

Citi Foundation



CLIFFORD
CHANCE



Семинар для начинающих предпринимателей

«Основы предпринимательской деятельности и бизнес»

***С 14 по 15 ноября 2019г.,
г. Назарово***

Тренер: Дьякова Анжела



РОССИЙСКИЙ
МИКРОФИНАНСОВЫЙ
ЦЕНТР

www.rmcenter.ru

107031, г.Москва, ул. Петровка, д. 15/13, строение 5, оф. 500
Тел.: +7 (495) 258-68-31, 258-87-05; факс: +7 (495) 258-87-09

Сессия 1

Приветствие и введение





РОССИЙСКИЙ
МИКРОФИНАНСОВЫЙ
ЦЕНТР

Российский Микрофинансовый Центр

РМЦ был создан летом 2002г.

Миссия РМЦ - способствовать построению всеохватывающей и общедоступной финансовой системы в России через развитие микрофинансирования, чтобы:

- улучшать доступ малого бизнеса и малообеспеченных людей к финансовым ресурсам**
- содействовать развитию частного предпринимательства**
- повышать уровень жизни людей с невысоким уровнем доходов**

КОНСАЛТИНГОВЫЙ СЕМИНАР



- В рамках Соглашения о сотрудничестве между **Федеральной службой по труду и занятости (РОСТРУД)**, общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства **"ОПОРА России"** и некоммерческим партнерством **"Национальное партнерство участников микрофинансового рынка» «НАУМИР»** 4 июня 2010 года
- При поддержке **фонда Ситигруп** реализации проекта **НАУМИР** и **«Российского Микрофинансового центра»** по организации и проведению обучающих курсов финансовой и предпринимательской грамотности «Начни свое дело» для граждан, открывших собственное дело за счет средств субсидий, предоставленных органами службы занятости населения субъектов Российской Федерации.
- При организационной поддержке **Служб занятости и трудоустройства населения** и ...



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

- *Самые важные знания, полученные мной, - ведение отчетов о прибыли и убытках, о движении денежных средств, алгоритм и логика расчетов, кредитование, да и вся информация была полезна и важна.*
- *Огромный плюс в том, что в достаточно сжатый срок дан хороший объем информации и на доступном языке!*
- *Очень положительное впечатление от усвоения материала, благодаря простоте изложения.*
- *Наконец-то я понял, зачем в бизнес-планах так много таблиц, зачем они нужны и в какой последовательности их заполнять*
- *Очень много узнал о своей любимой теме маркетинг, пересмотрел свои взгляды на значимость и необходимость бизнес-планирования.*
- *Все понравилось, очень грамотные тренеры. Все было разобрано на примерах, что было моим главным пожеланием.*
- *У меня нет экономического образования, а в школе не проходили экономику, так что узнал я многое, мне было все ясно и понятно.*



**Акционерное общество
«Агентство развития бизнеса и
микрокредитная компания»**

**г.Красноярск,
пр.Свободный, 75
Телефон 265-44-32**

Направления деятельности Агентства

Микрофинансирование

Продуктов	5
Срок	до 18 мес до 24 мес до 36 мес.
Сумма	до 3 млн. руб.
Процентная ставка	6,5 - 11 %

Региональный Центр поддержки предпринимательства

- Консультирование предпринимателей
- Развитие сети представительств

Поручительство

Банков партнеров	19
Сумма	До 20 млн. руб.
Ограничение по поручительству	Мах 50% от кредита, срок до 7 лет

Обучение и сотрудничество с РМЦ

- Обучение сотрудников микрофинансовых организаций, безработных и начинающих предпринимателей

Представительства Агентства



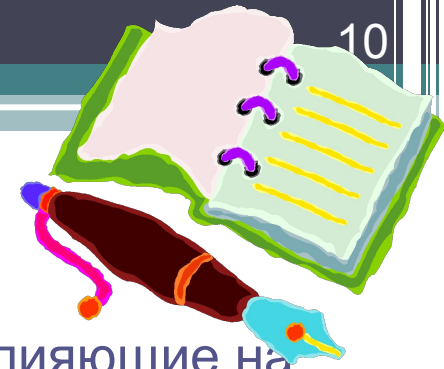
На территории Красноярского
края Агентство представлено:

- г. Железногорск
- г. Зеленогорск
- г. Минусинск

Цель семинара:

Подготовить участников к самостоятельному планированию и ведению бизнеса.





Задачи семинара:

- Рассмотреть основные инструменты маркетинга, влияющие на выбор стратегии бизнеса
- Дать обзор систем налогообложения, рекомендации по выбору.
- Спланировать затраты на открытие бизнеса.
- Передать навыки составления и анализа основных финансовых отчетов для принятия управленческих решений.
- Рассмотреть формы и возможности финансовой поддержки бизнеса.
- Дать рекомендации по работе с заемными средствами.
- Передать навыки создания успешного бизнес-плана
- Разобраться в дополнительных услугах банков, новых технологий, способствующих оптимизации управления финансами бизнеса

Знакомство!



Ожидания от семинара



Программа семинара (День 1-2)

Основы маркетинга

- Составляющие продукта
- Кто мои клиенты?
- Позиционирование и продвижение
- Конкуренция
- Ценообразование

Основы налогообложения

- Общий режим налогообложения
- Специальные налоговые режимы
- Фонды обязательного социального страхования в РФ

Программа семинара (День 2-3)

Планирование доходов и расходов

- Определение размера первоначальных вложений
- Текущие расходы. Постоянные и переменные расходы.
- Планирование доходов

Прогноз движения денежных средств

- Прогнозирование начала бизнеса и текущей деятельности
- Управленческие решения, принимаемые на основе анализа отчета

Отчет о прибылях и убытках

- Анализ прибыльности бизнеса
- Точка безубыточности.
- Управленческие решения, принимаемые на основе анализа отчета

Балансовый отчет

- Анализ финансового состояния предприятия
- Управленческие решения, принимаемые на основе анализа отчета

Программа семинара (День 3-4)

Формы финансовой поддержки предпринимателей

- Государственные программы поддержки предпринимателей (федеральный, местный уровни, фонд занятости)
- Коммерческое кредитование
- Микрофинансирование

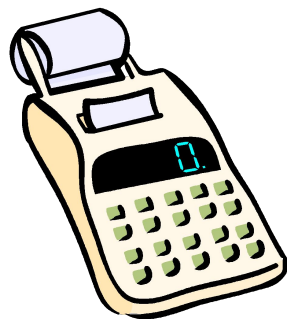
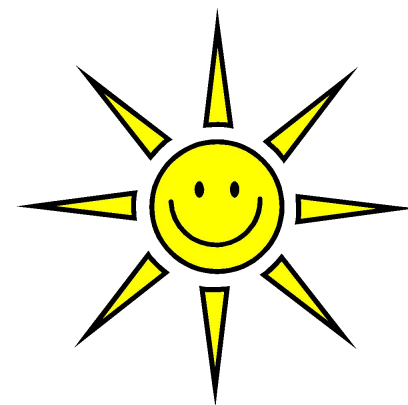
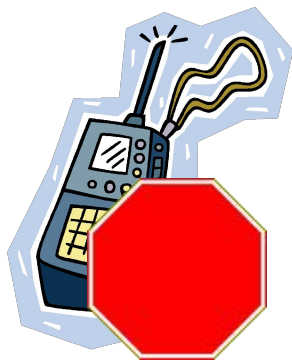
Рациональное заимствование

- Цели заимствования
- Опасные долги
- Критерии выбора кредитного учреждения и кредитного продукта
- **Составление успешного бизнес-плана**
- Основные требования к составлению бизнес-плана
- Разделы бизнес-плана

Услуги финансовых организаций для предпринимателей

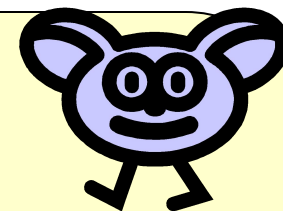
- Страхование
- Инструменты сбережения и инвестиций
- Новые технологии в помощь предпринимателю

Наши правила



Наш девиз:

Я слышу и забываю



Я вижу и запоминаю



Я делаю и понимаю



Конфуций. 450 г. до н.э.

Сессия 2

Основы маркетинга





Составляющие продукта

Составляющие продукта	Определение
Основной Продукт	Выгода, которую клиент ожидает получить от продукта.
Фактический Продукт	Фактические свойства продукта
Дополнительный продукт	Дополнительные услуги

Пример составляющих продукта

Составляющие продукта	Определение	Пример (встроенная мебель)
<p>Основной продукт</p>	<p>Выгода, которую клиент ожидает получить от продукта.</p>	<p>Сделать уютным, удобным и красивым свое жилье</p>
<p>Фактический продукт</p>	<p>Конкретные условия и обстановка</p>	<p>Цвет, используемые материалы, цена, сроки изготовления</p>
<p>Дополнительный продукт</p>	<p>Дополнительные свойства или услуги</p>	<p>Известность марки производителя, услуги дизайнера, удобство расположения салона, удобная парковка, вежливые сотрудники.</p>



Сегмент рынка - группа потребителей, имеющих схожие потребности и интересы, которые удовлетворяет данный продукт

Эта группа потребителей должна:

- Быть достаточно велика, чтобы приносить вам прибыль и дать возможность расширяться
- Иметь возможность и желание платить за продукт или услугу
- Быть доступна (для продвижения)



**Позиционирование –
это создание образа вашего
предприятия (или продукта) в
сознании потенциального
потребителя**

Чтобы позиционирование было эффективным, нужно:

- **Иметь четкое представление о целевом рынке**
- **Все элементы маркетинга – товар, цена, точки продаж, продвижение должны соответствовать вашей рыночной позиции**
- **Позиционирование должно строиться на ощутимых конкурентных преимуществах для выбранной целевой группы**
- **Контакты с целевой аудиторией должны быть постоянными, при этом быть простыми и незамысловатыми**

Продвижение - способ доведения информации о преимуществах предприятия (или продукта) до целевого рынка.

Каким образом продвижение помогает:

- **Обеспечивает информированность**
- **Стимулирует продажи (больше клиентов)**
- **Описывает конкурентные преимущества**
- **Создает образ (имидж) организации**

Методы продвижения:

- Прямые продажи
- Реклама
- Продвижение продаж
- Связи с общественностью
- Спонсорство



Маркетинговая пирамида

Действует

Убежден

Понимает

Знает о вас

Не знает о вас

Матрица цена/качество



Простые правила ценообразования

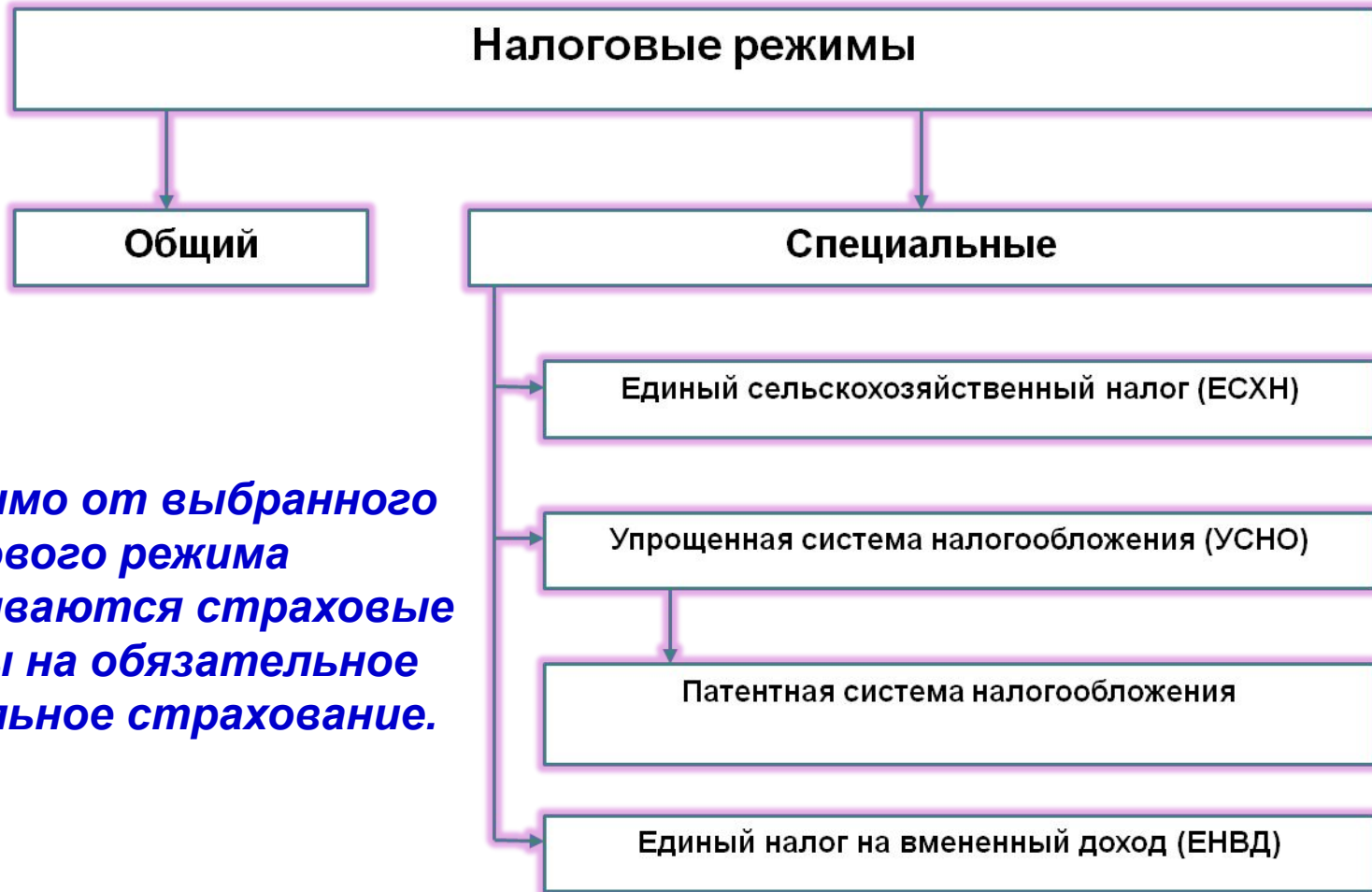
- **Цена = Расходы + Имидж + Прибыль**
- **Учитывайте цели ценообразования (завоевание рынка, выведение нового товара на рынок, максимизация прибыли, конкурентоспособность)**
- **Установите нижнюю границу цены и никогда за нее не выходите**
- **Будьте гибкими в ценовой политике (следите за рынком и конкурентами)**

Сессия 3

Налогообложение



Налоговые режимы в РФ



Независимо от выбранного налогового режима уплачиваются страховые взносы на обязательное социальное страхование.

Основные налоги, уплачиваемые при общем режиме налогообложения

- **Налог на добавленную стоимость (НДС)**
- **Налог на имущество организаций (или налог на имущество физических лиц для ИП)**
- **Налог на прибыль организаций (или налог на доходы физических лиц для ИП)**
- **Транспортный налог**
- **Земельный налог**

Полный перечень налогов установлен статьями 13, 14, 15 Налогового кодекса РФ.

Сроки предоставления деклараций и уплаты налогов определены соответствующими статьями Налогового кодекса РФ.

Единый сельскохозяйственный налог

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) предназначен для сельскохозяйственных производителей, определенных п.2 и 2.1. статьи 346.2 Налогового кодекса. Понятие сельскохозяйственной продукции определено пунктом 3 статьи 346.2 Налогового кодекса. Доля дохода от реализации произведенной собственными силами сельхозпродукции (включая продукцию первичной переработки) в общем доходе от всех видов деятельности должна быть не менее 70%.

Если предприятие не производит сельхозпродукцию, а только осуществляет ее первичную или последующую (промышленную) переработку, то указанный режим налогообложения применять нельзя. Также невозможен переход на ЕСХН для предприятий, указанных в п.6 статьи 346.2 Налогового кодекса.

Применяя ЕСХН, предприятия освобождаются от уплаты следующих налогов:

- Налог на прибыль организаций (налог на доходы физических лиц индивидуальных предпринимателей);
- Налог на имущество;
- Налог на добавленную стоимость

- **Объект налогообложения ЕСХН – доходы, уменьшенные на величину расходов.**
- **Порядок определения доходов и расходов установлен статьей 346.5 Налогового кодекса.**
- **Ставка налога – 6%.**
- **Организации обязаны вести учет показателей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы ЕСХН, на основании данных бухгалтерского учета с учетом положений главы 26.1 Налогового кодекса.**
- **Индивидуальные предприниматели ведут учет доходов и расходов в Книге учета доходов и расходов индивидуальных предпринимателей.**
- **Налог уплачивается 2 раза в год: по итогам полугодия и по итогам года.**
- **Декларация по ЕСХН предоставляется один раз в год: не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.**

Упрощенная система налогообложения (УСНО)

Основные ограничения, не позволяющие применять УСНО:

- Для перехода на УСНО размер дохода по итогам 9 месяцев года, в котором организация подает заявление о переходе УСНО, не должен превышать 112.5 млн. руб.;
- Размер дохода за календарный год в период применения УСНО не должен превышать 150 млн. руб.
- Средняя численность работников должна быть не более 100 человек;
- Стоимость имущества должна быть не более 150 млн. руб.

Применение УСНО позволяет не уплачивать следующие налоги:

- **Налог на прибыль организаций (налог на доходы физических лиц индивидуальных предпринимателей);**
- **Налог на имущество;**
- **Налог на добавленную стоимость**

Объектами налогообложения при упрощенной системе налогообложения могут быть:

- **Доходы (облагаются налогом по ставке 6%);**
- **Доходы, уменьшенные на величину расходов (облагаются налогом по ставке 15%. Законами субъектов Российской Федерации эта ставка может быть снижена до 5 %). Величина уплачиваемого налога в любом случае должна составлять не менее 1% от доходов – так называемый минимальный налог. Перечень расходов, на которые можно уменьшить доходы, ограничен и указан в статье 346.16 Налогового кодекса.**

Учет доходов и расходов ведется в Книге учета доходов и расходов.

С 01 января 2013 года организации обязаны вести бухгалтерский учет.

По итогам I квартала, полугодия и 9 месяцев уплачиваются авансовые платежи по налогу. При этом учитывается авансовый платеж за предыдущий период. По итогам года уплачивается налог. При уплате налога за год также учитываются уплаченные авансовые платежи.

При объекте «доходы» авансовые платежи по налогу и налог уменьшаются на сумму уплаченных за тот же период страховых взносов, но не более, чем на 50%, за исключением самозанятых ИП. (п.2 ч.2 ст.57 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ)

Патентная система налогообложения

- **Перечень видов деятельности , предусматривающих переход на данную систему налогообложения, определен пунктом 2 статьи 346.43 Налогового кодекса.**
- **Данная система налогообложения применяется только в случае если субъектом РФ, на территории которого осуществляются виды деятельности из указанного перечня, принят закон о возможности применения патентной системы.**
- **Средняя численность наемных работников (в т.ч. по договорам ГПХ) за налоговый период не должна превышать 15 человек.**
- **Предельный размер полученных доходов за налоговый период не должен превышать 60 млн. руб.**

С 2013 года для патентной системы налогообложения введена система корректирующих показателей доходности, основанных на:

- Среднесписочной численности работников (от 0 до 15 человек включительно, в зависимости от вида деятельности)
- Количестве транспортных средств (от 1 до 6 и выше)
- Количестве обособленных объектов недвижимости (от 1 до 6 и выше объектов, в зависимости от вида деятельности)

Для одного вида деятельности применяется только один из приведенных корректирующих показателей доходности.

Подробнее ознакомится с видами деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, и соответствующими им корректирующими показателями доходности можно в [Законе Красноярского края от 27.11.2012 N 3-756 "О патентной системе налогообложения в Красноярском крае».](#)

- При применении патентной системы стоимость патента, которую рассчитывает территориальный налоговый орган, заменяет уплату ряда налогов (тех же, что и при применении традиционной УСНО).
- Учет доходов ведется путем заполнения Книги учета доходов.
- Индивидуальными предпринимателями, применяющими патентную систему, налоговая декларация не представляется.

- **Налог уплачивается в следующие сроки:**
- **- если патент получен на срок до 6 месяцев- в размере полной суммы налога в срок не позднее 25 календарных дней после начала действия патента;**
- **- если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года:**
- **1/3 суммы в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента**
- **2/3 суммы в срок не позднее дня окончания налогового периода.**

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)

- **Перечень видов деятельности, которые подлежат переводу на ЕНВД, отражен в п.2 ст.346.26 Налогового кодекса. С 01.01.2013г переход на ЕНВД становится добровольным и носит уведомительный характер.**
- **Налоги, которые позволяет не уплачивать система ЕНВД, такие же, как при использовании специальных налоговых режимов УСНО и ЕСХН.**

- Организации и предприниматели, изъявившие желание перейти на уплату единого налога обязаны встать в налоговом органе на учет в качестве налогоплательщика ЕНВД со дня начала применения системы налогообложения в виде ЕНВД, представив в этот налоговый орган отдельное заявление.
- Объектом налогообложения при применении ЕНВД является не фактически полученный доход от предпринимательской деятельности, а вмененный доход налогоплательщика. Схема расчета вмененного дохода для каждого вида деятельности определяется соответствующими статьями Налогового кодекса РФ и нормативно-правовыми актами муниципальных образований или законами Москвы и Санкт-Петербурга.
- Ставка единого налога составляет 15% от величины вмененного дохода.

Вмененный доход рассчитывается следующим образом:

$$\text{Вмененный доход} = \text{Базовая доходность} \times \text{Физический показатель} \times K1 \times K2$$

K1 - коэффициент-дефлятор, отражающий влияние инфляции;

K2 - корректирующий коэффициент базовой доходности. Его значения устанавливаются нормативно-правовыми актами муниципальных образований или законами Москвы и Санкт-Петербурга.

Физические показатели и соответствующая им базовая доходность приведены в ст.346.29 НК РФ.

- **Налоговым периодом по ЕНВД установлен квартал.**
- **Налоговые декларации представляются налогоплательщиками ежеквартально.**
- **ЕНВД уплачивается по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего квартала.**

Совмещая несколько режимов налогообложения, вы должны вести отдельный учет по видам деятельности, регулируемым действием данной системы налогообложения и другими системами налогообложения.

Фонды обязательного социального страхования РФ

- **Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ)**
- **Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС)**
- **Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС)**

Базовые тарифы страховых взносов на обязательное социальное страхование для всех категорий плательщиков (указаны в статье 12 федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ)

Наименование фонда	Ставка взносов, %
Пенсионный фонд России	22 (26% для самозанятых)
Фонд социального страхования	2,9 (0% для самозанятых)
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	5,1
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	0

- с 2013г года Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ установлены дополнительные тарифы на финансирование страховой части трудовой пенсии. Это касается выплат в пользу застрахованных лиц, занятых на работах с особыми условиями труда и имеющих право на досрочную пенсию. По списку № 1 (производства с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда): в 2013 году — 4 процента. По списку № 2 (производства с вредными и тяжелыми условиями труда) и по малым спискам: в 2013 году — 2 процента.

Сессия 4

Планирование доходов и расходов



Что нужно для начала работы предприятия?



- Зарегистрировать предприятие;
- Найти помещение;
- Закупить оборудование, мебель и т. д.;
- Получить необходимые разрешения;
- Найти и обучить персонал;
- Создать товарные запасы;
- Создать запас наличности.

Вопросы для обсуждения в группах

Группа 1

Какие факторы следует учесть при выборе помещения для ведения бизнеса?

Группа 2

Что вы будете учитывать, выбирая оборудование для бизнеса?

Группа 3

Чем вы будете руководствоваться при подборе персонала?

Вопросы, которые нужно решить при выборе помещения

- купить помещение или арендовать;
- если арендовать, то кто арендодатель;
- где должно быть расположено помещение;
- какими особенностями должно обладать помещение;
- какова должна быть его площадь;
- что нужно для того чтобы привести помещение в рабочее состояние.



На что нужно обратить внимание при выборе оборудования

- **Какое оборудование необходимо**
- **Какие факторы являются определяющими при выборе оборудования (объем производства, особенности технологических процессов и т.д.)**
- **Какое оборудование представлено на рынке и кто его предлагает**
- **Возможные поставщики оборудования**
- **Цена оборудования**
- **Условия поставки и оплаты**
- **Дополнительные услуги, предлагаемые поставщиками**



Вопросы кадровой политики

- Какие специалисты потребуются?
- Есть ли такие специалисты? Как их найти?
- Работники будут иметь полную или частичную занятость?
- Оплата работников будет повременная или сдельная?
- Какие дополнительные льготы вы будете предоставлять?
- Необходимо ли дополнительное обучение персонала?



Расходы, которые предприятие несет до начала своей деятельности, называются **ИНВЕСТИЦИОННЫМИ**.

Они включают в себя:

- **Расходы на основной капитал** (регистрация, лицензии, обучение, здания, машины, оборудование, ремонт, мебель, инвентарь и др.)
- **Расходы на оборотный капитал** (запас товаров, материалов, денежные средства).

Первоначальные (инвестиционные) расходы

№ п. п.	Направления расходования средств	Сумма, руб.	Источники финансирования		Период осуществления расходов
			Собств. средства	Заемн. средства	
1	Ремонт помещения				
2	Мебель и оргтехника				
3	Оборудование				
4	Оборотный капитал				
	ИТОГО				

Текущие расходы связаны непосредственно с производством и реализацией продукции. Их можно разделить на:

Переменные - те, которые изменяются пропорционально объему производства (продаж). Это расходы на закупку сырья и материалов, товаров, иногда электроэнергия, часть заработной платы и т.д. Они составляют постоянную величину в расчете на единицу продукции.

Постоянные – те, которые не зависят от динамики объема производства. К таким затратам относятся проценты за кредит, арендная плата, оплата коммунальных услуг, оклады управленческих работников, административные расходы и т. п.. Уровень постоянных расходов в расчете на единицу продукции имеет тенденцию к относительному уменьшению с ростом объема производства, и наоборот.

Штатное расписание

Должность	Кол-во, чел.	Месячный оклад, руб./мес.	Зар.плата, руб./мес.	Начисления на зар. плату, руб./мес.	Итого зар. плата с начислениями	Период осуществления расходов
Директор						
Главный бухгалтер						
ИТОГО оплата труда						

Постоянные расходы

Статьи расходов	Величина расходов, руб./мес.	Период осуществления расходов
Аренда		
Коммунальные платежи		
Транспортные расходы		
Налоги		

Переменные расходы

Статьи расходов	Текущий	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
Сырье							
Товары							

**Ваши прогнозы объемов продаж –
основа большей части вашего
финансового планирования**

Планирование объемов продаж

Объем продаж	Минимум	Наиболее вероятно	Максимум
Товар/услуга 1			
Товар/услуга 2			
Товар/услуга 3			
Всего			

Объем продаж	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
Товар/услуга 1	15% от наиб.вер.	35% от наиб.вер.	60% от наиб.вер.	80% от наиб.вер.	95% от наиб.вер.	100% от наиб.вер.
Товар/услуга 2	10% от наиб.вер.	25% от наиб.вер.	55% от наиб.вер.	80% от наиб.вер.	95% от наиб.вер.	100% от наиб.вер.
Товар/услуга 3	15% от наиб.вер.	15% от наиб.вер.	15% от наиб.вер.	15% от наиб.вер.	15% от наиб.вер.	15% от наиб.вер.
Всего						

Сессия 5

Прогноз движения денежных средств



Чистый денежный поток за период
=
Поступления денежных средств за период
–
Отток денежных средств за период

$$\begin{aligned} & \text{Остаток денежных средств на конец} \\ & \text{периода} \\ & = \\ & \text{Остаток денежных средств на начало} \\ & \text{периода} \\ & + \\ & \text{Чистый денежный поток за период} \end{aligned}$$

Прогноз движения денежных средств

Номер периода	Текущий	1 мес.	2 мес.
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	20 000	10 000	5 000
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т. ч.	60 000	30 000	45 000
выручка от реализации	0	30 000	45 000
другие поступления	0	0	0
кредиты, займы	0	0	0
Гранты	0	0	0
Субсидии	60 000	0	0
ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	70 000	35 000	48 000
Приобретение основных средств	15 000	0	0
Приобретение оборотных средств (товаров, сырья, материалов)	35 000	15 000	25 000
Оплата труда (с начислениями)	0	0	0
Аренда	15 000	15 000	15 000
Коммунальные платежи	3 000	3 000	3 000
Транспортные расходы	2 000	2 000	2 000
Налоги	0	0	3 000
Прочие расходы	0	0	0
Погашение займов, кредитов (основная сумма + проценты)	0	0	0
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД (ПРИТОК минус ОТТОК)	-10 000	-5 000	-3 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА (ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА+ ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД)	10 000	5 000	2 000

Прогноз ДДС может использоваться для:

- Прогнозирования начала бизнеса
- Прогнозирования развития бизнеса
- Прогнозирования нового вида деятельности бизнеса
- Рассмотрения различных вариантов развития бизнеса (в том числе неблагоприятных)
- Оценки привлечения заемных источников финансирования

**Этот прогноз является важнейшим элементом
бизнес-плана**

Прогноз
движения
денежных
средств
("Альфа-
Студио",
вариант I)

Номер периода	Текущий	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	700 000	127 000	34 000	-39 000	-72 000	-75 000	-58 000
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	0	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
выручка от реализации	0	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
другие поступления	0	0	0	0	0	0	0
кредиты, займы	0	0	0	0	0	0	0
Гранты	0	0	0	0	0	0	0
Субсидии	0	0	0	0	0	0	0
ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	573 000	293 000	373 000	433 000	503 000	583 000	643 000
Приобретение основных средств	250 000	0	0	0	0	0	0
Приобретение товаров, сырья, материалов	250 000	140 000	210 000	280 000	350 000	420 000	490 000
Оплата труда (с начислениями)	0	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Аренда	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Коммунальные платежи	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Транспортные расходы	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Налоги	0	0	10 000	0	0	10 000	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Погашение займов, кредитов (основная сумма + проценты)	0	0	0	0	0	0	0
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД (ПРИТОК - ОТТОК)	-573 000	-93 000	-73 000	-33 000	-3 000	17 000	57 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА	127 000	34 000	-39 000	-72 000	-75 000	-58 000	-1 000

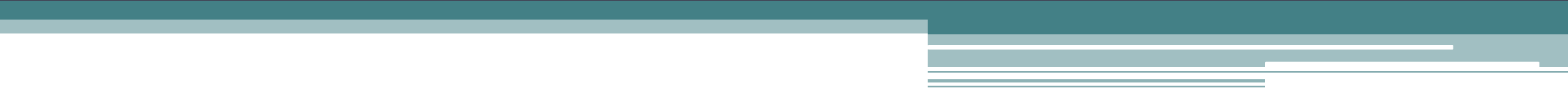
Прогноз
движения
денежных
средств
("Альфа-
Студио",
вариант II)

Номер периода	Текущий	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	400 000	127 000	-29 000	-165 000	-261 000	-327 000	-373 000
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	300 000	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
выручка от реализации		200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
другие поступления							
кредиты, займы	300 000						
гранты							
субсидии							
ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	573 000	356 000	436 000	496 000	566 000	646 000	706 000
Приобретение основных средств	250 000						
Приобретение товаров, сырья, материалов	250 000	140 000	210 000	280 000	350 000	420 000	490 000
Оплата труда (с начислениями)	0	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Аренда	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Коммунальные платежи	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Транспортные расходы	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Налоги			10 000			10 000	
Прочие расходы							
Погашение займов, кредитов (основная сумма + проценты)		63 000	63 000	63 000	63 000	63 000	63 000
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД (ПРИТОК - ОТТОК)	-273 000	-156 000	-136 000	-96 000	-66 000	-46 000	-6 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА	127 000	-29 000	-165 000	-261 000	-327 000	-373 000	-379 000

Прогноз
движения
денежных
средств
("Альфа-
Студио",
вариант III)

Номер периода	Текущий	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	700 000	147 000	74 000	21 000	8 000	25 000	62 000
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	0	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
выручка от реализации		200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000
другие поступления							
кредиты, займы							
гранты							
субсидии							
ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.	553 000	273 000	353 000	413 000	483 000	563 000	623 000
Приобретение основных средств	230 000						
Приобретение товаров, сырья, материалов	250 000	140 000	210 000	280 000	350 000	420 000	490 000
Оплата труда (с начислениями)	0	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Аренда	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Коммунальные платежи	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Транспортные расходы	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Налоги			10 000			10 000	
Прочие расходы							
Погашение займов, кредитов (основная сумма + проценты)							
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД (ПРИТОК - ОТТОК)	-553 000	-73 000	-53 000	-13 000	17 000	37 000	77 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА	147 000	74 000	21 000	8 000	25 000	62 000	139 000

Сессия 6 Отчет о прибылях и убытках



Отчет о прибылях и убытках за период

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	
2. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	0
Товары, сырье, материалы	
Другие переменные расходы	
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ=ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ-ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	0
3. ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	0
Аренда	
Коммунальные платежи	
Охрана, уборка помещения	
Транспортные расходы	
Заработная плата персонала	
Налоги	
Проценты по текущим кредитам и займам	
Другие постоянные расходы	
4. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (4=1-(2+3))	0

ОПУ или НДС????

Элементы	ОПУ или НДС????
Приобретение основных средств	
Аренда	
Поступления от реализации (выручка)	
Налоги	
Получение долгов от дебиторов	
Транспорт	
Коммунальные услуги	
Возврат займов	

Отчет о прибылях и убытках ("Альфа-Студио", вариант I)

за текущий период – 6 месяцев,
руб.

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	2 700 000
2. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	2 140 000
Товары, сырье, материалы	2 140 000
Другие переменные расходы	0
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ=ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ-ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	560 000
3. ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	891 000
Аренда	350 000
Коммунальные платежи	56 000
Охрана, уборка помещения	
Транспортные расходы	105 000
Заработная плата персонала	360 000
Налоги	20 000
Проценты по текущим кредитам и займам	0
Другие постоянные расходы	0
4. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (4=1-(2+3))	-331 000

Отчет о прибылях и убытках ("Альфа-Студио", вариант II)

за текущий период –
4 - 6 месяцы , руб.

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	1 800 000
2. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	1 260 000
Товары, сырье, материалы	1 260 000
Прочие переменные расходы	0
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ=ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ-ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	540 000
3. ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	409 000
Аренда	150 000
Коммунальные платежи	24 000
Охрана, уборка помещения	0
Транспортные расходы	45 000
Заработная плата персонала	180 000
Налоги	10 000
Проценты по текущим кредитам и займам	0
Другие постоянные расходы	0
4. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (4=1-(2+3))	131 000

Отчет о прибылях и убытках ("Альфа-Студио", вариант III)

за текущий период –
4 - 6 месяцы,
с привлечением заемных средств
руб.

1. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ	1 800 000
2. ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	1 260 000
Товары, сырье, материалы	1 260 000
Другие переменные расходы	0
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ=ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ-ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ	540 000
3. ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ, в т.ч.	508 000
Аренда	150 000
Коммунальные платежи	24 000
Охрана, уборка помещения	0
Транспортные расходы	45 000
Заработная плата персонала	240 000
Налоги	10 000
Проценты по текущим кредитам и займам	39 000
Другие постоянные расходы	0
4. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (4=1-(2+3))	32 000

Расчет объема реализации для точки безубыточности



$$\text{БЕЗУБЫТОЧНЫЙ ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ} = \frac{\text{ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ}}{\text{ДОЛЯ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ ОТ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ}}$$

$$\text{ДОЛЯ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ ОТ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ} = \frac{\text{ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ}}{\text{ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ}}$$

Сессия 7 Балансовый отчет



Балансовый отчет: Активы

Активы (Использование средств)	Пассивы (Источники средств)
Внеоборотные (постоянные) <ul style="list-style-type: none">• Основные средства (недвижимость, оборудование и др.)• Другие постоянные активы	
Оборотные (текущие) <ul style="list-style-type: none">• Сырье, материалы• Незавершенное производство• Готовая продукция• Дебиторская задолженность• Наличные средства и банковские счета	

Балансовый отчет: Пассивы

АКТИВЫ	Пассивы
Внеоборотные (постоянные)	Собственные средства
Оборотные (текущие)	Долгосрочные обязательства
	Краткосрочные обязательства

Балансовый отчет

АКТИВЫ	ПАССИВЫ
<p>Основные средства</p> <ul style="list-style-type: none"> • Недвижимость • Оборудование • Другое 	<p>Собственные средства</p> <ul style="list-style-type: none"> • Капитал • Прибыли/убытки за текущий год
<p>Текущие активы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сырье, материалы • Незавершенное производство • Готовая продукция • Дебиторская задолженность • Наличные средства и банковские счета 	
	<p>Долгосрочные обязательства</p>
	<p>Краткосрочные обязательства</p>

Итого активов = Итого пассивов

Что показывает балансировый отчет?

АКТИВЫ	Собственные средства + Обязательства
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	ИСТОЧНИКИ
На что расходуются средства	Откуда поступают финансовые средства
То, что есть у заемщика	То, что заемщик должен другим
АКТИВЫ = СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА + ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	

Балансовый отчет

По состоянию
на:

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА		СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
Недвижимость		Капитал	
Оборудование		Прибыли/убытки за текущий год	
Другое			
ИТОГО ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ		ИТОГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ		ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Сырье, материалы		Кредиты, займы	
Незавершенное производство		Кредиторская задолженность	
Готовая продукция		КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Дебиторская задолженность		Кредиты, займы	
Наличные средства и банковские счета		Кредиторская задолженность	
ИТОГО ТЕКУЩИХ АКТИВОВ		ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	
ИТОГО АКТИВОВ		ИТОГО ПАССИВОВ	

Итого активов = Итого собственных средств + Итого обязательств

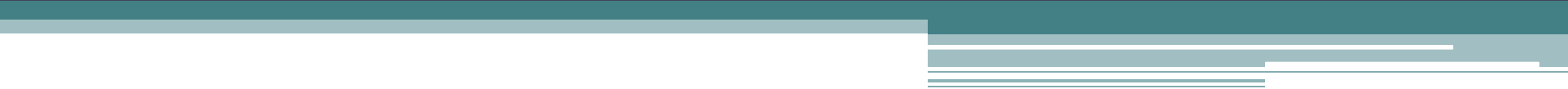
Итого собственных средств = Итого активов - Итого обязательств

Балансовый отчет («Альфа-студио»)

На дату: конец первого года

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА		СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
Недвижимость	0	Капитал	
Оборудование	0	Прибыли/убытки за текущий год	
Другое	450 000		
ИТОГО ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	450 000	ИТОГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	962 000
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ		ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Сырье, материалы	0	Кредиты, займы	0
Незавершенное производство	0	Кредиторская задолженность	0
Готовая продукция	390 000	КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Дебиторская задолженность	450 000	Кредиты, займы	300 000
Наличные средства и банковские счета	22 000	Кредиторская задолженность	50 000
ИТОГО ТЕКУЩИХ АКТИВОВ	862 000	ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	350 000
ИТОГО АКТИВОВ	1 312 000	ИТОГО ПАССИВОВ	1 312 000

Сессия 8. Формы финансовой поддержки предпринимателей



- Субсидии, гранты для безработных граждан
- Субсидии для действующих предпринимателей
- Микрофинансирование
- Поручительство
- Коммерческое кредитование

Государственные программы:

- Субсидии, гранты для безработных граждан
Куда обращаться: Агентство труда и занятости населения Красноярского края (безработным гражданам);

- Субсидии для действующих предпринимателей
Куда обращаться: Отдел предпринимательства города Красноярска (другого города) или Красноярского края

- Микрофинансирование_(микрозаймы)
Куда обращаться: ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса»

- Гарантийный фонд (поручительство)
Куда обращаться: ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса»

- Коммерческое кредитование (кредиты для субъектов малого и среднего бизнеса в Банках-партнерах ОАО «МСП-Банк»)

Программа по линии Минздравсоцразвития по организации самозанятости.
Реализуется Федеральной службой по труду и занятости.

Безработный, планирующий стать предпринимателем, сможет получить поддержку в сумме максимального годового пособия по безработице - 76 тыс. руб.



Официальный сайт

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ТРУДУ И ЗАНЯТОСТИ

Главная

О Роструде

Руководство

Документы

Проекты

Пресс-центр

Обществен



[Главная](#) / [Деятельность](#) /

МЕРЫ АКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Микрофинансирование развития малого предпринимательства и поддержки малого бизн

- [Микрофинансовые институты, зарегистрированные для участия в программе микрофинансирования предпринимателей в р: Соглашения от 4 июня 2010 года между Рострудом, НАУМИР и ОПОРОЙ](#)
- [Список филиалов Центра Микрофинансирования \(г.Казань\)](#)
- [Список филиалов ЗАО НДКО «Женская Микрофинансовая Сеть»](#)
- [Список информационных партнеров РМЦ](#)
- [Список региональных микрофинансовых центров, которые получают государственную поддержку на реализацию микрофинансированных программ](#)
- [Микрофинансирование в России](#)
-

Деятельность

[Надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде](#)

[Контроль и надзор в сфере занятости населения](#)

[Надзор за нормативно-правовым регулированием](#)

[Меры активной политики занятости населения](#)

[Альтернативная гражданская служба](#)

[Социальные гарантии](#)

[Социальное партнерство](#)

[Международное сотрудничество](#)

[Размещение заказов](#)

[Профилактика коррупционной деятельности](#)

[Административная реформа](#)

Опросы

Какой способ получения консультации по трудовому законодательству вы бы выбрали?

- Главное условие — зарегистрироваться в службе занятости, после чего можно обращаться с заявлением о получении субсидии.
- Пройти собеседование со специалистами центра занятости и тестирование.
- При необходимости вас обучат основам предпринимательства.
- Необходимо подготовить бизнес-план, пройти конкурс.
- После всех этих процедур вам перечислят средства.
- Через год нужно будет отчитаться, как вы их потратили. По закону служба занятости имеет право взыскать деньги обратно, если они были использованы не по назначению.

<http://www.rabota-enisey.ru/>



ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЛУЖБА
ЗАНЯТОСТИ



Выдача грантов (субсидии в размере 300 тыс. руб.) начинающим предпринимателям на создание собственного дела, которые предоставляются на **конкурсной** основе.

- Данная подпрограмма НЕ дублирует подпрограмму субсидий Минздравсоцразвития (субсидия в 76 000 руб.). Адресаты поддержки подпрограмм двух госведомств разные.
- Преимущественно ориентированы на производственные предприятия, а в сфере услуг — на услуги высокого технологического уровня;

Программы поддержки МСП по линии Минэкономразвития

Программы поддержки малого предпринимательства проводимые Минэкономразвития в основном направлены на поддержку начинающих предпринимателей и создание институтов финансирования компаний.

Долгосрочная целевая программа на 2011-2013 г.г.
на сайте Правительства Красноярского края
<http://www.smb24.ru/>



Портал по поддержке малого и среднего предпринимательства Красноярского края

› Субсидии, инфраструктура поддержки, новости, законы

<http://www.smb24.ru/>

Краевые программы реализуемые в Красноярском крае представлены в Долгосрочной целевой программе "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае" на 2011 - 2013 годы.

Город Красноярск

Центр содействия малому и среднему
предпринимательству - <http://smbkras.ru/>

- Оформление субсидий
- Кредиты и инвестиции
- Бизнес-консультант
- Расписание семинаров

Программа поддержки МСП по линии Минсельхоза

- В настоящее время работа по развитию сельского хозяйства ведется в соответствии с принятой федеральной Государственной программой развития сельского хозяйства.
- Целью Госпрограммы является стабилизация производственного потенциала на селе, повышение инвестиционной привлекательности отрасли сельского хозяйства, развитие социальной инфраструктуры.
- Государственная программа предполагает комплексное развитие всех отраслей сельскохозяйственного производства, включая создание условий для устойчивого развития сельских территорий, и обеспечивает господдержку почти по 20 направлениям.

МФО в России

- **Кооперативы (в т.ч. кредитные)**
- **Фонды, Агентства**
- **Банки (в т.ч. специализированные)**
- **НДКО**
- **Коммерческие организации (ООО, ЗАО)**
- **Представительства иностранной организации**

Функции Микрофинансовой
организации
в Красноярском крае выполняет
ОАО «Красноярское региональное
агентство поддержки малого и
среднего бизнеса»

www.agpb24.ru

г.Красноярск, ул.Новосибирская, д.9 А,
телефон 265-44-32

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Наименования продуктов	«Микро займ – стартовый», «Микро займ – начинающим», «Микрозайм срочный», «Микрозайм целевой», «Микро займ – социальный», «Микро займ – постоянный клиент», «Микро займ – Контракт» «Займ МСП»
Срок	Микрозаймы до 12 месяцев «Займ МСП» - до 36 месяцев
Сумма	до 1 млн. руб.
Процентная ставка	5,5 - 10 % 15-16%

Функции Гарантийного фонда в Красноярском крае выполняет ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса»

www.agpb24.ru

г.Красноярск, ул.Новосибирская, д.9 А,
телефон 265-44-32

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО

Партнеры по программе «Поручительство»	Банки – 16 Лизинговые компании - 1
Сумма поручительства	до 20 млн. руб.
Ограничение по поручительству	Минимальная сумма кредита - 1 млн.руб., Максимальная сумма поручительства - 50% от суммы кредита, срок поручительства до 7 лет,
Комиссия за поручительство	2 % в год от суммы поручительства

Банки-партнеры в Красноярском крае:

- ЗАО КБ «КЕДР»
- АКБ «ЕНИСЕЙ»
- «Азиатско-Тихоокеанский Банк»
- АКБ «АК БАРС»
- ООО КБ «СТРОМКОМБАНК»
- «НОМОС – БАНК» ОАО
- ФКБ «ЮНИАСТРУМБАНК»
- Банк Москвы
- Братский Акционерный Народный коммерческий Банк
- Восточно-Сибирский банк Сбербанка России
- ОАО «МДМ Банк»
- АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО)
- Банк «Левобережный» ОАО
- «НОТА Банк» (ОАО)
- ББР Банк
- РГС Банк

**КОНСУЛЬТАЦИИ начинающих и действующих предпринимателей в
Региональном центре поддержки предпринимателей
телефон 265-44-32**

ОБУЧЕНИЕ:

- 1. Для начинающих предпринимателей: «Курс финансовой грамотности для начинающих предпринимателей».
Краевое Агентство – телефон 265-44-32**
- 1. Для действующих предпринимателей: 14 видов курсов.
Институт управления бизнес-процессами и экономики СФУ –
телефон 2912 - 788**
- 2. ММВБ «Московская межбанковская валютная биржа» в
области развития Рынка инноваций и инвестиций - 273-55-20**

**МЕНТОРСТВО – наставничество опытного
предпринимателя над начинающим.**

Обращаться к сотруднику Агентства по телефону 265-44-32

Государственная и муниципальная поддержка малого и среднего предпринимательства в разрезе районов и городов Красноярского края:

- муниципальные центры поддержки предпринимательства, работающие по принципу "одного окна";
- центры занятости населения Красноярского края;
- администрации районов и городов;
- союзы и объединения предпринимателей;
- ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса» - 8 Представительств по краю.

- **Красноярск, Красноярский край**

- <http://www.smb24.ru/> - портал по поддержке малого и среднего предпринимательства Красноярского края
- <http://www.rabota-enisey.ru/job/selfemp/grants> – Агентство труда и занятости населения Красноярского края
- http://www.smb24.ru/molodezhnoe_predprinimatelstvo/konkurs_molodoj_predprinimatel_rossii_2011 - Молодежное предпринимательство
- <http://www.fasie.ru/> – Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере
- http://smbkras.ru/content/info_orghelp/3180 - Центр содействия малому и среднему предпринимательству
- <http://www.agpb24.ru/> - Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса
- <http://www.bikr.ru/> - Бизнес-инкубатор Красноярского края

- **Всероссийские ресурсы**

- <http://www.rusmicrofinance.ru/> - Российский Микрофинансовый Центр – Информационный портал «Микрофинансирование в России»
- <http://www.rostrud.ru/activities/31/23413/> - Роструд
- <http://smb.gov.ru/> - Федеральный портал малого и среднего бизнеса
- <http://opora.ru/> - Всероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

ОАО «МСП Банк»

<http://mspbank.ru/ru/>

- Поддержка МСП через банки-партнеры
- Поддержка МСП через организации инфраструктуры:
 - микрофинансовым организациям
 - Лизинговым
 - факторинговым компаниям
 - прочим организациям инфраструктуры поддержки МСП (в том числе региональным фондам)

г. Красноярск, Красноярский край

ОАО "Промсвязьбанк"

Тел.: 8 (3912) 27-08-60

www: <http://www.psbank.ru/>

ОАО «Банк Москвы»

Тел.: 8 (3912) 66-14-14

ОАО «МДМ-Банк»

АКБ «АК БАРС» (ОАО)

ЗАО "КБ Открытие"

664025, г. Иркутск, ул. Чкалова, д. 36

Тел.: (3952)28-3537

www: [www: www.openbank.ru](http://www.openbank.ru)

КБ «ГЕНБАНК» (ООО)

660049, г. Красноярск, ул. Парижской Коммуны/Урицкого,
дом 5/39, помещение №108

Тел.: (391)265-33-58

www: [www: www.genbank.ru](http://www.genbank.ru)

ООО КБ "СТРОМКОМБАНК"

660021, г. Красноярск, ул. Горького, д. 3А

Тел.: (391) 273-01-82

www: <http://www.strc.ru/>

КБ "ЮНИАСТРУМ БАНК" (ООО)

660049 г. Красноярск, ул. Ленина, д. 35,

Тел.: (391) 230-00-45, 230-00-46, 230-00-47/48,

226-66-40, 226-66-41, 226-66-42,

www: [www: www.uniastrum.ru](http://www.uniastrum.ru)

ОАО "УРАЛСИБ"

660060, Красноярский край, г. Красноярск, улица

Ады Лебедевой, 84,

Тел.: (391) 290-68-69

www: WWW.bankuralsib.ru

ВТБ 24 (ЗАО)

660077, Красноярский край, г.Красноярск,

Советский район, ул.Весны, д.26

Тел.: 8 800 100-24-24 (495) 777-24-24

www: [www: www.vtb24.ru](http://www.vtb24.ru)

Цели

- приобретение, ремонт, модернизация основных средств;
 - создание материально-технической базы нового предприятия;
 - расширение действующего производства;
 - внедрение новых технологий;
 - развитие научно-технической и инновационной деятельности;
 - развитие экспортных операций и импортозамещения;
 - приобретение товарно-материальных ценностей;
 - аренда недвижимого имущества;
 - участие в исполнении государственного заказа.
-
- имущество в лизинг;
 - микрозаймы;
 - финансирование под уступку денежных требований;
 - иные виды услуг в соответствии с характером своей деятельности.

При этом обращаем Ваше внимание, что банки-партнеры самостоятельно определяют возможность предоставления кредита субъекту МСП, а также могут определять дополнительные условия кредитования, о содержании которых необходимо узнать у банка-партнера.

Предприятие относится к категории субъектов МСП при соответствии следующим условиям:

- Соответствие требованиям Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ:

Средняя численность за предшествующий год:

- малые предприятия – до 100 чел.;
- средние предприятия – до 250 чел.

Выручка от реализации без НДС за предшествующий год:

- малые предприятия – до 400 млн. руб.;
- средние предприятия – до 1 млрд. руб.

Каждое предприятие, на каждом этапе своего развития должно иметь доступ к необходимому ему легальному финансированию. Эта задача имеет только комплексное решение при условии понимания потребностей МСП на каждой стадии роста.

Сессия 9. Рациональное заимствование



Для чего обычно занимают предприниматели?

- Начало бизнеса
- Открытие новой точки
- Начало нового вида деятельности
- Приобретение, ремонт, модернизация основных средств
- Пополнение оборотных средств (расширение ассортимента, закупка сырья)
- Аренда, зарплата, налоги

Опасный долг



- **Начало бизнеса или нового вида бизнеса (особенно только на заемные средства)**
- **На налоги, аренду и зарплату**
- **Иррациональные желания (квартиры, машины не по средствам)**
- **Желание быстро заработать на рискованных сделках**
- **На погашение долгов**
- **Потому, что дают, потому, что все берут**

Параметры кредита

- Целевое назначение;
- Сумма;
- Срок;
- График погашения;
- Обеспечение;
- Пакет предоставляемых документов;
- Срок рассмотрения заявки;
- Процентные ставки и дополнительные платежи по кредиту;
- Дополнительные условия получения кредита

Целевое использование кредита

- **Оборотный капитал,**
- **Основные средства**

Кредиты на основные средства считаются более рискованными, чем на пополнение оборотных средств. Это связано с большим сроком окупаемости основных средств.

Сумма кредита должна зависеть:

- **от потребности бизнеса,**
- **от возможностей бизнеса регулярно погашать кредит (платежеспособности)**

Срок кредита

- **Краткосрочные (до 12 месяцев)**
- **Долгосрочные (свыше 12 месяцев)**

**Срок кредита связан с понятием
«Целевое назначение»**

График погашения

- В виде регулярных ежемесячных взносов равными (аннуитет) или неравными долями;
- Ежемесячное погашение процентов и возврат основной суммы единовременным платежом в конце срока кредита

Виды обеспечения

- **Залог (в том числе залог третьего лица)**
- **Поручительство физических и юридических лиц**
- **Примеры залога:**
 - **недвижимость;**
 - **оборудование;**
 - **автотранспорт;**
 - **товары в обороте**

Пакет документов для кредитования

1. Документы, подтверждающие правоспособность заемщика и род его деятельности
2. Финансово-хозяйственные документы
3. Документы, подтверждающие право собственности на залог и устанавливающие его рыночную стоимость

Чем меньше процентная ставка по кредиту, тем «толще» пакет документов

*Кредитные организации
устанавливают внутренние
стандарты относительно периода
времени, в течение которого заемщик
может получить в свое распоряжение
финансовые ресурсы.*

**Чем жестче требования к заемщику, тем
больше срок рассмотрения заявки.**

Процентные ставки и дополнительные платежи

- Плата за справки (выписка из реестра, справка об оборотах по расчетным счетам и т.д.)
- **Оценка залога**
- **Страхование залога (или плата за нестрахование)**
- **Процентная ставка по кредиту**
- **Взносы, комиссии (до выдачи и в течение срока кредита)**

Дополнительные условия получения кредита

- **Зарплатные проекты**
- **Пластиковые карты**
- **Система «Клиент-Банк»**

Факторы которые необходимо учитывать при выборе кредитного учреждения и подборе кредита (1)

- Обязательно уточните у менеджера банка полную стоимость кредита. Она включает в себя не только процентную ставку.
- **Обязательства по кредитам в сумме не должны превышать сумму собственных средств**
- Составьте прогноз ДДС с учетом расходов по кредиту (пессимистичный и наиболее вероятный варианты)
- **Согласуйте с банком график погашения кредита .
Учитывайте сезонность бизнеса**

(2)

- Уточните порядок погашения - безналичный или наличный расчет, расчеты по карте. Как производится списание.
- Уточните наличие и размер штрафов за невыплаченный вовремя кредит
- Не берите кредит под залог квартиры или дома.
- Обратите внимание на процедуру досрочного гашения, есть ли комиссия
- Внимательно читайте договор, в том числе то, что написано мелким шрифтом. Неясное для вас уточните у сотрудника банка. Сам всего он вам не скажет.

Сессия 10 Составление успешного бизнес-плана



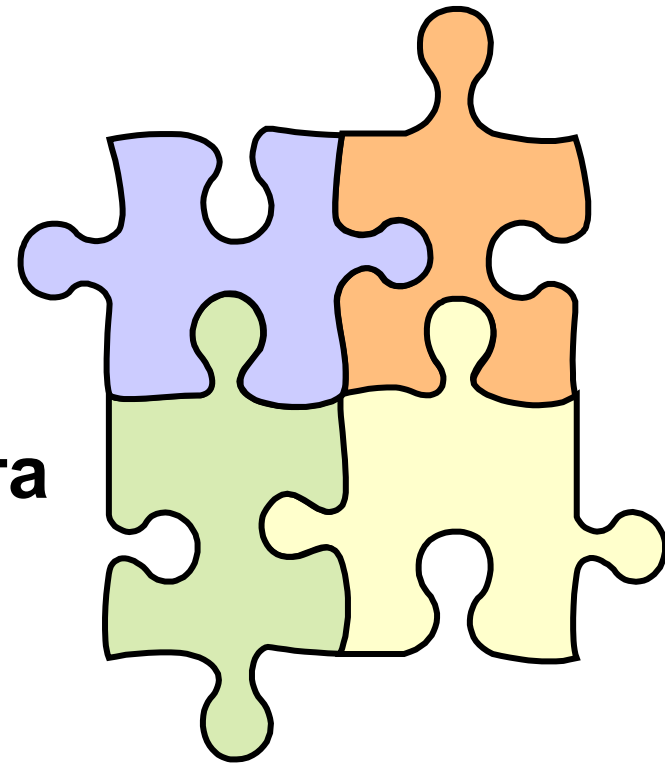
Функции бизнес-плана

- Планирование начала бизнеса
- Планирование развития бизнеса
- Привлечение финансирования
- Привлечение потенциальных партнеров

**В БИЗНЕС-ПЛАНЕ
ДОЛЖНЫ БЫТЬ
ОТРАЖЕНЫ ВСЕ
СТОРОНЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ
И ДАНО ИХ
ДЕНЕЖНОЕ
ВЫРАЖЕНИЕ**

Структура бизнес-плана

1. Титульный лист и оглавление
2. Резюме
3. Информация о предприятии
4. Анализ рынка
5. План маркетинга
6. Производственный план
7. Структура предприятия
8. Финансовый план
9. Показатели оценки проекта
10. Риски проекта
11. Приложения



1. Титульный лист

- Название и юридический адрес предприятия
- Учредители и руководитель предприятия (с контактной информацией)
- Наименование проекта
- Срок реализации проекта
- Стоимость проекта
- Финансирование проекта (в %)
 - Собственные средства
 - Заемные средства
 - Средства государственной поддержки

2. Резюме

- Описание цели проекта
- **Краткое описание предприятия**
- Стратегия маркетинга
- Предпосылки успеха
- **Основные финансовые показатели**
- Социальный эффект проекта



3. Информация о предприятии

- История предприятия
- Виды деятельности
- Сильные и слабые стороны
- Перспективы развития
- Описание товаров (услуг) имеющихся и будущих

4. Анализ рынка

- Отрасль деятельности
- Описание рынка и выбор целевых сегментов
- Конкуренция

5. План маркетинга

- Стратегия позиционирования предприятия
- Каналы сбыта
- Продвижение товаров/услуг
- Стратегии ценообразования



6. Производственный план (1)

- используемые помещения, их расположение, площадь, другие характеристики;
- используемое оборудование – марки, поставщики, производительность, размещение оборудования на производственных площадях, сервисное обслуживание оборудования;
- как организована система выпуска продукции (услуг) и как осуществляется контроль над производственными процессами;

6. Производственный план (2)

- требуемый персонал;
- поставщики сырья, сроки поставки, цены, схемы оплаты;
- затраты на строительство и приобретение оборудования;
- этапы реализации проекта и график строительства, ввода и освоения мощностей (иногда этот пункт описывается в разделе «Организационный план»);
- вопросы экологии.

7. Структура предприятия

- Структура предприятия
- Персонал (штатное расписание)



8. Финансовый план



- **Налоговое окружение**
- **Объем инвестиционных затрат по интервалам планирования**
- **Объем текущих затрат по интервалам планирования**
- **Объем продаж по интервалам планирования**
- **Структура источников финансирования, график привлечения и возврата заемных средств**
- **Прогнозные формы финансовой отчетности:**
 - **Балансовый отчет**
 - **Отчет о прибылях и убытках (обязательно)**
 - **Отчет о движении денежных средств (обязательно)**

9. Показатели оценки проекта (1)

Срок окупаемости – тот период времени, за который должен вернуться первоначально вложенный капитал.

Чтобы рассчитать срок окупаемости, нужно просуммировать значения в строке «чистый денежный поток за период» прогноза движения денежных средств. Бизнес окупится в тот период времени, когда результирующее значение достигнет нуля.

Расчет срока окупаемости проекта

Номер периода	Текущий	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА							
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.							
выручка от реализации							
другие поступления							
кредиты, займы							
гранты							
субсидии							
ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, в т.ч.							
Приобретение основных средств							
Приобретение товаров, сырья, материалов							
Оплата труда (с начислениями)							
Аренда							
Коммунальные платежи							
Транспортные расходы							
Налоги							
Прочие расходы							
Погашение займов, кредитов (основная сумма + проценты)							
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ЗА ПЕРИОД (при условии, что проект окупится менее чем через 6 месяцев)	102 000	43 000	13 000	33 000	55 000	78 000	85 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА							

$$102\ 000 - 13\ 000 + 33\ 000 + 55\ 000 + 78\ 000 = 85\ 000$$

Следовательно, проект окупится менее чем через 6 месяцев

9. Показатели оценки проекта (2)

Рентабельность продаж

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\%$$

10. Риски проекта


- Определение всех типов рисков, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия (рыночный, конкурентный, внешний, технологический), а также их источников и момента возникновения;
- Решение задачи по снижению рисков и потерь (указываются организационные меры профилактики рисков, разрабатываются меры по сокращению этих рисков и потерь, приводится программа страхования от рисков).

11. Приложения

Данный раздел бизнес-плана может включать следующие документы:

- библиографию;
- примечания по тексту;
- статьи, вырезки из информационных источников, тематические отчеты;
- биографии;
- графики;
- чертежи;
- копии контрактов и соглашений;
- глоссарий терминов;
- рекомендации.

Сессия 11 Услуги финансовых организаций для предпринимателей



Инструменты Сбережений/сберегательные услуги

Услуга	Определение
Текущие	<p>Счет, с которого в любое время можно снять деньги. С его помощью банк, используя имеющиеся на счету средства, может оплатить Ваши личные счета (например, арендную плату). Предполагает низкие процентные ставки.</p>
Срочный банковский депозит	<p>Услуга, при которой определенная сумма денег может быть вложена в банк на определенное время (например, на 1 месяц, на 6 месяцев, на 2 года). Процентная ставка выше, чем в случае сберегательного/текущего счета. В случае использования денег до истечения срока депозита проценты обычно теряются.</p>
Облигации	<p>Ценная бумага, которая является долговым обязательством, одним из видов займа, который инвестор предоставляет компании нуждающейся в инвестициях. За пользование займом компания выплачивает процент в виде купона или дисконта.</p>
Инвестиционные фонды ФП11-С1	<p>Это специализированные компании, которые управляют доверенными им деньгами клиентов. Клиенты, в свою очередь, могут продать свои долевые инвестиционные единицы в любое время (даже на следующий день после их приобретения), но для получения прибыли обычно необходимо хранить их в течение нескольких лет.</p>

Инструменты Сбережений/сберегательные услуги

Пенсионный фонд	Часть пенсионных отчислений можно передать в управление специализированной управляющей компании. При использовании данной услуги вы сможете использовать накопленные деньги только по достижении пенсионного возраста. К тому времени у вас будет накоплена большая или меньшая сумма на счету, в зависимости от эффективности управления вашим капиталом со стороны Управляющей компании.
Негосударственный Пенсионный фонд	Можно делать добровольные отчисления по индивидуально составленной программе. К моменту выхода на пенсию у Вас будет накоплена большая или меньшая сумма на счету, в зависимости от эффективности управления вашим капиталом со стороны фонда.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ СБЕРЕЖЕНИЙ (на что необходимо обращать внимание при выборе сберегательных услуг)	ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНСТРУМЕНТОВ СБЕРЕЖЕНИЯ
<p>безопасность, надежность</p>	<p>гарантии надежности, меры безопасности для защиты операций</p>
<p>удобство</p>	<p>расстояние до банка, часы работы, есть ли очереди, возможность осуществления операций по интернету, разветвленность сети отделений и банкоматов, частота выплат</p>
<p>доходность</p>	<p>процентная ставка (величина, фиксированная или плавающая, капитализация), наличие комиссий (например, за снятие наличных в банкомате и т.п.)</p>
<p>ликвидность - быстрый доступ к вашим сбережениям</p>	<p>возможность быстрого снятия денег со счета, досрочного расторжения, будет ли пересчитываться при этом процентная ставка, минимальный остаток по счету</p>

Новые технологии



- Пластиковые карты
- Дебетовые
- Кредитные
- Карты овердрафт

- Дистанционные услуги
- Системы
- Интернет



Новые технологии

- Интернет- технологии:
 - Интернет –магазины
 - Интернет деньги
- Мобильные телекоммуникационные системы:
 - повышение
 - рис

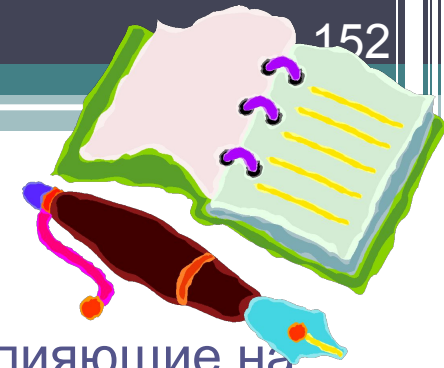


Сессия 12 Подведение итогов, оценка и завершение курса



Цель курса:

Подготовить участников к самостоятельному планированию и ведению бизнеса.



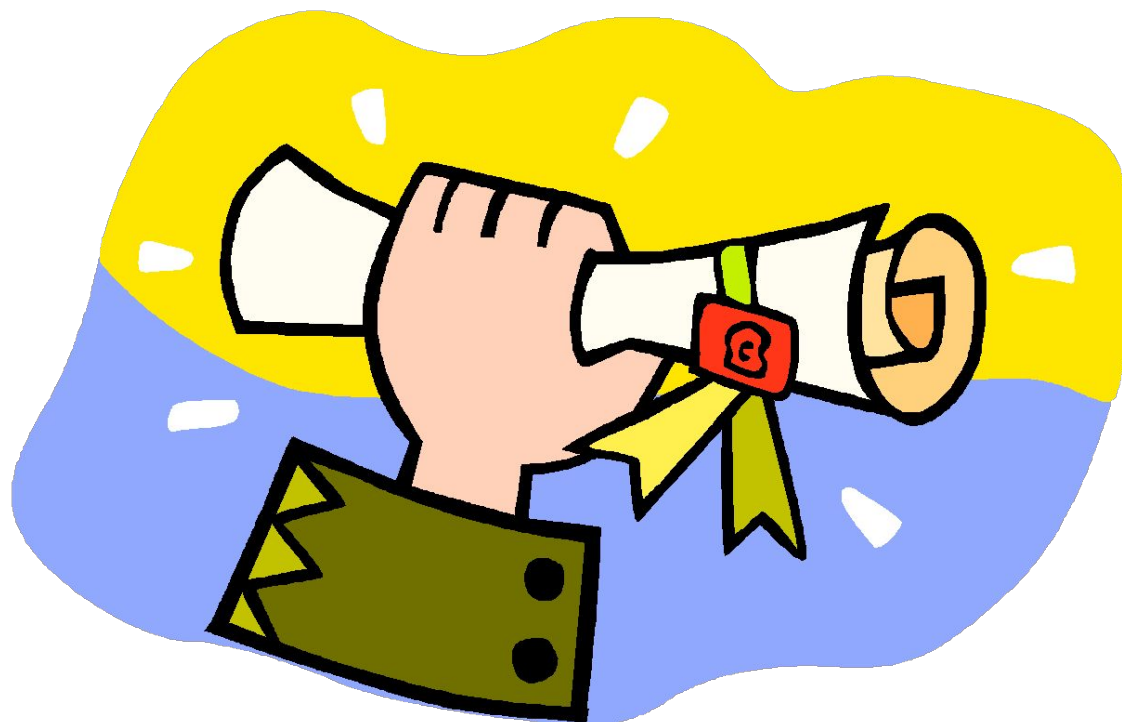
Задачи курса:

- Рассмотреть основные инструменты маркетинга, влияющие на выбор стратегии бизнеса
- Дать обзор систем налогообложения, рекомендации по выбору.
- Спланировать затраты на открытие бизнеса.
- Передать навыки составления и анализа основных финансовых отчетов для принятия управленческих решений.
- Рассмотреть формы и возможности финансовой поддержки бизнеса.
- Дать рекомендации по работе с заемными средствами.
- Передать навыки создания успешного бизнес-плана
- Разобраться в дополнительных услугах банков, новых технологий, способствующих оптимизации управления финансами бизнеса

ОЦЕНКА КУРСА



ПОЗДРАВЛЯЕМ!



Спасибо за внимание !