

Заключение социального контракта (направление - осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности)

Коротко о выплате	
Кому	Семьи и одиноко проживающие граждане с гражданством РФ и проживающие в Томской области, имеющие среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума.
Сколько?	До 350 000 рублей
Как долго?	От 3-х месяцев до 1 года
Этапы получения	1. Обращение в учреждение социальной защиты населения по месту жительства с пакетом документов. 2. Проведение собеседования. 3. Проведение обследования материально-бытовых условий. 4. Составление программы социальной адаптации. 5. Передача документов в межведомственную комиссию. 6. Принятие комиссией решения о предоставлении помощи на основании социального контракта или об отказе. 7. При положительном решении - заключение социального контракта в рамках которого гражданин обязан зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя/самозанятого, приобрести основные средства для осуществления деятельности, осуществлять деятельность в течение срока действия социального контракта и ежемесячно предоставлять в учреждение социальной защиты населения отчет о деятельности.
Ограничения по имуществу	У гражданина, или членов его семьи не должно быть движимого, недвижимого имущества, за исключением: - жилых помещений, суммарная площадь которых не более 54 кв.м на одного члена семьи в сельской местности и не более 36 кв.м - в городской местности; - жилого помещения, здания, сооружения, незавершенного строительства на земельных участках, предоставленных многодетным; - садового дома, расположенного на земельном участке площадью 600 и менее квадратных метров, предоставленного для ведения садоводства;

	- земельного участка, находящегося в собственности и неразрывно связанного с жилым домом; - земельного участка для индивидуального жилищного строительства, предоставленного многодетным; - земельного участка, находящегося в собственности, используемого для ведения садоводства или огородничества площадью 600 и менее квадратных метров - для городской местности и площадью 1500 и менее квадратных метров - для сельской местности; - земельного участка, предназначенного для ведения личного подсобного хозяйства; - земельных долей в праве общей собственности на земельные участки из земель с/х назначения; - одного транспортного средства мощностью год выпуска менее 10 лет, предшествующих году обращения, и мощностью двигателя до 120 л.с., для семей с 4-мя и более детей - два транспортных средства мощностью до 120 л.с. Если год выпуска транспортного средства 10 и более лет, то мощность автомобиля не учитывается; - одной единицы транспортного средства, имеющего год выпуска пять и более лет, предшествующего году обращения, разрешенную максимальную массу до 750 кг и мощность до 12 (л.с.) включительно.
--	---

Рекомендации по написанию проекта создания (развития) собственного дела (бизнеса).

Задача написания проекта создания (развития) собственного дела (бизнеса), 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 проекту, еще до начала решительных действий и трат достигается понимание путей развития бизнеса.

Исходя из рекомендаций сформировавшихся в процессе рассмотрения предпринимательских инициатив рекомендуется отразить в проекте следующие 7 разделов, планомерно отвечая на ряд вопросов и раскрывая суть проекта:

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.

1. Краткое резюме.

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 проект создания (развития) собственного дела (бизнеса)?

2. Производством и реализацией какого товара (оказанием каких услуг) планируете заниматься?

3. Какова планируемая организационно-правовая форма (с 2021 года заключить социальный контракт по направлению осуществления предпринимательской деятельности помимо ИП могут и самозанятые)?

4. По какой системе налогообложения будет работать проект?

5. Кто будет Вашим целевым клиентом?

6. Сколько будет привлечено наемных работников?

7. Какой потребуется объем финансирования для реализации проекта?

8. Каковы источники финансирования?

2. Описание идеи предпринимательского проекта.

Раздел «Описание предпринимательского проекта» 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?

3. План маркетинга.

Данный раздел рекомендуется раскрывать через планомерное описание следующих подразделов:

3.1. Виды товаров (услуг):

В этой части описания проекта подается информация о товарах и услугах, которые Вы намереваетесь предложить будущим покупателям. Необходимо определить для себя и представить в проекте 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.

3.2. Спрос.

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 предпринимательского проекта Вы должны постараться 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.

3.3. Конкуренция.

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

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

1. Какие из фирм-конкурентов, выпускающих аналогичные товары (услуги) работают в таких же рыночных сегментах?

2. Каков размер этих фирм, стаж работы на рынке?

3. Что представляет из себя их продукция - её отличительные характеристики, дизайн и другие особенности?

4. Каков уровень цен на товары (услуги) конкурентов?

5. Каким образом конкуренты находят своих покупателей - каналы сбыта, методы стимулирования спроса, виды рекламы, другие формы продвижения?

6. Как развивается бизнес у конкурентов: динамика объёмов реализации, ассортимента, рост или сокращение персонала? В чем причины происходящих изменений?

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

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

Конкуренты	Характеристика		Выводы
	Сильные стороны	Слабые стороны	
...			
...			
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?

3.4. Прогноз продаж.

Изучив рынок сбыта, попробуйте составить прогноз объема продаж своего товара на первый год работы. Прогноз может быть составлен с поквартальной (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.

Форма представления информации о прогнозе продаж Прогноз продаж (реалистический сценарий):

Месяц, год	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Кол-во в шт.				
Цена в руб.				
Объем продаж в руб.				

3.4. Программа маркетинга.

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

В данном подразделе Вы должны определить:

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

Традиционным стало представление программы маркетинга из следующих четырёх модулей:

- Продукт
- Цены
- Каналы сбыта
- Продвижение и реклама

Продукт.

В этом модуле даётся описание требуемых свойств товаров (услуг), то есть их конкретные потребительские характеристики, которые важны, исходя не из представлений производителя или продавца, а с точки зрения интересов целевой группы покупателей.

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

Цены.

Цена товара может определяться исходя из следующих зачастую противоречивых условий:

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

На основе анализа цен конкурентов определяется средний уровень цен.

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

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

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

Рассчитывая на установление цен выше среднего уровня (а это возможно для товаров (услуг), обладающих уникальными свойствами), обязательно помните о том, что об этой уникальности должны знать не только Вы сами, но и Ваши клиенты.

Следовательно, тем или иным способом потребуется соответствующую информацию довести до их сведения, что повлечет дополнительные затраты на продвижение, которые нужно отразить в модуле «Продвижение и реклама».

Каналы сбыта.

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

Не забывайте, что тот или иной способ «доставки» потребителю сопровождается теми или иными затратами. И далеко не всегда простое увеличение этих затрат (например, за счет роста арендной платы в случае открытия торговой точки в более бойком месте) сопровождается адекватным ростом объема продаж.

И, наоборот, режим жесткой экономии на методах сбыта может привести к тому, что к Вам никто не придёт.

Продвижение и реклама.

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

Вам следует определиться по следующим вопросам:

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

Общий объем маркетингового раздела сильно зависит от особенностей проекта (разнообразие видов деятельности, широта ассортимента товаров (услуг), число конкурентов, необходимость более подробного описания маркетинговых действий и т.д.), но для начинающих предпринимателей обычно не превышает 5 страниц. Для того, чтобы не перегружать текст пояснительной записки подробностями и деталями плана маркетинга, их принято переводить в отдельное приложение к проекту. 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?

4.2. Единовременные затраты.

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

В этом подразделе необходимо привести укрупненный перечень необходимого оборудования и иных основных средств с указанием цены приобретения, а также затрат на доставку и пуско-наладочные работы.

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?

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.

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 и заработной платы, Вам требуется не забыть о так называемых накладных расходах Вашего предприятия.

В числе прочих текущих затрат чаще всего указывают – аренда помещения, коммунальные услуги, услуги связи, услуги по уборке помещения и т.д.

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:

Период (месяц)	...	...	...	...
Мероприятие 1				
Мероприятие 2				
Мероприятие 3				
Мероприятие 4				

*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.
- Выбор варианта аренды и заключение договора аренды.
- Обучение персонала.
- Реконструкция и ремонт помещения.
- Приобретение оборудования, инструмента, первоначального комплекта сырья, хозяйственных принадлежностей и т.д.

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?

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, который 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.

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.

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.

Общие параметры избранного варианта финансирования рекомендуется отразить в такой таблице:

№	Наименование источника	Месяц и год привлечения	Сумма	
			Руб.	%
1	Собственные средства, всего:			
	Денежные			
	Активы			
2	Займы и кредиты, всего:			

	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			
	Итого по всем источникам	x		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 представления проекта, сколько для себя.

Выглядеть он может примерно так:

Период (номер недели/месяца)	1	2	3	4
Затраты 1 этапа реализации проекта, всего:				
Государственная регистрация предприятия				
Заключение договора аренды				
Приобретение оборудования, хозяйственных принадлежностей				
Приобретение сырья, материалов				
Реклама				
ФОТ				
Непредвиденные расходы				
Источники финансирования,				

всего:				
Государственные субсидии				
Личные средства				
Кредиты				
Заем				
Иные источники финансирования				
Остаток средств, руб. (на конец недели/ месяца)				

6.3. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов.

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

В Томской области параллельно действуют несколько систем налогообложения, в частности:

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

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 или поквартально. 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:

№	Статьи доходов и расходов	Месяц/квартал		
		1	...	...
1	Выручка от реализации			
2	Всего переменных затрат			
3	Всего постоянных затрат			
4	Проценты за кредит/займ			
5	Налоги			
	Чистая прибыль			

7. Анализ рисков.

В заключительном разделе описания проекта 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 проверяющих органов
- Подорожание ресурсов, оборудования и т.д.

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.