

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

Методические рекомендации

© 2019, 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	9
2 Описание бизнес-идеи	10
3 План маркетинга	11
3.1 Виды товаров (услуг)	11
3.2 Спрос	12
3.3 Конкуренция	14
3.4 Прогноз продаж	16
3.5 Программа маркетинга	17
4 Обоснование требуемых ресурсов	20
4.1 Производственные мощности.....	20
4.2 Единовременные затраты.....	21
4.3 Затраты на сырье и материалы.....	23
4.4 Персонал и расходы на оплату труда.....	24
4.5 Прочие текущие затраты	25
4.6 Сводный календарный план.....	26
5 Юридический план	27
5.1 Выбор организационно-правовой формы предприятия.....	27
5.2 Организационный план	28
6 Финансовый план	29
6.1 Определение источников финансирования	29
6.2 Рабочий график первого этапа реализации проекта	30
6.3 Выбор варианта налогообложения и расчет налогов.....	32
6.4 План финансовых результатов деятельности	49
6.5 План движения денежных средств.....	50
6.6 Расчет показателей проекта	51
6.7 Использование шаблонов бизнес-плана	52
7. Анализ рисков	60
8. Требования к оформлению бизнес-плана	62
9. Информация об инфраструктуре поддержки бизнеса в Санкт-Петербурге	64

ПРИЛОЖЕНИЯ	83
Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес -плана.....	85
Приложение 2. Характеристика налогов.....	101
Приложение 3. Термины деловой лексики.....	121
Приложение 4. Административный регламент предоставления государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан (краткая характеристика).....	130
Приложение 5. Нормативно-правовая база по основам предпринимательства в Санкт-Петербурге (краткая характеристика).....	134

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.

Поясим, о каких именно материалах идет речь:

Приложение 1. Шаблон текстовой части бизнес-плана.

Приложение 2. Характеристика налогов.

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 отдельном изданном компакт-диске.

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 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 Ваш проект.

SWOT – аббревиатура начальных букв английских слов: **S**trengths - силы;

Weaknesses - слабости; **O**pportunities - возможности; **T**hreats – 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 придется 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 объемов 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 помесячной 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

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

- 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 (разнообразии 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 **), 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:

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

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, 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 работу	Затраты на набор и обучение
...				
...				

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 привлечен ия	Сумм а	
			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:	х		100 %

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				
Кредиты				
Заем у знакомых				
Иные источники финансирования				
Остаток средств на конец недели, руб.				

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

и специальные налоговые режимы

- Упрощенная система налогообложения (УСН).

- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

- 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.

Общий режим налогообложения

Правовые основы введения и применения общей системы налогообложения определены действующим Налоговым кодексом РФ (НК РФ).

Основными налогами и взносами при общем режиме налогообложения (ст.13-15 НК РФ), в зависимости от выбранной организационно-правовой формы предприятия, являются:

для юридических лиц	для индивидуальных предпринимателей
<ul style="list-style-type: none">• налог на добавленную стоимость (НДС)• страховые взносы в государственные внебюджетные фонды• страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний• транспортный налог• налог на имущество организаций• земельный налог• налог на прибыль организаций	<ul style="list-style-type: none">• налог на добавленную стоимость (НДС)• страховые взносы в государственные внебюджетные фонды• страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний• транспортный налог• налог на имущество физических лиц• земельный налог• налог на доходы физических лиц

Более подробная информация по основным видам налогов в рамках общей системы налогообложения приведена в приложениях к Методическим рекомендациям.

Упрощенная система налогообложения

Правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения (УСН) с 1 января 2003 года определены главой 26.2 НК РФ «Упрощенная система налогообложения».

Перейти на УСН могут организации и ИП, у которых:

1. Уровень дохода

Переход – не более 112,5 млн руб. за 9 мес.

Применение – не более 150 млн руб. за год.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

2. **Средняя численность работников**
Не более 100 чел.
3. **Остаточная стоимость основных средств**
Не более 150 млн руб.
4. **Доля участия других организаций**
Не более 25%.

Если компания на момент перехода на УСН соответствовала всем критериям, а впоследствии вышла за рамки ограничений, она должна в течение 15 календарных дней по окончании отчетного (налогового) периода сообщить в свою налоговую инспекцию о переходе на общую систему налогообложения. Добровольно перейти на иной режим налогообложения налогоплательщик может с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган не позднее 15 января года, в котором он хочет это сделать (346.13 НК РФ).

Не подлежат переводу на УСН организации:

- организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- банки;
- страховщики;
- негосударственные пенсионные фонды;
- инвестиционные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- ломбарды;
- организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизной продукции, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных;
- организации и предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом;
- нотариусы, занимающиеся частной практикой;
- участники соглашений о разделе продукции;
- организации и предприниматели, переведенные на уплату ЕНВД;
- организации и предприниматели, переведенные на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- казенные и бюджетные учреждения;
- иностранные организации;
- организации и индивидуальные предприниматели, не уведомившие о переходе на упрощенную систему налогообложения в установленные сроки.

При переходе на УСН уплата ряда налогов заменяется уплатой единого

налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности.

Но надо иметь в виду, что организации, применяющие УСН, не освобождаются от уплаты налога на прибыль организаций, когда он уплачивается по ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 Налогового кодекса, т.е. налога на прибыль с доходов в виде дивидендов и по операциям с отдельными видами долговых обязательств. Аналогично индивидуальные предприниматели должны уплачивать НДФЛ с доходов, облагаемых по ставкам, предусмотренным пунктами 2, 4 и 5 статьи 224 Налогового кодекса, а также доходов в виде дивидендов.

Речь, прежде всего, идет:

- о доходах в виде стоимости любых выигрышей и призов, которые получены в ходе конкурсов, игр и других мероприятий, проводимых в рекламных целях;
- о процентных доходах по вкладам в банках в части превышения размеров, указанных в статье 214.2 НК;
- о суммах экономии на процентах при получении заемных средств, если они превышают указанные в пункте 2 статьи 212 НК размеры;
- о доходах в виде дивидендов от долевого участия в деятельности организаций;
- о доходах в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 года;
- о доходах учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до 1 января 2007 года.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что с переходом на УСН:

- сохраняется уплата страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и иных налогов и сборов;
- сохраняется порядок ведения кассовых операций, порядок предоставления статистической отчетности, порядок учета основных средств и нематериальных активов.

Объект налогообложения выбирается самим налогоплательщиком при подаче заявления о переходе на УСН. Им могут быть:

- доходы, облагаемые налогом по ставке 6%,
- доходы, уменьшенные на величину расходов, облагаемые налогом по ставке 7% (в Санкт-Петербурге).

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Изменять объект налогообложения можно ежегодно. Объект налогообложения может быть изменен с начала налогового периода, если налогоплательщик уведомит об этом налоговый орган до 31 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения. (ст.346.13 НК РФ).

В случае использования в качестве налогооблагаемой базы доходов, уменьшенных на величину расходов, введено также понятие минимального налога, который не должен быть меньше, чем 1% доходов налогоплательщика. Минимальный налог уплачивается по итогам налогового периода (года) в случае, если сумма исчисленного в общем порядке налога меньше исчисленного минимального налога.

Важно так же знать, что сумма разницы между суммой уплаченного минимального налога и суммой налога, исчисленного в общем порядке, может быть включена в расходы при исчислении налоговой базы следующих налоговых периодов. В том числе, эта разница может увеличить сумму убытков, которые могут быть перенесены на следующие (следующий) налоговые периоды (не более чем на 10 периодов).

Налогоплательщики, применяющие УСН, обязаны вести налоговый учет показателей своей деятельности на основании книги учета доходов и расходов. Налоговый период - календарный год, отчетные периоды - I квартал, полугодие, 9 месяцев.

Налогоплательщики по итогам каждого отчетного периода исчисляют сумму авансового платежа по налогу, исходя из ставки налога и фактической налоговой базы, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей по налогу. Авансовые платежи по налогу уплачиваются не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за отчетным периодом.

Сроки уплаты налога установлены не позднее срока подачи декларации по итогам налогового периода:

- для организаций – до 31 марта следующего года,
- для индивидуальных предпринимателей – до 30 апреля следующего года.

Более подробная информация по единому налогу в рамках упрощенной системы налогообложения приведена в приложении к Методическим рекомендациям.

Единый налог на вмененный доход

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) – система для тех категорий налогоплательщиков, которые осуществляют вид деятельности, отнесенный к установленному Законом перечню, а также у которых:

- средняя численность работающих не превышает 100 человек;
- не менее 75% уставного капитала принадлежит физическим лицам

Порядок установления и введения в действие этого налога с 1 января 2003 года определяется главой 26.3 Налогового Кодекса, а в Санкт-Петербурге - Законом СПб №299-35 от 04.06.03 «О введении на территории Санкт-Петербурга системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности».

В силу части 1 ст. 346.26 НК РФ, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается настоящим Кодексом, вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя и применяется наряду с общей системой налогообложения (далее в настоящей главе - общий режим налогообложения) и иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Согласно части 2 ст.346 НК РФ, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы, **Санкт-Петербурга** и Севастополя в отношении **следующих видов предпринимательской деятельности:**

1) оказания бытовых услуг. Коды видов деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности и коды услуг в соответствии с Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности, относящихся к бытовым услугам, определяются Правительством Российской Федерации;

2) оказания ветеринарных услуг;

3) оказания услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;

4) оказания услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках (за исключением штрафных автостоянок);

5) оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг;

6) розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли. Для целей настоящей главы розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;

7) розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети;

8) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания. Для целей настоящей главы оказание услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;

9) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;

10) распространения наружной рекламы с использованием рекламных конструкций;

11) размещения рекламы с использованием внешних и внутренних поверхностей транспортных средств;

12) оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом объекте

предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500 квадратных метров;

13) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих зала обслуживания посетителей;

14) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания.

Налогоплательщиками ЕНВД могут являться организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность, подпадающую под действие данного налога.

Объектом налогообложения при ЕНВД признается вмененный доход. Вмененный доход – потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

Таким образом, уплачивается ЕНВД не с фактического дохода, а с того, который вменен законом (законодатель сам рассчитывает, какой доход при данном виде деятельности, местоположении, численности работающих и прочих условиях должен получать налогоплательщик). При расчете величины вмененного дохода учитывается значение базовой доходности, число физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности, повышающие (понижающие) коэффициенты базовой доходности. Насколько выгодна для предпринимателя данная система налогообложения, определяется его фактически получаемым доходом, который может быть как больше, так и меньше, чем тот доход, с которого берется налог.

Министерство экономического развития России приказом от 30.10.2018 № 595 утвердило коэффициент-дефлятор (К1) на 2019 год, применяемый для исчисления единого налога на вмененный доход.

При исчислении ЕНВД базовая доходность должна умножаться на коэффициент-дефлятор (К1), его размер в 2019 году равен 1,915, коэффициент К2 и налоговую ставку.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

K1 - это коэффициент, устанавливаемый на календарный год. Он учитывает изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в России в предшествующем периоде (п. 2 ст. 11, ст. 346.27 НК РФ).

Под базовой доходностью понимается установленный для каждого вида деятельности условный месячный доход (ст. 346.29 НК РФ).

Корректирующий коэффициент базовой доходности K2 учитывает особенности ведения предпринимательской деятельности, в соответствии с абзацем 6 ст. 346.27 НК РФ. Этот коэффициент устанавливается представительными органами муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения на календарный год в пределах от 0,005 до 1 включительно.

Ставка единого налога для плательщиков ЕНВД установлена в размере 15% величины вмененного дохода (п. 1 ст. 346.31).

Значения K2 для налогоплательщиков ЕНВД Санкт-Петербурга приведены в Законе СПб №299-35 от 17.06.03 «О введении на территории Санкт-Петербурга системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» с учетом последующих изменений и дополнений.

Налоговый период – квартал.

Уплата налога производится не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за налоговым периодом.

Налоговая декларация предоставляется не позднее 20-го числа первого месяца, следующего за налоговым периодом.

Если организация или индивидуальный предприниматель помимо той деятельности, которая подпадает под «вмененную» систему налогообложения, занимается и другими видами деятельности, которые под нее не подпадают, то по этим видам деятельности могут применяться либо общий режим налогообложения, либо упрощенная система налогообложения. Другими словами, должен вестись отдельный учет.

Более подробная информация по единому налогу на вмененный доход приведена в приложении к Методическим рекомендациям.

Патентная система налогообложения

Патентная система налогообложения устанавливается Налоговым кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации.

Налогоплательщиками признаются индивидуальные предприниматели, перешедшие на патентную систему налогообложения. Переход на патентную систему налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется добровольно.

Кто имеет право применять патентную систему налогообложения

Индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых, не превышает за налоговый период, по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем, 15 человек (ст. 346.43 НК РФ)

Патентная система налогообложения не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом (п.6 ст.346.43 НК РФ)

Заменяет налоги

Применение патентной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. 10, п.11 ст.346.43 НК РФ):

• Налог на доходы физических лиц

В части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения

• Налог на имущество физических лиц

В части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения

• НДС

За исключением НДС, подлежащего уплате:

- при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения

- при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией

- при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ

Совмещение патентной системы налогообложения с иными системами налогообложения

Положения главы 26.5 НК РФ не запрещают индивидуальным предпринимателям совмещать несколько режимов налогообложения.

При применении патентной системы налогообложения и осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых индивидуальным предпринимателем применяется иной режим налогообложения, индивидуальный предприниматель обязан вести учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в соответствии с порядком, установленным в рамках применяемого режима налогообложения (п. 6 ст. 346.53 НК РФ).

Документ, удостоверяющий право на применение патентной системы - это патент на осуществление 1 из видов предпринимательской деятельности, который действует на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, который указан в патенте (п. 1 ст. 346.45 НК РФ).

Форма патента на право применения патентной системы налогообложения утверждена Приказом ФНС России 26.11.2014 № ММВ-7-3/599@

При ведении индивидуальным предпринимателем нескольких видов предпринимательской деятельности патент необходимо приобретать на каждый из видов деятельности отдельно.

Срок действия патента 1-12 месяцев.

Патент выдается с любой даты, на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года (п. 5 ст. 346.45 НК РФ).

Процедура перехода на патентную систему налогообложения

Для получения патента индивидуальный предприниматель должен подать в налоговый орган заявление на получение патента по форме, утвержденной приказом ФНС России от 11.07.2017 № ММВ-7-3/544@, которое необходимо подать **не позднее чем за 10 дней** до начала применения патентной системы налогообложения.

При осуществлении деятельности по месту жительства заявление подается в налоговый орган по месту жительства

При осуществлении деятельности на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, в котором предприниматель на налоговом учете не стоит заявление подается в любой территориальный налоговый орган муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации по месту планируемого осуществления индивидуальным предпринимателем предпринимательской деятельности

Индивидуальный предприниматель, утративший право на применение патентной системы налогообложения или прекративший предпринимательскую деятельность, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, вправе вновь перейти на патентную систему налогообложения по этому же виду предпринимательской деятельности не ранее чем со следующего календарного года (абз. 2 ст. 346.45 НК РФ)

Заявление может быть подано лично или через представителя, направлено в виде почтового отправления с описью вложения или передано в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи.

Срок выдачи налоговым органом патента

В течение 5 дней со дня получения заявления на получение патента налоговый орган обязан выдать индивидуальному предпринимателю патент или уведомить его об отказе в выдаче патента (п. 3 ст. 346.45 НК РФ).

Уведомление об отказе в выдаче патента доводится до сведения индивидуального предпринимателя в течение пяти дней после вынесения решения об отказе в выдаче патента.

Основания для отказа в выдаче патента

1. несоответствие в заявлении на получение патента вида предпринимательской деятельности перечню видов предпринимательской деятельности, в отношении которых на территории субъекта Российской Федерации введена патентная система налогообложения

2. указание срока действия патента, не соответствующего п. 5 ст. 346.45 НК РФ (патент выдается по выбору индивидуального предпринимателя на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года)

3. нарушение условия перехода на патентную систему налогообложения, установленного абзацем вторым п. 8 ст. 345.45 НК РФ

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

Индивидуальный предприниматель, утративший право на применение патентной системы налогообложения или прекративший предпринимательскую деятельность, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, вправе вновь перейти на патентную систему налогообложения по этому же виду предпринимательской деятельности не ранее чем со следующего календарного года (абз. 2 ст. 346.45 НК РФ)

4. наличие недоимки по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения

Процедура постановки на учет

Постановка на учет индивидуального предпринимателя в качестве налогоплательщика, применяющего патентную систему налогообложения, осуществляется налоговым органом, в который он обратился с заявлением на получение патента, на основании указанного заявления в течение пяти дней со дня его получения (п.1 ст.346.46 НК РФ).

Датой постановки на учет является дата начала действия патента.

Величина налога не зависит от размера фактически полученного индивидуальным предпринимателем дохода и определяется исходя из суммы установленного по каждому виду деятельности потенциально возможного к получению годового дохода.

Налоговый период 1 календарный год.

Если патент выдан на срок менее календарного года, налоговым периодом признается срок, на который выдан патент.

В случае прекращения предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, налоговым периодом признается период с начала действия патента до даты прекращения такой деятельности.

Порядок расчета налога

Налоговая база - денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.

Налоговая ставка 6%.

Законами субъектов Российской Федерации на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной или научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению (п. 3 ст. 346.50 НК РФ). Период действия этих налоговых каникул - по 2020 г.

Порядок исчисления налога

Пример: срок действия патента = 12 месяцев

РАЗМЕРНАЛОГА=НАЛОГОВАЯ БАЗА*6%

Размер налога = (налоговая база / 12 месяцев X количество месяцев срока, на который выдан патент) X 6%

Порядок оплаты

Срок действия патента меньше 6 месяцев- в размере полной суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента

Срок действия патента от 6 до 12 месяцев - в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента; - в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.

В случае неуплаты или неполной уплаты налога налоговый орган по истечении установленного срока направляет индивидуальному предпринимателю требование об уплате налога, пеней и штрафа.

Утрата права на применение патентной системы налогообложения

1.если с начала календарного года доходы налогоплательщика от реализации, по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, превысили 60 млн. рублей

При применении одновременно патентной систему налогообложения и упрощенной системы налогообложения, учитываются доходы от реализации по обоим налоговым режимам.

2.если в течение налогового периода средняя численность наемных работников, по всем видам предпринимательской деятельности, превысила 15 человек

Заявление об утрате права на применение патентной системы налогообложения подается в налоговый орган в течение 10 календарных дней со дня наступления обстоятельства, являющегося основанием для утраты права на

применение патентной системы налогообложения (п. 8 ст. 346.45 НК РФ).

Форма заявления об утрате права на применение патентной системы налогообложения (форма № 26.5-3) утверждена Приказом ФНС России от 23.04.2014 № ММВ-7-3/250@

Индивидуальный предприниматель, утративший право на применение патентной системы налогообложения или прекративший предпринимательскую деятельность, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, вправе вновь перейти на патентную систему налогообложения по этому же виду предпринимательской деятельности не ранее чем со следующего календарного года (п. 8 ст. 346.45 НК РФ).

Форма заявления о прекращении предпринимательской деятельности (форма № 26.5-4) утверждена Приказом ФНС России от 14.12.2012 № ММВ-7-3/957@

Снятие с учета

В течение 5 дней

- В случае истечения срока действия патента

Снятие с учета, осуществляется налоговым органом в течение 5 дней со дня истечения срока действия патента.

- В случае утраты права на применение патентной системы налогообложения

Снятие с учета осуществляется в течение 5 дней со дня получения налоговым органом заявления об утрате права на применение патентной системы налогообложения (форма № 26.5-3 утверждена Приказом ФНС России от 23.04.2014 № ММВ-7-3/250@)

- В случае прекращения предпринимательской деятельности, в отношении которой применяется патентная система налогообложения

Снятие с учета осуществляется в течение 5 дней со дня получения налоговым органом заявления о прекращении предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения (форма № 26.5-4 утверждена Приказом ФНС России от 14.12.2012 № ММВ-7-3/957@)

Датой снятия с учета является дата перехода индивидуального предпринимателя на общий режим налогообложения (на упрощенную систему налогообложения, на систему налогообложения для сельскохозяйственных

производителей (в случае применения налогоплательщиком соответствующего режима налогообложения)) или дата прекращения предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения.

Налоговый учет

Налогоплательщики в целях пп. 1 п.6 ст. 346.45 НК РФ ведут учет доходов от реализации в книге учета доходов индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения (ст. 346.53 НК РФ).

Форма и порядок заполнения книги учета доходов утверждены Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н

Налоговая декларация

Представление налоговой декларации Налоговым кодексом не предусмотрено (ст. 346.52 НК РФ)

С 01.01.2014 на территории Санкт-Петербурга введена патентная система налогообложения, в связи с принятием соответствующего Закона Санкт-Петербурга от 30.10.2013 № 551-98.

В связи с внесением изменений в подпункт 2 пункта 10 статьи 346.43 главы 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации (пункт 26 статьи 2 Федерального закона от 29.11.2014 № 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации») и принятием Закона Санкт-Петербурга от 26.11.2014 № 643-109 «О налоге на имущество физических лиц в Санкт-Петербурге», с 01.01.2015 для налогоплательщиков-индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды предпринимательской деятельности, в отношении которых ими применяется патентная система налогообложения, отменено освобождение от уплаты налога на имущество физических лиц в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость, включенных в перечень, определяемый в соответствии с пунктом 7 статьи 378.2 НК РФ с учетом особенностей, предусмотренных абзацем вторым пункта 10 статьи 378.2 НК РФ.

В связи с внесением изменений в пункт 2 статьи 346.51 главы 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации (подпункт «а» пункта 3 статьи 1 Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации») с 01.01.2015 изменены сроки

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

уплаты налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, а именно:

- 1) если патент получен на срок до шести месяцев – налог уплачивается в полной сумме в срок не позднее срока окончания действия патента;
- 2) если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года:
 - одна треть суммы налога уплачивается в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента;
 - две трети суммы налога уплачиваются в срок не позднее срока окончания действия патента.

Более подробная информация по патентной системе налогообложения приведена в приложении к Методическим рекомендациям.

Выбор системы налогообложения

Организациям и индивидуальным предпринимателям при выборе системы налогообложения следует выяснить:

- Сколько видов деятельности Вы будете осуществлять;
- Есть ли среди видов деятельности такие, по которым возможна уплата ЕНВД либо применение патентной системы налогообложения, и удовлетворят ли Ваши показатели условиям и ограничениям, установленным НК РФ, для применения ЕНВД либо патентной системы;
- Удовлетворят ли Ваши показатели условиям и ограничениям, установленным НК РФ, для применения УСН;
- Если возможно применение УСН, то какова доля расходов по отношению к доходам, так как от этого зависит выбор объекта налогообложения «Доходы» или «Доходы минус расходы».

При определении в своем выборе следует также помнить о том, что:

- Организации при любой системе налогообложения ведут бухгалтерский учет;
- Если налогоплательщик осуществляет несколько видов деятельности, по которым применяются разные системы налогообложения или которые облагаются налогами по разным ставкам, то он должен вести отдельный обособленный учет доходов и расходов по каждому из видов деятельности, облагаемому налогами по-разному. Если какие-то из расходов невозможно распределить прямо, то в большинстве случаев они распределяются косвенным путем пропорционально доле выручки в общей выручке отчетного (налогового) периода;

- Если налогоплательщик по одним видам деятельности уплачивает ЕНВД либо приобретает патент, а по другим хочет применять УСН, то при расчете предельного размера выручки для УСН не учитывается выручка от видов деятельности, по которым применяется ЕНВД либо патент, а при определении предельного количества работников, учитываются все работники

- Совмещать УСН и общий режим налогообложения нельзя. Юридические лица могут совмещать УСН и ЕНВД, а индивидуальные предприниматели – УСН, ЕНВД и патент.

Для окончательного решения имеет смысл выполнить варианты расчеты с помощью прилагаемого компакт-диска, на котором предложены шаблоны финансовой части бизнес-плана для различных видов деятельности, организационно-правовых форм и систем налогообложения.

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)

№ пп	Статьи расходов и доходов	Месяц		
		1	...	12
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 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)

№ пп	Статьи расходов и доходов	Месяц			
		0	1	...	12
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				
12.	Всего расходов				
13.	Остаток денежных средств на конец месяца				

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:

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

3. **Срок окупаемости вложений личных средств**, который определяется как период времени (в месяцах), в течение которого накопленная сумма чистой прибыли полностью покроет 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:

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

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>.

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

Шаблон текстовой части бизнес-плана

На прилагаемом компакт-диске 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:

1. Краткое резюме
2. Основная идея проекта
3. План маркетинга
4. Обоснование ресурсов
5. Юридический план

6. Финансовый план

7. 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
<p>Вписать в ячейку вид деятельности создаваемого предприятия!</p>	<p>Ввести в указанную ячейку наименование бизнеса, которым будет заниматься Ваше предприятие. Сделать это лучше в краткой форме.</p> <p><i>Примеры заполнения</i></p> <p><i>Выпечка хлебобулочных изделий</i></p> <p><i>Автотранспортные услуги и т.п.</i></p>
<p>Начало 1-го года прогноза</p>	<p>Ввести в ячейку, соответствующую 1-му периоду (она выделена красным шрифтом) дату начала календарного года, с которого начнет работу Ваша фирма.</p> <p><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></p> <p><i>Примеры правильного заполнения</i></p> <p><i>01.01.2018, 01.01.2019 и т.п.</i></p> <p><i>Примеры неправильного заполнения</i></p> <p><i>01.12.2017, 15.02.2018 и т.п.</i></p> <p>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».</p> <p><i>Внимание! Ввод данных в ячейки месяцев, расположенных слева от так называемого 0-го периода, приведет к ошибкам в расчетах. Поэтому вводите данные <u>только в те ячейки, которые соответствуют месяцам реализации проекта</u>. Данные по статьям бюджета до момента регистрации предприятия, вводите в столбец «0-й период».</i></p>

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

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 (а для шаблонов по единому налогу на вмененный доход и другие исходные параметры налогообложения – поправочные коэффициенты К1 и К2, а также размер базовой доходности) 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

Система налогообложения	Организационно-правовая форма	Вид деятельности		Наименование шаблона
Упрощенная	Индивидуальный предприниматель	Торговля	Доходы	Шаблон 07
			Доходы - расходы	Шаблон 08
		Производство	Доходы	Шаблон 09
			Доходы - расходы	Шаблон 10
	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:

Единый налог на вмененный доход	Индивидуальный предприниматель	По утвержденному перечню	Шаблон 19
	Юридическое лицо	По утвержденному перечню	Шаблон 20
Патентная система налогообложения	Индивидуальный предприниматель	По утвержденному перечню	Шаблон 21
Вспомогательный универсальный шаблон для расчета сводных показателей по нескольким видам деятельности			Шаблон 22

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

- При использовании **шаблонов 19 и 20** (по единому налогу на вмененный доход) в поля, выделенные желтым фоном, следует вписать недостающую информацию - по виду деятельности, значениям коэффициентов K1 и K2 (если эти коэффициенты требуют уточнения), показателю налогообложения и базовой доходности. В строке «Показатель налогообложения» в каждую ячейку электронной таблицы не забудьте вписать численные значения показателя налогообложения в соответствующих единицах измерения

- При использовании **шаблона 21** (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 22** 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 22 входят только 2 рабочих листа:

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

1) **Лист 1 - Исходные данные** . Данные на этом листе вводятся пользователем вручную на основе цифр, полученных в результате использования соответствующих шаблонов 1 -23.

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	Реалистический сценарий	Пессимистический 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	Реалистический сценарий	Пессимистический 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	Рекомендуемое 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 развитию предпринимательства и потребительского рынка 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 а. 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>.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

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, доб. 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. Смолячкова, 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: 541-86-85 Электронная почта: admin1.kalinin@rspb.ru

Наименование	Контактная информация
Кировский район	<p>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@rspsb.ru</p>
Колпинский район	<p>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@rspsb.ru</p>
Красногвардейский район	<p>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@rspsb.ru</p>
Красносельский район	<p>Адрес: 198259, Санкт-Петербург, ул. Пограничника Гарькавого, д.36, к.1 Телефон для работодателей: 320-06-51, го6. 54 04 Телефон для соискателей:320-06-51, го6. 54 03 Факс: 730-84-92 Электронная почта: admin1.krasns@rspsb.ru</p>
Кронштадтский район	<p>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@rspsb.ru</p>

Наименование	Контактная информация
Курортный район	<p>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</p>
Московский район	<p>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</p>
Невский район	<p>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</p>
Петроградский район	<p>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</p>

Наименование	Контактная информация
Петродворцовый район	<p>Адрес: 198504, Санкт-Петербург, г. Петродворец, Шахматова ул., д.12, корп.2</p> <p>Телефон для работодателей: 428-84-77</p> <p>Телефон для соискателей: 428-84-93 Факс:428-85-00, 428-84-79</p> <p>Электронная почта: admin1.petrbpal@rspsb.ru</p>
Приморский район	<p>Адрес: 198412, Санкт-Петербург, г. Ломоносов, Петербургская ул., д.2/10, лит. А</p> <p>Телефон для работодателей: 423-13-30</p> <p>Телефон для соискателей:423-14-44</p> <p>Факс:423-13-30, 423-14-33</p> <p>Электронная почта: admin1.lomonosov@rspsb.ru</p>
Пушкинский район	<p>Адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Савушкина д.131</p> <p>Телефон для работодателей: 345-60-97</p> <p>Телефон для соискателей:345-33-17, 345-35-86, 345-40-22</p> <p>Факс: 345-33-17</p> <p>Электронная почта: secr041@rspsb.ru</p>
	<p>Адрес: 196607, Санкт-Петербург, г. Пушкин, ул. Новая, д. 34</p> <p>Телефон для работодателей: 476-88-32</p> <p>Телефон для соискателей: 465-80-30</p> <p>Факс: 476-88-32, 466-48-91</p> <p>Электронная почта: admin1.pushkin@rspsb.ru</p>

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 развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга

Координирующим органом, отвечающим за реализацию государственной политики поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге, является **Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга** (далее - Комитет).

Комитет создан в январе 2013 года и является уполномоченным исполнительным органом государственной власти Санкт-Петербурга:

- на разработку и реализацию государственной политики Санкт-Петербурга в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге;

- в сфере потребительского рынка;

- в сфере организации розничных рынков, организации и осуществления деятельности по продаже товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на розничных рынках, а также контролю за соблюдением требований, установленных Федеральным законом "О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации", в соответствии с полномочиями исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга, определенными законодательством Санкт-Петербурга;

- на разработку и реализацию государственной политики в сфере похоронного дела и погребения в Санкт-Петербурге;

- по осуществлению регионального государственного контроля (надзора) за соблюдением требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации и законодательством Санкт-Петербурга, в пределах своей компетенции.

Контактные данные Комитета развития предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга:

Адрес: 190000, Санкт-Петербург, Вознесенский пр., 16

Электронная почта: info@crppr.gov.spb.ru

Телефон: (812) 576-00-70,

Кроме того, в соответствии с подпрограммой «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы» Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга реализует ряд **специальных программ государственной поддержки прямого и косвенного субсидирования для субъектов малого и среднего предпринимательства** (далее – СМСП).

Программы предполагают различные виды государственной поддержки малого бизнеса: финансово-кредитную, приобретение оборудования в лизинг, сертификации, имущественную, консультационную, поддержку инновационной деятельности.

Программы прямого субсидирования предполагают возмещение части документально подтвержденных затрат, произведенных субъектами малого и среднего предпринимательства (СМСП).

В 2019 году субсидии будут предоставляться по шести специальным программам поддержки:

1. «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере ремесленничества и народных художественных промыслов»;
2. «Поддержка социального предпринимательства»;
3. «Сертификация»;
4. «Выставочно-ярмарочная деятельность»;
5. «Субсидирование части арендных платежей субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность в сфере легкой промышленности»;
6. «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие групп дневного времяпрепровождения детей дошкольного возраста».

Общий объем бюджетных средств, выделенных на реализацию указанных специальных программ из бюджета Санкт-Петербурга в 2019 году, составляет 101,5 млн. рублей».

Программы косвенного субсидирования в 2019 году

1. Специальная программа «Бизнес-инкубатор».
2. Специальная программа «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность».
3. Специальная программа «Обучение и повышение квалификации».
4. Специальная программа «Региональный интегрированный центр».

С другими вопросами, включая полный текст вышеперечисленных специальных программ, направленных на поддержание и развитие малого предпринимательства в Санкт-Петербурге, требования к участникам специальных программ, условия участия в них, разбивку каждой программы на этапы реализации, можно ознакомиться в сети Интернет – на официальном сайте crppr.gov.spb.ru

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** 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:

АППАРАТ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ГУБЕРНАТОРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Фамилия Имя	Должность	Адрес	Телефон/факс
Церетели Елена	Председатель	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб. 204	+7(812) 331-58-13
			elena@osspsb.ru o-sovet@osspsb.ru
Родионова Екатерина	Секретарь	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб. 204	+7(812) 331-58-13
			o-sovet@osspsb.ru
Жукова Ольга	Исполнительный директор Фонда	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб. 201	+7(812) 331-56-96
			sovet@osspsb.ru
Чарноцкая Юлия	Юрист-эксперт	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб. 302	+7(812) 331-58-13

Фамилия Имя	Должность	Адрес	Телефон/факс
Мухаметзянова Альбина	Пресс-секретарь	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб.203	+7(812) 331-72-71
			press@osspsb.ru, albina.osspsb@gmail.com
Церетели Лейла	Редактор сайта	191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского 46/5, каб.203	+7(812) 331-56-96
			os-press@osspsb.ru

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

Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
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@osspsb.ru
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Василеостровского района Санкт-Петербурга	Мавроматис Венера Демьяновна	199178, г. Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 55Б, каб. 2а Тел. +7(812) 573-93-30 E-mail: vasilostr@osspsb.ru

Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
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
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
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
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

Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Красногвардейского района	Мороз Павел Павлович	195027, г. Санкт-Петербург, Среднеохтинский пр., д. 50, каб. 402 Тел. +7(812) 576-86-61 E-mail: krasnogvard@osspb.ru
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Красносельского района Санкт-Петербурга	Ванюков Олег Олегович	198329, г. Санкт-Петербург, ул. Партизана Германа, д. 3, каб. 431 Тел. +7(812) 576-14-47 mail: oskrasnosel@tukrsl.gov.spb.ru
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Кронштадтского района Санкт-Петербурга	Яцук Леонид Анатольевич	197762, г. Кронштадт, пр. Ленина, д. 36, каб. 37 Тел. : 576- 90-53 kronshtadt@osspb.ru
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Курортного района	Бельский Александр Николаевич	197701, г. Сестрорецк, пл. Свободы, д. 1, каб. 313 (Администрация района) Тел. +7(812) 573-90-77 E-mail: kurort@osspb.ru
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

Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
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@osspsb.ru
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.osspsb@mail.ru
Общественный Совет по малому предпринимательству при Администрации Петродворцового района Санкт-Петербурга	Соколов Александр Юрьевич	198510, г. Петергоф, Калининская ул., д. 7, каб. 5 Тел. +7(812) 450-66-63 E-mail: petrodvor@osspsb.ru
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@osspsb.ru
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@osspsb.ru

Название Совета	Председатель Совета	Общественная приемная
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@osspsb.ru
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@osspsb.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, Полюстровский пр., дом. 61, по телефону +7 812 372- 52-90, по электронной почте info@crpp.ru

Подробная информация размещена на сайте www.crpp.ru

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 в конце 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 материалов	Цена за ед. *)	Комплект поставки и периодичность закупки	Коммерческие условия поставки	Меры по хранению и складированию
...				
...				
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: <ul style="list-style-type: none">• _____• _____
Опыт предпринимателя в избранной области подтверждается следующими данными: <ul style="list-style-type: none">• _____• _____
Будут использованы следующие источники профессиональной поддержки (аутсорсинга): <ul style="list-style-type: none">• _____• _____

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Параметры избранного варианта финансирования отражены в следующей таблице:

Источники финансирования проекта

№	Наименование источника	Месяц и год привлечены я	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:	х		100%

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. Характеристика налогов

Приложение 2.1

НАЛОГИ, УДЕРЖИВАЕМЫЕ С ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Вид налога	Объект налогообложения	Ставки налога	Периодичность уплаты налога	Нормативно-правовые акты, регулирующие налог
1	2	3	4	5
Налог на добавленную стоимость	Обороты по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ	10% и 18%	равными долями до 25 числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом (кварталом)	НК РФ, часть 2, глава 21
Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, федеральный Фонд обязательного медицинского страхования	Выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц	в ПФ 22%; в ФСС 2,9%; в федеральный ФОМС 5,1%; (возможно понижение ставок взносов для отдельных категорий плательщиков);	1 раз в месяц	Ст 425 НК РФ
Страховые взносы индивидуального предпринимателя в Пенсионный фонд РФ,		страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в размере, который определяется в следующем порядке: в случае, если величина дохода плательщика за расчетный период не превышает 300 000 рублей, - 29 354 рублей за расчетный	до 31 декабря текущего года взносы в ПФ с превышения дохода 300 тыс. руб. до 1 апреля следующего года	

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

федеральный Фонд обязательного медицинского страхования		<p>период 2019 года, 32 448 рублей за расчетный период 2020 года;</p> <p>в случае, если величина дохода плательщика за расчетный период превышает 300 000 рублей, - (29 354 рублей за расчетный период 2019 года, 32 448 рублей за расчетный период 2020 года) плюс 1,0 процента <u>суммы дохода</u> плательщика, превышающего 300 000 рублей за расчетный период.</p> <p>При этом размер страховых взносов на обязательное пенсионное страхование за расчетный период не может быть более восьмикратного фиксированного размера страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;</p> <p>страховые взносы на обязательное медицинское страхование в фиксированном размере 6 884 рублей за расчетный период 2019 года и 8 426 рублей за расчетный период 2020 года.</p>		Ст 430 НК РФ
---	--	---	--	--------------

Начиная с 01.01.2019, в соответствии с подпунктом 3 пункта 2 [статьи 427](#) Налогового кодекса Российской Федерации, плательщики страховых взносов, перечисленные в пп.5, 6, 9 п.1 [ст. 427 НК РФ](#) не смогут применять пониженные тарифы страховых.

Так, отменены пониженные тарифы у следующих категорий плательщиков:

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

- организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, основным видом экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД являются производство, торговля, строительство и многие другие – перечислены в пп. 5 п. 1 [ст. 427](#) Кодекса (в редакции [ФЗ от 27.11.2017 № 335-ФЗ](#)), (код тарифа 08);
 - налогоплательщики единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности - аптечных организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность (код тарифа 09);
 - индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, - в отношении выплат и вознаграждений, начисленных в пользу физических лиц, занятых в виде экономической деятельности, указанном в патенте (за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды предпринимательской деятельности: аренда, розничная торговля, общепит) (код тарифа 12).
- С 01.01.2019 года такие плательщики при исчислении страховых взносов будут применять тарифы, установленные [ст.425 Кодекса](#): ОПС в размере 22%, ОМС -5,1%, ФСС – 2,9%.

При представлении расчетов по страховым взносам, начиная с отчетного периода первый квартал 2019 года, следует указывать код тарифа плательщика «01», «02» или «03» и соответствующий код категории застрахованного лица («НР», «ВЖНР», «ВПНР»).

Вместе с тем, [Федеральным законом от 03.08.2018 № 303-ФЗ](#) на 2019-2024 г.г. продлен период применения пониженных тарифов страховых взносов для некоммерческих организаций и благотворительных организаций, поименованных в подпунктах 7 и 8 пункта 1 [статьи 427](#) Налогового кодекса.

Вид налога	Объект налогообложения	Ставки налога	Периодичность уплаты налога	Нормативно-правовые акты, регулирующие налог
1	2	3	4	5
Страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Определяется в % к начисленной оплате труда по всем основаниям (доходу) работников по группам отраслей экономики в соответствии с классами профессионального риска	В зависимости от класса профессионального риска: от 0,2% до 8,5%	1 раз в месяц	Федеральный закон "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006 год" от 22.12.2005 N 179-ФЗ (с посл. изм.от 25.12.2018 N 477-ФЗ) Федеральный закон от 19.12.2006 N 234-ФЗ (ред. от 23.11.2007) "О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2007 год"

				Постановление Правительства от 02.03.00 №184 (ред. от 22.12.2016) "Об утверждении Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний"
Налог на доходы физических лиц (в отношении доходов от предпринимательской деятельности)	Доход от реализации за минусом себестоимости, налогов и отчислений на валовую прибыль	13%	3 раза в год + доплата за налоговый период	НК РФ, часть 2, глава 23
Транспортный налог	Транспортные средства	Зависит от мощности двигателя транспортных средств	1 раз в год	НК РФ, часть 2, глава 28 Закон СПб от 04.11.02 №487-53 (в рпосл. ед. от 22.10.2018 N 558-115)
Земельный налог	Кадастровая стоимость земельных участков, находящихся в собственности, во владении или в пользовании плательщика	Кадастровая стоимость земельных участков, находящихся в собственности, во владении или в пользовании плательщика	1 раз в год	НК РФ, часть 2, глава 31 Земельный Кодекс РФ, Закон СПб от 13.03.2013 №92-20

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ И ВЗНОСОВ, УПЛАЧИВАЕМЫХ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Вид налога	Объект налогообложения	Ставка налога	Периодичность уплаты налога	Нормативно-правовые акты, регулирующие налог
1	2	3	4	5
Налог на добавленную стоимость	Обороты по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ	10% и 18%	равными долями до 25 числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом	НК РФ, часть 2, глава 21
Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, федеральный Фонд обязательного медицинского страхования	Выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц	в ПФ 22%; в ФСС 2,9%; в федеральный ФОМС 5,1%;	1 раз в месяц	Ст 425 НК РФ
Страховой взнос на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Определяется в % к начисленной оплате труда по всем основаниям (доходу) работников по группам отраслей экономики в соответствии с классами профессионального риска	В зависимости от класса профессионального риска: от 0,2% до 8,5%	1 раз в месяц	Федеральный закон "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2006 год" от 22.12.2005 N 179-ФЗ (с посл. изм.от 25.12.2018 N 477-ФЗ) Федеральный закон от 19.12.2006 N 234-ФЗ (ред. от 23.11.2007) "О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2007

				год" Постановление Правительства от 02.03.00 №184 (ред. от 22.12.2016) "Об утверждении Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний"
Налог на имущество организаций	Движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств и доходных вложений в материальные ценности (движимое имущество, принятое с 01.01.2013 года на учет в качестве основных средств, освобождается от налогообложения)	2,2%	1 раз в квартал	НК РФ, часть 2, глава 30 Закон СПб от 26.11.03 №684-96 (псл. изм. от 31.05.2019 N 265-59) Закон СПб от 14.07.1995 № 81-11 (с изм. от 31.05.2019 N 265-59, с изм., внесенными Законом Санкт-Петербурга от 15.11.2005 N 547-81)

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

Вид налога	Объект налогообложения	Ставка налога	Периодичность уплаты налога	Нормативно-правовые акты, регулирующие налог
1	2	3	4	5
Транспортный налог	Транспортные средства	Зависит от мощности двигателя транспортных средств	1 раз в квартал	НК РФ, часть 2, глава 28 Закон СПб от 04.11.02 №487-53
Налог на прибыль организаций	Полученные доходы минус произведенные расходы	20%	1 раз в месяц 1 раз в квартал (если выручка не более 10 млн. руб. в квартал)	НК РФ, часть 2, глава 25
Земельный налог	Кадастровая стоимость земельных участков, находящихся в собственности, во владении или в пользовании плательщика	Кадастровая стоимость земельных участков, находящихся в собственности, во владении или в пользовании плательщика	Ежеквартально	НК РФ, часть 2, глава 31 Земельный Кодекс РФ, Закон СПб от 13.03.2013 №92-20

Начиная с 01.01.2019, в соответствии с подпунктом 3 пункта 2 [статьи 427](#) Налогового кодекса Российской Федерации, плательщики страховых взносов, перечисленные в пп.5, 6, 9 п.1 [ст. 427 НК РФ](#) не смогут применять пониженные тарифы страховых.

Так, отменены пониженные тарифы у следующих категорий плательщиков:

- организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, основным видом экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД являются производство, торговля, строительство и многие другие – перечислены в пп. 5 п. 1 [ст. 427](#) Кодекса (в редакции [ФЗ от 27.11.2017 № 335-ФЗ](#)), (код тарифа 08);
- налогоплательщики единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности - аптечных организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность (код тарифа 09);
- индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, - в отношении выплат и вознаграждений, начисленных в пользу физических лиц, занятых в виде экономической деятельности, указанном в патенте (за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды предпринимательской деятельности: аренда, розничная торговля, общепит) (код тарифа 12).

01.01.2019 года такие плательщики при исчислении страховых взносов будут применять тарифы, установленные [ст.425 Кодекса](#): ОПС в размере 22%, ОМС -5,1%, ФСС – 2,9%.

При представлении расчетов по страховым взносам, начиная с отчетного периода первый квартал 2019 года, следует указывать код тарифа плательщика «01», «02» или «03» и соответствующий код категории застрахованного лица («НР», «ВЖНР», «ВПНР»).

Вместе с тем, [Федеральным законом от 03.08.2018 № 303-ФЗ](#) на 2019-2024 г.г. продлен период применения пониженных тарифов страховых взносов для некоммерческих организаций и благотворительных организаций, поименованных в подпунктах 7 и 8 пункта 1 [статьи 427](#) Налогового кодекса

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

ХАРАКТЕРИСТИКА УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Плательщики налога	<p>Организации и индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения (УСН).</p> <p>Не имеют право применять УСН:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организации, имеющие филиалы и (или) представительства; • банки; • страховщики; • негосударственные пенсионные фонды; • инвестиционные фонды; • профессиональные участники рынка ценных бумаг; • ломбарды; • организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизной продукции, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных; • организации и предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом; • нотариусы, занимающиеся частной практикой.
Условия применения	<p>Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:</p> <p>Сотрудников < 100 человек Доход < 150 млн.руб. Остаточная стоимость < 150 млн. руб.</p> <p>Отдельные условия для организаций: Доля участия в ней других организаций не может превышать 25% Запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы Организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 112,5 млн. рублей (ст. 346.12 НК РФ)</p> <p>Порядок перехода Добровольная процедура перехода. Существует два варианта: Переход на УСН одновременно с регистрацией ИП, организаций</p>

	<p>Уведомление может быть подано вместе с пакетом документов на регистрацию. Если Вы этого не сделали, то у Вас есть еще 30 дней на размышление (п. 2 ст. 346.13 НК РФ)</p> <p>Переход на УСН с иных режимов налогообложения</p> <p>Переход на УСН возможен только со следующего календарного года. Уведомление необходимо подать не позднее 31 декабря (п. 1 ст. 346.13 НК РФ)</p> <p>Переход на УСН с ЕНВД с начала того месяца, в котором была прекращена их обязанность по уплате единого налога на вмененный доход (п. 2 ст. 346.13 НК)</p> <p>В таком случае налогоплательщик должен уведомить налоговый орган о переходе на УСН не позднее 30 календарных дней со дня прекращения обязанности об уплате ЕНВД.</p>
Налоговая база	<p>- Доходы</p> <p>- Доходы, уменьшенные на величину расходов</p>
Ставки	<p>- Если объект – доходы - 6%,</p> <p>- Если объект - доходы, уменьшенные на величину расходов - 7%.</p>
Налоговый период	Налоговый период - год
Сроки уплаты	<p>Авансовые платежи по налогу уплачиваются не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за отчетным периодом.</p> <p>Сроки уплаты налога установлены не позднее срока подачи декларации по итогам налогового периода:</p> <p>для организаций – до 31 марта следующего года, для индивидуальных предпринимателей – до 30 апреля следующего года.</p>

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД

<p>Плательщики налога</p>	<p>Налогоплательщиками ЕНВД могут являться организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность, подпадающую под действие данного налога.</p> <p>Согласно НК РФ система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться по решению субъекта РФ в отношении следующих видов деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) оказания бытовых услуг. <u>Коды видов</u> деятельности в соответствии с <u>Общероссийским классификатором</u> видов экономической деятельности и <u>коды услуг</u> в соответствии с <u>Общероссийским классификатором</u> продукции по видам экономической деятельности, относящихся к бытовым услугам, определяются Правительством Российской Федерации; 2) оказания <u>ветеринарных услуг</u>; 3) оказания <u>услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств</u>; 4) оказания услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на <u>платных стоянках</u> (за исключением штрафных автостоянок); 5) оказания автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг; 6) <u>розничной торговли</u>, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли. Для целей настоящей главы розничная торговля, осуществляемая через магазины и павильоны с площадью торгового зала более 150 квадратных метров по каждому объекту организации торговли, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется; 7) розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети; 8) оказания <u>услуг общественного питания</u>, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания
--------------------------------------	---

	<p>посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания. Для целей настоящей главы оказание услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей более 150 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания, признается видом предпринимательской деятельности, в отношении которого единый налог не применяется;</p> <p>9) оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей;</p> <p>10) <u>распространения наружной рекламы</u> с использованием рекламных конструкций;</p> <p>11) размещения рекламы с использованием внешних и внутренних поверхностей транспортных средств;</p> <p>12) оказания услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, использующими в каждом <u>объекте</u> предоставления данных услуг общую площадь помещений для временного размещения и проживания не более 500 квадратных метров;</p> <p>13) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих зала обслуживания посетителей;</p> <p>14) оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания.</p>
Порядок перехода на ЕНВД	Добровольный
Ограничения применения ЕНВД	<ul style="list-style-type: none"> • средняя численность работающих не превышает 100 человек; • доля участия других юридических лиц менее 25%
Налоговая база	<p>Объектом налогообложения при ЕНВД признается вмененный доход. Вмененный доход – потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной</p>

	<p>ставке.</p> <p>При расчете величины вмененного дохода учитывается значение базовой доходности, число физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности, повышающие (понижающие) коэффициенты базовой доходности. Насколько выгодна для предпринимателя данная система налогообложения, определяется его фактически получаемым доходом, который может быть как больше, так и меньше, чем тот доход, с которого берется налог.</p> <p>Сумма ЕНВД = показатель базовой доходности в месяц * количество месяцев в налоговом периоде * физический показатель * К1 * К2 * ставка ЕНВД</p>
<p>Ставка</p> <p>Налоговый период</p> <p>Порядок и сроки уплаты</p>	<p>Значение коэффициента К1 на 2019 год – 1,915.</p> <p>Значения К2 для налогоплательщиков ЕНВД Санкт-Петербурга приведены в Законе СПб №299-35 от 17.06.03 «О введении на территории Санкт-Петербурга системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» с учетом последующих изменений и дополнений.</p> <p>15% от вмененного дохода</p> <p>Квартал</p> <p>Уплата налога производится не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за налоговым периодом.</p>

Физические показатели и базовая доходность по различным видам предпринимательской деятельности, применяемые при расчете ЕНВД

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание ветеринарных услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автомототранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000
Оказание услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках (за исключением штрафных авто-стоянок);	Площадь стоянки (в м ²)	50
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы и не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых превышает 5м²	Площадь торгового зала (в м ²)	1 800
Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети, площадь торгового места в которых не превышает 5м²	Торговое место	9 000
Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров	Посадочное место	1500
Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов	Количество транспортных средств, используемых для перевозки грузов	6 000
Разносная и развозная розничная торговля	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)
Оказание услуг общественного питания через объекты организации общественного питания, не имеющие залов обслуживания посетителей	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	4 500
Распространение наружной рекламы с использованием рекламных конструкций <ul style="list-style-type: none"> • без автоматической смены изображения • с автоматической сменой изображения 	Площадь информационного поля (в м ²)	3000 4000
Распространение наружной рекламы посредством электронных табло	Площадь информационного поля (в м ²)	5 000
Размещение рекламы на транспортных средствах	Количество транспортных средств, используемых для размещения рекламы	10 000
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих залов обслуживания посетителей, если площадь каждого из них не превышает 5м²	Количество предоставленных торговых мест	6 000
Оказание услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также объектов организации общественного питания, не имеющих залов обслуживания посетителей, если площадь каждого из них превышает 5м²	Площадь переданного торгового места (в м ²)	1 200

ХАРАКТЕРИСТИКА ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Плательщики налога	<p>Патентная система налогообложения может добровольно применяться индивидуальными предпринимателями, которые осуществляют вид деятельности, отнесенный к установленному Законом перечню .</p> <p>Законом СПб №551-98 от 30.10.2013 года «О введении на территории Санкт-Петербурга патентной системы налогообложения» Таким образом налогоплательщиками при патентной системе налогообложения могут быть только индивидуальные предприниматели.</p> <p>Документом, удостоверяющим право на применение патентной системы налогообложения, является патент, который выдается индивидуальному предпринимателю налоговым органом по месту постановки на учет в качестве налогоплательщика, применяющего патентную систему налогообложения и действует на территории того субъекта Российской Федерации, который указан в патенте. Порядок и сроки получения патента определяются в соответствии с главой 26.5 НК РФ.</p>
Порядок перехода на патентную систему	<p>Добровольный на срок действия патента от одного до 12 месяцев в пределах календарного года.</p>
Ограничения применения патентной системы	<ul style="list-style-type: none"> • средняя численность работающих не превышает за налоговый период 15 человек по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем; • с начала календарного года доходы от реализации по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, не превышает 60 млн. рублей
Налоговая база	<p>Налоговая база при применении патентной системы налогообложения определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.</p> <p>В случае получения патента на срок менее двенадцати месяцев потенциально возможный доход за налоговый период рассчитывается путем деления размера потенциально возможного к получению годового дохода на двенадцать месяцев и умножения полученного результата на количество месяцев срока, на который выдан патент</p>
Ставка	<p>Налоговая ставка при применении патентной системы равна 6% от потенциально возможного дохода за налоговый период.</p>
Налоговый период	<p>Налоговым периодом при применении патентной системы признается календарный год, либо период на который приобретен патент, если последний менее года.</p>
Порядок и сроки уплаты	<p>если патент получен на срок до шести месяцев:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в размере полной суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента; <p>если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в размере одной трети суммы налога в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента; • в размере двух третей суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента;

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

N п/п	Вид предпринимательской деятельности	Потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход, тыс. руб.
1	2	3
1	Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	600
2	Ремонт, чистка, окраска и пошив обуви, за исключением пошива ортопедической обуви	600
2.1	Пошив ортопедической обуви	400
3	Парикмахерские и косметические услуги	800
4	Химическая чистка, крашение и услуги прачечных	800
5	Изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц	500
6	Ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, часов, ремонт и изготовление металлоизделий	500
7	Ремонт мебели	550
8	Услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий	700
9	Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования	1200
10	Оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	800
11	Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	500
12	Ремонт жилья и других построек	500
13	Услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ	700

14	Услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла	550
15	Услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству	450
16	Услуги по присмотру и уходу за детьми и больными	250
17	Услуги по приему стеклопосуды и вторичного сырья, за исключением металлолома	400
18	Ветеринарные услуги	600
19	Сдача в аренду (наем) жилых помещений или дач, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект): площадью до 70 кв. м включительно площадью свыше 70 кв. м до 150 кв. м включительно площадью свыше 150 кв. м	400 900 1400
20	Сдача в аренду (наем) нежилых помещений или земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект): площадью до 70 кв. м включительно площадью свыше 70 кв. м до 150 кв. м включительно площадью свыше 150 кв. м	750 1550 2300
21	Изготовление изделий народных художественных промыслов	300
22	Прочие услуги производственного характера (услуги по переработке сельскохозяйственных продуктов и даров леса, в том числе по помолу зерна, обдирке круп, переработке маслосемян, изготовлению и копчению колбас, переработке картофеля, переработке давальческой мытой шерсти на трикотажную пряжу, выделке шкур животных, расчесу шерсти, стрижке домашних животных, ремонту и изготовлению бондарной посуды и гончарных изделий, защите садов, огородов и зеленых насаждений от вредителей и болезней; изготовление валяной обуви; изготовление сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика; граверные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике; изготовление и ремонт деревянных лодок; ремонт игрушек; ремонт туристского снаряжения и инвентаря; услуги по вспашке огородов и распиловке дров; услуги по ремонту и изготовлению очковой оптики; изготовление и печатание визитных карточек и пригласительных билетов на семейные торжества; переплетные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы; зарядка газовых	750

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

	баллончиков для сифонов, замена элементов питания в электронных часах и других приборах)	
23	Производство и реставрация ковров и ковровых изделий	300
24	Ремонт ювелирных изделий, бижутерии	550
25	Чеканка и гравировка ювелирных изделий	500
26	Монофоническая и стереофоническая запись речи, пения, инструментального исполнения заказчика на магнитную ленту, компакт-диск, перезапись музыкальных и литературных произведений на магнитную ленту, компакт-диск	550
27	Услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства	450
28	Услуги по оформлению интерьера жилого помещения и услуги художественного оформления	500
29	Проведение занятий по физической культуре и спорту	350
30	Услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах	450
31	Услуги платных туалетов	550
32	Услуги поваров по изготовлению блюд на дому	350
33	Оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	700
34	Оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом (размер потенциально возможного к получению годового дохода на одно транспортное средство)	400
35	Услуги, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка)	500
36	Услуги, связанные с обслуживанием сельскохозяйственного производства (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы)	450
37	Услуги по зеленому хозяйству и декоративному цветоводству	300
38	Ведение охотничьего хозяйства и осуществление охоты	300
39	Занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности	2300
40	Осуществление частной детективной деятельности лицом, имеющим лицензию	2500

41	Услуги по прокату	700
42	Экскурсионные услуги	300
43	Обрядовые услуги	600
44	Ритуальные услуги	500
45	Услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтеров	400
46	Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв.м по каждому объекту организации торговли (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли)	1950
47	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 48 настоящей таблицы (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли)	2100
48	Розничная торговля книгами, журналами и газетами, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной	1400
	торговой сети (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации торговли) <*>	
49	Услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м по каждому объекту организации общественного питания (размер потенциально возможного к получению годового дохода на один обособленный объект организации общественного питания)	1700
50	Деятельность по письменному и устному переводу	800
(в ред. Закона Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
51	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)	1300
(п. 51 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
52	Производство кожи и изделий из кожи	600
(п. 52 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
53	Производство молочной продукции	550
(п. 53 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
54	Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	650

(п. 54 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
55	Сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторичного сырья	700
(п. 55 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
56	Резка, обработка и отделка камня для памятников	600
(п. 56 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
57	Оказание услуг (выполнение работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), их адаптации и модификации	1000
(п. 57 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
58	Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования	750
(п. 58 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
59	Оказание услуг по забою, транспортировке, перегонке, выпасу скота	300
(п. 59 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
60	Сбор и заготовка пищевых лесных ресурсов, недревесных лесных ресурсов и лекарственных растений	750
(п. 60 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
61	Сушка, переработка и консервирование фруктов и овощей	750
(п. 61 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
62	Производство плодово-ягодных посадочных материалов, выращивание рассады овощных культур и семян трав	300
(п. 62 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
63	Товарное и спортивное рыболовство и рыбоводство	300
(п. 63 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
64	Лесоводство и прочая лесохозяйственная деятельность	300
(п. 64 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		
65	Деятельность по уходу за престарелыми и инвалидами	250
(п. 65 введен Законом Санкт-Петербурга от 26.11.2015 N 764-137)		

** При осуществлении ИП розничной торговли через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети товарами наряду с товарами, указанными в п. 48 таблицы, потенциально возможный к получению ИП годовой доход на один обособленный объект организации торговли устанавливается в размере, указанном в п. 47 таблицы.*

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.

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

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.

Единовременные 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-франчайзи.

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.

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

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

Постоянные затраты - часть текущих затрат предприятия, которые при изменениях объема 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 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

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

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 - упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный 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, предоставляемо е 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

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

обладают правом использовать франшизу по территориальному принципу, что позволяет им обслуживать весь закрепленный за ни-ми 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.

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:

1. заявление о предоставлении государственной услуги или согласие с предложением о предоставлении государственной услуги, выданное работником ГАУ ЦЗН;
2. гражданам Российской Федерации - паспорт гражданина Российской Федерации или временное удостоверение личности гражданина Российской Федерации, выданное на период замены паспорта гражданина Российской Федерации;
3. 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;
4. 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:

КАК СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН

ПРИ ОТКРЫТИИ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (2019)

- 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 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 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 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

- Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей "

- Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"

- Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 N 584 (ред. от 12.11.2018) "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 02.04.2008 № 194-32 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге" (в ред. от 25.03.2019 N 130-29)

- Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 22.12.2008 № 1624 "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"

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

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК