|  |  |
| --- | --- |
| **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**  **по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности**  **в рамках мероприятий программы социальной адаптации** | |
| ФИО Заявителя |  |
| Наименование и суть проекта  *Что и как планируется производить (продавать, указывать услуги)?* |  |
| Ваши клиенты, география  *Кто будет приобретать ваши товары, пользоваться вашими услугами? где расположен рынок сбыта (город, район)?* |  |
| Место осуществления деятельности  *Требования к помещению, и на каких условиях оно будет использоваться (собственное, арендованное и т.д.)* |  |
| Работники  *Будут ли наемные работники и сколько?* |  |
| Правовая форма *отметить* | ИП самозанятый |
| Режим налогообложения | УСН Патент НПД ОСН |
| Объем финансирования проекта  *Сумма единовременных расходов для начала деятельности* |  |
| в том числе по источникам финансирования проекта |  |
| единовременная денежная выплата |  |
| собственные средства |  |
| заемные средства |  |
| Ожидаемые результаты проекта |  |

## *Прилагаемые формы могут быть заполнены, как самостоятельно Заявителем, так и при содействии МАУ «ЦС МСП».*

РАЗДЕЛЫ, КОТОРЫЕ ЗАПОЛНЯЕТ ЗАЯВИТЕЛЬ (ПРЕТЕНДЕНТ НА ПОЛУЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ)

## ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

|  |  |
| --- | --- |
| Виды товаров, работ, услуг |  |
| Нужна ли сертификация, лицензирование, прочие разрешения |  |
| Какие имеются отличия от аналогичных товаров/работ/услуг, которые уже есть на рынке |  |
| Есть ли дефицит товаров, работ, услуг? |  |
| Конкуренты |  |
| Анализ цен на рынке в данный момент |  |
| Особенности спроса на данный продукт (изменчивость, сезонность) |  |

**ПРОГНОЗНЫЙ ОБЪЕМ ПРОДАЖ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товаров, работ, услуг | Ед. изм. | Средняя цена, руб. *(за месяц)* | Количество в месяц | Стоимость в месяц, руб. |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Необходимо учитывать фактор сезонности (если таковой имеется).

Указать **есть ли сезонность**. Если есть, то указать, в какие месяцы и насколько падает (увеличивается) объем продаж.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Указать, **как будет производится оплата** (предоплата, оплата в день оказания услуги (поставки товара, выполнения работы), отсрочка платежа и т.д. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ** (расписать 12 месяцев с предполагаемого месяца старта предпринимательской деятельности)

|  |  |
| --- | --- |
| Месяц | Сумма выручки, тыс. руб. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Необходимо спланировать, сколько денег будет получено от продажи всех товаров (выполнения работ, оказания услуг). Необходимо учитывать фактор сезонности (если таковой имеется). А также момент оплаты. Например, покупатель может получить услугу в одном месяце, а оплатить в другом.

Потребность в необходимых производственных средствах: оборудовании, инструментах и вспомогательных устройствах.

По каждому наименованию оборудования и инструментов необходимо выбрать наиболее подходящие модели, определить удобного поставщика, стоимость и условия приобретения.

**СПИСОК НЕОБХОДИМЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА** *(оборудование, инструменты, оргтехника, мебель, включая собственное)*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования, технических средств | Направление использования | Поставщик | Срок поставки | Цена за ед. руб. | Кол-во | Стоимость оборудования, руб. |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ (ОФИСНЫЕ) ПЛОЩАДИ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид помещения | Адрес | Кв. м. | Собственник / право пользования | Стоимость аренды в месяц, руб.  *(в случае аренды)* |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

В случае использования собственных помещений и оборудования необходимо представить информацию по объектам***.***

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН *(примерный)*

|  |  |
| --- | --- |
|  | Период выполнения (месяц) |
| Получение единовременной денежной выплаты |  |
| Привлечение заемных средств |  |
| Регистрация предприятия |  |
| Ремонт помещения |  |
| Закупка оборудования |  |
| Доставка оборудования |  |
| Наладка и запуск оборудования |  |
| Наем персонала |  |
| Обучение персонала |  |
| Начало производства товаров, услуг |  |
| Выход на полную производственную мощность |  |
| И др. |  |

**СПИСОК НЕОБХОДИМЫХ МАТЕРИАЛОВ** (сырье, расходные материалы, товар для перепродажи)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование материалов | Ед. изм | Цена за ед. руб. | Кол-во | Стоимость, руб. |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**ПЕРСОНАЛ И ОПЛАТА ТРУДА** *(при необходимости)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Размер оплаты труда в месяц | Срок приема на работу |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Если предполагается найм персонала, необходимо указать должности, размер оплаты труда в месяц и дату, с которой предполагается трудоустройство

**ЗАТРАТЫ**

Для того чтобы понимать, сколько денег необходимо для организации бизнеса, необходимо отразить все затраты, которые важны для запуска предприятия. Это затраты на организацию деятельности, покупку оборудования, ремонт помещения.

**СМЕТА ЕДИНОВРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Статьи затрат | Сумма, руб. |
| 1. | Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности |  |
| 2. | Организационно-технические затраты: |  |
| 2.1 | ремонт помещения |  |
| 2.2 | оборудование и инструменты |  |
| 2.3 | мебель, оборудование, оргтехника |  |
| 2.4 | реклама |  |
| 2.5 | материалы и сырье |  |
| 2.6 | оплата аренды |  |
| 2.7 | оплата связи и коммунальных расходов |  |
| 2.8 | канцтовары, хозтовары и прочее |  |
|  | И др. |  |
|  |  |  |
|  | ИТОГО, в т.ч. по источникам приобретения |  |
|  | *единовременная денежная выплата* |  |
|  | *собственные средства* |  |
|  | *заемные средства* |  |

**ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ** – затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид затрат | Стоимость, руб. | |
| На месяц | На год |
| Стоимость материалов, сырья, расходных материалов |  |  |
| Транспортные расходы |  |  |
| Покупная стоимость товаров для перепродажи |  |  |
| Сдельная зарплата работников и отчисления с зарплаты |  |  |
| И др. |  |  |
| Итого: |  |  |

**ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ - з**атраты, связанные с производством, администрированием и прочие расходы, возникающие в ходе осуществления предпринимательской деятельности. Эти затраты носят периодичный характер, то есть возникают каждый месяц независимо от того, сколько продукта вы производите или услуг оказываете.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид затрат | Стоимость, руб. | |
| На месяц | На год |
| Услуги связи |  |  |
| Затраты на электроэнергию |  |  |
| Коммунальные услуги |  |  |
| Услуги сторонних организаций |  |  |
| Аренда помещений |  |  |
| Аренда оборудования |  |  |
| Офисные расходы |  |  |
| Приобретение вспомогательных расходных материалов |  |  |
| Текущий ремонт и уборка помещений |  |  |
| Затраты на маркетинг |  |  |
| И др. |  |  |
| Итого: |  |  |

**ПЕРЕЧЕНЬ РАСХОДОВ ЗА СЧЕТ ЕДИНОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНОЙ ВЫПЛАТЫ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид расходов *(наименование оборудования, материально-технических запасов и иного имущества и имущественных обязательств)* | Стоимость, руб. | Период расходования *(приобретения) (месяц, год)* | Поставщик | Подтверждающий документ  *(необходимо приложить)* |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

РАЗДЕЛЫ, ПО КОТОРЫМ МАУ «ЦС МСП» МОЖЕТ ПОДГОТОВИТЬ ПРОЕКТ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ ЗАЯВИТЕЛЯ

**План раздела:**

1. Планируем выручку (учитываем цены и изменения цен, сезонность);
2. Собираем все затраты;
   1. Определяем переменные затраты;
   2. Определяем постоянные затраты;
   3. Определяем все единовременные (инвестиционные) затраты;
3. Выбираем систему налогообложения и рассчитываем налоги;
4. Рассчитываем таблицу денежных потоков;
5. Показатели эффективности проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАСЧЕТ НАЛОГОВ И СБОРОВ** (расчет осуществляется на 12 мес. помесячно) | | | | | | |
| **Вид налогов** | **месяц** | | | | | **Итого** |
|  |  |  |  |  |
| Страховые взносы: |  |  |  |  |  |  |
| ПФ |  |  |  |  |  |  |
| ПФ (доход свыше 300 т.р.) |  |  |  |  |  |  |
| ФФОМС |  |  |  |  |  |  |
| Налогооблагаемая база |  |  |  |  |  |  |
| Ставка налога |  |  |  |  |  |  |
| Налог к уплате |  |  |  |  |  |  |
| **Всего:** |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ** (расчет осуществляется на 12 мес. помесячно) | | | | | | | | | | | |
| **Вид денежного потока** | **месяц** | | | | | | | | | | **Итого** | | |
|  | |  | |  | |  | |  | |
| **Поступления от продаж (выручка)** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **Переменные затраты** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Стоимость материалов |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Транспортные расходы |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Покупная стоимость товаров для перепродажи |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Сдельная зарплата работников и отчисления с зарплаты |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Прочие |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **Постоянные затраты** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Услуги связи |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Затраты на электроэнергию |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Коммунальные услуги |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Услуги сторонних организаций |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Аренда помещений |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Аренда оборудования |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Офисные расходы |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Приобретение вспомогательных расходных материалов |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Текущий ремонт и уборка помещений |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Затраты на маркетинг |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Прочие |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **Страховые взносы** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **Налоговые платежи** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **1. Результат от операционной деятельности** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Единовременные расходы - покупка активов |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Единовременные расходы - другие издержки подготовительного периода |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **2. Результаты инвестиционной деятельности** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Собственный капитал (личные вложения) |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Заемные средства |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Единовременная денежная выплата |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **3. Результат от финансовой деятельности** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| Баланс наличности на конец периода (п.1 - п.2 + п.3) |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **Баланс наличности на конец периода (нарастающим итогом)** |  | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ** (расчет осуществляется на 12 мес. помесячно) | | | | | | | | | | | | |
| **Наименование** | | **месяц** | | | | | | | | **Итого** | | |
|  | |  | |  | |  | |
| 1. Выручка от реализации | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 2. Затраты | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 2.1. Единовременные затраты | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 2.2. Постоянные затраты | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 2.3. Переменные затраты | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 2.4. Страховые взносы | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 3. Налоги | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| 4. Чистая прибыль (п.1 - п.2 - п.3) | |  | |  | |  | |  | |  | | |
| **5. Чистая прибыль нарастающим итогом** | |  | |  | |  | |  | |  | | |

### ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| Чистая прибыль, руб. |  |
| Выручка, руб. |  |
| Вложения, руб. |  |
| Рентабельность продаж, % |  |
| Рентабельность вложений, % |  |
| Срок окупаемости |  |