидии, привлечение личных средств (инвестиций), банковский кредит, лизинг или что-то иное.

Условия, касающиеся привлечения источников финансирования, определяются Вами самостоятельно.

Общие параметры избранного варианта финансирования следует отразить в такой таблице:

Источники финансирования проекта

№	Наименование источника	Месяц и год привлечения	Сумма	
			руб.	%
1.	Собственные средства, всего:			

	в том числе: - Денежные			
	- Активы (оборудование, запасы товарно- материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.)			
2	Займы и кредиты, всего:			
	в том числе: - Кредит финансовых учреждений под % годовых на срок _____			
	- Заем от других юридических и физических лиц под __ % годовых на срок _____			
3	Государственная субсидия			
4	Иные источники финансирования (расшифровать, какие именно)			
	ИТОГО по всем источникам:	x		1 0 0 %

6.2. Рабочий график первого этапа реализации проекта

Для тех, кто не имеет полной уверенности относительно финансовой устойчивости создаваемого предприятия в наиболее критический отрезок его жизни (то есть сразу после регистрации), рекомендуется составить рабочий график первого этапа реализации проекта.

Начало этого этапа - регистрация фирмы, окончание – первые поступления от продаж товаров или услуг.

Такой график целесообразно составить не столько для показа в бизнес-плане, сколько для себя. Выглядеть он может примерно так:

**Форма представления графика I этапа реализации проекта
(на 1-й месяц с понедельной разбивкой)**

Период (номер недели)	1	2	3	4
Затраты I этапа реализации проекта, всего:				
Государственная регистрация предприятия				
Получение лицензии, патента, сертификата				
Заключение договора аренды				
Приобретение оборудования и хозяйственных принадлежностей				
Приобретение сырья, материалов, канцелярских товаров				
Заработная плата нанимаемого персонала				
Начисления на зарплату				
Транспортные расходы				
Реклама				
Непредвиденные расходы				
Источники финансирования, всего:				
Государственные субсидии				
Личные средства				

6.3. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов

При составлении бизнес-плана нужно выбрать систему налогообложения и рассчитать величину налогов, которые зависят от выбранной организационно- правовой формы предприятия и системы налогообложения.

В Санкт-Петербурге параллельно действуют несколько систем налогообложения, в частности:

- **Общий режим налогообложения (ОСН) и специальные налоговые режимы**
- Упрощенная система налогообложения (УСН).
- Патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей (ПСН).

Ниже приведены основные отличия этих систем налогообложения, а также даны рекомендации для расчета налогов отдельно для юридических лиц и для индивидуальных предпринимателей.

Условия применения ОСН

Для общей системы налогообложения нет специальных условий. Организации и ИП применяют ее автоматически с момента создания (регистрации), если не заявят о переходе на специальный налоговый режим. А вот для перехода на спецрежим вам нужно: соответствовать определенным условиям; подать заявление или уведомление о переходе.

Какие налоги, сборы и взносы платят организации на ОСН

Общий режим налогообложения предусматривает достаточно много налогов, сборов и взносов. Однако все их можно условно разделить на:

- основные, которые платят большинство организаций;
- прочие, которые нужно платить, только когда есть какие-то особые операции или объекты налогообложения.

Основные налоги и взносы - это:

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

- 1) налог на прибыль;
- 2) НДС;
- 3) страховые взносы за работников;
- 4) НДФЛ за работников, который организация платит как налоговый агент.

Кроме того, как налоговый агент организация в определенных случаях платит НДС и налог на прибыль.

Прочие налоги и сборы:

- 1) налог на имущество организаций - если у вас есть [облагаемая](#) недвижимость ([п. 1 ст. 374](#) НК РФ);
- 2) [земельный налог](#) - если есть облагаемые земельные участки в собственности, на праве постоянного (бессрочного) пользования либо которые получила управляющая компания ПИФ ([ст. ст. 388, 389](#) НК РФ);
- 3) транспортный налог - если на вашу организацию зарегистрированы транспортные средства ([ст. ст. 357, 358](#) НК РФ);
- 4) акцизы - если у вас есть операции с [подакцизными товарами](#) ([пп. 1, 3 п. 1, п. 2 ст. 179, ст. 182](#) НК РФ);
- 5) водный налог - если вы по лицензии пользуетесь водными объектами согласно [п. 1 ст. 333.9](#) НК РФ ([п. 1 ст. 333.8](#) НК РФ);
- 6) сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов - если у вас есть разрешения на добычу (вылов) животных ([ст. 333.1](#) НК РФ);
- 7) налог на добычу полезных ископаемых - если пользуетесь недрами и добываете полезные ископаемые ([ст. ст. 334, 336](#) НК РФ);
- 8) налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья - если являетесь пользователем недр в соответствии с [п. 1 ст. 333.43](#) НК РФ, ведете [деятельность](#) по освоению участков недр и получаете дополнительный доход от добычи углеводородного сырья на участках согласно [п. 1 ст. 333.45](#) НК РФ;

- 9) [налог на игорный бизнес](#) - если организуете и проводите азартные игры и получаете доход в виде выигрыша или платы за их проведение ([ст. ст. 364, 365](#) НК РФ);

Какие налоги, сборы и взносы платят ИП на ОСН

Все налоги (сборы, взносы), которые должен платить ИП на ОСН и по которым он должен сдавать отчетность (если она предусмотрена для конкретного налога, взноса, сбора), можно условно разделить:

- на основные, которые платят практически все ИП;
- прочие, которые нужно платить, только когда есть какие-либо особые операции или объекты обложения.

Основные налоги для ИП на ОСН - это:

- [НДФЛ](#), который он платит со своих доходов.

По нему нужно вести [книгу учета](#) доходов и расходов, а также [заполнять и сдавать](#) декларацию по [форме 3-НДФЛ](#) ([п. 2 ст. 54, пп. 1 п. 1, п. 5 ст. 227, п. 1 ст. 229](#) НК РФ, [п. п. 2, 4](#) Порядка, утвержденного Приказом Минфина России N 86н, МНС России N БГ-3-04/430 от 13.08.2002);

- [НДС](#);
- [страховые взносы за себя](#).

По страховым взносам за себя отчетность не предусмотрена. Если у ИП есть работники, то ему придется платить за них [страховые взносы](#) и [НДФЛ](#) в качестве налогового агента, а также подавать отчетность.

В некоторых случаях предприниматель также должен исполнять обязанности налогового агента по НДС и по [налогу на прибыль](#).

Прочие налоги и сборы для ИП на ОСН - это:

- [налог на имущество](#) физических лиц - если в собственности есть облагаемая недвижимость. Налог вы платите в том же порядке, что и обычные физлица ([ст. ст. 400, 401](#) НК РФ).

Отчетность по этому налогу не предусмотрена. Инспекция сама рассчитывает налог и пришлет вам уведомление ([п. 1 ст. 408](#), [п. 2 ст. 409](#) НК РФ);

- [земельный налог](#) - если в собственности, на праве постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения есть [облагаемые](#) земельные участки. Налог вы платите в том же порядке, что и обычные физлица ([ст. ст. 388, 389](#) НК РФ).

Отчетность по этому налогу не предусмотрена. Инспекция сама рассчитывает налог и пришлет вам уведомление ([п. 3 ст. 396](#), [п. 4 ст. 397](#) НК РФ);

- [транспортный налог](#) - если на ИП зарегистрированы облагаемые транспортные средства. Налог вы платите в том же порядке, что и обычные физлица ([ст. ст. 357, 358](#) НК РФ).

Отчетность по этому налогу не предусмотрена. Инспекция сама рассчитывает налог и пришлет вам уведомление ([п. 1 ст. 362](#), [п. 3 ст. 363](#) НК РФ);

- [акцизы](#) - если у вас есть операции с [подакцизными товарами](#) ([пп. 2, 3 п. 1, п. 2 ст. 179](#), [ст. 182](#) НК РФ).

По акцизам нужно заполнять и подавать декларации ([п. 5 ст. 204](#) НК РФ). [Формы](#) деклараций отличаются для разных видов подакцизных товаров;

- [водный налог](#) - если по лицензии пользуетесь водными объектами согласно [п. 1 ст. 333.9](#) НК РФ ([п. 1 ст. 333.8](#) НК РФ).

По водному налогу нужно [заполнять](#) и подавать декларации ([ст. 333.15](#) НК РФ);

- сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов - если у вас есть разрешения на добычу (вылов) животных ([ст. 333.1](#) НК РФ).

В определенных случаях ИП должны подавать в налоговые органы сведения, предусмотренные [ст. 333.7](#) НК РФ;

- [налог на добычу](#) полезных ископаемых (НДПИ) - если пользуетесь недрами и добываете полезные ископаемые ([ст. 334, 336](#) НК РФ).

По НДСПН нужно заполнять и подавать декларации начиная с периода, в котором стали добывать полезные ископаемые ([ст. 345](#) НК РФ).

[Форма](#) декларации, [Порядок](#) ее заполнения, а также [Формат](#) представления в электронном виде утверждены Приказом ФНС России от 20.12.2018 N ММВ-7-3/827@;

Предприниматели на ОСН не платят налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, налог на игорный бизнес ([п. 1 ст. 333.43](#), [ст. 365](#) НК РФ).

ОСН в сравнении с другими режимами налогообложения

На ОСН есть как плюсы, так и минусы по сравнению со специальными налоговыми режимами.

Минусы:

- налоговая нагрузка, как правило, выше, чем при спецрежиме. Однако в отдельных случаях возможны льготы по налогам (освобождение от налога по отдельным операциям, пониженные ставки налога и т.п.);
- больше отчетности, чем на спецрежиме, так как число налогов больше. Причем по НДС декларацию [нужно](#) сдавать только в электронном виде ([п. 5 ст. 174](#) НК РФ);
- больше внимания со стороны налоговых органов, чем к плательщикам на спецрежимах.

Плюсы:

- не нужно следить за ограничениями, которые есть на спецрежимах. Это значит, что вы свободно можете переходить на новые виды деятельности, расширять бизнес: закупать основные средства, нанимать новых работников, не меняя при этом режим налогообложения;
- у вас может быть больше покупателей, чем на спецрежиме, за счет тех, кто также применяет ОСН. Им выгоднее работать с продавцами на ОСН, так как можно получить [вычет по НДС](#).

Упрощенная система налогообложения

Правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения (УСН) определены главой 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения».

Условия для перехода на УСН и ее применения организациями

Чтобы перейти на УСН, ваша организация должна соответствовать следующим условиям:

- [размер дохода за 9 месяцев](#) года, в котором вы [подаете уведомление](#) о переходе на УСН, не должен превышать значение 112,5 млн руб., умноженное на коэффициент-дефлятор. На 2021 г. коэффициент-дефлятор равен 1,032. С учетом индексации на этот коэффициент лимит составляет 116,1 млн руб. ([п. 2 ст. 346.12](#) НК РФ, [Приказ Минэкономразвития России от 30.10.2020 N 720](#)). Для вновь созданных организаций это условие не действует;
- вы должны вовремя уведомить вашу инспекцию о переходе на УСН. Если вы нарушите срок, то не сможете применять этот спецрежим.

Когда вы переходите на УСН, проверьте, чтобы у вас выполнялись и условия для ее дальнейшего применения.

В период применения УСН соблюдайте следующие ограничения:

- размер доходов за год или любой [отчетный период](#) на УСН не должен превышать 150 млн руб. На 2021 г. этот лимит на коэффициент-дефлятор не индексируется ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ, [Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855);
- [остаточная стоимость ОС](#) не должна быть больше 150 млн руб. ([пп. 16 п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ);
- [средняя численность работников](#) не должна превышать 100 человек ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ);
- вид деятельности не должен быть [запрещен](#) для УСН ([п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ);

- [доля участия других компаний](#) в вашей организации не должна превышать 25%. Размер участия физлиц или государства значения не имеет ([пп. 14 п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ). [Некоторым организациям](#) это условие соблюдать не нужно;
- [у вас не должно быть филиалов](#) ([пп. 1 п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ). При этом другие [обособленные подразделения](#), в том числе представительства, на УСН иметь можно.

При нарушении любого из перечисленных ограничений, кроме лимита доходов и средней численности работников, вы утратите право на УСН ([п. 4 ст. 346.13](#) НК РФ).

Когда ограничения по размеру доходов и (или) средней численности работников не соблюдены, последствия будут следующими.

Если превышение небольшое, право на УСН вы сохраняете. Организация [продолжает](#) использовать УСН, даже когда:

- за год или за любой отчетный период доходы превышают 150 млн руб., но остаются в пределах 200 млн руб. На 2021 г. лимиты 150 млн руб. и 200 млн руб. на коэффициент-дефлятор не индексируются ([Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855);
- средняя численность работников превышает 100 человек, но остается в пределах 130 человек.

Допускать такие превышения пороговых величин нежелательно. При любом из них налог на УСН придется уплачивать по более высокой ставке. В зависимости от объекта налогообложения ставка составит ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ):

- 5) 20% - при объекте "доходы минус расходы";
- 6) 8% - при объекте "доходы".

Если превышение значительное (средняя численность работников более 130 человек или доход более 200 млн руб.), организация утрачивает право на УСН с начала квартала, в котором допущено превышение ([п. 4 ст. 346.13](#) НК РФ). На 2021 г. лимит дохода не индексируется ([Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855). Ограничение по средней численности работников не

применяется к [организациям](#) потребительской кооперации и некоторым другим лицам ([пп. 15 п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ).

Условия для перехода на УСН и ее применения индивидуальными предпринимателями

Чтобы перейти на УСН, нужно вовремя уведомить свою инспекцию о переходе, иначе вы не сможете применять этот спецрежим.

Также вам надо проверить, выполняются ли условия для дальнейшего применения УСН.

В период использования УСН соблюдайте следующие ограничения:

- размер доходов за год или любой [отчетный период](#) на УСН не должен превышать 150 млн руб. На 2021 г. указанный лимит на коэффициент-дефлятор не индексируется ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ, [Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855);
- [остаточная стоимость ОС](#) не должна быть больше 150 млн руб. ([пп. 16 п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ);
- [средняя численность](#) работников не должна превышать 100 человек ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ);
- вид деятельности ИП не должен быть [запрещен](#) для УСН ([п. 3 ст. 346.12](#) НК РФ).

При нарушении любого из перечисленных условий, кроме лимита доходов и средней численности работников, вы утратите право на УСН ([п. 4 ст. 346.13](#) НК РФ).

В случае несоблюдения ограничений по размеру доходов и (или) средней численности работников, последствия будут следующими.

Если превышение небольшое, ИП не утрачивает право на УСН. Он продолжает использовать УСН, даже когда:

- доходы за год или за любой отчетный период превышают 150 млн руб., но остаются в пределах 200 млн руб. На 2021 г. указанные лимиты на коэффициент-дефлятор не индексируются ([Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855);

- средняя численность работников превышает 100 человек, но остается в пределах 130 человек.

Допускать такие превышения пороговых величин нежелательно. При любом из них налог на УСН придется уплачивать по более высокой ставке. В зависимости от объекта налогообложения ставка составит ([п. п. 1.1, 2.1 ст. 346.20](#) НК РФ):

- 20% - при объекте "доходы минус расходы";
- 8% - при объекте "доходы".

Если превышение более значительное (средняя численность работников или доход за соответствующий период превышает 130 человек или 200 млн руб.), ИП утрачивает право на УСН с начала квартала, в котором допущено превышение ([п. 4 ст. 346.13](#) НК РФ). Учтите: на 2021 г. лимит дохода на коэффициент-дефлятор не индексируется ([Письмо](#) Минфина России от 27.01.2021 N 03-11-06/2/4855).

С 1 января 2021 года по настоящее время в Санкт-Петербурге **7% - при объекте "доходы минус расходы"; 6% - при объекте "доходы"** ([ст. 1](#) Закона Санкт-Петербурга от 05.05.2009 N 185-36 (ред. от 24.12.2020))

Патентная система налогообложения

Патентную систему налогообложения (ПСН) может применять только индивидуальный предприниматель и только по определенным [видам деятельности](#).

Среди них - розница, общепит, перевозки. Другие ограничения: [средняя численность](#) работников - не больше [15 человек](#), а доходы - не больше [60 млн руб.](#) в год ([ст. 346.43](#) НК РФ, [Письмо](#) Минфина от 17.12.2019 N 03-11-11/98730).

ПСН нельзя применять при торговле маркированными одеждой, обувью и лекарствами. При продаже других [маркированных товаров](#) - можно ([Письма](#) Минфина от 11.02.2021 [N 03-11-11/9013](#), от 22.09.2020 [N 03-11-06/3/82896](#)).

Патент заменяет НДФЛ и НДС. Налог на имущество за недвижимость, используемую для деятельности на патенте, надо платить только по [кадастровой стоимости](#) (ст. 346.43 НК РФ).

ИП на патенте платит страховые взносы [за себя](#), а также [НДФЛ](#) и [взносы](#) за работников.

Декларации по ПСН нет, но надо вести [книгу](#) учета доходов. ИП с работниками сдает отчетность по [страховым взносам](#) и [НДФЛ](#) с доходов работников (ст. ст. 346.52, 346.53 НК РФ).

Получить патент можно на календарный год или на несколько месяцев в течение года, подав [заявление](#) в ИФНС по месту жительства. Если же планируете работать в другом регионе, подавайте заявление в ИФНС того субъекта РФ, где будете вести деятельность (форма 26.5-1). А при перевозках - туда, где будете [заключать договоры](#) (п. п. 2, 5 ст. 346.45 НК РФ).

Через [5 рабочих](#) дней ИФНС выдаст патент. В нем будет указана стоимость и срок оплаты.

Срок оплаты патента зависит от срока его действия. Патент на срок до 6 месяцев можно оплатить в течение срока действия патента. Патент на 6 - 12 месяцев оплачивайте двумя платежами - 1/3 в течение 90 календарных дней после начала действия патента и 2/3 - в течение срока действия патента.

ИП с работниками уменьшает стоимость патента на страховые взносы, уплаченные за себя и за работников, но не более чем на 50%. ИП без работников может уменьшить патент на всю сумму уплаченных за себя взносов. [Уведомление](#) об уменьшении стоимости патента подайте в ИФНС в любое время после уплаты взносов, но лучше до оплаты патента (ст. 346.51 НК РФ, [Письмо](#) ФНС от 02.06.2021 N СД-4-3/7704@).

Налоговая ставка при применении патентной системы равна 6%.

Рассчитать стоимость патента вы можете сами на сайте ФНС.

Пример 1

 Укажите информацию для расчета

Период:*

2021

Период:*

01.11.2021

31.12.2021

УФНС:*

78 Санкт-Петербург

Вид деятельности:*

Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галант...

Рассчитать

СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА: 6016 РУБ.

Налогоплательщик вправе уменьшить суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, на сумму указанных в пункте 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации страховых платежей (взносов) и пособий.

Сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности за выбранный период составит: **6016 руб.**

Оплачивается полная стоимость патента **6016 руб.** одним платежом в срок не позднее срока окончания действия патента.

Пример 2

🔗 Укажите информацию для расчета

Период:*

2021

Период:*

01.12.2021

31.12.2021

УФНС:*

78 Санкт-Петербург

Вид деятельности:*

Парикмахерские и косметические услуги

Рассчитать

СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА: 4077 РУБ.

Налогоплательщик вправе уменьшить суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, на сумму указанных в пункте 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации страховых платежей (взносов) и пособий.

Сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности за выбранный период составит: **4077 руб.**

Оплачивается полная стоимость патента **4077 руб.** одним платежом в срок не позднее срока окончания действия патента.

Пример 3

 Укажите информацию для расчета

Период:*

2021

Период:*

01.01.2021

31.12.2021

УФНС:*

78 Санкт-Петербург

Вид деятельности:*

Услуги в области фотографии

Рассчитать

СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА: 42000 РУБ.

Налогоплательщик вправе уменьшить суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, на сумму указанных в пункте 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации страховых платежей (взносов) и пособий.

Сумма налога, при применении патентной системы налогообложения для данного вида предпринимательской деятельности за выбранный период составит: **42000 руб.**

Сумма налога оплачивается двумя платежами - 1 платеж равен **14000 руб.** в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента, 2 платеж равен **28000 руб.** в срок не позднее срока окончания действия патента.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН. ЧТО ТАКОЕ «НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД»?

[Пунктом 13](#) Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 N 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года" (далее - Указ) предусмотрена задача в части обеспечения благоприятных условий осуществления деятельности **"самозанятыми"** гражданами посредством создания нового режима налогообложения,

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

предусматривающего передачу информации о продажах в налоговые органы Российской Федерации в автоматическом режиме, освобождение от обязанности представлять отчетность, а также уплату единого платежа с выручки, включающего в себя страховые взносы.

В целях реализации указанной задачи и обеспечения благоприятных условий осуществления деятельности "самозанятыми" гражданами в основу разработки специального налогового "Налог на профессиональный доход" (далее - НПД) была положена концепция простоты, понятности для налогоплательщиков и максимальной автоматизации взаимодействия налогоплательщиков с налоговыми органами.

Так, с 1 января 2019 года в соответствии с Федеральным [законом](#) от 27.11.2018 N 422-ФЗ "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" проводится эксперимент по установлению специального налогового режима НПД.

Основной идеей эксперимента является создание удобного способа легального ведения деятельности и уплаты налогов для "самозанятых" граждан.

Согласно [части 1 статьи 5](#) Федерального закона физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на специальный налоговый режим НПД, обязаны встать на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика НПД.

В настоящее время разработано мобильное приложение "Мой налог", являющееся программным обеспечением ФНС России, которое используется с компьютерным устройством налогоплательщика, в том числе мобильным телефоном, смартфоном или компьютером, включая планшетный компьютер, подключенным к информационно-телекоммуникационной сети Интернет ([пункт 1 статьи 3](#) Федерального закона).

Регистрация физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, в качестве налогоплательщиков НПД осуществляется без визита в налоговый орган через мобильное

приложение "Мой налог", которое можно бесплатно установить на компьютерное устройство (мобильный телефон, смартфон или компьютер, включая планшетный компьютер) налогоплательщика. Взаимодействие между налогоплательщиками НПД и налоговыми органами происходит удаленно посредством использования мобильного приложения "Мой налог". Функционал мобильного приложения "Мой налог" позволяет "самозанятым" гражданам осуществлять онлайн постановку на учет и снятие с учета, вести учет доходов, формировать чеки и уплачивать НПД с использованием банковской карты.

[Статьей 11](#) Федерального закона предусмотрено, что сумма налога исчисляется налоговым органом, который уведомляет налогоплательщика НПД через мобильное приложение "Мой налог" о сумме налога, подлежащей уплате по итогам налогового периода, с указанием реквизитов, необходимых для уплаты налога.

Уплата налога осуществляется налогоплательщиком НПД не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту ведения им деятельности.

Налогоплательщик НПД вправе уполномочить одно из лиц, указанных в [части 3 статьи 3](#) Федерального закона (операторы электронных площадок и (или) кредитные организации), на уплату налога в отношении всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по НПД. В этом случае налоговый орган направляет уведомление об уплате налога уполномоченному лицу. Уплата налога уполномоченным лицом осуществляется без взимания платы за выполнение таких действий.

Налогоплательщик также вправе через мобильное приложение "Мой налог" предоставить налоговому органу право на направление в банк поручений на списание и перечисление средств с банковского счета налогоплательщика в счет уплаты в установленный срок налога. В этом случае налоговый орган направляет в банк поручение на списание и перечисление суммы налога, подлежащей уплате по итогам соответствующего налогового периода.

Таким образом, уплата налога с полученных доходов, облагаемых НДС, осуществляется налогоплательщиком НДС по итогам налогового периода самостоятельно, в том числе путем предоставления налоговому органу права на направление поручения на списание средств или с привлечением уполномоченных лиц на основании полученного налогового уведомления.

Специальный налоговый режим НДС, являясь добровольным, предлагает гражданам более льготные условия налогообложения по сравнению с иными режимами налогообложения и направлен, в первую очередь, на предоставление гражданам возможности вести свою деятельность в правовом поле.

6.4. План финансовых результатов деятельности

План финансовых результатов деятельности (или как его еще называют - план прибылей и убытков) для первого года работы предприятия обычно составляется ежемесячно. Этот документ покажет ожидаемые расходы и доходы за определенный период времени, а также прибыль (или убыток), которые Вы будете иметь в соответствующем периоде. Форма плана прибылей и убытков зависит как от организационно-правовой формы, так и от системы налогообложения, а в обобщенном виде выглядит так:

План финансовых результатов деятельности (обобщенная форма)

№ п п	Статьи расходов и доходов	Ме ся ц		
		1	...	1 2
1	Выручка от реализации с НДС			
2	НДС в составе выручки от продаж			

3	Выручка от реализации без НДС			
4	Всего переменных затрат без НДС			
5	Всего постоянных расходов без НДС			
6	Проценты за кредит			
7	Налоги			
8	Чистая прибыль			

В качестве пояснений к таблице следует заметить следующее:

- **Выручка от реализации** товаров и услуг является главным источником дохода и в бизнес-плане определяется прогнозом объема продаж
- **Переменные затраты** - затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства; как правило, это затраты на сырье и заработную плату рабочих
- **Постоянные затраты** - затраты, которые не меняются в зависимости от изменений объема производства. К ним относят, как правило, затраты на зарплату административного персонала, арендную плату, амортизацию и т.д.
- **Чистая прибыль** показывает, что непосредственно остается на руках у предпринимателя

Поступления в бюджет предприятия и отчисления из бюджета, которые напрямую не участвуют в расчете прибыли (получение и погашение кредитов, капитальные затраты на приобретение оборудования и т.д.) в данной таблице не показываются. Вы должны будете занести их в следующую таблицу финансового плана – План движения денежных средств.

6.5. План движения денежных средств

В плане движения денежных средств Вы определяете, когда, сколько и из каких источников будут получены деньги в кассу или на расчетный счет. Эта таблица также определяет, когда и сколько

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

денег Вами будет уплачено поставщикам сырья, заработной платы персоналу, процентов кредиторам, налогов в бюджет и т.д.

Этот прогноз составляется на год с разбивкой по месяцам, начиная с нулевого периода – периода, предшествующего моменту государственной регистрации предприятия.

В план движения денежных средств должны включаться только реальные поступления и расходы (их еще называют притоками и оттоками денежных средств), планируемые на каждый конкретный период времени.

План движения денежных средств (обобщенная форма)

№ п п	Статьи расходов и доходов	Ме сяц			
		0	1	...	1 2
1 .	Остаток денежных средств на начало месяца				
2 .	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, субсидия и т.д.)				
3 .	Поступления от реализации				
4 .	Итого поступления				
5 .	Капитальные затраты				
6 .	Расходы организационного периода				
7 .	Переменные затраты				
8 .	Постоянные затраты				
9 .	Налоги				
10 .	Выплаты по кредитам и займам				
11 .	Прочие расходы				
1	Всего расходов				

2					
.					
1	Остаток денежных средств на конец месяца				
3					
.					

6.6. Расчет показателей проекта

Главным признаком финансовой состоятельности предприятия при составлении его бизнес-плана является **неотрицательность итогового денежного потока** в форме «План движения денежных средств» в конце каждого периода планирования. Без выполнения этого обязательного условия расчет всех других показателей проекта теряет всякий смысл, так как «отрицательный расчетный счет» - признак банкротства бизнеса.

Анализ эффективности проекта можно ограничить расчетом таких показателей:

6.6.1. **Общая сумма чистой прибыли** за 1 год деятельности предприятия

6.6.2. **Рентабельность вложений личных средств** (или общих вложений), которая определяется по следующей формуле:

$$\text{Рлс} = \text{ЧП} / \text{ЛС} \times 100\%$$

где **Рлс** – рентабельность вложений личных средств (или общих вложений), %

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

ЛС - сумма вложенных личных средств (или общих вложений), руб.

6.6.3. **Срок окупаемости вложений личных средств**, который определяется как период времени (в месяцах), в течение которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покрывает общую сумму первоначально вложенных личных средств. Аналогичным образом рассчитывается **срок окупаемости общих вложений**, но для него накопленная сумма чистой прибыли должна покрыть сумму общих вложений в проект (то есть образованных всеми использованными источниками финансирования).

Помимо перечисленных показателей, Вы можете рассчитать, сколько Вы должны произвести продукции или реализовать товара для того, чтобы Ваше производство было безубыточным или прибыльным. **Точка безубыточности** – это то количество товара или тот минимальный объем продаж за период, который необходимо достичь для того, чтобы предприятие покрыло все свои затраты, но еще не получило бы прибыли.

Обычно точка безубыточности определяется графическим способом или по формуле:

$$\begin{aligned} &\text{Количество товара в точке безубыточности (в штуках)} = \\ &= \text{Постоянные затраты} : (\text{Цена 1 изделия} - \text{Переменные} \\ &\quad \text{затраты на 1 изделие}) \end{aligned}$$

6.7. Использование шаблонов бизнес-плана

Тот, кто хотя бы раз использовал электронные таблицы для составления сметы расходов, обоснования того или иного управленческого решения, каких-либо экономических расчетов (пусть даже для семейного бюджета), согласится, что повсеместное применение этих несложных универсальных компьютерных программ стало своего рода революцией в массовом сознании.

Располагая элементарными навыками работы с электронными таблицами и зная, что и как нужно посчитать, Вы в одном лице становитесь и постановщиком, и программистом, и пользователем информации, которая нужна не кому-нибудь, а именно Вам. Эту информацию в любой момент можно обдумать, изменить, распечатать в удобной форме, превратить в любое число вариантов расчета.

Если таких практических навыков у Вас пока нет, не расстраивайтесь. Сегодня работе с электронными таблицами можно научиться, даже не обращаясь к специальной литературе.

Достаточно найти в сети Интернет страничку с понятным и удобным дистанционным обучением: например, «виртуальные» уроки работы с MS Excel и другими приложениями MS Office можно получить при помощи учебных курсов и видеозаписей для

самостоятельного обучения на странице в сети Интернет по адресу: <http://office.microsoft.com/ru-ru/training>.

Приведены **шаблоны финансового плана**, которые помогут начинающему предпринимателю составить финансовую часть бизнес- плана проекта, а также, при необходимости, провести вариантные расчеты бюджета предприятия для различных организационно-правовых форм, систем налогообложения и видов деятельности.

Шаблон текстовой части бизнес-плана

Также размещен еще один важный электронный файл, а именно: **шаблон текстовой части бизнес-плана**. Этот документ подготовлен в текстовом редакторе MS Word (сегодня, как и MS Excel, эта программа есть на любом компьютере уже в момент его покупки в магазине) и поможет Вам с минимальными затратами времени подготовить пояснительную записку к своему проекту.

Пояснительная записка (она же текстовая часть бизнес-плана) – это тот документ, в котором описывается проект и обосновываются исходные данные, использованные для составления его финансового бюджета. Разумеется, исключительно важно, чтобы между текстом и расчетными таблицами не было никаких противоречий и нестыковок.

Шаблон текстовой части в электронном виде – это готовый файл с набором вопросов и таблиц исходных данных. Остаётся набрать с клавиатуры компьютера ответы на поставленные вопросы и ввести информацию в заготовленные таблицы. При этом рекомендуется следующая структура проекта:

Краткое резюме

Основная идея проекта

План маркетинга

Обоснование ресурсов

Юридический план

Финансовый план

Анализ рисков

Конечно, не всё так просто, поскольку добывать исходные

данные и формулировать ответы придется самому. Зато не придется ломать голову над тем, как лучше оформить бизнес-план (шрифты, отступы, колонтитулы), в какой последовательности и какая именно требуется информация.

Важно также отметить, что шаблон текстовой части бизнес-плана соответствует методическим рекомендациям начинающим предпринимателям, подготовленным по заказу городской службы занятости населения.

Задача-минимум шаблона - не пропустить ни одного существенного момента, а заодно сэкономить время и того, кто документ составляет, и того, кто документ изучает. Вполне очевидно, что бизнес-планы, составленные по заранее оговоренному перечню вопросов, изучать удобнее.

Шаблоны финансовой части бизнес-плана

Теперь поясним, что представляют собой шаблоны финансового плана и как ими пользоваться. Есть смысл сделать это подробнее, так как в этом году шаблоны подверглись очередной модернизации, благодаря чему стали более удобными в применении.

Электронная версия финансовых шаблонов представляет собой комплект табличных и графических материалов, связанных в единую компьютерную модель.

В состав модели входят 4 рабочих листа:

1) Рабочий лист **«Исходные данные»** открыт для изменений исходных данных, вводимых в свободные (незаполненные) ячейки. **Красным шрифтом** на этом рабочем листе выделены подсказки и инструкции, которым Вам нужно следовать, а именно:

Инструкция	Пояснения
Вписать в ячейку вид деятельности создаваемого предприятия!	Ввести в указанную ячейку наименование бизнеса, которым будет заниматься Ваше предприятие. Сделать это лучше в краткой форме. <u>Примеры заполнения</u> <i>Выпечка хлебобулочных изделий</i> <i>Автотранспортные услуги и т.п.</i>
Начало 1-го года прогноза	Ввести в ячейку, соответствующую 1-му периоду (она выделена красным шрифтом) дату начала календарного года, с которого начнет работу Ваша фирма. <i>Внимание! Не допускается ввод даты, отличной от 1 января соответствующего года, так как при этом компьютерная модель не будет работать корректно (например, по методам расчета и срокам уплаты налогов).</i> <u>Примеры правильного заполнения</u> <i>01.01.2018, 01.01.2019 и т.п.</i> <u>Примеры неправильного заполнения</u> <i>—01.12.2017, 15.02.2018 и т.п.</i> Затем нужно выбрать тот календарный месяц, начиная с которого прошедшее государственную регистрацию предприятие начнет свою работу. Напротив названия этого месяца вместо цифры «0» поставьте цифру «1». <i>Внимание! Ввод данных в ячейки месяцев, расположенных слева от так называемого 0-го периода, приведёт к ошибкам в расчетах. Поэтому вводите данные только в те ячейки, которые соответствуют месяцам реализации проекта. Данные по статьям бюджета до момента регистрации предприятия, вводите в столбец «0-й период».</i>

Инструкция	Пояснение
Вписать в ячейку фамилию, имя отчество предпринимателя!	Ввести в ячейку внизу таблицы Вашу фамилию, имя и отчество в их полном варианте, что потребуется для более точной идентификации Вашего проекта. <i>Примеры заполнения: Свиридов Сергей Сергеевич</i> <i>или Коваленко Ирина Александровна и т.п.</i>

Ввод вышеперечисленных сведений требуется выполнить только для страницы исходных данных 1-го года. Для 2-го года аналогичные записи программа продублирует самостоятельно.

Кроме того, на рабочем листе «Исходные данные» **красным шрифтом** выделены ставки налогов, дифференцированные по 1-му и 2-му календарному году.

При необходимости, ставки налогов могут быть Вами уточнены. Причем сделать это нужно дважды – отдельно для 1-го и для 2-го календарного года.

2) Рабочие листы **«План финансовых результатов деятельности», «План движения денежных средств» и «Оценка эффективности проекта»** являются производными от рабочего листа «Исходные данные» и защищены от случайных изменений.

Пояснение: Если возникла необходимость (например, из-за своей размерности цифры не умещаются в столбцах, и столбцы требуется расширить), то для снятия защиты надо воспользоваться опциями:

Сервис / Защита / Снять защиту листа (для версии MS Excel 2003 года)

Рецензирование / Снять защиту листа (для последующих версий MS Excel)

Лист «Оценка эффективности проекта» содержит диаграмму денежных потоков и таблицу итоговых показателей проекта, а именно:

- Сумма чистой прибыли за первый год работы, руб.
- Рентабельность продукции, %
- Рентабельность общих вложений, %
- Срок окупаемости общих вложений, мес.

- Рентабельность вложений собственных средств, %
- Срок окупаемости собственных вложений, мес.
- Остаток денежных средств в конце первого года работы

предприятия, руб.

- Общая сумма затрат на реализацию проекта за первый год работы, руб.

- Общая выручка от реализации за первый год работы, руб.

Все показатели из этого списка (за исключением, сроков окупаемости) компьютерной программой рассчитываются только за первые 12 месяцев.

На этот же период (12 месяцев от момента государственной регистрации предприятия) компьютерная программа автоматически построит график денежных потоков. Этот график наглядно отразит, сколько денежных средств остаётся у предприятия на конец каждого месяца.

Предприятие будет финансово устойчивым, если график движения денежных средств ни разу не опустится ниже нулевой оси.

Ниже в сводной таблице приведен полный перечень шаблонов финансового плана, из которого можно выбрать шаблон, пригодный для Вашего случая:

Перечень шаблонов для расчета финансовой части бизнес-плана

Система налогообложения	Организационно-правовая форма	Вид деятельности		Наименование шаблона
Общий режим налогообложения	Индивидуальный предприниматель	Торговля		Шаблон 01
		Производство		Шаблон 02
		Услуги		Шаблон 03
	Юридическое лицо	Торговля		Шаблон 04
		Производство		Шаблон 05
		Услуги		Шаблон 06
	Индивидуальный предприниматель	Торговля	Доходы	Шаблон 07
			Доходы - расходы	Шаблон 08
		Производство	Доходы	Шаблон 09
			Доходы -	Шаблон 10

Упрощенная			расходы	
		Услуги	Доходы	Шаблон 11
			Доходы - расходы	Шаблон 12
	Юридическое лицо	Торговля	Доходы	Шаблон 13
			Доходы - расходы	Шаблон 14
		Производство	Доходы	Шаблон 15
			Доходы - расходы	Шаблон 16
		Услуги	Доходы	Шаблон 17
			Доходы - расходы	Шаблон 18

Дополнительно:

Патентная система налогообложения	Индивидуальный предприниматель	По утвержденному перечню	Шаблон 19
Вспомогательный универсальный шаблон для расчета сводных показателей по нескольким видам деятельности			Шаблон 20

Дополнительные пояснения:

- По каждому сценарию реализации проекта (комбинации исходных показателей проекта) рекомендуется составлять отдельный файл

- При использовании шаблона рекомендуется сразу после открытия соответствующего файла присвоить ему новое имя, соответствующее номеру (названию) сценария, а затем сохранить этот файл отдельно под новым именем. Это позволит сформировать неограниченное число вариантов бюджета проекта.

- При изменении исходных параметров различных сценариев и уточнении иных аспектов реализации проекта (или вариантов бюджета предприятия) можно пересчитывать итоговые показатели и автоматически перестраивать диаграмму денежных потоков в

- При использовании **шаблона 19** (по патентной системе налогообложения) в поля, выделенные желтым фоном, следует вписать недостающую информацию - по сумме налога при патентной системе, потенциально возможному годовому доходу по виду деятельности и количеству месяцев, на которое приобретен патент. В ячейку «Стоимость патента» численное значение стоимости патента вписывать не требуется, так как оно будет рассчитано автоматически, как только вы заполните ячейки с вышеперечисленными исходными данными. Строку «Сумма налога при патентной системе» следует рассчитать и заполнить самостоятельно в соответствии с пояснениями, т.к. величина налога зависит, в том числе от срока, на который приобретен патент.

- **Шаблон 20** предназначен для расчета итоговых показателей проекта в тех случаях, когда предприятие занято сразу несколькими видами деятельности, каждый из которых подпадает под действие разных систем налогообложения.

В состав шаблона 20 входят только 2 рабочих листа:

1) **Лист 1 - Исходные данные**. Данные на этом листе

вводятся пользователем вручную на основе цифр, полученных в результате использования соответствующих шаблонов 1 -20.

Лист 2 - Оценка эффективности проекта. На этом листе программой автоматически, сразу после ввода исходных данных на листе 1, будут созданы сводный график и таблица сводных экономических показателей.

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

В заключительном разделе бизнес-плана необходимо описать возможные риски, с которыми может столкнуться будущее предприятие.

Наиболее часто анализируемые риски:

- Имущественный ущерб в результате повреждения (пожар, стихийное бедствие, авария и т.д.)
- Противоправные действия третьих лиц
- Падение продаж, связанное с резким падением спроса
- Невыполнение обязательств поставщиками сырья
- Инфляция
- Действия администрации района или города, а также проверяющих органов
- Подорожание ресурсов, оборудования и т.д.

Следует обратить внимание, что в корректно составленном бизнес -плане перечень рисков согласуется с тем, который был выявлен при проведении SWOT-анализа в разделе «Бизнес-идея проекта».

От Вас требуется хотя бы ориентировочно оценить, какие факторы риска наиболее существенны и вероятны, во что могут обойтись их последствия, а также продумать меры по их предотвращению или действия, направленные на уменьшение потерь, вызванных рисками.

Еще одним методом анализа рисков (он в Методике службы занятости и рассматривается в качестве основного) является так

называемый сценарный метод, в котором выполняется расчет важнейших финансовых показателей Вашего проекта по пессимистическому сценарию.

В этом случае Вы должны выбрать переменные параметры, которые будут различаться по реалистическому и пессимистическому сценарию реализации проекта, и в бизнес-плане заполнить таблицу такого вида:

Параметры сценариев реализации проекта

Исходные данные (параметры), отличающиеся для сценариев	Реалистическ ий сценарий	Пессимистически й сценарий

В качестве переменных параметров считается достаточным взять те 3-5 параметров, которые для Вас наименее предсказуемы и наиболее значимы. Это могут быть цены на товары (услуги), объемы продаж, важнейшие статьи затрат, сроки выхода на оптимальную мощность и т.д. Изменять ключевые параметры рекомендуется в пределах 10-15%.

Остальные параметры по сценариям принимаются на одинаковом уровне.

Затем с помощью шаблонов финансовой части бизнес-плана по каждому из сценариев проводится оценка итоговых показателей и заполняется следующая таблица:

Показатели проекта для различных сценариев

Показатель	Реалистическ ий сценарий	Пессимистически й сценарий
Чистая прибыль за первый год деятельности, руб.		
Рентабельность продукции, %		

Рентабельность общих вложений, %		
Срок окупаемости общих вложений, мес.		
Рентабельность вложений собственных средств, %		
Срок окупаемости собственных вложений, мес.		
Остаток денежных средств в конце первого года работы, руб.		
Сумма затрат на реализацию проекта за первый год деятельности, руб.		
Выручка от реализации за первый год деятельности, руб.		

Заметим, что показатели реалистического сценария, который в проекте считается основным (базовым), совпадают с теми, которые приведены в разделе «Финансовый план», а показатели пессимистического сценария должны быть хуже, но не ни выходить за пределы критических значений. Именно такая картина будет свидетельствовать о том, что проект приемлем.

В составе **Приложения 1** к Методическим рекомендациям представлен шаблон текстовой части бизнес-плана, в котором Вы найдете форму заполнения раздела «Анализ рисков».

8. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА

Бизнес-план оформляется в виде сброшюрованного отчета. Ниже приводятся некоторые рекомендации по его оформлению:

1. Соблюдайте последовательность описания разделов, предлагаемых в наших Методических рекомендациях. Особое внимание уделите полному и правильному заполнению финансовых

таблиц, что является одним из обязательных условий для принятия бизнес-плана к рассмотрению.

2. Стремитесь избегать описательности и эмоциональных оценок. Для того, чтобы Ваши утверждения были аргументированными и реалистичными, основывайтесь на цифрах и фактах из надежных источников информации. Не забывайте приводить ссылки на эти источники.

3. Язык должен быть простым и понятным, без избытка технических и специальных терминов. Вместе с тем, в финансовой части бизнес-плана следует пользоваться только стандартной терминологией.

4. Текст должен быть отпечатан на принтере. При его оформлении используйте больше подзаголовков и промежуточных выводов (в тексте их можно выделять подчеркиванием или жирным шрифтом). Каждую главу целесообразно начинать с новой страницы.

Воспользуйтесь текстовым редактором MS Word и следующими рекомендациями к оформлению текста бизнес-плана:

Формат страницы: А4

Тип шрифта: Times New Roman

Размер шрифта: 12

Интервал между абзацами текста: до - 6 пт, после – 6 пт

Переплет: бизнес-план нужно аккуратно сброшюровать или, скрепив с помощью степлера, собрать в одной папке.

5. Если есть возможность, иллюстрируйте бизнес-план схемами, графиками, диаграммами и рисунками, но старайтесь не переусердствовать.

6. Избегайте многословия. Бизнес-план должен быть лаконичным. Не выходите за пределы рекомендованного объема разделов, предложенных в настоящих Методических рекомендациях, а все детали и подтверждающие документы переводите в отдельные приложения.

7. В состав приложений к бизнес-плану целесообразно включить таблицы финансовых бюджетов по различным сценариям и любые материалы, которые по Вашему мнению, служат задаче подтверждения приведенной информации. Обычно это бывают

прайс-листы конкурентов, копии лицензий и сертификатов, фотографии товара и образцов выполненных работ, схема помещений и расположения оборудования и т.д.

Ниже приведены рекомендации начинающим предпринимателям по постраничной разбивке разделов бизнес-плана (только по пояснительной записке):

Раздел бизнес - плана	Содержание раздела	Рекомендуем ое количество страниц
Титульный лист	Название проекта, информация об инициаторе проекта	1 страница
Краткое резюме	Сжатое изложение сути проекта и его важнейшие показатели	1 страница
Бизнес-идея проекта	Обоснование возможности создания нового предприятия	1 страница
План маркетинга	Товары (услуги), спрос на них, конкуренты, прогноз продаж и план маркетинга	3-5 страниц
Обоснование ресурсов	Обоснование всех видов капитальных и текущих затрат	3-5 страниц
Юридический план	Выбор организационно-правовой формы и системы управления предприятия	1 страница
Финансовый план	Финансовый бюджет предприятия и комментарии к нему	1 страница

Анализ рисков	Возможные риски и меры по ослаблению их влияния	1 страница
ВСЕГО:		12-16 страниц

Кроме того, около 14 страниц займет распечатка **Приложения 1**, в котором Вам нужно собрать таблицы финансового бюджета проекта по двум его сценариям (7 страниц по каждому сценарию – реалистическому и пессимистическому).

Дополнительно, Вы можете подготовить отдельное **Приложение 2**, в которое целесообразно включить копии документов и иные материалы, служащие подтверждением или дополнением сведений, приведенных в тексте пояснительной записки.

Все материалы (пояснительная записка и приложения к ней) должны быть сброшюрованы вместе под одной обложкой.

9. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИНФРАСТРУКТУРЕ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В Санкт-Петербурге политику государственной поддержки малого предпринимательства реализуют Комитет по труду и занятости населения Санкт - Петербург и Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга.

Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга

Комитет по труду и занятости населения Санкт-Петербурга является крупнейшим в городе посредником по найму рабочей силы для организаций всех форм собственности. Комитет обеспечивает занятость горожан путем оказания бесплатных посреднических услуг трудоспособному населению и работодателям.

Государственная служба занятости населения Санкт-Петербурга создана 1 апреля 1991 года. На сегодня в её состав

входит 18 районных агентств занятости населения. Служба оказывает широкий спектр услуг гражданам и организациям, включая осуществляемую с 1994 года программу поддержки предпринимательской инициативы безработных. Целью программы является обеспечение занятости граждан, с трудоустройством которых через городской банк вакансий возникают определенные проблемы. Причинами могут быть возраст, невостребованность специальности или профессии на рынке труда, особенности характера человека и т.д. Обязательным условием для включения в программу является наличие у безработного желания, возможностей и определенного набора знаний в области предпринимательства.

Деятельность Комитета по этому направлению носит многосторонний характер и охватывает все этапы работы от начального консультирования по основам предпринимательской деятельности и составлению бизнес-планов до оказания финансовой помощи на регистрацию собственного дела.

Помощь в организации собственного дела гражданам, в установленном порядке признанными безработными, включает в себя:

- Проведение профессионально-ориентационного консультирования, тестирования на психофизиологическую готовность к самостоятельному виду занятости, включая психологические аспекты выбора формы ведения бизнеса (индивидуальная, коллективная)

- Организация консультационных семинаров, в рамках которых начинающие предприниматели:

- знакомятся со следующими темами: «Как начать собственное дело», «Как зарегистрировать предприятие», «Информационные технологии в бизнесе», «Экономика фирмы», «Как составить текстовую и финансовую часть бизнес-плана»;
- получают методические рекомендации по составлению бизнес-плана и материалы учебных семинаров;

- посещают индивидуальные консультации по составлению и оценке финансовой части бизнес-плана;
- получают практические навыки использования ресурсов сети Интернет для поиска необходимой коммерческой и правовой информации/
 - Оказание финансовой помощи по подготовке документов, предоставляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, оплату государственной пошлины, оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера, приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов

Контактные данные Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга: 190000, Санкт-Петербург, ул. Галерная, д.7, телефон: (812) 312-92-36
факс: (812) 312-88-35, e-mail: ktzn@gov.spb.ru, сайт: <http://rspb.ru>.

РАЙОННЫЕ АГЕНТСТВА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РАЙОНОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Наименование	Контактная информация
Адмиралтейский район	Адрес: 190121, Санкт-Петербург, Английский пр., д.45/26 Телефон для работодателей: 320-06-51, го6. 4015,4017,4024,4025,4020 Телефон для соискателей: 714-70-18 Факс: 571-41-74 Электронная почта: admin1.admiral@rspb.ru
Василеостровский район	Адрес : 199406, Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д.27 Телефон «Горячая линия» : 356-00-76 Телефон для работодателей: 356-10-43 Телефон для соискателей: 356-00-79, 320-06-51 доб. 4203 Факс: 356-00-76 Электронная почта: secr010@rspb.ru
Выборгский район	Адрес: 194044, Санкт-Петербург, ул. Смольякова, д.14/3 Многоканальный номер: 320-06-53 Телефон для работодателей: 320-06-53, добавочный 2; 320-06-51, добавочный 44 04 Телефон для соискателей: 320-06-53 доб. 1; 320-06-51 доб. 4403 Факс: 8(812)591- 64-23 Электронная почта: rczn1.vyborg@rspb.ru
Калининский район	Адрес: 194044, Санкт-Петербург, пер. Нейшлотский, д. 23 Телефон «Горячая линия» : 320-06-51/541-89-37 Телефон для работодателей: 541-89-05 Телефон для соискателей: 294-59-58 Факс: 541-86-

Наименование	Контактная информация
Кировский район	Адрес: 198188, Санкт-Петербург, ул. В.Алексеева, д.20/24 Телефон для работодателей: 785-02-77, 320-06-51 (доб. 4804) Телефон для соискателей: 785-02-36, 320-06-51 (доб. 4803) Факс: 785-03-44 Электронная почта: rczn1.kirovsk@rspb.ru
Колпинский район	Адрес: 196653, Санкт-Петербург, г. Колпино, Павловская ул., д.1/21 Телефон для работодателей: 461-52-53 Телефон для соискателей: 461-70-42 Факс: 461-52-53 Электронная почта: admin2.kolpino@rspb.ru
Красногвардейский район	Адрес: 195176, Санкт-Петербург, ш. Революции, д.19 Телефон для работодателей: 227-31-18 Телефон для соискателей: 320-06-51 (доб. 5203), 320-06-52 Факс: 227-60-87 Электронная почта: admin1.krgv@rspb.ru
Красносельский район	Адрес: 198259, Санкт-Петербург, ул. Пограничника Гарькавого, д.36, к.1 Телефон для работодателей: 320-06-51, доб. 54 04 Телефон для соискателей: 320-06-51, доб. 54 03 Факс: 730-84-92 Электронная почта: admin1.krasns@rspb.ru
Кронштадтский район	Адрес: 197760, г. Кронштадт, ул. Владимирская, д.27 Телефон для работодателей: 311-39-40

Телефон для соискателей:
311-3350 Факс: 311-79-64
Электронная почта:
admin1.kronsht@rspb.ru

Наименование	Контактная информация
Курортный район	Адрес: 197706, г. Сестрорецк, Дубковское шоссе, д.11 Телефон для работодателей: 434-38-83 Телефон для соискателей: 437-12-58 Факс: 437-12-56, 437-31-86 Электронная почта: admin1.kurort@rspb.ru
Московский район	Адрес: 196191 Санкт-Петербург, ул. Варшавская д.63 корп.1 Многоканальный телефон: 320-06-54 Телефон для работодателей: 320-06-54, добавочный 2; 320-06-51, добавочный 59 04 Телефон для соискателей: 320-06-54, добавочный 1; 320-06-51, добавочный 59 03 Факс: 8(812)374-17-37 Электронная почта: admin1.moscow@rspb.ru
Невский район	Адрес: 192131, Санкт-Петербург ул. Бабушкина, дом 52. Телефон для работодателей: 362-64-16 Телефон для соискателей: 362-56-71, 367-01-05 Факс: 362-64-10 Электронная почта: admin1.nevsky@rspb.ru
Петроградский район	Адрес: 197136, Санкт-Петербург, Большой пр. ПС, д. 74 Телефон для работодателей: 232-56-28 Телефон для соискателей:

233-39-00 Факс:232-55-76

Электронная почта:

admin1.petrograd@rspb.ru

Наименование	Контактная информация
Петродворцовый район	Адрес: 198504, Санкт-Петербург, г. Петродворец, Шахматова ул., д.12, корп.2 Телефон для работодателей: 428-84-77 Телефон для соискателей: 428-84-93 Факс:428-85-00, 428-84-79 Электронная почта: admin1.petrpal@rspb.ru Адрес: 198412, Санкт-Петербург, г. Ломоносов, Петербургская ул., д.2/10, лит. А Телефон для работодателей: 423-13-30 Телефон для соискателей:423-14-44 Факс:423-13-30, 423-14-33 Электронная почта: admin1.lomonosov@rspb.ru
Приморский район	Адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Савушкина д.131 Телефон для работодателей: 345-60-97 Телефон для соискателей:345-33-17, 345-35-86, 345-40-22 Факс: 345-33-17 Электронная почта: secr041@rspb.ru
Пушкинский район	Адрес: 196607, Санкт-Петербург, г. Пушкин, ул. Новая, д. 34 Телефон для работодателей: 476-88-32

Телефон для соискателей: 465-80-30
Факс: 476-88-32, 466-48-91
Электронная почта: admin1.pushkin@rspb.ru

Наименование	Контактная информация
Фрунзенский район	Адрес: 192286, Санкт-Петербург, ул. Бухарестская, дом 61 Телефон для работодателей: 701-66-11; 320-06-51 доб. 7232 Телефон для соискателей: 701-62-67, 701-64-61; 320-06-51 доб. 7246 Факс: 701-62-67 Электронная почта: admin1.frunz@rspb.ru
Центральный район	Адрес: 191015, Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 53/46 Телефон для работодателей: 579-90-45 Телефон для соискателей: 275-27-09 Факс: 275-70-97, 275-65-97 Электронная почта: admin1.central@rspb.ru

Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга

Комитет образован для разработки и реализации государственной политики Санкт-Петербурга, координации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в сфере промышленной и инновационной политики, агропромышленного комплекса, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, потребительского рынка (оптовая и розничная торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, похоронное дело и погребение в Санкт-Петербурге), а также проведения государственной политики Санкт-Петербурга в сфере лицензирования отдельных видов деятельности, обеспечения продовольственной безопасности Санкт-Петербурга и государственного регулирования в данной сфере.

Подробная информация о деятельности, функционале и структуре Комитета представлена на официальном сайте: <http://cppi.gov.spb.ru>

Новгородская ул., д.20А, АДК "Невская Ратуша", Центральный район, Санкт-Петербург, 191144 Телефон: +7 (812) 576-00-02

Также можно воспользоваться услугами бизнес-инкубаторов и технопарков Санкт-Петербурга

Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга

Совет является консультативно-совещательным органом при Губернаторе Санкт-Петербурга по вопросам реализации государственной политики в сфере развития и поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге.

В рамках Общественного совета работают две службы юридической помощи

«Горячая линия» по юридическим вопросам предлагает консультации по вопросам правомерности (неправомерности) действий представителей контролирующих органов власти. Здесь Вам помогут разобраться в законности и обоснованности действий таких организаций как Госпожнадзор, Роспотребнадзор, Государственная инспекция труда и др. В случае конфликтной ситуации возможен выезд специалистов на объект для составления юридического заключения.

Телефон «горячей линии»: 331-58-13. График работы: с 10:00 до 18:00 (кроме субботы и воскресенья, праздничных дней).

В Доме предпринимателя также работает **юрист-эксперт**, осуществляющий прием по предварительной записи и консультирующий по вопросам столкновения интересов бизнеса и власти в основных сферах их взаимодействия: арендные отношения, формирование адресной программы размещения временных объектов торговли, проблема заключения договоров с монополистами, вопросы по налогообложению и лицензированию. Специалист помогает разобраться в конфликтной ситуации и, если необходимо, направляет решение вопросов в соответствующие компетентные органы, которые рассматривают жалобу или запрос предпринимателя.

Юрист-эксперт Общественного совета принимает по предварительной записи по понедельникам, средам и пятницам с 11.00 до 18.00. Запись по телефону: 331-58-13.

Кроме того, существует **«горячая» телефонная линия**

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Общественного совета, целью которой является обеспечение прозрачности и открытости мероприятий, направленных на поддержку малого предпринимательства в Санкт-Петербурге, и осуществление обратной связи с субъектами малого предпринимательства, оказание им помощи в преодолении административных барьеров.

Специалисты, обслуживающие «горячую линию», фиксируют тему обращения, информируют предпринимателей по общим вопросам малого бизнеса, направляют решение вопросов предпринимателей в соответствующие компетентные органы, которые рассматривают жалобу или запрос предпринимателя, на который специалисты «горячей линии» направляют ответ по контактному адресу предпринимателя.

Телефоны «горячей» телефонной линии поддержки малого бизнеса: **331-58-13**

Дополнительную информацию можно получить непосредственно в Общественном совете по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга:

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СОВЕТЫ ПО МАЛОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ ПРИ ГЛАВАХ АДМИНИСТРАЦИЙ РАЙОНОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

[HTTP://OSSPB.RU/ABOUT_OS/REG_OS/KONTAKT_RS.PHP](http://OSSPB.RU/ABOUT_OS/REG_OS/KONTAKT_RS.PHP)

Район	Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
Адмиралтейский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Адмиралтейского района Санкт-Петербурга	Быков Виктор Иванович	190005, г. Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 10, каб. 113 Тел. +7(812) 251-02-16 E-mail: admiral@osspb.ru
Василеостровский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации	Мавроматис Венера Демьяновна	199178, г. Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 55Б, каб. 2а Тел. +7(812) 573-93-30

	Василеостровского района Санкт-Петербурга		E-mail: vasilostr@osspb.ru
Выборгский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Выборгского района Санкт-Петербурга	Самуйлов Денис Владимирович	194100, г. Санкт-Петербург, Б. Сампсониевский пр., д. 86, ком. 231а Тел. +7(812) 576-56-56, доб. 279 E-mail: vyborg@osspb.ru
Калининский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Калининского района Санкт-Петербурга	Величко Ольга Валерьевна	195009, г. Санкт-Петербург, ул. Михайлова, д. 9 Тел. +7(812) 417-47-03 E-mail: kalinin@osspb.ru
Кировский	Общественный Совет по экономическому развитию района, поддержке малого и среднего предпринимательства при главе Администрации Кировского района Санкт-Петербурга	Сотников Владислав Викторович	198095, г. Санкт-Петербург, пр. Стачек, д. 18, каб. 156 Тел. +7(812) 417-69-35 E-mail: kirov@osspb.ru
Колпинский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Колпинского района Санкт-Петербурга	Морозова Жанна Геннадьевна	196657, г. Санкт-Петербург, г. Колпино, ул. Веры Слуцкой, оф. 328 Тел.: +7(812) 460-79-90, E-mail: kolpino@osspb.ru
Красногвардейский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Красногвардейского района	Белкина Евгения Михайловна	195027, г. Санкт-Петербург, Среднеохтинский пр., д. 50, каб. 402 Тел. +7(812) 576-86-61 E-mail: krasnogvard@osspb.ru
Красносельский	Общественный Совет по малому	Ванюков Олег Олегович	198329, г. Санкт-Петербург, ул. Партизана Германа, д. 3, каб. 431

	предпринимательству при Администрации Красносельского района Санкт-Петербурга		Тел. +7(812) 576-14-47 mail: oskrasnosel@tukrsl.gov.spb.ru
Кронштадтский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Кронштадтского района Санкт-Петербурга	Антоненко Артём Викторович	197762, г. Кронштадт, пр. Ленина, д. 36, каб. 37 Тел. : : 8-931-203-96-67 kronshtadt@osspb.ru
Курортный	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Курортного района	Тихонов Андрей Олегович	197701, г. Сестрорецк, пл. Свободы, д. 1, каб. 313 (Администрация района) Тел. +7(812) 573-90-77 E-mail: kurort@osspb.ru
Московский	Общественный Совет по малому предпринимательству при главе Администрации Московского района Санкт-Петербурга	Третьяков Евгений Олегович	196006, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д. 129, каб. 279 Тел. +7(812) 576-89-87 E-mail: moskov@osspb.ru
Невский	Общественный Совет по малому предпринимательству при главе Администрации Невского района Санкт-Петербурга	Милосердов Василий Васильевич	192131, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны, д. 163, каб. 217 Тел. (812) 417-39-87 E-mail: news@osspb.ru
Петроградский	Общественный Совет по малому предпринимательству при главе Администрации Петроградского района	Палади Алексей Владимирович	197101, г. Санкт-Петербург, Большая Монетная ул., д. 17–19, каб. 205 Тел. +7(812) 233-69-79 Email: petrograd.osspb@mail.ru
Петродворцовый	Общественный Совет	Соколов	198510, г. Петергоф, Калининская ул., д. 7,

	по малому предпринимательству при Администрации Петродворцового района Санкт-Петербурга	Александр Юрьевич	каб. 5 Тел. +7(812) 450-66-63 E-mail: petrodvor@osspb.ru
Приморский	Общественный Совет по малому предпринимательству при главе Администрации Приморского района Санкт-Петербурга	Соколецкая Наталия Алексеевна	197374, г. Санкт-Петербург, ул. Школьная, д. 68, каб. 1 Тел. +7(812) 340-54-84 E-mail: primorsk@osspb.ru
Пушкинский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Пушкинского района Санкт-Петербурга	Дереновская Ирина Ивановна	196601, г. Пушкин, Октябрьский бульвар, д. 24, оф. 103 Тел. +7 (812) 417-44-50 E-mail: pushkin@osspb.ru
Фрунзенский	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Фрунзенского района Санкт-Петербурга	Ульрих Виталий Викторович	192241, г. Санкт-Петербург, Пращская ул., д. 46, каб. 407 Тел. +7(812) 576-85-47 E-mail: frunz@osspb.ru
Центральный	Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Центрального района Санкт-Петербурга	Суркова Галина Николаевна	193167, г. Санкт-Петербург, Невский пр., д. 176, каб. 113 Тел. +7(812) 417-46-01 E-mail: center@osspb.ru

Единый центр предпринимательства

Единый центр предпринимательства – единственная многофункциональная площадка в городе, созданная с целью предоставления комплексной поддержки и помощи предпринимателям Санкт-Петербурга

Это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, предоставляющих услуги, необходимые для развития бизнеса

Кроме того, в Едином центре предпринимательства оказывается экспертная консультационная помощь по финансово-экономическим и правовым вопросам, среди которых:

Первая консультация с финансовым или налоговым экспертом

Аудит управленческого или бухгалтерского учета

Разработка организационно-налоговой структуры бизнеса

Построение финансовой модели существующего бизнеса для прогнозирования ежемесячного бюджета

Правовые вопросы

Основные направления работы

• информирование о существующих мерах государственной поддержки

• проведение бесплатных образовательных мероприятий

• содействие малому бизнесу в части производственной кооперации

• обучающие программы для предпринимателей

• поддержка экспортно-ориентированных компаний

• поддержка начинающих предпринимателей – стартап проекты

• поддержка ремесленничества

• поддержка предпринимательства в области развития легкой промышленности

• административная работа

• преодоление административных барьеров

Оператором Единого Центра является «Центр развития и поддержки предпринимательства», ведущий свою работу с 2010 года.

Обратиться в Единый центр предпринимательства Вы можете по адресу: Санкт-Петербург, пр. Медиков, дом. 3, литер 3, по телефону +7 812 372- 52-90, по электронной почте info@crpp.ru

Подробная информация размещена на сайте www.crpp.ru

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Форма шаблона текстовой части бизнес-плана

Бизнес-план предприятия по

(вид деятельности)

(Организационно-правовая форма) («Название предприятия»)

(Юридический адрес предприятия)

Учредитель:

(ФИО)

(Наименование центра занятости населения)

Регистрационный №

домашний адрес:

(почтовый индекс,

город, улица, дом,

корпус, квартира)

паспорт (номер)

выдан (кем, когда)

Домашний телефон: _____

Санкт-Петербург

(месяц, год составления бизнес-плана)

1. КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) будет заниматься Ваше предприятие?
Кто будет Вашим покупателем?
Каким будет объем продаж (выручка от реализации) за первый год работы?
Какова сумма всех затрат на реализацию проекта?
Какова организационно - правовая форма предприятия?
Сколько будет привлечено наемных работников?
Требуемый объем финансирования проекта – не более _____ руб.
Каковы источники финансирования проекта?
Основные показатели проекта за первый год работы: – общая прибыль – _____ руб. – величина денежных средств вконец первого года работы - _____ руб. – рентабельность деятельности - _____ % – рентабельность вложений собственных средств - _____ % – рентабельность общих вложений - _____ %

В комплект материалов по бизнес-плану вошли:

- Пояснительная записка на _____ страниц;
- Приложение 1, представляющее собой финансовую часть проекта, подготовленную по двум сценариям – реалистическому и пессимистическому;
- Приложение 2, содержащее дополнительные материалы.

2. БИЗНЕС-ИДЕЯ ПРОЕКТА

В чем состоит цель проекта и какие задачи надо решить для достижения этой цели?

Какие проблемы будут препятствовать успешному решению перечисленных задач?

Какие действия и когда Вы предпримите для преодоления этих проблем и достижения цели проекта?

Какие аргументы подтверждают Вашу уверенность в успехе проекта?

SWOT-анализ проекта по результатам изучения его сильных и слабых сторон:

	ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ
+	СИЛЫ	ВОЗМОЖНОСТИ
-	СЛАБОСТИ	УГРОЗЫ

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Виды товаров(услуг)

Какой именно товар (или какую услугу) Вы предлагаете покупателям?

Какие потребности удовлетворяет товар (услуга)?

В каких сферах его можно использовать?

В чем преимущества товара (услуги) и недостатки для покупателя:

Товар (услуга)	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Товар (услуга) 1		
Товар (услуга) 2		
...		

Есть ли патент (лицензия) на этот товар (услугу), какие еще вопросы нужно решить (сертификация, получение разрешительной документации и т.д.) для начала такого бизнеса?

Имеется ли опыт производства и реализации такого товара (услуги)?

Какие характеристики делают товары (услуги) уникальными?

3.2. Спрос

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей Вашего товара (услуги)) диктуется следующими соображениями:

- _____
- _____

Целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.):

- _____
- _____

Где (в каком районе) живут Ваши будущие покупатели?

По какой цене сейчас покупают аналогичный товар (услугу)?

Насколько изменчив спрос на данные товары (услуги)?

Что стимулирует спрос на данные товары (услуги)?

Какие специфические особенности имеет спрос на данные товары (услуги) для избранных целевых групп покупателей?

—

3.3. Конкуренция

Какие из фирм-конкурентов, выпускающих аналогичные товары (услуги) работают в Ваших рыночных сегментах? Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?

Что представляет из себя их продукция - ее отличительные особенности, дизайн и т.д.?

Каков уровень цен на товары (услуги) Ваших конкурентов?

Каким образом конкуренты находят своих покупателей - реклама, каналы сбыта, другие формы продвижения?

Как развивается бизнес у Ваших конкурентов? В чем причины происходящих изменений: наращивания или снижения объемов, расширения или сужения ассортимента, роста или сокращения персонала?

В таблице приведены результаты сравнительного анализа конкурентов:

	Сильные стороны	Слабые стороны	Выводы
(Конкурент 1)			
(Конкурент 2)			
...			
Наше предприятие			

Из приведенного списка прямыми конкурентами предприятия будут:

Главными конкурентными преимуществами предприятия должны стать:

3.4. Прогноз продаж

Прогноз объема продаж на первый год (с помесечной разбивкой) работы предприятия составлен для реалистического сценария реализации проекта:

Прогноз продаж (реалистический сценарий)

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Кол-во в шт.						
Цена в руб.						
Объем продаж в руб.						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Кол-во в шт.						
Цена в руб.						
Объем продаж в руб.						

Приведенные в прогнозе продаж цифры получены исходя из следующих соображений:

- _____

Для пессимистического сценария прогноз продаж уточнится следующим образом: _____

- _____
- _____

3.5. Программа маркетинга

Программа маркетинга состоит из следующих составляющих:

Требуемые качества товара (услуг)	(конкретные потребительские характеристики товара (услуги), важные с точки зрения покупателей)
Цены	(обоснование оптимальных цен на товар (услуг) с учетом затрат, цен конкурентов, вопросов имиджа и т.д.)
Каналы сбыта	(методы реализации товаров (услуг): самостоятельно, через посредников, по предварительным заказам и т.д.)
Продвижение и реклама	(методы доведения до клиентов информации о товарах (услугах))

Бюджет маркетинга

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
...						
Бюджет маркетинга, руб.						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
...						
Бюджет маркетинга, руб.						

Приведенные в бюджете маркетинга цифры диктуются следующими соображениями:

- _____
- _____

4. ОБОСНОВАНИЕ РЕСУРСОВ

4.1. Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями (близость к клиентам, поставщикам сырья, доступность рабочей силы, транспорта и т.д.):

- _____
- _____

Для нормальной работы предприятия потребуются следующие производственные мощности:

Информация по производственным мощностям

Производственные мощности	Состояние мощностей, меры по увеличению	У кого, по каким ценам будут приобретаться	Месяц и год приобретения
Помещения:			
•			
Оборудование:			
•			

Предполагается ли производственная кооперация, с кем, в какой сфере деятельности?

Каким будет режим работы Вашего предприятия?

4.2. Единовременные затраты

Единовременные затраты на основные и нематериальные активы

Основные средства и нематериальные активы	Способ приобретения	Цена за единицу	Кол-во	Период оплаты
...				

...				
ВСЕГО:				

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и пуско-наладочные работы

Для собственных основных средств представлена информация для расчета их амортизации:

Данные по амортизации основных средств

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Стоимость собственных основных средств						
Амортизация						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Стоимость собственных основных средств						
Амортизация						

Выбор технологии и метода её приобретения продиктован следующими соображениями:

-

4.3. Затраты на сырье и материалы

В таблице приведена характеристика необходимого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, основных и вспомогательных материалов, запасных частей:

Информация по сырью и материалам

Вид сырья и материал ов	Цена за ед. *)	Комплек т поставки и периодичнос ть закупки	Коммерческ ие условия поставки	Меры по хранени ю и складировани ю

...				
...				
ВСЕГО:				

*) – включая цену приобретения, затраты на доставку и хранение сырья и материалов

Выбор поставщиков сырья и материалов исходит из следующих соображений:

- _____
- _____

4.4. Персонал и расходы на оплату труда

Штатное расписание

Должность	Оклад (сдельная расценка), руб	Метод премирования	Месяц, год приема на работу	Затраты на набор и обучение, руб
...				

Комментарии к штатному расписанию:

- _____

4.5. Текущие затраты

Сводные данные о текущих затратах

Статья текущих затрат	Метод расчета
Сырье и основные материалы	
Фонд оплаты труда	
Вспомогательные и расходные материалы	
Командировки	
Услуги связи	
Коммунальные услуги	

Оплата услуг сторонних организаций	
Аренда помещений	
Прочие текущие расходы, включая:	
Офисные расходы	
Текущий ремонт и уборка помещений	
Расходы на маркетинг	
Непредвиденные расходы	
...	
Общая величина текущих затрат	

Комментарии к таблице текущих затрат:

- _____

4.6. Сводный календарный план

Сводный календарный план-график реализации проекта представлен в таблице:

Сводный календарный план-график реализации проекта

Период (месяц)	1	2	3	4	5	6
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						
Мероприятие 3						
...						
Капитальные затраты						

Период (месяц)	7	8	9	10	11	12
Мероприятие 1						
Мероприятие 2						

Мероприятие 3						
...						
Капитальные затраты						

Комментарии к сводному календарному план-графику реализации проекта:

- _____

5. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

5.1. Выбор организационно-правовой формы предприятия

Какой юридический статус наиболее подходит для данного вида деятельности?
Рассматривается ли возможность изменения формы предприятия в будущем?
Какие разрешения необходимо получить для осуществления Вашей деятельности (лицензию, разрешение на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласования инспекций - опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат)
Какие начальные затраты предприятия? И в каком размере потребуются для регистрации
Каким образом будут оформлять сделки с поставщиками и потребителями, а также трудовые отношения (если будет привлекаться наемный персонал)?
По какой системе налогообложения будет работать предприятие (общая, упрощенная, единый налог на вмененный доход, патентная система)?

5.2. Организационный план

На предприятии предполагается следующее распределение обязанностей и ответственности: • •
Опыт предпринимателя в избранной области подтверждается следующими данными: • •

Будут использованы следующие источники профессиональной поддержки (аутсорсинга):

-
-

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Параметры избранного варианта финансирования отражены в следующей таблице:

Источники финансирования проекта

№	Наименование источника	Месяц и год привлечен и я	Сум ма	
			р у б.	%
1	Собственные средства, всего:			
	в том числе:			
	Денежные			
	Активы (оборудование, запасы товарно-материальных ценностей, нематериальные активы и т.д.)			
2	Займы и кредиты, всего:			
	в том числе:			
	Кредит финансовых учреждений под ___ % годовых на срок _____			
	Заем от других юридических и физических лиц под % годовых на срок _____			
3	Государственная субсидия			
4	Иные источники финансирования (расшифровать какие именно)			
	ИТОГО по всем источникам:	х		10 0%

В Приложении 1 к Бизнес-плану приведены таблицы финансового бюджета проекта, рассчитанные в электронных таблицах Excel, в том числе:

- 1) Исходные данные
- 2) План финансовых результатов деятельности
- 3) План движения денежных средств
- 4) Оценка эффективности проекта

Об эффективности проекта свидетельствуют следующие показатели:

- Общая прибыль – _____руб.
- Остаток денежных средств в конце первого года работы – _____руб.
- Рентабельность деятельности – _____%
- Рентабельность вложений собственных средств – _____%
- Рентабельность общих вложений – _____%

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

Наиболее существенными факторами риска для проекта являются:

-
-

Меры по минимизации рисков:

- _____
- _____

Анализ рисков выполнен по сценарному методу. В качестве переменных параметров по различным сценариям реализации проекта выбраны следующие

Параметры сценариев реализации проекта

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий

Остальные параметры приняты на одинаковом уровне по обоим сценариям.

По каждому из сценариев проведена оценка финансовых показателей.

Табличные и графические материалы по сценариям представлены в финансовых таблицах Приложения 1.

Показатели оценки проекта для различных сценариев

Показатель	Реалистический сценарий	Пессимистический сценарий
Общая прибыль, руб.		
Остаток денежных средств в конце первого года работы предприятия, руб.		
Рентабельность деятельности, %		
Рентабельность вложений собственных средств, %		
Рентабельность общих вложений, %		

Таким образом, проект приемлем, о чем свидетельствует допустимая величина его показателей для пессимистического сценария реализации.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ К БИЗНЕС-ПЛАНУ

Приложение 1. Финансовая часть проекта, подготовленная по двум сценариям его реализации (реалистическому и пессимистическому) – на _____ листах

Приложение 2, содержащее дополнительные материалы по проекту, в том числе:

- _____ – на

листах, в том числе

- _____

- _____

- _____

Приложение 2.

Основные изменения налогового законодательства в 2022 году

КОНТРОЛЬ ЗА УПЛАТОЙ НАЛОГОВ И ВЗНОСОВ

С 1 января 2022 года получать УКЭП организации смогут только через налоговую службу

Федеральный закон от 27.12.2019 N 476-ФЗ

В подписях, выданных организации в 2022 году и позже, владельцем сертификата ключа проверки можно указывать только саму организацию и того, кто действует от ее имени без доверенности. Как правило, это гендиректор. Получить подпись можно будет только в ФНС (в т.ч. через ее доверенных лиц).

Обычные работники не вправе владеть сертификатом такой подписи. Они смогут подписывать служебные документы личными электронными подписями по доверенности от организации. Личные подписи физлица получают в коммерческих удостоверяющих центрах. Если коммерческий удостоверяющий центр получил аккредитацию в 2021 году, то выданную им подпись можно применять и в 2022 году, если срок действия не истек. Потом оформлять подпись нужно в ФНС. Квалифицированные сертификаты от других центров в 2022 году не действуют.

НДФЛ

Не позднее 1 марта 2022 года нужно сдать годовой 6-НДФЛ на новом бланке

Федеральный [закон](#) от 29.09.2019 N 325-ФЗ

[Приказ](#) ФНС России от 28.09.2021 N ЕД-7-11/844@

[Приказ](#) ФНС России от 28.09.2021 N ЕД-7-11/845@

Поправки к форме точечные:

- поменяли штрихкоды;
- добавили строки для сведений о высококвалифицированных специалистах (разд. 2 [стр. 115](#), [121](#) и [142](#));
- добавили поле для налога на прибыль, который [нужно зачесть](#) при расчете НДФЛ с доходов от долевого участия (разд. 2 [стр. 155](#)).

В порядке [уточнили](#), что разд. 2 формы заполняют исходя из сумм фактически полученного дохода. Дали пояснения о новых полях.

Начиная с отчета за 2021 год сведения о доходах физлица (прежняя справка 2-НДФЛ) нужно подавать [в составе](#) расчета 6-НДФЛ. Обратите внимание, что в ноябре коды видов доходов и вычетов сотрудников [изменили](#):

- суточные свыше 700 руб. в день в командировке по России и 2 500 руб. в день - за рубежом надо относить на [код дохода 2015](#), а не 4800;
- вычет на лекарства перенесли из [кода 324](#) в [323](#).

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021) **107**

С 1 января 2022 года уведомления о праве сотрудника на вычет инспекции будут передавать работодателям

Федеральный закон от 20.04.2021 N 100-ФЗ

В 2022 году работодатели продолжат предоставлять [социальные](#) и [имущественные](#) вычеты. Однако уведомление о праве на вычет им будет направлять сама инспекция (после обращения к ней работника). Документ выдается [в формате pdf](#).

К доходам 2022 года [можно будет применять](#) новый социальный вычет - на физкультурно-оздоровительные услуги. Организации [предоставляют](#) такой вычет в обычном порядке: на основании заявления работника и уведомления из инспекции.

С 1 января 2022 года изменят правила расчета налога при оплате работодателем путевок

Федеральный [закон](#) от 17.02.2021 N 8-ФЗ

Компенсация стоимости путевки [не будет облагаться](#) НДФЛ, даже если расходы на нее учли при расчете налога на прибыль. Если за год работнику выдали несколько путевок, освобождение действует только для первой.

Кроме того, [не будет облагаться](#) НДФЛ компенсация путевок для детей сотрудников в возрасте до 18 лет (до 24 лет - для обучающихся очно). В 2021 году возрастной лимит - [16 лет](#).

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ И ПЕРСЧЕТ

Не позднее 4 мая 2022 года нужно сдать РСВ на новом бланке

[Приказ](#) ФНС России от 06.10.2021 N ЕД-7-11/875@

[Постановление](#) Правительства РФ от 16.09.2021 N 1564

Большинство изменений связано с переходом на прямые выплаты, например, из разд. 1 убрали строки, где отражали превышение расходов над взносами. Кроме того, изменили штрихкоды и убрали код ОКВЭД 2 с титульного листа.

С 1 января 2022 года добавят основания для внеочередной подачи СЗВ-СТАЖ

Федеральный [закон](#) от 26.05.2021 N 153-ФЗ

Обычно СЗВ-СТАЖ нужно сдавать [не позднее 1 марта](#). Однако, если застрахованное лицо подало заявление на страховую или накопительную пенсию, срок сокращен до [3 дней](#).

С 2022 года в сокращенный срок [нужно будет сдавать](#) форму и в тех случаях, когда подано заявление:

- на срочную пенсионную выплату;
- единовременную выплату средств пенсионных накоплений.

Кроме того, уточнят, что срок считается с даты обращения застрахованного лица либо со дня поступления запроса от ПФР.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

108 ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

С 1 января 2022 года организации общепита получают льготу по страховым взносам

Федеральный закон от 02.07.2021 N 305-ФЗ

МСП, которые вправе применять освобождение от НДС по услугам общепита, [смогут использовать](#) пониженные тарифы взносов, если среднесписочная численность их работников не превысит [1 500](#), а не 250 человек, как в 2021 году.

РАСЧЕТЫ С СОТРУДНИКАМИ

С 1 февраля 2022 года при удержании из зарплаты нужно учитывать минимальный доход

Федеральный [закон](#) от 29.06.2021 N 234-ФЗ

Должнику дадут [право подать](#) приставам заявление о сохранении ежемесячного дохода в размере прожиточного минимума. При наличии иждивенцев гражданин [сможет попросить](#) суд защитить от взыскания более значительную сумму. Ограничение [не касается](#) исполнительных листов на взыскание алиментов, возмещение вреда здоровью, вреда в связи со смертью кормильца, а также возмещение ущерба от преступления.

Если с заявлением все в порядке, пристав зафиксирует в постановлении требование сохранить минимальных доход. Это должны учитывать работодатели при удержании денег из зарплаты.

С 1 января 2022 года больничные листки по умолчанию будут электронными

Федеральный [закон](#) от 30.04.2021 N 126-ФЗ

Медорганизации [полностью перейдут](#) на оформление электронных листков нетрудоспособности. Застрахованному лицу по его желанию [могут предоставить](#) выписку из электронного больничного.

В законе указано, что бумажные бланки больничных выдают в отдельных случаях (пока их не определили).

При каждом изменении статуса электронного листка нетрудоспособности (открыт, продлен, закрыт, аннулирован) работодатели будут получать автоматические сообщения от ФСС (<http://www.fss16.ru/index.php?name=News&op=article&sid=1244>). Согласия работника для этого не нужно.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО, ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ, ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ

С 1 сентября 2022 года сообщать об участках и автомобилях, которые инспекторы не учли, нужно по новой форме

[Приказ](#) ФНС России от 18.06.2021 N ЕД-7-21/574@

Поправки связаны с созданием федеральной территории "Сириус".

Напомним, передавать сведения за прошедший год следует в период с [сентября](#) по [декабрь](#).

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

Не позднее 30 марта 2022 года нужно сдать декларацию по налогу на имущество на новом бланке

[Приказ](#) ФНС России от 18.06.2021 N ЕД-7-21/574@

Среди изменений стоит отметить скорректированные штрихкоды. Остальные правки имеют технический характер, они связаны с созданием федеральной территории "Сириус".

С 1 января 2022 года действуют формы заявлений о льготах по имущественным налогам

[Приказ](#) ФНС России от 09.07.2021 N ЕД-7-21/646@

[Приказ](#) ФНС России от 18.06.2021 N ЕД-7-21/574@

Чтобы заявить льготу по объектам, которые облагаются налогом на имущество по кадастру, потребуется заполнить специальное [заявление](#). Такой порядок связан с отменой деклараций по "кадастровой" недвижимости. О разъяснениях ФНС по переходу на новые правила см. в нашем [материале](#).

Кроме того, с 1 января меняется форма [заявления](#) о льготе по транспортному и земельному налогам. Поправки несут незначительные изменения, связанные с созданием федеральной территории "Сириус".

С 1 января 2022 года действует форма заявления об уничтожении зданий и помещений

[Приказ](#) ФНС России от 16.07.2021 N ЕД-7-21/668@

[Заявление](#) подается, чтобы с начала месяца гибели или уничтожения объекта на него перестали начислять налог на имущество. К заявлению можно приложить подтверждающие документы (например, справку органа государственного пожарного надзора, акт обследования объекта кадастровым инженером, уведомление о завершении сноса объекта капитального строительства).

По результатам рассмотрения заявления инспекция направит уведомление о прекращении исчисления налога либо сообщение об отсутствии оснований для этого.

С 1 января вводят единые сроки уплаты налога на имущество и авансов по нему

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 305-ФЗ

По всей стране будут действовать следующие [сроки уплаты](#):

- для налога - не позднее 1 марта следующего года;
- для авансовых платежей - не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным периодом.

НДС

С 1 января 2022 года организации общепита получают льготу по НДС

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 305-ФЗ

С 2022 года [при определенных условиях](#) от НДС будут освобождены услуги общепита в ресторанах, кафе, закусочных, столовых и т.д., а также при выездном обслуживании. Освобождение [не распространяется](#) на реализацию продуктов отделами кулинарии розничных продавцов или организациями и ИП, которые занимаются заготовками либо розничной торговлей.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Не позднее 28 марта 2022 года подается декларация по налогу на прибыль на новом бланке

[Приказ](#) ФНС России от 05.10.2021 N ЕД-7-3/869@

Корректировок немного. К примеру, в [разд. Г](#) Приложения N 7 к Листу 02 добавили специальные строки. В них можно отражать остатки неучтенного уменьшения налога в федеральный бюджет и инвестиционный вычет.

С 1 января 2022 года учесть затраты на путевки станет проще

Федеральный [закон](#) от 17.02.2021 N 8-ФЗ

Работодатель [сможет учитывать](#) в расходах по налогу на прибыль затраты на санаторно-курортное лечение, даже если:

- договор заключили напрямую с санаторием, а не через туроператора или турагента;
- работодатель компенсирует затраты родителям, супругам или детям работников.

Сейчас работодатель должен заключать договор строго с туроператором или турагентом. По турпутевкам это условие сохраняют.

С 1 января 2022 года уточняют правила расчета амортизации при реконструкции

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 305-ФЗ

При реконструкции первоначальная стоимость [будет изменяться](#) независимо от размера остаточной стоимости основных средств. Аналогичное правило действует при достройке, дооборудовании, модернизации, техническом перевооружении, частичной ликвидации и т.д. Подобные разъяснения ранее выпускал [Минфин](#). Теперь подход закрепляют в кодексе.

Кроме того, будет предусмотрен порядок амортизации для случая, когда в результате реконструкции, модернизации или технического перевооружения срок полезного использования ОС не увеличился. Организация [должна применять](#) норму амортизации, которую определили по первоначально установленному сроку полезного использования. Эту позицию [разделяет](#) Минфин.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

С 1 января 2022 года продолжит действовать ограничение на перенос убытка

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 305-ФЗ

50-процентное ограничение на учет убытков прошлых лет продлили до конца 2024 года. По прежней редакции временный порядок можно было применять по 31 декабря 2021 года. Напомним, с 1 января 2017 года уменьшить базу по налогу на прибыль на убытки прошлых лет можно не более чем на 50%. Исключение составляют базы по некоторым специальным ставкам.

УСН

Не позднее 31 марта 2022 года нужно сдать декларацию по УСН на новом бланке

[Приказ](#) ФНС России от 25.12.2020 N ЕД-7-3/958@

По сравнению с прежней формой можно выделить такие новшества:

- поменяли штрихкоды;
- с титульного листа убрали код по ОКВЭД;
- ввели код признака налоговой ставки. Его приводят в [разд. 2.1.1](#) и [2.2](#). Если налогоплательщик применяет общие ставки, то в поле отражают код "1", если повышенные - "2". Напомним, при небольшом превышении лимита по доходам или работникам с 2021 года можно остаться на УСН, но ставки больше;
- в разд. 2.1.1 и 2.2 появилась новая строка для обоснования ставки по закону субъекта РФ.

ОНЛАЙН-КАССЫ, ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ И МАРКИРОВКА

С 1 ноября 2022 года в систему "Честный знак" нужно будет передавать сведения об обороте и списании промаркированной воды

[Постановление](#) Правительства РФ от 31.05.2021 N 841

Для упакованной воды наступит очередной этап введения обязательной маркировки. С 1 ноября 2022 года участников оборота [обязжут передавать](#) сведения об обороте и обо всех случаях вывода из оборота (не только о розничной продаже).

С 1 сентября 2022 года вступят в силу новые требования по маркировке молочной продукции и упакованной воды

[Постановление](#) Правительства РФ от 15.12.2020 N 2099

[Постановление](#) Правительства РФ от 31.05.2021 N 841

Участников оборота **молочной продукции** [обязжут сообщать](#) в систему "Честный знак" сведения об обороте и обо всех случаях вывода из оборота (не только о розничной продаже). Это касается:

- [сыров и мороженого](#);

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

- [молочной продукции со сроком годности более 40 суток;](#)
- [молочной продукции со сроком годности не более 40 суток.](#)

Продавцов **упакованной воды** [обязжут передавать](#) сведения о розничной продаже в систему "Честный знак". О других случаях оборота продукции и вывода ее из оборота потребует сообщать [с 1 ноября 2022 года](#). Это касается и природной минеральной, и другой упакованной питьевой воды.

С 1 июня 2022 года в систему "Честный знак" нужно передавать сведения о розничной продаже молочной продукции длительного хранения

[Постановление](#) Правительства РФ от 15.12.2020 N 2099

В июне для молочной продукции со сроком хранения более 40 суток (помимо сыров и мороженого) наступит очередной этап введения обязательной маркировки. Участников оборота [обязжут передавать](#) сведения о розничной продаже в систему "Честный знак". О других случаях оборота продукции и вывода ее из оборота потребует сообщать [с 1 сентября 2022 года](#).

С 20 апреля 2022 года отменяют послабление по оформлению кассовых чеков при курьерской доставке

[Постановление](#) Правительства РФ от 08.07.2021 N 1139

До этого дня в кассовом чеке [можно не указывать](#) код маркированного товара при покупках:

- по образцам или дистанционно;
- через юрлиц и ИП, которые оказывают курьерские услуги или услуги почтовой связи, связанные с доставкой товара конечным потребителям по поручению продавца;
- в вендинговых автоматах.

С 1 марта 2022 года корректируют правила маркировки обуви

[Постановление](#) Правительства РФ от 01.09.2021 N 1459

При производстве обуви в РФ ввод в оборот больше не будет связан с моментом, когда производитель принял продукцию на баланс. Вместо этого станут [учитывать](#) дату подачи уведомления о вводе в оборот.

С 1 марта при ввозе товаров из стран ЕАЭС в систему маркировки надо будет передавать [больше сведений](#).

С 1 марта 2022 года вводят обязательную маркировку упакованной питьевой воды

[Постановление](#) Правительства РФ от 31.05.2021 N 841

Производителям придется наносить средства идентификации на продукцию и подавать в систему "Честный знак" сведения об их нанесении и вводе товаров в оборот. Другим организациям при приемке товара от поставщиков нужно будет проверять соблюдение требований о маркировке.

Изменения [коснутся](#) упакованной питьевой воды (код [2201](#) по ТН ВЭД, коды [11.07.11.120](#), [11.07.11.130](#), [11.07.11.140](#) по ОКПД2). Для [минеральной воды](#) маркировка обязательна с [1 декабря 2021 года](#).

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021) **113**

С февраля 2022 года все продавцы маркированной продукции должны применять формат 1.2

[Письмо](#) ФНС России от 28.10.2021 N ПА-4-20/15207@

Для работы с маркировкой ввели формат фискальных данных 1.2, но обязательный переход на него отложили из-за сначала из-за проблем с оборудованием, а потом из-за софта.

Если внешние программные решения, которые управляют кассой организации, нельзя перевести на формат 1.2 из-за того, что обновления еще нет или оно проходит тестирование, переход на новый формат [можно отложить](#). Как только софт будет готов, нужно сразу же поменять ФФД и перерегистрировать кассу. Послабление действует до 1 февраля.

С 20 января 2022 года в систему "Честный знак" нужно передавать сведения о розничной продаже молочной продукции

[Постановление](#) Правительства РФ от 15.12.2020 N 2099

Для молочной продукции со сроком хранения не более 40 суток, а также сыров и мороженого наступит очередной этап введения обязательной маркировки. С 20 января продавцов [обязжут передавать](#) сведения о розничной продаже в систему "Честный знак". О других случаях оборота продукции и вывода ее из оборота потребуется сообщать с 1 сентября.

С 1 января 2022 года истекает отсрочка по требованию сдавать уведомление об остатках непроданных товаров

[Постановление](#) Правительства РФ от 01.07.2021 N 1108

При введении прослеживаемости для розничных продавцов было предусмотрено [послабление](#) - право не направлять уведомление по товарам, которые отвечают всем следующим условиям:

- товар приобретен до 8 июля и предназначен для реализации физлицам-потребителям или самозанятым;
- товар будет продан [к 1 января 2022 года](#). Если к этому моменту реализовать товар не получится, на него нужно подать уведомление об остатках.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ

С 1 января 2022 года вводятся новые ФСБУ

[Приказ](#) Минфина России от 16.10.2018 N 208н

[ФСБУ 25/2018](#) "Бухгалтерский учет аренды" появился в конце 2018 года, но использовать его было необязательно. Однако отчетность за 2022 год [нужно будет составлять](#) уже по новым правилам. Кроме того, с отчетности 2022 года надо применять [ФСБУ 6/2020](#) "Основные средства" и [26/2020](#) "Капитальные вложения". С января также действует ФСБУ [27/2021](#) "Документы и документооборот в бухгалтерском учете".

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

С 1 января 2022 года введут электронные транспортные накладные

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 336-ФЗ

[Постановление](#) Правительства РФ от 21.12.2020 N 2200

С 2022 года в Уставе автомобильного транспорта появятся [положения](#) об электронных перевозочных документах. Формат транспортной накладной установит ФНС.

Сформированные документы нужно будет направлять в специальную информационную систему. Ее создание планируют завершить [к концу 2021 года](#).

С 1 января 2022 года вводят принцип "одного окна" при сдаче бухотчетности

Федеральный [закон](#) от 02.07.2021 N 352-ФЗ

Сдавать бухотчетность в другие госорганы помимо налоговой больше не придется. Они смогут получить информацию из государственного ресурса бухотчетности (<https://bo.nalog.ru/>). Поэтому представлять им отчетность организации не обязаны. Исключение - их освободили от подачи документов для ресурса.

Потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения в Санкт-Петербурге

С 1 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

([ст. 1](#) Закона Санкт-Петербурга

от 30.10.2013 N 551-98 (ред. от 24.12.2020))

Виды предпринимательской деятельности	Потенциально возможный к получению годовой доход, руб.
Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий по индивидуальному заказу населения	600 000
Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви, за исключением пошива ортопедической обуви	600 000
Пошив ортопедической обуви	400 000
Парикмахерские и косметические услуги	800 000
Стирка, химическая чистка и крашение текстильных и меховых изделий	800 000
Изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц	500 000
Ремонт электронной бытовой техники, бытовых приборов, часов, металлоизделий бытового и хозяйственного назначения, предметов и изделий из металла, изготовление готовых металлических изделий хозяйственного назначения по индивидуальному заказу населения	500 000
Ремонт мебели и предметов домашнего обихода	550 000

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Услуги в области фотографии	700 000
Ремонт, техническое обслуживание автотранспортных и мототранспортных средств, мотоциклов, машин и оборудования, мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг	1 200 000
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство) индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и(или) распоряжения) транспортные средства, предназначенные для оказания таких услуг	800 000
Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство) индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и(или) распоряжения) транспортные средства, предназначенные для оказания таких услуг	500 000
Реконструкция или ремонт существующих жилых и нежилых зданий, а также спортивных сооружений	500 000
Услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ	700 000
Услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла	550 000
Услуги в сфере дошкольного образования и дополнительного образования детей и взрослых	450 000
Услуги по присмотру и уходу за детьми и больными	250 000

Сбор тары и пригодных для вторичного использования материалов	400 000
Деятельность ветеринарная	600 000
Сдача в аренду (наем) собственных или арендованных жилых помещений, общая площадь которых не превышает 500 кв. м (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один квадратный метр)	11 000
Сдача в аренду собственных или арендованных нежилых помещений (включая выставочные залы, складские помещения), общая площадь которых не превышает 500 кв. м, земельных участков, общая площадь которых не превышает 2000 кв. м (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один квадратный метр)	15 000
Изготовление изделий народных художественных промыслов	300 000
Услуги по переработке продуктов сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства для приготовления продуктов питания для людей и корма для животных, а также производство различных продуктов промежуточного потребления, которые не являются пищевыми продуктами	750 000
Производство и реставрация ковров и ковровых изделий	300 000
Ремонт ювелирных изделий, бижутерии	550 000
Чеканка и гравировка ювелирных изделий	500 000
Деятельность в области звукозаписи и издания музыкальных произведений	550 000

Услуги по уборке квартир и частных домов, деятельность домашних хозяйств с наемными работниками	450 000
Деятельность, специализированная в области дизайна, услуги художественного оформления	500 000
Проведение занятий по физической культуре и спорту	350 000
Услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах	450 000
Услуги платных туалетов	550 000
Услуги по приготовлению и поставке блюд для торжественных мероприятий или иных событий	350 000
Оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	700 000
Оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	400 000
Услуги, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка)	500 000
Услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы)	450 000
Деятельность по благоустройству ландшафта	300 000

Охота, отлов и отстрел диких животных, в том числе предоставление услуг в этих областях, деятельность, связанная со спортивно-любительской охотой	300 000
Занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности, за исключением реализации лекарственных препаратов, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, в том числе контрольными (идентификационными) знаками в соответствии с Федеральным законом от 12.04.2010 N 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств"	2 300 000
Осуществление частной детективной деятельности лицом, имеющим лицензию	2 500 000
Услуги по прокату	700 000
Услуги экскурсионные туристические	300 000
Организация обрядов (свадеб, юбилеев), в том числе музыкальное сопровождение	600 000
Организация похорон и предоставление связанных с ними услуг	500 000
Услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтеров	400 000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, с площадью торгового зала не более 50 кв. м (включительно) по каждому объекту организации торговли (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли)	1 950 000
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового	2 535 000

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

зала более 50 кв. м, но не более 150 кв. м (включительно) по каждому объекту организации торговли (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли)	
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, за исключением розничной торговли, указанной в пункте 49 таблицы пункта 1 статьи 1 Закона Санкт-Петербурга от 30.10.2013 N 551-98 (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли)	2 100 000
Розничная торговля книгами, журналами и газетами, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли) <1>	1 400 000
Услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м (включительно) по каждому объекту организации общественного питания (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации общественного питания)	1 700 000
Услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей более 50 кв. м, но не более 150 кв. м (включительно) по каждому объекту организации общественного питания	2 249 000

(размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации общественного питания)	
Деятельность по письменному и устному переводу	800 000
Услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один объект организации общественного питания)	1 300 000
Производство кожи и изделий из кожи	600 000
Производство молочной продукции	550 000
Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	650 000
Сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторичного сырья	700 000
Резка, обработка и отделка камня для памятников	600 000
Разработка компьютерного программного обеспечения, в том числе системного программного обеспечения, приложений программного обеспечения, баз данных, web-страниц, включая их адаптацию и модификацию	1 000 000
Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования	750 000
Оказание услуг по забою и транспортировке скота	300 000
Сбор и заготовка пищевых лесных ресурсов, недревесных лесных ресурсов и лекарственных растений	750 000

Переработка и консервирование фруктов и овощей	750 000
Растениеводство, животноводство, услуги в области растениеводства, животноводства	300 000
Рыболовство и рыбоводство, рыболовство любительское и спортивное	300 000
Лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность	300 000
Деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами	250 000
Деятельность стоянок для транспортных средств (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один квадратный метр)	1 000
Помол зерна, производство муки и крупы из зерен пшеницы, ржи, овса, кукурузы или прочих хлебных злаков	750 000
Услуги по уходу за домашними животными	750 000
Изготовление и ремонт бондарной посуды и гончарных изделий по индивидуальному заказу населения	750 000
Услуги по изготовлению валяной обуви	750 000
Услуги по изготовлению сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика по индивидуальному заказу населения	750 000
Граверные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике, кроме ювелирных изделий по индивидуальному заказу населения	750 000
Изготовление и ремонт деревянных лодок по индивидуальному заказу населения	750 000
Ремонт игрушек и подобных им изделий	750 000

Ремонт спортивного и туристического оборудования	750 000
Услуги по вспашке огородов по индивидуальному заказу населения	750 000
Услуги по распиловке дров по индивидуальному заказу населения	750 000
Сборка и ремонт очков	750 000
Изготовление и печатание визитных карточек и пригласительных билетов на семейные торжества	750 000
Переплетные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы	750 000
Услуги по ремонту сифонов и автосифонов, в том числе зарядка газовых баллончиков для сифонов	750 000
Предоставление услуг по ковке, прессованию, объемной и листовой штамповке и профилированию листового металла	750 000
Ремонт велосипедов	750 000
Услуги по изготовлению щитков, решеток и коробок для маскировки отопительных приборов по индивидуальному заказу населения	750 000
Услуги по изготовлению деревянных карнизов, багетных рамок по индивидуальному заказу населения	750 000
Изготовление изделий из дерева, пробки, соломки и материалов для плетения, корзиночных и плетеных изделий по индивидуальному заказу населения	500 000
Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы	500 000
Обработка металлических изделий механическая	500 000

Изготовление ювелирных изделий и аналогичных изделий по индивидуальному заказу населения	850 000
Изготовление бижутерии и подобных товаров по индивидуальному заказу населения	650 000
Ремонт и техническое обслуживание судов и лодок	750 000
Услуги по ремонту прочего оборудования	500 000
Аренда и лизинг офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику	1 500 000
Услуги по общей уборке зданий (за исключением частных домов)	700 000
Услуги по чистке и уборке прочие	750 000
Деятельность по фотокопированию и подготовке документов и прочая специализированная вспомогательная деятельность по обеспечению деятельности офиса	750 000
Услуги по проведению фейерверков, световых и звуковых представлений	600 000
Услуги по ремонту домашнего и садового инвентаря	500 000
Ремонт предметов домашнего обихода	500 000
Ремонт и настройка музыкальных инструментов (кроме органов и исторических музыкальных инструментов)	500 000
Услуги в области физкультурно-оздоровительной деятельности (за исключением услуг по медицинскому массажу и терапии, услуг клубов фитнеса и бодибилдинга)	1 600 000
Услуги посреднические на информацию о финансовых,	500 000

экономических и промышленных и иных данных по индивидуальному заказу населения	
Услуги справочно-информационной службы по оказанию услуг населению по заполнению бланков, написанию заявлений, снятию копий по индивидуальному заказу населения	500 000
Услуги справочно-информационной службы по приему в расклейку объявлений	500 000
Услуги копировально-множительные по индивидуальному заказу населения	500 000
Изготовление готовых металлических изделий хозяйственного назначения по индивидуальному заказу населения	500 000
Услуги по оборудованию квартир (навеска карнизов, картин, вешалок, зеркал и др. предметов)	350 000
Услуги по стирке и глажению белья на дому у заказчика	350 000
Услуги по защите сельскохозяйственных культур от болезней и вредителей	350 000

<1> При осуществлении индивидуальным предпринимателем розничной торговли через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети товарами наряду с товарами, указанными в [пункте 49 таблицы пункта 1 статьи 1](#) Закона Санкт-Петербурга от 30.10.2013 N 551-98 (ред. от 24.12.2020), потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход на один обособленный объект организации торговли устанавливается в размере, указанном в [пункте 48 таблицы пункта 1 статьи 1](#) Закона Санкт-Петербурга от 30.10.2013 N 551-98 (ред. от 24.12.2020).

Приложение 3. Термины деловой лексики

Амортизация - в бухгалтерском учете амортизация начисляется по правилам, которые установлены пп.17-25 ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (далее – ПБУ 6/01). **Амортизация** – это процесс ежемесячного перенесения стоимости основных средств на затраты текущего периода. То есть посредством начисления амортизации стоимость имущественных объектов переносится на себестоимость изготавливаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг), иначе говоря погашается (п.17 ПБУ 6/01).

Бизнес-план – документ, который в краткой форме дает ответы на вопросы о том, каковы Ваши цели, как Вы можете их достигнуть и каких финансовых средств это потребует.

Дилер (распространитель, продавец) - физическое или юридическое лицо, которое закупает оптом, а продает в розницу или мелким оптом товары определённой компании под определённым товарным знаком.

Дистрибьютер - фирма, осуществляющая оптовую закупку определённых товаров у крупных промышленных фирм-производителей с целью последующего сбыта этих товаров дилерам на региональных рынках.

Дистрибьюторные франшизы - вид франшизы, когда субъектами договора франчайзинга являются франчайзи, распространяющие товары, произведённые франчайзером или полученные из других источников.

Договор аренды - по договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования

арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. (ст.606 ГК РФ)

Договор франчайзинга (франчайзинговое соглашение, договор коммерческой концессии) - договор между франчайзером и франчайзи, который разрешает последнему использовать систему франчайзинга согласно требованиям владельца франшизы в обмен на вознаграждение.

Доход – под доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами "Налог на доходы физических лиц", "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса (ст. 41 НК РФ).

Единичная франшиза - разновидность франшизы, при которой франчайзи обладает правом использовать франшизу только в одном месте.

Единоновременные затраты - разовые расходы на приобретение основных средств, нематериальных активов и реализацию отдельных проектов.

Инвестиции - суммы, которые затрачивает предприятие для начала бизнеса на приобретение основных средств и нематериальных активов, оформление производственных помещений, закупку расходных материалов, товарных запасов и других составляющих оборотных средств.

Индивидуальные предприниматели - физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Комбинированная франшиза - разновидность франшизы, при которой договор подписывают два и более франчайзи, для более

полного предложения товаров (услуг) использующие рабочие площади совместно.

Коммерческая концессия - согласно российскому законодательству, то же, что франчайзинг.

Конверсионный франчайзинг - вид франчайзинга, при котором франчайзер расширяет сеть при помощи других компаний аналогичного профиля, то есть пускает их под свой франшизный «зонтик».

Конвертируемые франшизы - разновидность франшизы, при которой сторонами договора являются независимые предприятия-субфранчайзи, становящиеся подразделениями уже существующих предприятий - франчайзи.

Кредит - По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита (ст. 819 ГК РФ).

Лицензионное соглашение - договор, который предусматривает использование прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности, но, в отличие от договора франчайзинга, имеет более узкую направленность и не обязывает стороны работать в рамках одной системы.

Лицензия - специальное разрешение на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности (выполнения работ, оказания услуг, составляющих лицензируемый вид деятельности), которое подтверждается документом, выданным лицензирующим органом на бумажном носителе или в форме электронного документа,

подписанного электронной подписью, в случае, если в заявлении о предоставлении лицензии указывалось на необходимость выдачи такого документа в форме электронного документа (ст. 3 Федерального закона от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 17.06.2019) "О лицензировании отдельных видов деятельности")

Маркетинг - комплексная система мер по организации управления производственно-сбытовой деятельностью, основанная на изучении рынка с целью максимально-возможного удовлетворения потребностей покупателей.

Местными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований (ст. 12 НК РФ).

Множественные франшизы - разновидность франшизы, при которой франчайзи обладает правом открыть одновременно несколько точек продажи товаров (услуг).

Под **налогом** понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (ст. 8 НК РФ).

Налог на прибыль организаций — это прямой налог, его величина прямо зависит от конечных финансовых результатов деятельности организации. Налог начисляется на прибыль, которую получила организация, то есть на разницу между доходами и расходами.

НДС (налог на добавленную стоимость) — это косвенный налог. Исчисление производится продавцом при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателю. Продавец дополнительно к цене реализуемых товаров (работ, услуг,

имущественных прав) предъявляет к оплате покупателю сумму НДС, исчисленную по установленной налоговой ставке. Сумма НДС, которую налогоплательщик-продавец уплачивает в бюджет, рассчитывается как разница между суммой налога, исчисленной им при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) покупателям, и суммой налога, предъявленной этому налогоплательщику при приобретении им товаров (работ, услуг, имущественных прав), используемых для облагаемых НДС операций. НДС является федеральным налогом (глава 21 НК РФ).

Ноу-хау (секреты производства) - сведения любого характера (изобретения, оригинальные технологии, знания, умения), которые охраняются режимом коммерческой тайны, могут быть предметом купли- продажи или использоваться для достижения конкурентного преимущества перед другими субъектами предпринимательской деятельности.

Оборот- оборот в бизнесе означает общий объем продаж за определенный промежуток времени.

Оборот франшизы - сумма от реализации всех товаров и услуг предприятия-франч айзи.

Организационно-правовая форма - установленная законодательством форма хозяйствующего субъекта (юридического лица или индивидуального предпринимателя без образования юридического лица), фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности.

Патент - документ, удостоверяющий авторское и исключительное право на изобретение.

Патентное законодательство - отрасль гражданского права, регулирующая правоотношения, связанные с созданием и использованием объектов интеллектуальной собственности, охраняемых патентом.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2021)

Паушальный взнос - первоначальный взнос, получаемый франчайзером от франчайзи в соответствии с договором франшизы.

Переменные затраты - часть текущих затрат фирмы, которые под влиянием изменений объёма деятельности меняются пропорционально таким изменениям.

Постоянные затраты - часть текущих затрат предприятия, которые при изменениях объёма деятельности остаются примерно одинаковыми.

Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск, под имущественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Прибыль – результат вычитания суммы расходов из суммы доходов организации – является объектом налогообложения. Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ

Прибыль от реализации продукции - рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации продукции - экономический показатель, который рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль франшизы - оборот франшизы за вычетом издержек на ведение бизнеса.

Прибыль чистая - прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет; поступает в полное

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

распоряжение предприятия.

Прибыль чистая – прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет; поступает в полное распоряжение предприятия.

Производственный франчайзинг - вид франчайзинга, при котором франчайзер, ведя контроль качества, предоставляет франчайзи оборудование, рецептуру, право пользования товарным знаком и другие права.

Районный франчайзинг - вид франчайзинга, при котором франчайзер осваивает определённый регион и контролирует создание разветвленной и территориально разбросанной франчайзинговой системы.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации (ст. 12 НК РФ). Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии с Налоговым кодексом РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах.

Реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке; (ст.3 Федерального закона "О рекламе" от 13.03.2006 N38-ФЗ).

Рентабельность предприятия - относительный показатель экономической эффективности, который рассчитывается как отношение полученной прибыли к активам, ресурсам или потокам средств, её формирующим.

Роспатент - федеральная служба РФ, осуществляющая контроль и

надзор в сфере правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности.

Роялти - периодические платежи, перечисляемые франчайзи франчайзеру по договору франшизы.

Рынок - любой институт или механизм, который сводит вместе покупателей и продавцов определенного товара или услуги.

Под **сбором** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности (ст. 8 НК РФ).

Под **страховыми взносами** понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования (ст. 8 НК РФ).

Сделка - Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ).

Сертификат - документ, удостоверяющий тот или иной факт, например, сертификат безопасности изделий, сертификат качества и т.д.; обладание сертификатом служит рекламой, обеспечивающей расширение производства товаров и услуг.

Система налогообложения бизнеса - совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке. Разновидности систем налогообложения в РФ - традиционная и специальные системы - упрощённая система налогообложения (УСН), единый налог на вменённый доход (ЕНВД), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Субконцессия (Субфранчайзинг) - франшизная система, в которой владелец районной франшизы получает от франчайзера право на продажу субфраншиз.

Субсидия - пособие, преимущественно в денежной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного бюджета местным органам власти, юридическим и физическим лицам.

Субфраншиза (генеральная франшиза, мастер-франшиза) - форма франшизы, при которой франчайзер передает франчайзи права на продажу франшизы на определенной территории другим франчайзи.

Текущие затраты (себестоимость) -затраты конкретного предприятия на производство и реализацию товаров (услуг).

Территориальная франшиза - разновидность франшизы, при которой франчайзи обладают правом использовать франшизу по территориальному принципу, что позволяет им обслуживать весь закрепленный за ними регион

Товар - продукт деятельности, предназначенный для продажи.

Товарный знак (бренд, знак обслуживания, торговая марка) - обозначение (словесное, изобразительное, комбинированное или иное), служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. Правообладатель товарного знака имеет право его использовать, им распоряжаться и запрещать его использование другими лицами.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Товарный франчайзинг - вид франчайзинга, при котором франчайзер реализует продукцию, маркированную его товарным знаком, через предприятия-франчайзи, которые берут обязательство не продавать товары конкурентов.

Торговля оптовая - продажа больших партий товара с целью перепродажи.

Торговля розничная - продажа небольших партий товара непосредственно клиенту.

Торговый представитель - обычно сотрудник торговой компании или компании-производителя, который посещает несколько клиентов в день по утвержденному маршруту с целью максимального сбыта продукции.

Точка безубыточности - момент, когда доходы равны расходам, или то количество товара за период, которое необходимо реализовать для того, чтобы предприятие покрыло все свои затраты, но еще не получило прибыли.

Транспортный налог - налог, взимаемый с владельцев зарегистрированных транспортных средств.

Устав предприятия - документ, определяющий цели, профиль и задачи предприятия, сферу его деятельности, органы управления и контроля, порядок образования имущества, распределения прибыли (дохода), условия реорганизации и иные положения; утверждается учредителем предприятия.

Уставный фонд - наиболее устойчивая величина стартового капитала, дающая импульс для деятельности предприятия, вносится участниками учреждаемого предприятия при его образовании; размер уставного фонда устанавливается учредительным договором и фиксируется в уставе; вклад, оцененный в денежных единицах, составляет долю участника в уставном фонде; в качестве вноса могут быть здания, сооружения, оборудование и другое имущество,

относящееся к основным средствам.

Учредительные документы— это документы, служащие основанием для деятельности юридического лица. Состав таких документов зависит от организационно-правовой формы создаваемого юридического лица.

Франчайзер (менее распространенная форма написания - франчайзор) - владелец прав на франшизу.

Франчайзи - юридическое или физическое лицо, покупающее франшизу у франчайзера.

Франчайзинг - система передачи или продажи франшизы на технологию и(или) товарный знак. При этом фирма (франчайзер), имеющая более высокий имидж, продает другой фирме (франчайзи), право на деятельность по своей технологии и(или) под своим товарным знаком.

Франшиза - определенные права на использование торговой марки и(или) бизнес-модели франчайзера, объект нематериальных активов, на определенных условиях передаваемый от франчайзера к франчайзи.

Франшиза на фирменное имя - разновидность франшизы, при которой франчайзи устанавливают связи с поставщиками, аналогичные дистрибьюторским соглашениям. Франчайзеры при этом поставляют товар, который франчайзи продает под товарным знаком франчайзера или под его логотипом.

Цена - денежное выражение стоимости товара.

Эффективность работы предприятия - продуктивность использования ресурсов предприятия в достижении целей бизнеса.

Юридическое лицо - юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по

своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде.

**Административный регламент предоставления
государственной услуги по содействию самозанятости безработных
граждан (краткая характеристика)**

Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 24 декабря 2013 г. N 773н утвержден Федеральный государственный стандарт государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан, включая оказание гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными, прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации.

Настоящий федеральный государственный стандарт направлен на обеспечение единства, полноты, качества предоставления и равной доступности государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан, включая оказание гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными, прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации.

В Санкт-Петербурге государственная услуга по содействию самозанятости безработных граждан предоставляется Центром занятости населения. Безработный гражданин может обратиться за получением Государственной услуги лично в районное агентство занятости населения (АЗН) либо в Санкт-Петербургское государственное учреждение «Многофункциональный центр предоставления государственных услуг» (МФЦ).

Исчерпывающий перечень документов, необходимых в соответствии с нормативными правовыми актами для предоставления государственной услуги:

- заявление о предоставлении государственной услуги или согласие с предложением о предоставлении государственной услуги, выданное работником ГАУ ЦЗН;
- гражданам Российской Федерации - паспорт гражданина Российской Федерации или временное удостоверение личности гражданина Российской Федерации, выданное на период замены паспорта гражданина Российской Федерации;
- иностранным гражданам - паспорт иностранного гражданина либо иной документ, установленный федеральным законом или признаваемый в соответствии с международным договором Российской Федерации в качестве документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина; лицам без гражданства - документ, выданный иностранным государством и признаваемый в соответствии с международным договором Российской Федерации в качестве документа, удостоверяющего личность лица без гражданства, а также разрешение на временное проживание или вид на жительство;

- индивидуальная программа реабилитации или абилитации инвалида, выданная в установленном порядке и содержащая заключение о рекомендуемом характере и условиях труда (для граждан, относящихся к категории инвалидов).

Государственная услуга по содействию самозанятости безработных граждан может быть предоставлена заявителю при выполнении следующих условий:

1. Персональные данные о заявителе содержатся в регистре получателей государственных услуг в сфере занятости населения (банке работников) в качестве получателей государственной услуги содействия в поиске подходящей работы;
2. Заявитель признан в установленном порядке безработным и в момент обращения состоит на учете в качестве безработного.

Сотрудник АЗН предлагает гражданину, признанным в установленном порядке безработным и решившим заняться предпринимательской деятельностью:

- Консультирование по вопросам организации предпринимательской деятельности;
- Тестирование (анкетирование), направленное на выявление способностей и готовности к осуществлению предпринимательской деятельности, созданию крестьянского (фермерского) хозяйства, реализации самозанятости, наличие необходимых знаний в сфере экономики, финансов, налогообложения, юриспруденции и других отраслях знаний, требующихся при осуществлении предпринимательской деятельности, наличие навыков, необходимых для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, реализации самозанятости;
- Собеседование по предоставлению государственной услуги;
- Предоставление информационных и справочных раздаточных материалов (на бумажном и/или электронном

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

носителях, видеоматериалы) по вопросам организации предпринимательской деятельности, создания крестьянского (фермерского) хозяйства, реализации самозанятости;

- Ознакомление с основами предпринимательской деятельности (экономическими и правовыми аспектами предпринимательства, формами поддержки предпринимательства, организацией и государственной регистрацией в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства, направлениями маркетингового анализа;

- Ознакомление с психологическими аспектами предпринимательской деятельности и иной деятельности, ведения успешного бизнеса;

- Помощь в разработке технико-экономического обоснования проекта (бизнес-плана);

- Приобретение необходимых навыков для осуществления предпринимательской деятельности;

- Подбор кандидатур работников (при необходимости), необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;

- Оказание финансовой помощи.

Получатели государственной услуги имеют право на неоднократное обращение за государственной услугой.

Результат предоставления услуги - Выдача безработному гражданину заключения о государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства, реализации самозанятости либо заключение о нецелесообразности занятия предпринимательской деятельностью.

Гражданам, признанным в установленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными и прошедшим профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации по направлению

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

органов службы занятости, при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, может быть оказана единовременная финансовая помощь.

Финансовая помощь может быть оказана на:

1. Подготовку документов, предоставляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
2. Оплату государственной пошлины;
3. Оплату нотариальных действий и услуг правового и технического характера;
4. Приобретение бланочной документации, изготовление печатей, штампов. Единовременная финансовая помощь оказывается не более 1 раза.

Приложение 5.

Нормативно-правовая база по основам предпринимательства в Санкт-Петербурге (краткая характеристика)

В перечень важнейших нормативно-правовых документов по основам предпринимательства в Санкт-Петербурге входят:

- Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021)

- Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.08.2021)

- Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 N 584 (ред. от 04.02.2021) "Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности" (вместе с "Правилами представления уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности и учета указанных уведомлений")

- Закон Санкт-Петербурга от 17.04.2008 N 194-32 (ред. от 01.06.2021) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге" (принят ЗС СПб 02.04.2008)"

- Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 22.12.2008 N 1624 (ред. от 27.09.2019) "О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга "О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге"

- Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 08.07.2008 № 832 "О содействии развитию малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге"

- Постановление Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2021 г. N 1520 «Об особенностях проведения в 2022 году плановых контрольных (надзорных) мероприятий, плановых проверок в отношении субъектов малого предпринимательства и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»

Полный текст перечисленных нормативно-правовых документов можно найти в правовых базах данных или сети Интернет.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

