Резюме

**Информация о разработчике бизнес-плана**

Я, Федорцов Максим Олегович, родился 04.02.1999 г. Проживаю по адресу: Витебская область, г. Орша, ул. Февральская д. 13.

Семейное положение: холост.

С раннего возраста меня заинтересовало изучение и разработка все возможных механизмов, в большей степени электронных. С появлением в 2005 году моего первого компьютера заинтересовался программированием. С этой даты отсчитывается опыт (не коммерческий) на различных языках Pascal, Base, C++, C#, HTML, JavaScript, Java, .Net, Python 3. Все знания получены путем чтения документации, что позволило развить иностранный язык и закреплены практическим путем, придумывая различные мини-проекты (сайты, игры, программы, боты).

В 2007 году желание изучать и строить привело меня на Станцию Юных Техников, где я занимался авиа-, ракета- моделированием.

В 2010 году занял 3-е место на республиканских соревнованиях, которые проходили в городе Молодечно, после занимал призовые места на областных соревнованиях. С пониманием, что надо двигаться дальше в 2012 году прекратил посещение СЮТ.

В период с 2014 – 2016 заинтересовавшись предпринимательством, применяя знания программирования, создавал посадочные страницы, интернет магазины, сервисы email-рассылок, в связи с чем пришлось изучить фреймворки Wordpress, Django, работу с серверными OS. Для продвижения потребовалось изучить таргетинговую, контекстуную рекламу, стратегию продвижения в соц. сетях. Из-за малого в то время опыта работы и неимением большого бюджета ни одна из идей не принесла прибыли.

В 2015 году мною на альтруистических началах был создан сайт для проката велосипедов в городе Витебск, предложена стратегия по развитию соц. сетей, которой пользуются до сих пор.

В 2015 году после полу года занятием велоспортом стал кандидатом в мастера спорта, что может охарактеризовать меня как целеустремленного человека.

В 2016 поступил в «Белорусский Государственный Технологический Университет» на дневную форму получения образования за счет средств республиканского бюджета на специальность «Автоматизация технологических процессов и производств» факультета химической технологии и техники.

В 2017 году перевелся в «Витебский Государственный Технологический Университет» на факультет информационных технологий и робототехники, сохранив специальность, сдав академическую разницу.

В 2018 году отчислен по собственному желанию справка А № 1405043, из-за плотной работы над своим проектом.

В 2018 году был восстановлен в Могилевский Государственный Университет на заочную форму получения образования.

С 2017 года разрабатываю различные интернет-площадки, некоторые из них:

SafeGram – площадка для проведения защищенных сделок, принимающая к оплате Qiwi, Bitcoin.

LancerGram – инструмент, помогающий администраторам каналов находить авторов для заказных статей.

KremlinGram – площадка, которая сводит рекламодателей и администраторов каналов, позволяет проводить безопасные сделки на самой платформе, принимает Qiwi, Bitcoin.

ReputBot – позволяет определить порядочность какого-либо продавца по его юзернейму.

YouBot – такси

RedPriceBot – подборка товаров по минимальной цене с выборкой по наличию с различных магазинов.

VeloVitebsk – сайт для проката велосипедов в городе Витебск.

3DPaneliOrsha – сайт-визитка для оршанского мастера.

По сегодняшний день занимаюсь самообразованием. В данный момент прохожу курсы по проектированию нейронных сетей на таких площадках как stepik.org, udemy.com, которые в последствии смогу применить в проектировании бионических протезов.

Обладаю такими личными качествами, как: прямолинейность, целеустремлённость, скрупулезность, стремлением к лучшему. Являюсь волевым, стрессоустойчивым, быстрообучающимся человеком.

**Информация о планируемой предпринимательской деятельности**

Планирую оказывать услуги по изготовлению и ремонту бионических протезов по всей Республике Беларусь.

В процессе работы буду использовать все полученные навыки и жизненный опыт.

Стоит отметить следующие навыки будущего предпринимателя:

* уверенное владение такими языками программирования как: Python 3; C++; HTML; JavaScript; CSS;
* практический опыт разработки программ, веб-сайтов, ботов, приложений;
* опыт сборки микросхем;
* опыт разводки и изготовления печатных плат;
* уверенное знание иностранного языка;
* опыт работы в: Fusion 360
* скрупулёзность, ответственность, тактичность.

Изучив рынок бионических протезов в СНГ, я пришел к выводу, что никто не задумывается, как протез будет выглядеть в конечном итоге. Производители в отсутствии конкуренции не эволюционируют. Проведя опрос среди разработчиков, дизайнеров, 3D моделистов - я получил отзывы о конкурентоспособности своего продукта в сравнении с аналогами из СНГ или даже Европы. Именно высокие отзывы о предоставленном мною прототипе и стали основным фактором принятия решения об открытии своего дела.

Проанализировав формы деятельности и способы уплаты налогов, мне удобнее работать как индивидуальный предприниматель, так как это дает определенные преимущества на старте:

* поддержка малого бизнеса в Республике Беларусь;
* минимальные инвестии для старта в бизнес;
* упрощенная система бухгалтерского учета;
* простота административного управления;
* высокая мобильность в принятии решения.

Из конкурентных преимуществ я бы выделил:

* выполняю работу, согласовывая все доработки с клиентом, разъясняя на что повлияет тот или иной выбор;
* высокое качество продукта, использование дорогих комплектующих;
* знание высокоуровневых языков программирования(Python3, C++);
* гарантийные обязательства;
* сертификация на территории Республики Беларусь;
* сертификация в министерстве здравоохранения;
* обращение большего внимание к персональному бренду;
* логирование работы протеза;
* постоянные каналы связи для клиентов;
* готов оказывать услуги за часть стоимости либо безвозмездно социально нуждающимся, детям до 18 лет в порядке очередности, но не более 10-ти устройств в месяц, для каждого сегмента.

**Финансовая информация**

Для организации предпринимательской деятельности мне необходимы денежные средства в размере …. Часть этих средств - … руб., планирую покрыть за счет выделенной субсидии, а оставшуюся сумму - …. – с использованием личных сбережений.

Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя будет проведена по месту прописки и проживания.

В процессе предпринимательской деятельности я буду уплачивать налог по упрощенной системе налогообложения.

За отчетный год работы планируется выйти на рубеж по чистому доходу в … руб., заработав не менее … руб. за год. Точка безубыточности (ВЕР) составляет … руб. и значит, проект начнет приносить прибыль, начиная с первого месяца с момента регистрации индивидуального предпринимателя. Рентабельность в первый год более ... %.

Описание услуги

Основным направлением моей деятельности будет проектированием бионических протезов верхних и нижних конечностей, ремонт в случае неправильной эксплуатации, замена при изменении роста(с оплатой разработки нового корпуса), продажа EMG электродов.

**Планируемые цены**

|  |  |
| --- | --- |
| **Услуга** | **Стоимость в рублях** |
| Бионический протез PLA | 2135 |
| Бионический протез PLA + С | 3202 |
| Бионический протез C | 10700 |
| Изготовление нового корпуса протеза: |  |
| Углеродное волокно | 2135 |
| PLA пластик | 100 |
| PLA пластик + углеродное волокно | 300 |
| Продажа электродов (мин. 3шт.) | 0,30 |
| Индивидуальный дизайн | 400 |
| Индивидуальная покраска | 100 |
| Добавление голосового управления | 300 |
| Добавление возможности зарядки от тепла тела | 200 |
| Добавление NFC меток для распознавания предметов | 100 |
| Продажа NFC метки | 6 |
| Гарантия на обслуживание (2 года) | 150 |
| Продление гарантии (1 год) | 100 |
| Продажа зарядного устройства | 20 |
| Продажа беспроводного зарядного устройства | 100 |
| Замена движетеля | 30 |
| Замена EMG датчика | 150 |
| Замена микросхемы управления | 200 |
| Замена аккумуляторов | 300 |
| Замена блока элементов Пелье | 200 |
| Замена пальца PLA | 100 |
| Замена пальца PLA + C | 150 |
| Замена пальца C | 400 |
| Замена кисти PLA | 200 |
| Замена кисти PLA + C | 300 |
| Замена кисти C | 700 |

Анализ рынка сбыта

По данным [sb.by](https://www.sb.by/articles/biomaster-na-vse-ruki.html) в Беларуси проживает 8000 людей без верхних и(или) нижних конечностей.

Kобщ = НК + ВК = 8000;

Ep = Kобщ × m × n × p = 8000 × 815 × 1 × 2200 = 14 344 000 000;

Ep – потенциальная емкость рынка продажи бионических протезов;

Kобщ – размер целевого сегмента людей без верхних и(или) нижних конечностей;

m – размер базовой услуги;

n – число таких покупок за год;

p – средняя стоимость договора;



D – доля на рынке;

Ep – потенциальная емкость рынка руб.;

Q – планируемая выручка за год руб.;

Моя доля на рынке составляет около 0.02%, что является не значительной, а значит, в условиях отсутствия конкуренции позволит легко закрепиться в своем целевом сегменте и гармонично расти, чтоб в последующем занять большую часть. После чего, можно будет расширить сферу услуг: экзо-скелеты для парализованных; протезы для людей с высокой степень ампутации; доработка нейросети для симбиотической работы протеза.

Оценка конкуренции

Конкурент №1 – косвенный конкурент «Белорусский протезно-ортопедический восстановительный центр».

Конкурент №2 – Косвенные конкуренты из СНГ и (или) закончившие свою деятельность.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | | ИП Федорцов | Конкуренты | |
| №1 | №2 |
| Услуга | Оперативность | 7 | 8 | 5 |
| Качество | 9 | 7 | 4 |
| Индивидуальный подход | 10 | 7 | 5 |
| Профессионализм | 9 | 9 | 3 |
| Опыт работы | 8 | 9 | 3 |
| Список услуг | 10 | 5 | 7 |
| Гарантийные обязательства | 9 | 9 | 2 |
| Фирменные материалы | 10 | 7 | 2 |
| Компенсация ущерба | 9 | 8 | 2 |
| Цена | Наличный | 9 | 10 | 5 |
| Безналичный расчет | 8 | 10 | 4 |
| Поэтапный период оплаты | 10 | 8 | 10 |
| Возможность работы без предоплаты | 10 | 8 | 5 |
| Широкий диапазон цен | 10 | 6 | 0 |
| Канал сбыта | Директ-маркетинг | 8 | 0 | 0 |
| Собственная клиентская база | 0 | 9 | 0 |
| Интернет-магазин | 9 | 8 | 8 |
| Продвижение услуги на рынке | Имидж | 9 | 9 | 7 |
| Сарафанная реклама | 7 | 9 | 7 |
| Реклама | 8 | 6 | 8 |
| Визитки | 10 | 7 | 0 |
| Сайт | 10 | 8 | 8 |
| YouTube | 7 | 0 | 7 |
| Социальные сети | 7 | 0 | 7 |
| **Всего баллов** | | 203 | 167 | 109 |

Оценка конкуренции показывает, что, несмотря на наличие косвенного конкурента в лице «Белорусский протезно-ортопедический восстановительный центр» и ее филиалов у меня есть значительно преимущество в выборе ассортимента, качества предлагаемых услуг и широкому диапазону цен. Это связанно прежде всего с тем что на рынке отсутствует конкуренция и БПОВЦ не заинтересован в реорганизации производства для производства функциональных бионических протезов, а лишь их муляжей. Реорганизация, прежде всего, повлечет за собой большие траты на разработку, обучение и перепрофилизацию специалистов. А так как спрос на бионические протезы, которые могли бы восстановить не только видимую, но и функциональную часть руки, то у меня есть большие шансы на то, что получится занять свое место на рынке протезирования.

Маркетинговый план

|  |  |
| --- | --- |
| Силы   * Опыт разработки более 8 лет * Обучение в БГТУ, ВГТУ, МГУП * Курсы разработки * Свое помещение * Здоровье и целеустремленность * Опыт работы с ЮЛ | Слабости   * Недостаток денежных средств * Отсутствие требуемых комплектующих на территории РБ * Отсутствие команды * Время затратная деятельность |
| Возможности   * Гос поддержка * Отсутствие конкуренции в лице соотечественников * УСН | Угрозы   * Инфляция * Форс-мажоры * Высокая стоимость относительно обычных протезов |

**Стратегии маркетинга**

Проанализировав свои сильные и слабые стороны, а так же рыночные возможности и угрозы для успешного развития своего бизнеса в практике буду применять следующие стратегии предпринимательской деятельности:

1. Стратегия качества – изготовление протезов высокого качества, уделять высокое внимание дизайну.
2. Рекламная стратегия – продвижение через социальные сети, получение трафика на сайт компании, работа с блогерами, визитки, проведение краунд компания, ознакомительные буклеты, сотрудничество со СМИ и ведущими интернет площадками (прим. tut.by), снятие вирусных рекламных роликов, показывающие конкурентные преимущества нашего продукта.
3. Стратегия развития:

* Первые 7 месяцев – установка контактов с областными больницами, травматологиями и диагностическими центрами. Семинары для травматологов, с презентацией продукта и его возможностей;
* 7 – 12 месяц работы - набор группы для тестирования протезов на различном сегменте клиентов;
* 12 – 15 месяцы работы - создание клиентской базы и портфолио с индивидуальными дизайнами;
* 15 месяц начало экспортирования товара в страны СНГ, Европы.

1. Ценовая стратегия – буду применять стратегию проникновения, устанавливая более приемлемые цены на продукт, при этом имея явное преимущество(дизайн, качество) перед производителями из СНГ и Европы.

Будут накапливаться средства для открытия офиса и реорганизации производства. Планирую нанять штатного дизайнера и специалиста по продажам.

**Прогнозный план оказания услуг**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование услуги** | Январь | | | | | Февраль | | | | | Март | | | | | Апрель | | | |
| Цена | Кол-во | | Стоимость | | Цена | Кол-во | | Стоимость | | Цена | Кол-во | | Стоимость | | Цена | Кол-во | Стоимость | |
| Бионический протез PLA | 2135,00 | 10 | | 21350,00 | | 2135,00 | 20 | | 42700,00 | | 2135,00 | 30 | | 64050,00 | | 2135,00 | 40 | 85400,00 | |
| Бионический протез PLA + C | 3202,00 | 3 | | 9606,00 | | 3202,00 | 6 | | 19212,00 | | 3202,00 | 9 | | 28818,00 | | 3202,00 | 12 | 38424,00 | |
| Бионический протез C | 10700,00 | 1 | | 10700,00 | | 10700,00 | 2 | | 21400,00 | | 10700,00 | 3 | | 32100,00 | | 10700,00 | 4 | 42800,00 | |
| EMG электроды | 0,30 | 1260 | | 378,00 | | 0,30 | 2520 | | 756,00 | | 0,30 | 3780 | | 1134,00 | | 0,30 | 5040 | 1512,00 | |
| **Всего** |  | | | **42034,00** | |  | |  | **84068,00** | |  | |  | **126102,00** | |  |  | **168136,00** | |
| **Наименование услуги** | Май | | | | | Июнь | | | | | Июль | | | | | Август | | | |
| Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | | Стоимость |
| Бионический протез PLA | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | | 106750,00 |
| Бионический протез PLA + C | 3202,00 | 15 | | | 48030,00 | 3202,00 | 18 | | | 57636,00 | 3202,00 | 21 | | | 67242,00 | 3202,00 | 24 | | 76848,00 |
| Бионический протез C | 10700,00 | 5 | | | 53500,00 | 10700,00 | 6 | | | 64200,00 | 10700,00 | 7 | | | 74900,00 | 10700,00 | 8 | | 85600,00 |
| EMG электроды | 0,30 | 6300 | | | 1890,00 | 0,30 | 12960 | | | 3888,00 | 0,30 | 19980 | | | 5964,00 | 0,30 | 27360 | | 8208,00 |
| **Всего** |  | | | | **210170,00** |  | |  | | **232474,00** |  | |  | | **254856,00** |  |  | | **277406,00** |
| **Наименование услуги** | Сентябрь | | | | | Октябрь | | | | | Ноябрь | | | | | Декабрь | | | |
| Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | | | Стоимость | Цена | Кол-во | Стоимость | |
| Бионический протез PLA | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | | | 106750,00 | 2135,00 | 50 | 106750,00 | |
| Бионический протез PLA + C | 3202,00 | 27 | | | 86454,00 | 3202,00 | 30 | | | 96060,00 | 3202,00 | 33 | | | 105666,00 | 3202,00 | 36 | 115272,00 | |
| Бионический протез C | 10700,00 | 9 | | | 96300,00 | 10700,00 | 10 | | | 107000,00 | 10700,00 | 11 | | | 117700,00 | 10700,00 | 12 | 128400,00 | |
| EMG электроды | 0,30 | 35100 | | | 10530,00 | 0,30 | 43200 | | | 12960,00 | 0,30 | 51660 | | | 15498,00 | 0,30 | 60480 | 18144,00 | |
| **Всего** |  | | | | **222225,00** |  | |  | | **322770,00** |  | |  | | **345614,00** |  |  | **368566,00** | |
| **Наименование услуги** | Итого за год | | | | |
| Кол-во | | Стоимость | | |
| Бионический протез PLA | 500 | | 1067500,00 | | |
| Бионический протез PLA + C | 234 | | 749268,00 | | |
| Бионический протез C | 78 | | 834600,00 | | |
| EMG электроды | 269643 | | 80892,9 | | |
|  | **270455** | | **2732260,00** | | |

Организационный план

Для организации предпринимательской деятельности мне надо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, зарегистрироваться в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции г. Орша, стать на учет в отделении «фонда социальной защиты населения». Так же мне необходимо открыть свой текущий (расчетный) счет в банке.

Необходимо приобрести:

* Ноутбук – для беспрепятственного перемещения по Республики Беларусь с целью:

1. презентации протеза диагностическим центрам, областным травматологиям, благотворительным фондам;
2. запись размеров гильзы для культи;
3. автоматический расчет цены исходя из размеров и ее озвучивание;
4. при удовлетворительном ответе отправка модели на 3D печать(20 часов на изготовление модели) с целью экономия времени;
5. постоянный контроль работы подрядчиков.

* ряд радиодеталей для сборки первых прототипов датчиков приема электромиографических сигналов(проверить)
* ряд радиодеталей для платы управления
* паяльник для сборки EMG датчика и платы управления
* аккумуляторы для питания протезов
* 3D принтер для изготовления корпусов
* углеродное волокно для изготовления культи, в определенных случаях полное изготовление корпуса
* стекловолокно для придания прочности протезу
* эпоксидная смола с отвердителем, необходима при работе с композитными материалами(угле-, стекло- волокно)
* формовочный силикон для изготовления матрицы культи на основе печатной 3D модели
* ЧПУ фрезер для изготовление «кисти» протеза из легких металлов(аллюминий)

Кроме того, следует провести маркетинговые исследования рынка:

1. Следить за динамикой поломок методом логирования работы протеза;
2. Изучать новые способы изготовления для предупреждения и исправления поломок;
3. Изучить график поломок и соотнести его с порой года и погодными условиями;
4. Продолжать изучать инновационные технологии в сфере протезирования и проектирования нейронных сетей;
5. Изучать рынок образовательных курсов с целью повышения квалификации, выбор курсов и тренингов по программированию, 3D моделированию.

Финансовый план

**Расчет налоговых платежей**

В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. №71-3 я буду уплачивать налог по упрощенной системе налогообложения. Ставка составляет 5% от валовой выручки. Налоговым периодом является календарный год. Отчетным периодом по налогу при УСН признается:

* календарный месяц – для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН с уплатой НДС ежемесячно;
* календарный квартал для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН без уплаты НДС либо с уплатой НДС ежеквартально.

Уплата налога при УСН производится не позднее 22-ого числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Сумма налога при УСН исчисляется нарастающим итогом сначала налогового периода как произведение налоговой базы и ставки налога. За год работы, сумма отчисляемых мною платежей составит … руб.

Также, я буду перечислять обязательные платежи в ФСЗН (35%) от минимальной заработной платы 305,00 руб. Отчисления в ФСЗН составят – 106,75 руб. в месяц.

Себе первое время планирую оставлять на жизнь минимальную сумму, а оставшийся доход буду реинвестировать в развитие бизнеса.

**Расчет экономических издержек**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование статей** | **Сумма, руб.** |
| **Постоянный расходы FC** | | |
| 1 | Связь | 20 |
| 2 | Банковские услуги | 15 |
| 3 | Административные расходы | 60 |
| 4 | Амортизация основных средств | 41,75 |
| 5 | Страхование | 50 |
| 6 | Прочие | 50 |
| 7 | Администрирование сайта | 40 |
| **Итого постоянных расходов:** | | **276,75** |
| **Переменный расходы VC** | | |
| 1 | Визитки | 30 |
| 2 | Канцелярские товары и расходные материалы | 15 |
| 3 | Реклама | 100 |
| 4 | Транспортные | 60 |
| 5 | Материалы | 2866 |
| **Итого переменных расходов:** | | **3071,00** |
| **Всего расходов:** | | **3347,75** |

**Расчет точки безубыточности**

****

Где ВЕР – точка безубыточности;

FC – постоянные расходы (Таблица );

VC – переменные расходы (Таблица );

Qмес – планируемая выручка за месяц (Таблица );

Расчеты показывают, что мне необходимо указать услуг на сумму 777,67 только чтобы покрыть затраты. Все заработанное сверх этого принесет мне прибыль, которая пойдет на уплату налогов и на развитие моей предпринимательской деятельности, а оставшееся будет моим чистым доходом. Расчеты показывают, что окупаемость будет достигнута на 1 месяце. Безубыточность достигается в 1 месяце (Таблица 7).



где T – срок окупаемости бизнеса мес.;

Ri – общая сумма инвестиций руб.;

Q – планируемая выручка за год руб.

**Амортизации основных средств**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость | Срок службы | Амортизация |
| Равнонаправленная  углеродная ткань 10 кв.м. | 370 | 24 | 5,93 |
| 18650 rechargeable li-ion Battery (400 шт) | 1403,85 | 60 | 22,8 |
| Модифицированная эпоксидная смола Этал-370 (5кг) | 100 | 24 | 1,7 |
| Отвердитель Этал 45М (2,5 кг) | 50 | 24 | 0,9 |
| Станок-конструктор с ЧПУ RK1010-01 | 684,71 | 60 | 10,96 |
| **Итого** | **2 608,56** |  | **41,75** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование статей** | январь | февраль | Март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | Октябрь | ноябрь | декабрь | Итого |
| **1** | **Выручка** | 42034,00 | 84068,00 | 126102,00 | 168136,00 | 210170,00 | 232474,00 | 254856,00 | 277406,00 | 222225,00 | 322770,00 | 345614,00 | 368566,00 | **2732260,00** |
| **2** | **Расходы** | 29423,8 | 61369,64 | 88271,4 | 117695,2 | 147119,00 | 162731,8 | 178399,2 | 194184,2 | 155557,5 | 225939,00 | 241929,8 | 257996,2 | **1860616,74** |
| 2.1 | *Постоянные* | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | **3321,00** |
| 2.1.1 | Связь | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | **240,00** |
| 2.1.2 | Банковские услуги | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | **180,00** |
| 2.1.3 | Административные расходы | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | **720,00** |
| 2.1.4 | Амортизация основных средств | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | 41,75 | **501,00** |
| 2.1.5 | Страхование | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | **600,00** |
| 2.1.6 | Прочие | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | **600,00** |
| 2.1.7 | Администрирование сайта | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | **480,00** |
| 2.2 | *Переменные* | 3071,00 | 5900,00 | 8755,00 | 11675,00 | 14485,00 | 24522,00 | 25980,00 | 48844,00 | 51710,00 | 51765,00 | 48824,00 | 39945,00 | **335476,00** |
| 2.2.1 | Визитки | 30,00 |  |  | 30,00 |  |  | 30,00 |  |  | 30,00 |  | 30,00 | **150,00** |
| 2.2.2 | Канцелярские товары и расходные материалы | 15,00 |  |  | 15,00 |  |  | 15,00 |  |  | 15,00 |  | 15,00 | **75,00** |
| 2.2.3 | Реклама | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | **1200,00** |
| 2.2.4 | Транспортные | 60,00 | 70,00 | 60,00 | 70,00 | 60,00 | 70,00 | 50,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 20,00 |  | **580,00** |
| 2.2.5 | Материалы | 2865,00 | 5730,00 | 8595,00 | 11460,00 | 14325,00 | 24352,00 | 25785,00 | 48704,00 | 51570,00 | 51570,00 | 48704,00 | 39800,00 | **333460,00** |
| 3 | **Доход** | 9262,45 | 16521,00 | 28798,00 | 38489,00 | 48289,00 | 44944,25 | 50200,05 | 34101,00 | 14680,00 | 44789,25 | 54583,45 | 70348,05 | **455005,5** |
| 4 | **Налоги и отчисления за ИП** | 3705 | 6608,4 | 11518,75 | 15395,6 | 19315,6 | 17977,69 | 20081,02 | 13640,4 | 5872,00 | 17915,7 | 21833,37 | 28139,21 | **182002,74** |
| 4.1 | УСН (5%) | 463,12 | 826,05 | 1439,45 | 1924,45 | 2414,45 | 2247,21 | 2511,00 | 1705,05 | 734,00 | 2239,46 | 2729,17 | 3517,4 | **22750,81** |
| 4.2 | ФСЗН (35%) | 3241,85 | 5782,35 | 10079,3 | 13471,15 | 16901,15 | 15730,48 | 17570,02 | 11935,35 | 5138,00 | 15676,23 | 19104,2 | 24621,81 | **159251,89** |
| 5 | **Чистый доход** | **5557,45** | **9912,6** | **17279,25** | **23093,4** | **28973,4** | **26966,56** | **30119,03** | **20460,6** | **8808,00** | **26873,55** | **32750,08** | **42208,84** | **273002,76** |

**Прогноз доходов и расходов**

**Прогноз движения денежных средств**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование статей** | Инвест-ный период | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | Итого |
| 1 | **Поступление денежных средств** | Суб+лич | 42034,00 | 84068,00 | 126102,00 | 168136,00 | 210170,00 | 232474,00 | 254856,00 | 277406,00 | 222225,00 | 322770,00 | 345614,00 | 368566,00 | **2732260,00** |
| 1.1 | От реализации текущего месяца |  | 42034,00 | 84068,00 | 126102,00 | 168136,00 | 210170,00 | 232474,00 | 254856,00 | 277406,00 | 222225,00 | 322770,00 | 345614,00 | 368566,00 | **2732260,00** |
| 1.2 | Ссуда |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 | Субсидия | 2356,31 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 | Прочие (собственные) | Лич |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | **Платежи** | Суб+лич | **3347,75** | **9881,75** | **15640,15** | **23470,5** | **30157,35** | **44114,35** | **44234,44** | **69201,77** | **65627,15** | **57913,75** | **67016,45** | **62055,17** |  |
| 2.1 | Регистрация | 24,50 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 | Прочие платежи | Лич |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 | Покупка основных средств | 2356,31 | 252,25 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 | Расходы связанные с ведением бизнеса (без амортизации) |  | 3347,75 | 6176,75 | 9031,75 | 11951,75 | 14761,75 | 24798,75 | 26256,75 | 49120,75 | 51986,75 | 52041,75 | 49100,75 | 40221,75 |  |
| 2.4.1 | Постоянные издержки |  | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 | 276,75 |  |
| 2.4.2 | Переменные издержки |  | 3071,00 | 5900,00 | 8755,00 | 11675,00 | 14485,00 | 24522,00 | 25980,00 | 48844,00 | 51710,00 | 51765,00 | 48824,00 | 39945,00 |  |
| 2.5 | Налоги и отчисления | 0,00 | 0,00 | 3705 | 6608,4 | 11518,75 | 15395,6 | 19315,6 | 17977,69 | 20081,02 | 13640,4 | 5872,00 | 17915,7 | 21833,37 |
| 2.5.1 | УСН (5%) | 0,00 | 0,00 | 463,12 | 826,05 | 1439,45 | 1924,45 | 2414,45 | 2247,21 | 2511,00 | 1705,05 | 734,00 | 2239,46 | 2729,17 |  |
| 2.5.2 | ФСЗН (35%) | 0,00 | 0,00 | 3241,85 | 5782,35 | 10079,3 | 13471,15 | 16901,15 | 15730,48 | 17570,02 | 11935,35 | 5138,00 | 15676,23 | 19104,2 |  |
| 3 | Разница между поступлениями и платежами | 0,00 | 38686,25 | 74168,25 | 110461,85 | 144665,5 | 180012,65 | 188359,65 | 210621,56 | 208204,23 | 156597,85 | 264856,25 | 278597,55 | 306510,83 |  |
| 4 | Изъятие на собственные нужды | 0,00 | 38680,00 | 74160,00 | 110460,00 | 144660,00 | 180010,00 | 188350,00 | 210620,00 | 208200,00 | 156590,00 | 264850,00 | 278590,00 | 306510,00 |  |
| 5 | Сальдо на начало периода | 0,00 | 0,00 | 6,25 | 14,5 | 16,35 | 21,85 | 24,5 | 34,15 | 35,71 | 39,94 | 47,79 | 54,04 | 61,59 | 0,00 |
| 6 | Сальдо на конец периода | 0,00 | 6,25 | 14,5 | 16,35 | 21,85 | 24,5 | 34,15 | 35,71 | 39,94 | 47,79 | 54,04 | 61,59 | 62,42 |  |

Инвестиционный план

**Затраты, связанные с организацией предпринимательской деятельности.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Статьи затрат | Сумма, руб. | Источники финансирования |
| 1 | Затраты, связанные с началом ведения своего дела |  | Личные средства |
|  | на регистрацию | 24,50 | Личные средства |
|  | открытие расчетного счета | 5,00 | Личные средства |
|  | 4 фотографии | 6,00 | Личные средства |
|  | электронное декларирование | 100,00 | Личные средства |
| 2 | Покупка основных средств | 2356,31 | Субсидия |
| 3 | Силикон формовочный | 28,00 | Личные средства |
| 4 | Стеклопластик | 110,00 | Личные средства |
| 5 | EMG – датчик (100шт.) | 500,00 | Личные средства |
| 6 | Arduino UNO | 160,00 | Личные средства |
| 7 | 3D принтер | 1090,00 | Личные средства |
| 8 | Пеноплекс | 110,00 | Личные средства |
| 9 | Ноутбук HP ENVY x360 | 2122,80 | Личные средства |
| 10 | Транспортные расходы | 60,00 | Личные средства |
| 11 | Связь, интернет | 15,00 | Личные средства |
| 12 | Реклама | 100,00 | Личные средства |
| 13 | Разработка сайта | 100,00 | Личные средства |
| 14 | Канцелярские товары | 20,00 | Личные средства |
| **Всего затрат** | | **6906,81** |  |

Для начала бизнеса мне необходима сумма в размере – 6906,81 рублей. Часть этой суммы ( 2356,31 руб.) планирую покрыть за счет выделенной субсидии, а оставшуюся сумму (4550,5 руб.) – из личных сбережений.

Оценка риска

Осуществляя свою деятельность в условиях косвенной конкуренции, я в определенной степени рискую, так как завишу от многих внешних факторов – экономических, политических, демографических. Поэтому, по возможности, предусматриваю все виды рисков. Так как я индивидуальный предприниматель, то весь риск беру под свою ответственность.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды риска** | **Момент возникновения** | **Причины возникновения** | **Методы предотвращения риска** |
| Производственный | Поломка основных средств | В любое время | Современное тех. Обслуживание |
| Финансово-экономический | Снижение благосостояния населения | В любое время | Увеличение объема и качества услуг |
| Ценовой | Увеличение стоимости основных средств | В момент повышения цен | Использование доп. Инвестиций |
| Социальный | Болезни | В любое время | Вести здоровый образ жизни |
| Правовой | Увеличение налоговых ставок | Изменение в законодательстве | Выплаты всех налогов, правильное ведение бухгалтерии |
| Конкурентный | Увеличение числа конкурентов | В любое время | Улучшение качества услуг, скидки |
| Форс-мажор | Стихийные бедствия | В любое время | Страхование имущества |

**Использование субсидии**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Сумма, руб.** | **Описание** |
| **1** | **Приобретение основных средств:** | | |
| **1.1** | Равнонаправленная  углеродная ткань 10 кв.м. | 370 |  |
| **1.2** | 18650 rechargeable li-ion Battery (400 шт) | 1403,85 |  |
| **1.3** | Модифицированная эпоксидная смола Этал-370 (5кг) | 100 |  |
| **1.4** | Отвердитель Этал 45М (2,5 кг) | 50 |  |
| **1.5** | Станок-конструктор с ЧПУ RK1010-01 | 684,71 |  |
| **Итого** | |  |  |

Юридические аспекты

Для открытия собственного дела я выбираю правовую форму – индивидуальный предприниматель. Регистрация будет производится по месту жительства, а именно г. Орша.

Я буду владеть всеми средствами и правом на весь доход, который получу. Данная форма ведения деятельности (ИП) выбрана мною не случайно, так как в данной форме ведения бизнеса упрощается бухгалтерский учет и отчетность. Предпринимательская деятельность будет осуществляться в рамках действующего Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010г. №148-3.

Я регулярно отслеживаю сообщения в периодической печати по интересующим меня темам: финансы, бюджет, налоги, предпринимательская деятельность и т.д. Необходимую информацию буду находить в журналах: «Консультант предпринимателя», «Налоговый курьер», «Индивидуальный предприниматель», «Финансы и кредит», «Дело», «Директор», на сайте Министерства по налогам и сборам, Министерства финансов, Министерства труда и социальной защиты, Министерства экономики, Министерства юстиции, на официальных сайтах исполкомов и других государственных органов, на сайте для предпринимателей predprinimatel.by, belbiz.by.

Перечень документов необходимых для регистрации:

1. Паспорт гражданина Республики Беларусь;
2. Заявление установленного образца;
3. Фото 3х4 2шт;
4. Справка от центра занятости.

Охрана труда и техника безопасности

1. **Общие требования безопасности**

* К работе на компьютере допускаются лица, изучившие правила эксплуатации данных устройств, получившие инструктаж по технике безопасности на рабочем месте, аттестованные на 1 группу по электробезопасности.
* Работающие на компьютере должны быть ознакомлены с правилами внутреннего распорядка.

1. **Требования безопасности перед началом работы**

* Перед началом работы необходимо убедится в исправности рабочего устройства, вилки, розетки. Заземление должно быть в исправном состоянии.
* Привести в порядок рабочее место (вытереть пыль, убрать ненужные предметы).

1. **Требования безопасности во время работы**

* При включении и выключении вилки штепселя электрошнура компьютера в розетку не касаться руками ножек штепсельной вилки и гнезд розетки. Включение и отключение вилки из розетки производить только при отключенном ИБП. При выключении вилки из розетки не тянуть за электрошнур.
* Во избежание поражения электрическим током нельзя включать компьютер в элек-

тросеть при неисправных розетках, вилках и поврежденных шнурах.

* При блокировке и невозможности продолжать работу выключить компьютер, не допуская появления аварийных ситуаций.

1. **Требования безопасности в аварийных ситуациях**

* Во всех случаях обнаружения неисправности машин или электропроводки, которые могут привести к аварийной ситуации или несчастным случаям, принять меры к обесточиванию устройств.
* Все работники должны уметь оказать первую помощь при поражении электрическим током и ожогах.
  + При оказании первой помощи пострадавшему от электротока нельзя прикасаться к пострадавшему, пока он не освобожден от действия тока.
  + Прежде всего, прекратить действие тока на пострадавшего (выключить рубильник, выдернуть вилку из розетки и т.д.).
  + При сохранении сознания пострадавшего (с устойчивым дыханием и пульсом) его следует уложить на подстилку, расстегнуть одежду, создать приток воздуха, растереть, согреть тело, дать теплого чая, удалить из помещения посторонних лиц, на место ожога наложить повязку.
  + Если у пострадавшего отсутствуют дыхание и пульс, необходимо немедленно начать искусственное дыхание и наружный (непрямой) массаж сердца.
  + Во всех случаях поражения электрическим током обязательно вызвать врача независимо от состояния пострадавшего.
* При возгорании устройства обесточить оборудование, после чего первичными средствами пожаротушения приступить к локализации источника.

1. **Требования безопасности по окончании работы**

* При завершении работы выключить компьютер, выдернуть шнур из розетки.