1. **Финансово-экономическое обоснование избранного вида деятельности на территории Новгородской области (бизнес-план)**
2. Наименование организации / Ф.И.О. индивидуального предпринимателя /
3. Ф.И.О. самозанятого *Иванов Иван Иванович*

Местонахождение *Великий Новгород*

Наименование проекта *Производство элементов декора*

Планируемая дата начала реализации проекта – *сентябрь 2022 г.*

1. Телефон
2. Электронная почта
3. Бизнес-план составил *Иванов Иван Иванович*
4. (фамилия, имя, отчество)

Дата составления *« 01 » сентября 2022г.*

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕК](#_toc118)ТА

[1.1.Цель реализации бизнес-про](#_toc120)екта

[1.2.Описание имеющейся производственной базы](#_toc126)

[1.3.Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы](#_toc132)

[1.4.Описание продукции/услуг](#_toc142)

[1.5.Требуемый объем финансирования](#_toc148)

[Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ](#_toc198)

[2.1. Рынки сбыта продукции/услуг](#3.1.3.1. Рынки сбыта|outline)

2.2. Потребители продукции/услуг (описание целевой аудитории)..…….………………………………..

[2.3. Цена сбыта продукции/услуг](#3.3.3.3. Цена сбыта продукции (услуги)|outline) .

[Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН](#_toc319)

[3.1. Этапы и сроки реализации проекта](#4.1.4.1. Этапы и сроки реализации проекта|outline)

[Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН](#_toc485)

[4.1. Общие положения](#5.1.5.1. Общие положения|outline)

[4.2. Режим налогообложения](#5.2.5.2. Режим налогообложения|outline)

[4.3. Источники финансирования проекта](#5.3.5.3. Источники финансирования проекта|outline)

[4.4. Доходы от продаж](#5.4.5.4. Доходы от продаж|outline)

[4.5. Смета текущих расходов (в руб.)](#5.5.5.5. Смета текущих расходов (в руб.)|outline)

[4.6. Расчет чистого дохода (в руб.)](#5.6.5.6. Расчет чистого дохода (в руб.)|outline)

[4.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений](#5.7.5.7. Расчет срока окупаемости финансовых вложений |outline)

4.8 Риски…………………………………………………………………………………

# Раздел 1. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

**1.1 Цель реализации бизнес-проекта**

Целью данного проекта является производство продукции, элементов декора в Великом Новгороде - изделий из дерева, пластика, гипса, стабилизированного мха, эпоксидной смолы и других материалов, для офиса, дома и сада и пр. А также в целях развития досуга, эмоционального и творческого воображения у молодого населения - проведение мастер-классов.

Предметы из дерева привлекают потребителей своей натуральностью, изящностью. Лазерные технологии позволяют изготовить эксклюзивные значки, магниты, брелоки, настенные и настольные календари и часы, рамки для фото, шкатулки и другие промо-сувениры по индивидуальному дизайну.

Игрушки из натуральных материалов очень ценятся современными родителями.

Фитостены – это элементы вертикального озеленения, состоящие из живых растений. Они всегда выглядят привлекательно, соответствуют современному дизайну и насыщают воздух кислородом. К тому же, подобные конструкции не нуждаются в уходе.

Изделия из эпоксидной смолы - красивы, уникальны, удобны в использовании, высокопрочные, стойкие к внешним воздействиям, не боятся ударов, ультрафиолета, нетоксичны. Совместно со смолой используются растения, листики, цветы (высушенный гербарий), бутоны, соцветия, заготовки дерева, декоративный песок, камешки, ракушки.

Стабилизированный мох — это мох, в котором остановлены все биологические процессы, а вода в растениях вытеснена стабилизирующим составом, который сохраняет мох в первозданном состоянии на многие десятки лет вперед. Стабилизированный мох выглядит как настоящий и по тактильным характеристикам не отличается от него.

Гипс удобен и практичен. Им оформляют внутреннее помещение богатых квартир и наружную площадь. Его используют для изготовления прикладного декора в виде панно и картин, а также для создания коллекций скульптур – от садовых, до небольших, выставляющихся на продажу на различных выставках, где мастера могут похвалиться уровнем своего умения и найти новых долгосрочных клиентов.

**1.2 Описание имеющейся производственной базы**

Профессиональные навыки : художественное образование ….

Выбранные виды производства позволяют выполнять весь цикл производства самостоятельно, без привлечения наемных работников.

Имеются следующие станки:

1. граверный станок
2. фрезерный станок
3. шлифовальный станок

Персональный компьютер для подключения станка с ЧПУ.

**1.3 Обоснование потребности в развитии или создании производственной базы**

Планируется приобрести следующее оборудование:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Описание | Ориентировочная цена |
| Комбинированный станок | 0,4 кВт / час | 200 000 руб. |
| ЧПУ фрезерно-настольный станок CNC 1030 | Используется для производства мебели:  0,8 кВт /час | 129 000 руб. |
| Аренда помещений (10 500 руб. в месяц) | Аренда за 2 месяца | 2\*10 500 руб. = 21 000 руб. |
| Итого |  | **350 000 руб.** |

**1.4 Описание продукции/услуг**

Изделия из дерева, пластика, гипса, стабилизированного мха, эпоксидной смолы и других материалов, для офиса, дома и сада и пр.

Элементы декора, такие как: изделия из массива дерева, декоративные панно и прочее. Изделия с применением эпоксидной смолы: бижутерия (серьги, кулоны, кольца, броши), кубки, медали, разделочные доски, настенные часы и прочие элементы декора.

Производство малогабаритной мебели (журнальные столы, прикроватные тумбы, табуреты).

**1.5 Требуемый объем финансирования**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника финансирования** | **Сумма**  **(руб.)** |
| Средства государственной социальной помощи на основании социального контракта | 350 000,00 |
| Займ/ кредит | 0 |
| Собственные (привлеченные) вложения | 0 |
| **Итого сумма финансовых вложений** | **350 000,00** |

# Раздел 2. СБЫТ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ, МАРКЕТИНГ

**2.1. Рынки сбыта продукции/услуг**

В обществе сложилась тенденция, что полезности и применимость в быту подаренного предмета постепенно уходит на второй план, упор делается на уникальность, неожиданность, веселье и память.

Конкуренция: Столярные мастерские «…..»

Конкурентные преимущества:

* широкий ассортимент произведений ручной работы
* оригинальность

Каналы продаж: Обязательно нужно участвовать в городских мероприятиях и ярмарках, а при достижении определённого уровня узнаваемости можно открыть собственную постоянную торговую точку.

Использовать рекламу: социальные сети (инстаграм, вконтакте, авито); «Сарафанное радио».

**2.2. Потребители продукции/услуг**

Целевой аудиторией проекта станут взрослые мужчины и женщины:

* Желающие украсить свой интерьер
* ….

**2.3. Цена сбыта продукции/услуг**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Продукт** | **Ед. изм.** | **Планируемая**  **цена (руб.)** |
| Изделия из эпоксидной смолы (бижутерия) | шт | от 800,00 |
| Изделия из эпоксидной смолы (малогабаритная мебель, элементы декора) | шт | от 3 500,00 |
| Изделия из гипса | шт | от 500,00 |
| Малогабаритная мебель | шт | от 10 000,00 |

# Раздел 3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

**3.1. Этапы и сроки реализации проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование этапа** | **Стоимость**  **этапа** | **Срок начала-окончания** |
| **Приобретение оборудования в том числе:** | 350 000,00 | Сентябрь 2022 |
| Комбинированный станок | 200 000,00 | Сентябрь 2022 |
| ЧПУ фрезерно-настольный станок CNC 1030 | 129 000,00 | Сентябрь 2022 |
| Аренда помещений (10 500 руб. в месяц) | 21 000,00 | Сентябрь 2022 |

# 

# Раздел 4. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

**4.1. Общие положения**

В состав раздела включены:

1. Доходы от продажи продукции / поступлений, связанных с оказанием услуг.
2. Смета текущих расходов.
3. Расчет чистого дохода.
4. Расчет срока окупаемости финансовых вложений.

Расчеты финансового плана проекта должны быть подготовлены для первого года реализации проекта по месяцам.

Расчеты выполняются в постоянных ценах, принимаемых на момент расчета финансово-экономического обоснования проекта.

Все расчеты представлены далее.

При расчете материалов приняты следующие процентные соотношения доли материалов в продажной стоимости:

|  |  |
| --- | --- |
| изделия из гипса | 5% |
| изделия из дерева | 40% |

При расчете расходов на эл. энергию принято допущение, что при работе 160 часов в месяц самым мощным инструментом (0,8 кВт) и цене 4,75 руб. за 1 кВт/час.

**4.2. Режим налогообложения**

Оптимальным режимом налогообложения для данного вида индивидуальной предпринимательской деятельности является налог на профессиональный доход, 4% при поступлении денежных средств от физических лиц, 6% при поступлении денежных средств от юридических лиц.

**4.3. Источники финансирования проекта**

В качестве источника финансирования проекта предполагается:

средства государственной социальной помощи на основании социального контракта – **350 000,00 рублей**

**4.4. Доходы от продаж**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продажи в натуральном выражении** | **Ед. изм.** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** |
| Изделия из эпоксидной смолы  (малогабаритная мебель, элементы декора и прочее) | **шт** | **4** | **18** | **20** | **27** | **25** | **27** | **29** | **22** | **20** | **29** | **24** | **34** |
| Изделия из гипса | **шт** | **8** | **10** | **9** | **12** | **10** | **11** | **12** | **8** | **11** | **10** | **10** | **10** |
| Малогабаритная мебель | **шт** | **4** | **4** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** | **5** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доход от продаж в стоимостном выражении** | **Цена, руб.** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь**  **2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель**  **2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** |
| Изделия из эпоксидной смолы  (малогабаритная мебель, элементы декора и прочее) | **800-**  **3 500** | **9 600** | **22 500** | **3 0000** | **36 000** | **32 000** | **36 000** | **41000** | **31 000** | **30 000** | **41 000** | **31 000** | **46 000** |
| Изделия из гипса | **300-**  **500** | **1 700** | **3 500** | **6 300** | **12 100** | **18 700** | **25 600** | **21 300** | **18 400** | **32 000** | **18 800** | **21 800** | **17 700** |
| Малогабаритная мебель | **10 000** | **40 000** | **40 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** |
| **Итого доходы от продаж** |  | **51 300** | **66 000** | **86 300** | **98 100** | **100 700** | **111 600** | **112 300** | **99 400** | **112 000** | **109 800** | **102 800** | **113 700** |

**4.5. Смета текущих расходов (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование**  **расходов** | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май**  **2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **ИТОГ** |
| Расходы на материалы остальное | 7 040 | 8 730 | 12 990 | 15 600 | 16 260 | 19 020 | 19 020 | 15 690 | 19 950 | 17 880 | 16 530 | 19 470 | 186 930 |
| Аренда | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 240 000 |
| Связь | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6 000 |
| Эл. энергия (0,8 кВт \*160 час\*4,75руб) | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 608 | 7 296 |
| Расходы на рекламу | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 60 000 |
| **Итого расходы:** | **33 148** | **39 757** | **40 798** | **43 663** | **44 443** | **47 488** | **47 623** | **44 053** | **48 133** | **46 498** | **44 923** | **48 118** | **528 645** |

**4.6 Расчет чистого дохода (руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** | **Итого** |
| 1. Доход от продаж | 51 300 | 66 000 | 86 300 | 98 100 | 100 700 | 111 600 | 112 300 | 99 400 | 112 000 | 109 800 | 102 800 | 113 700 | 1 164 0000 |
| 2. Текущие расходы | 33 148 | 39 757 | 40 798 | 43 663 | 44 443 | 47 488 | 47 623 | 44 053 | 48 133 | 46 498 | 44 923 | 48 118 | 528 645 |
| 3. Доход за вычетом расходов (стр.1 – стр.2) | 18 152 | 26 243 | 45 502 | 54 437 | 56 257 | 64 112 | 64 677 | 55 347 | 63 867 | 63 302 | 57 877 | 65 582 | 635 355 |
| 4. Налоги | 2 052 | 2 640 | 3 452 | 3 924 | 4 028 | 4 464 | 4 492 | 3 976 | 4 480 | 4 392 | 4 112 | 4 548 | 46 560 |
| **5. Чистый доход (стр. 3-4)** | **31 096** | **23 603** | **42 050** | **50 513** | **52 229** | **59 648** | **60 185** | **51 371** | **59 387** | **58 910** | **53 765** | **61 034** | **588 795** |

**4.7 Расчет срока окупаемости финансовых вложений**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Сентябрь 2022** | **Октябрь 2022** | **Ноябрь 2022** | **Декабрь 2022** | **Январь 2023** | **Февраль 2023** | **Март**  **2023** | **Апрель 2023** | **Май 2023** | **Июнь**  **2023** | **Июль**  **2023** | **Август 2023** |
| Сумма финансовых вложений на начало периода | 350 000 | 318 904 | 295 301 | 253 251 | 202 738 | 150 509 | 90 861 | 30 676 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистый доход | 31 096 | 23 603 | 42 050 | 50 513 | 52 229 | 59 648 | 60 185 | 51 371 | 59 387 | 58 910 | 53 765 | 61 034 |
| Остаток не погашенных финансовых вложений на конец периода | 318 904 | 295 301 | 253 251 | 202 738 | 150 509 | 90 861 | 30 676 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Срок окупаемости проекта - 8 месяцев.

**4.8 Риски и предполагаемые меры по их снижению:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сущность рисков** | **Механизмы снижения рисков** |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия спроса | Усиленная работа по продвижению продукции на рынок. Рекламная поддержка, маркетинговые мероприятия. |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине увеличение затрат | Снижение затрат, влияющих на себестоимость продукции и как следствие, на конечную цену реализации готовой продукции |
| Неполучение выручки в полном объеме по причине отсутствия дополнительного оборудования и оснащения | Введение дополнительных услуг. Введение новых программ и альтернативных методик в работе с клиентами |
| Повышение коммунальной платы | Снижение общих накладных расходов |
| Претензии со стороны потребителей к качеству услуг | Динамичное расширение, повышение и контроль качества услуг |
| Форс-мажорные обстоятельства | Увеличение сырья на складе, заключение договора на обслуживание оборудования, со временем приобретение еще одного комплекта оборудования |