**Модуль Е. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели**

1. Представлены корректные расчеты выбора наиболее оптимальной системы налогообложения (сравнение УСН и ОСН)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели, руб.** | **ОСН**  | **УСН**  | **НДП**  |
| Доход (в год) | 1 110 000 | 1 110 000 | 1 110 000 |
| Затраты (в год) | 448 650 | 448 650 | 448 650 |
| Налоги, в т.ч. страховые взносы (медицинская страховка 5,1%,социальное страхование 2,9% ) \* если не нанимать рабочих  | 85 975,533 728,8519 179,15 | 39 68133 728,85- | 26 454-- |
| Прибыль в распоряжении/убыток | 552 466,5 | 587 940,15 | 634 896 |
| Налоговая нагрузка, % | 13 % | 6 % | 4 % (при условии, что в 1 год работы мы не торгуем юридическим лицам (а это 2%)  |

Разница в сумме прибыли и налогов очевидна
Вывод: в анализируемом периоде (за 2023 год) оптимальной системой налогообложения является Налог на профессиональный доход (НДП)

Перейти на налог на профессиональную деятельность имеют право физлица, субъекты предпринимательства, которые работают на себя. Они должны сами производить товары, оказывать услуги, выполнять работы и не привлекать для этого других лиц. Важно, чтобы их общий ежегодных доход не превышал 2,4 млн рублей, иначе не получится применить режим НПД.

1. **Представлены корректные расчеты налоговых и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды**

Самозанятые перечисляют в бюджет РФ только один налог – налог на профессиональную деятельность. Они освобождены от НДФЛ и НДС.

У самозанятых есть только один обязательный платеж — налог с каждой заработанной суммы:

4 % – если средства перечисляет физическое лицо

6 % – когда средства поступают от юридического лица

1. **Составлен корректный бюджет инвестиций (в т.ч. расходы стартового периода, перечень приобретаемых основных средств)**

**Мы будем инвестировать личные средства для приобретения основных средств – это конвекционный шкаф и куттер для дробления, а также оборотных средств (таблица 2). Для стартового периода в 2023 году нам потребуется расходы на рекламу и продвижение, в первые три месяца расход будет максимальным (таблица 3)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, ед. | Стоимость, руб. | Итого, руб. |
| Пекарский конвекционный шкаф | 1 | 125 000 | 125 000 |
| Куттер Gastrorag HR-6 | 1 | 22 000 | 22 000 |
| **Итого:** |  |  | 147 000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, ед. (год)**  | **Стоимость, руб.** | **Итого, руб** |
| Овсяные хлопья | **1 850 кг** | **100** | **185 000** |
| Грецкие орехи | **370 кг** | **450** | **166 500** |
| Арахис | **370 кг** | **250**  | **92 500** |
| Изюм | **277,5 кг** | **150**  | **41 625** |
| Мед  | **370 кг** | **250** | **92 500** |
| Стаканчик для кофе с крышкой 0, 25 | **18 500** | **5,40**  | **99900** |
| Итого (в год)  | **578 125**  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Период** | **Наименование** | **Стоимость**  |
| I квартал | Таргетированная реклама (ВКонтакте) | 6 000 |
| Плакат с рекламой | 600 |
| II квартал | Таргетированная реклама (ВКонтакте) | 3000 |
| Плакат с рекламой | 240 |
| III квартал | Таргетированная реклама (ВКонтакте) | 3000 |
| Плакат с рекламой | 360 |

1. **Представлен и обоснован корректный расчет потребности в оборотном капитале**
2. **Определены и обоснованы источники финансирования**

**Первоначальным капиталом для запуска у нас это личные сбережения в размере 200 000 руб.,**

Использование личных сбережений для запуска бизнеса по производству гранолы имеет ряд преимуществ:

1. **Отсутствие долгов** - при использовании собственных сбережений не возникает необходимости возврата заемных средств, что уменьшает риски и финансовые затраты.

2. **Уменьшение издержек** - при использовании своих денег можно сократить расходы на обслуживание займов, ипотеки или кредитных карт.

3. **Уменьшение процентов и комиссий** - при использовании кредитных или дебетовых карт вынужденно приходится платить проценты и комиссии за использование средств. Эти дополнительные затраты не возникают, когда используются личные сбережения.

4. **Повышение доверия** - если предприниматель инвестирует свои собственные средства в бизнес, это демонстрирует его уверенность в успехе проекта и может вызвать доверие со стороны потенциальных партнеров, инвесторов и клиентов.

5. **Укрепление финансовой независимости** - инвестирование в свой бизнес помогает сформировать долгосрочное финансовое благополучие, что особенно важно для самозанятых, у которых нет фиксированного дохода.

1. Представлен и прокомментирован бюджет доходов и расходов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Годы****Показатели** | **1 год****работы** | **2 год****работы** | **3 год****работы** |
| Общая выручка от деятельности | 1 110 000 | 1 440 000 | 1 440 000 |
| Общие затраты | 448 650 | 536 100 | 536 100 |
| Финансовый результат (прибыль) | 661 350 | 903 900 | 903 900 |
| УСН ставка 4% на второй год 6% | 26 454 | 54 234 | 54 234 |
| Чистый доход | 634896 | 849 866 | 849 866 |

1. Представлен и прокомментирован бюджет движения денежных средств

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Год работы** |
| **0** | **1** | **2** |
| Поступления от продаж  | - | 1 110 | 1 440 |
| Производственно-сбытовые издержки всего  | - | 448,65 | 536,1 |
| Прибыль от продаж  | - | 661,35 | 903,9 |
| Налог на выручку  | - | 26,154 | 54,234 |
| Чистая прибыль  | - | 634,896 | 849,866 |
| Денежные средства от операционной деятельности  | - | 679,3 | 957,5 |
| Денежные средства от инвестиционной деятельности, в т.ч.: - собственные, | 200,7 | - | - |
| Денежный поток |  | 79,3 | 975,5 |
| Дисконтный множитель при ставке 11%  | 1,0 | 0,9 | 0,81 |
| Дисконтированный денежный поток доходов  | - | 224,64 | 3387,7 |
| Общий дисконтированный денежный поток | -200,7 | 224,64 | 3387,7 |
| Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом (ЧТСД)  | -200,7  | -23,94 | 3163,06 |

1. Практико-ориентированность представленных расчетов

Бюджет-доходов и расходов и бюджет движения денежных средств — это два основных инструмента финансовой планирования, которые используются предпринимателями для контроля за финансовыми потоками в их компании. Они оба являются практико-ориентированными, так как позволяют предпринимателю планировать свои доходы, расходы, а также движение денежных средств на основе реалистических данных о текущей ситуации в компании.

Бюджет-доходов и расходов — это план фактических доходов и расходов предприятия на определенный период времени (на год). Он позволяет определить ожидаемые доходы и расходы компании на основе прошлых показателей, текущих тенденций на рынке и прогнозируемых изменений. Бюджет-доходов и расходов дает возможность контролировать текущие расходы и рассчитывать, сколько денег будет необходимо на следующий период.

Бюджет движения денежных средств — это более детальный инструмент финансового планирования, который позволяет прогнозировать движение денежных средств компании в течение периода времени. Он содержит информацию о наблюдаемых наличных средствах, статьях финансирования и целевых капитальных инвестициях. Бюджет движения денежных средств учитывает текущую задолженность и позволяет предпринимателю планировать свои финансовые потоки на будущее, что облегчает принятие решений о финансах, налогах и инвестициях в будущем.

В целом, бюджет-доходов и расходов и бюджет движения денежных средств — это два взаимосвязанных инструмента, которые позволяют предпринимателю планировать свой бизнес и контролировать его финансовое состояние. Они являются практико-ориентированными, так как базируются на данных о прошлом и настоящем бизнеса и помогают максимизировать доходы и минимизировать расходы и риски.

(с помощью этих двух бюджетов вы можете конкретно оценить ситуацию в своей компании и понять, как выйти из тех или иных негативных ситуаций, например поднять или снизить цену на товар, куда именно направить денежные средства для получения наибольшей выгоды)

**Модуль Ж. Анализ региональных особенностей ведения бизнеса.**

**Внешние мероприятия:**

1. Я в деле.. Максим принимает участие в этой программе развития молодежного предпринимательства. Пригласили проводит деловые финансовые игры .. 2. Учувствовали ярмарке для самозанятых . На сайте техникума было приглашение на ярмарку и там студентам на собственном опыте рассказывала о плюсах самому вести бизнес . 3. Максим в качестве спикера учувствует в предпринимательском турнире в рамках профильной недели -посещал школы г. Кургана и области

**Внутренние мероприятия:** 1. Научно-практические конференции. 2. Финансовые бои для первых курсов и выпускных групп. 3. Оформление стенда по предпринимательству с интересной информацией для будущих бизнесменов.

**Регулярные мероприятия для привлечения выпускников:** Максим в совете техникума и все мероприятия по предпринимательской и финансовой грамотности мы в техникуме проводим регулярно. Так же конференции на одной их которых были представители всех техникумов Кургана.

**Нерегулярные мероприятия для привлечения выпускников:** бесплатная дегустация продукции, что бы студенты поняли что это такое и заинтересовались в продукте. Мастер классы по приготовлению гранолы.

**Инвестиционные особенности региона:** Курганская область является достаточно привлекательным направлением для инвестирования. Ниже перечислены 5 основных инвестиционно привлекательных особенностей Курганской области:

1. Благоприятное географическое расположение - Курганская область расположена на пересечении нескольких транспортных магистралей и имеет удобный доступ к железнодорожному и автомобильному транспорту. Это приводит к хорошим условиям для транспортировки товаров и межрегиональной торговли.

2. Развитая промышленность - в Курганской области развиты промышленные предприятия, работающие в различных отраслях, таких как металлургия, строительство, машиностроение и др. Также присутствуют поставщики оборудования и сырья, что позволяет быстро начать производство.

3. Наличие природных ресурсов - Курганская область оснащена многочисленными природными ресурсами, такими как ископаемые полезные ископаемые, леса, воды и др., что предоставляет возможности для развития различных отраслей, таких как горнодобывающая и деревообрабатывающая.

4. Бюджетные инвестиции - государственная политика Курганской области нацелена на привлечение инвестиций. В рамках этой политики область предоставляет инвесторам проекты ЖКХ, образования, медицины, сельского хозяйства и многих других сфер.

5. Наличие человеческих ресурсов - в Курганской области существует высокий уровень образования и культуры. Выпускники местных вузов имеют высокую квалификацию и готовы к работе в различных сферах. Это позволяет инвесторам находить квалифицированных специалистов для своих предприятий.

В целом, Курганская область представляет собой привлекательное направление для инвестирования, который предлагает широкие возможности для развития производства, закупки сырья и оборудования, а также быстрому развитию благодаря государственной поддержке.

**Мероприятия для удержания клиентов:** проведение акций для постоянных клиентов (карточки постоянного клиента, персональные скидки, специальные предложения и т.д.), постоянно улучшать уровень сервиса и производимой продукции, расширение ассортимента,.