

ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

в рамках реализации мероприятий
краевой программы

«Повышение уровня финансовой грамотности
населения Ставропольского края и развитие
финансового образования в Ставропольском
крае

на 2014-2018 годы», утвержденной
постановлением

Правительства Ставропольского края от 29



ФИНАНСОВАЯ
ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

ПРОЕКТ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Полезные ссылки:

[ЗНАНИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ \(FINGRAM26.RU\)](http://FINGRAM26.RU) - сайт

Регионального центра финансовой грамотности при минфине
Ставропольского края

ЗНАНИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

FINGRAM26.RU

- **страница в соц.сети
ВК - «Финграмота
Ставрополья»**



СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

в рамках реализации мероприятий краевой программы
«Повышение уровня финансовой грамотности населения
Ставропольского края и развитие финансового образования в
Ставропольском крае

на 2014-2018 годы», утвержденной постановлением
Правительства Ставропольского края от 29 декабря 2014 г. № 559-п

Модуль 1: Экономическая составляющая
предпринимательской деятельности

1.1. Предпринимательство и предпринимательская деятельность



ФИНАНСОВАЯ
ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

ПРОЕКТ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Полезные ссылки:

Для предпринимателе FINGRAM26.RU

ЗНАНИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

- Курс по финансовой грамотности для работников сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств Ставропольского края (с применением дистанционных образовательных технологий) – сайт FINGRAM26.RU

• Дистанционный курс по финансовой грамотности для предпринимателей

– сайт FINGRAM26.RU

Основные этапы регистрации

Анализ рынка, ценообразование и конкуренция

Развитие предпринимательского образа мышления

Выбор источников финансирования

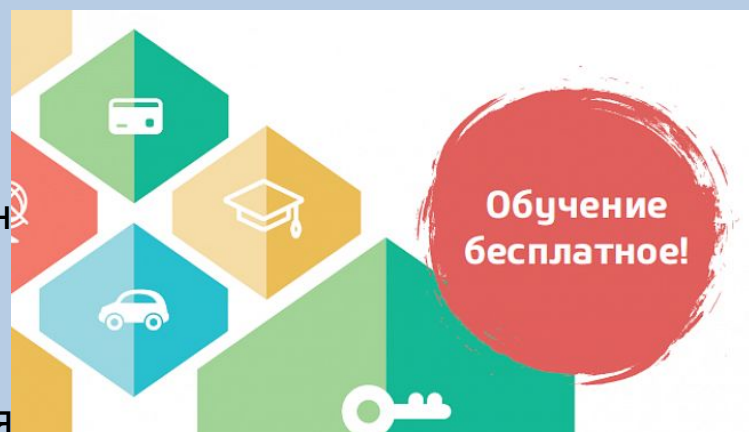
Управление финансами и финансовый контроль

Программы поддержки предпринимателей

Роль бизнес-плана в получении финансирования

Способы оптимизации налоговых платежей

Вебинары



**А.С. Пушкин в «Евгении
Онегине» какую
профессию человека
определил так: «Дитя
расчёта и отваги»?**

(У А.С.Пушкина – это Купец)

Характеристика предпринимателя

При запуске любого бизнеса основной фигурой является предприниматель. Именно Предприниматель определяет, каким будет собственное дело:

- выбирает сферу деятельности;
- разрабатывает шаги, которые приведут бизнес к успеху.

Открытие собственного бизнеса - серьезный и ответственный шаг.

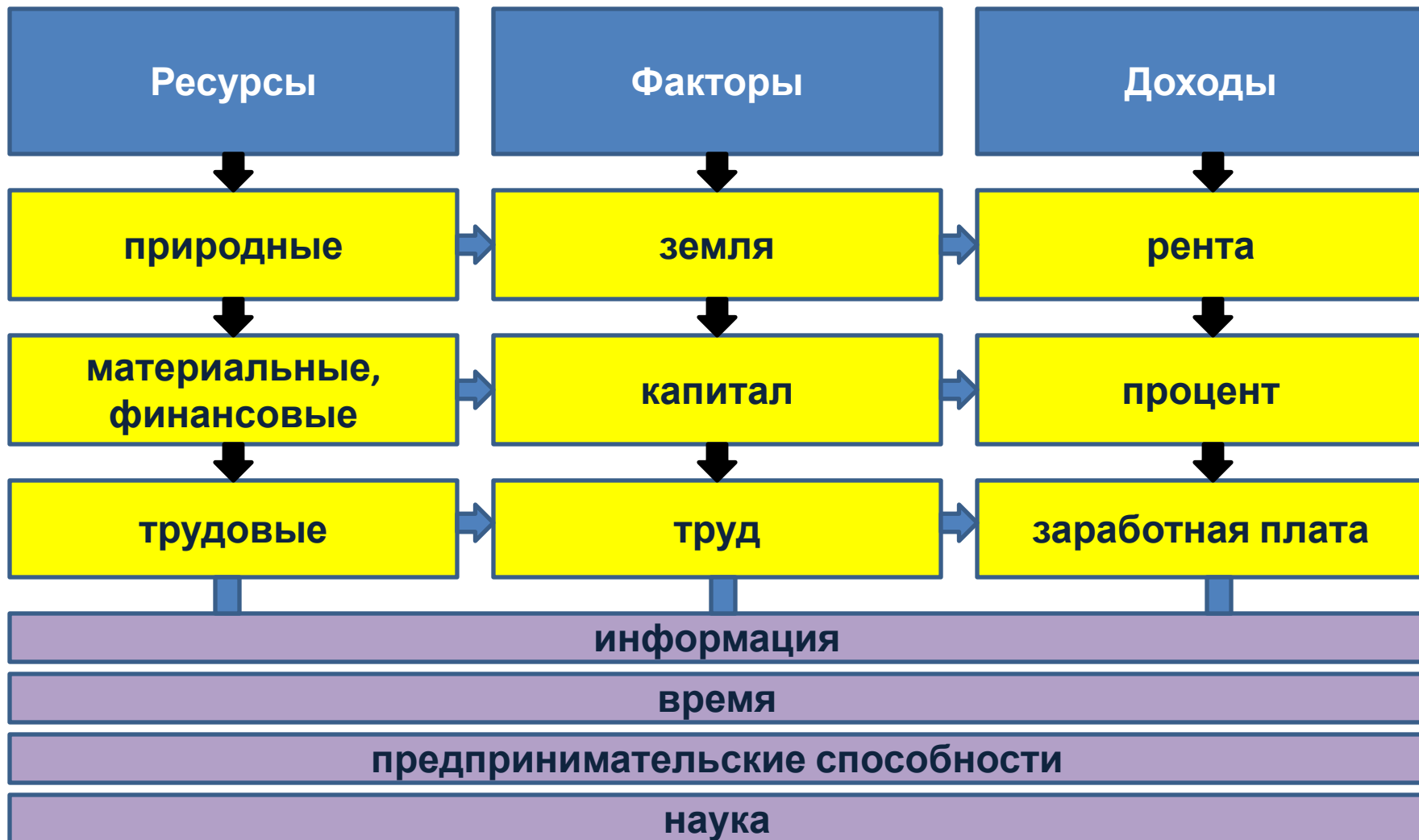
Быть предпринимателем означает приложение всех возможных усилий для его реализации, но взамен **Вы** получаете свободу в принятии решений, моральное удовлетворение и прибыль.



Развивайте себя как предпринимателя!!!

- Наблюдайте за профессионалами в интересующей Вас сфере.
- Повышайте свою квалификацию в профессиях, необходимых для ведения бизнеса.
- Займитесь самообразованием.

Ресурсы и факторы эффективной предпринимательской



Виды предпринимательской деятельности

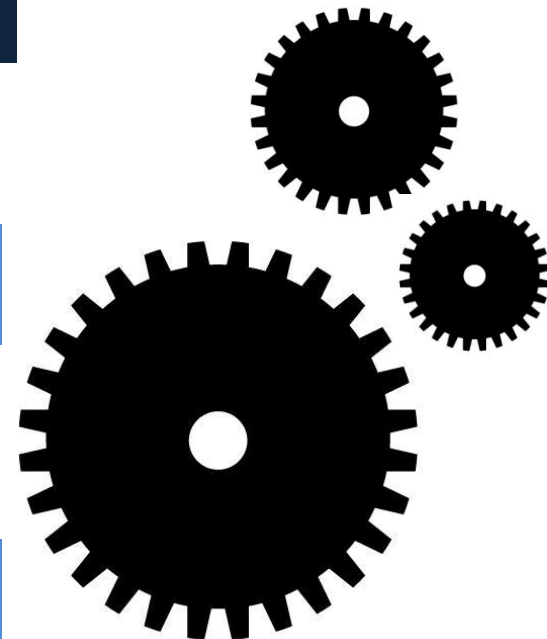
ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



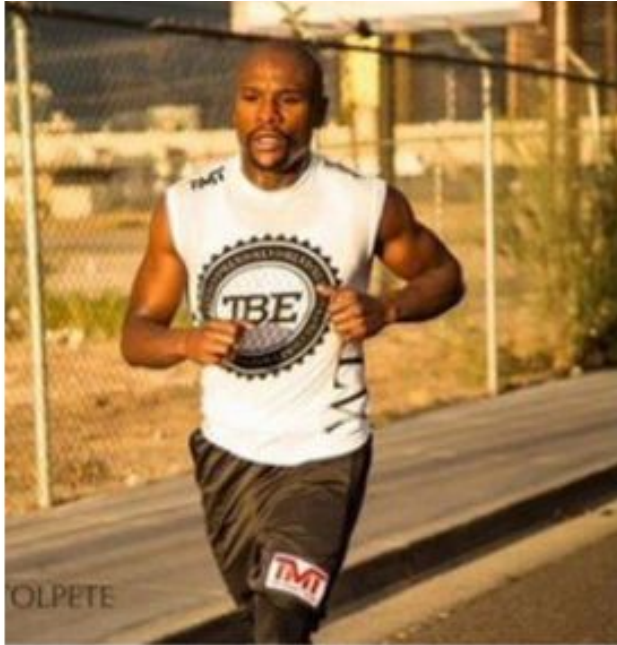
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



ФИНАНСОВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



В бизнесе как и в спорте - Не бывает ленивых



СЕМИНАР
ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 1: Экономическая составляющая
предпринимательской деятельности

1.2. Генерация бизнес-
идеи и основные
источники стартового
капитала



Что такое бизнес-идея?

Бизнес-идея – это краткое и точное определение предполагаемого бизнеса.

Для того, чтобы начать свой бизнес нужно четко понять, чем именно Вы хотели бы заниматься.

Источники идей для бизнеса

- 1) Сам придумал
- 2) Увидел и реализовал локально
- 3) Кто-то предложил
- 4) Дефицит
- 5) Изменения
- 6) Доступ к ресурсам

Бизнес-идея:

- должна удовлетворять потребности потребителей;
- должна приносить доход;
- должна приносить моральное удовлетворение предпринимателю.

НЕКОТОРЫЕ БИЗНЕС-ИДЕИ РЕАЛИЗОВАННЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ (бюджет < 100 000 руб.)

- *Организация деятельности по реализации цветов (живых и искусственных), сувениров, предметов оформления и дизайна помещений*
- *Организация деятельности по разработке программного обеспечения и программному консультированию*
- *Организация деятельности магазина по торговле фруктами и овощами*
- *Организация деятельности детского клуба*
- *Организация работы бригады по оказанию строительных услуг (штукатурка и заливка полов)*
- *Организация деятельности по изготовлению и реализации металлических изделий (ворот, дверей, решеток, оградок)*
- *Организация деятельности по оказанию бухгалтерских услуг*
- *Организация деятельности по оказанию услуг по комплексному ремонту пластиковых окон и утеплению деревянных окон*
- *Организация деятельности по предоставлению консультационных услуг малым предпринимателям по вопросам коммерческой деятельности и управления*
- *Озоновая обработка помещений для уничтожения стойких неприятных запахов, плесени и дезинфекции обрабатываемых объектов*
- *Организация деятельности продуктового магазина*

НЕКОТОРЫЕ БИЗНЕС-ИДЕИ РЕАЛИЗОВАННЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ (бюджет < 100 000 руб.)

- *Организация деятельности по предоставлению услуг рефлексотерапии (врачебная практика)*
- *Организация производства мяса цыплят – бройлеров*
- *Организация деятельности по производству тротуарной плитки, бордюров и сливов*
- *Организация пассажирских перевозок легковым транспортом*
- *Организация деятельности по предоставлению услуг по ремонту автомобилей (мини-СТО)*
- *Организация деятельности ателье по пошиву женской одежды и ремонту женской, мужской и детской одежды*
- *Организации деятельности магазина по торговле игрушками и посудой*
- *Организация деятельности салона красоты (косметология, маникюр, педикюр, наращивание ногтей)*
- *Производство стеновых блоков (шлакоблоков)*
- *Организация деятельности бильярдного клуба*
- *Организации деятельности магазина по торговле мужской одеждой и обувью*
- *Организация грузоперевозок автомобильным транспортом*
- *Организация деятельности по производству мяса кур, гусей, индюков, уток*
- *Организация деятельности по разведению пчел для производства меда*

Бизнес изнутри

Сильные стороны:

- ✓ Наличие собственных средств;
- ✓ Наличие помещения;
- ✓ Наличие оборудования;
- ✓ Опыт работы в бизнесе;
- ✓ Технические навыки;
- ✓ Доступная цена на продукт/услугу.

Слабые стороны:

- ✓ Отсутствие маркетинговой стратегии бизнеса;
- ✓ Отсутствие менеджерских навыков;
- ✓ Отсутствие трудовых ресурсов;
- ✓ Нет уникальности в продукте/услуге;
- ✓ Нет доступа к сырью и материалам.

Бизнес со стороны

Возможности:

- ✓ Доступ к источникам финансирования;
- ✓ Программы поддержки субъектов МСП;
- ✓ Наличие рынка и потребности на продукт/услугу;
- ✓ Отсутствие конкуренции.

Угрозы:

- ✓ Высокий уровень конкуренции;
- ✓ Форс-мажорные обстоятельства;
- ✓ Политическая и социально-экономическая обстановка;
- ✓ Источники финансирования, требующие залоговое обеспечение;
- ✓ Отсутствие льгот на аренду помещения.

Особенности эффективного бизнеса

ВАЖНО!

Даже если вы являетесь индивидуальным предпринимателем и владельцем малого предприятия, это не значит, что ваш бизнес - это ВЫ!!!

Финансовые потоки бизнеса и личные потоки необходимо тщательно разделять.



Если предприниматель лично взял кредит на два миллиона рублей для пополнения оборотных средств, или, наоборот, изъяс часть прибыли на личные нужды, это необходимо детально фиксировать.

Все накопленные результаты нужно регулярно анализировать, а каждый следующий шаг развития - тщательно планировать.

Источниками стартового капитала могут быть:

собственный капитал - кредиты - лизинг - гранты - субсидии - венчурные фонды - «бизнес-ангелы» (частные инвесторы).

СЕМИНАР
ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 1: Экономическая составляющая предпринимательской

1.3. Формы предпринимательской деятельности



Организационно-правовые формы бизнеса

Индивидуальный предприниматель	физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.
Хозяйственные товарищества	коммерческие организации, у которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей.
Полное товарищество	товарищество, участники которого (полные товарищества) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом.
Товарищество на вере	товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа – вкладчик (коммандитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал.

Организационно-правовые формы бизнеса

Хозяйственные общества	коммерческие организации, у которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей.
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО.
Публичное акционерное общество (ПАО)	публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.
Непубличное акционерное общество (АО)	акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры непубличного АО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Организационно-правовые формы бизнеса

Еще до подачи документов на регистрацию нужно выбрать организационно-правовую форму для вашей компании, а также определить, по какому адресу будет поддерживаться связь с вашей фирмой.

Самыми распространенными организационно-правовыми формами юридических лиц являются: общество с ограниченной ответственностью (ООО);
акционерное общество (АО).

Выбрать вы можете любую из них.

Внимание!

Для малого предпринимательства наиболее удобной формой деятельности на практике считается ООО.

СЕМИНАР
ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 1: Экономическая составляющая предпринимательской

1.4. Продвижение продукции. Предпринимательск ие риски и методы управления ими.



4 основных вопроса в продвижении товара:

- 1) Что мы продаём?
- 2) Кто является нашим клиентом?
- 3) Почему каждая из этих целевых аудиторий может купить наш продукт?
- 4) Где находится каждая из наших целевых аудиторий?

Риски с которыми может столкнуться предприниматель:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.1. Содержание бизнес-плана, концепция проекта и где найти информацию для бизнес-плана



Бизнес-план охватывает все элементы будущего дела.

При разработке бизнес-плана Вы сможете ответить на следующие вопросы:

- Принесет ли данная идея прибыль?
- Следует ли ее реализовывать?
- Что мне следует сделать и какие условия, чтобы эта идея приносила прибыль?
- Какие этапы необходимо пройти для того, чтобы запустить свое дело?

Критерии выбора оптимальной модели развития нового бизнеса:

- Экономическая эффективность**
- Стратегическая важность
продукции/услуг**
- Потенциальные рыночные
позиции**

Содержание бизнес-плана

- 1. Резюме бизнес-плана**
- 2. Сущность проекта**
- 3. Описание продукции**
- 4. План маркетинга**
- 5. План производства**
- 6. Финансовый план**
- 7. Анализ рисков**
- 8. План действий (дорожная карта проекта)**

РЕЗЮМЕ

- ✓ Наименование бизнеса
- ✓ Вид деятельности
- ✓ Краткое описание бизнеса
- ✓ Имеющийся опыт ведения бизнеса
- ✓ Краткая характеристика продукта/услуги
- ✓ Способ продаж
- ✓ Потенциальные потребители
- ✓ Необходимый стартовый капитал, руб.
- ✓ Источники стартового капитала
- ✓ Показатели эффективности проекта

Резюме пишется в последнюю очередь, после всех расчетов и проведенного анализа планируемого бизнеса!!!

2. СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

- ❑ Общая характеристика инициатора проекта и предприятия
- ❑ Виды и объемы деятельности
- ❑ Информация о руководителях
- ❑ Сущность и график реализации проекта

Этапы освоения инвестиций

Наименование и содержание этапа	Общая сумма инвестиций по этапу, руб.	Продолжительность этапа, дни, (месяцы)	Начало этапа, день/ месяц	Конец этапа, день/ месяц
...

Содержание бизнес-плана

График инвестиционной фазы проекта:

№	Наименование этапа	Ответственный (Ф.И.О.)	Время (по месяцам)																								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

График инвестиционной фазы – удобный и отработанный на практике инструмент планирования!

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

- ❑ Описание продукта (услуги)
- ❑ Технология производства продукта (оказания услуги)
- ❑ Экологические вопросы производства

ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ)

Наименование товара	Характеристика продукции
...	...
...	...

ГДЕ НАЙТИ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ БИЗНЕС- ПЛАНА

ГДЕ НАЙТИ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ БИЗНЕС-ПЛАНА?

- Вы можете обратиться в государственные учреждения и организации, которые оказывают консультационную поддержку малому и среднему предпринимательству;
- Вы можете обратиться в общественные организации, ассоциации, консалтинговые компании которые осуществляют консультационную поддержку предпринимателям;
- при разработке отдельных разделов бизнес-плана Вы можете привлечь специалистов в сфере юриспруденции, бухгалтерского учета или маркетинга;

ГДЕ НАЙТИ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ БИЗНЕС-ПЛАНА?

- зачастую наиболее полную и достоверную информацию могут дать эксперты, у которых есть опыт в данной сфере – это успешные предприниматели.
- при обращении в банк специалисты соответствующих отделов также оказывают помощь при разработке бизнес-планов.

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.2. Составление маркетингового плана



Составление маркетингового плана

После того, как Вы определите, какую идею Вы будете реализовывать, необходимо понять:

- ❑ будет бизнес-идея востребована среди покупателей;
- ❑ как Вы будете доводить информацию о своем продукте или услуге до своих потребителей

✓ Нужен АНАЛИЗ РЫНКА !



Маркетинг – это процесс, заключающийся в прогнозировании потребностей потенциальных покупателей и удовлетворении этих потребностей путем предложения соответствующих продуктов и услуг.

Этапы маркетингового планирования:

- ❑ учесть предпочтения и потребности потенциальных потребителей, а также тенденцию развития отрасли и сферы Вашей деятельности;
- ❑ изучить основных конкурентов;
- ❑ сформировать маркетинговый план.

План маркетинга имеет следующие направления:

- Цена продукции по проекту;**
- Характеристика потребителей продукции по проекту:**
- Географические границы сбыта продукции:**
- Сведения о конкурентах:**
- План рекламных мероприятий и затраты на маркетинг.**

Цена продукции (услуг)

Наименование товара	Физическая единица	Цена
...
...
...
...
...

Характеристика потребителей продукции

Наименование потребителей	Способ реализации	Форма оплаты
...
...
...

Составление маркетингового плана

Географические границы рынка сбыта (нужное подчеркнуть):

город, район	край	регион
Российская Федерация	СНГ	экспорт в другие страны

Сведения о конкурентах

Наименование	Место нахождения	Вид продукции	Годовой объем выпуска	Характеристика положительных сторон конкурента	Характеристика отрицательных сторон конкурента
Конкурент 1
...

План рекламных мероприятий

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам) руб.												Итого:	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
	Всего:														
1	Реклама в газете														
2	Контекстная реклама и пр.														
3	Печатная продукция														
4	Телевидение														
5	Радио														
6	Баннеры, наружная реклама														

Составление маркетингового плана

Затраты на маркетинг

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам) руб.												Итого:	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
	Всего:														
1	Затраты на рекламу														
2	Затраты на продвижение продукции (акции, дисконтные карты, PR-мероприятия)														
3	Прочие маркетинговые затраты														

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

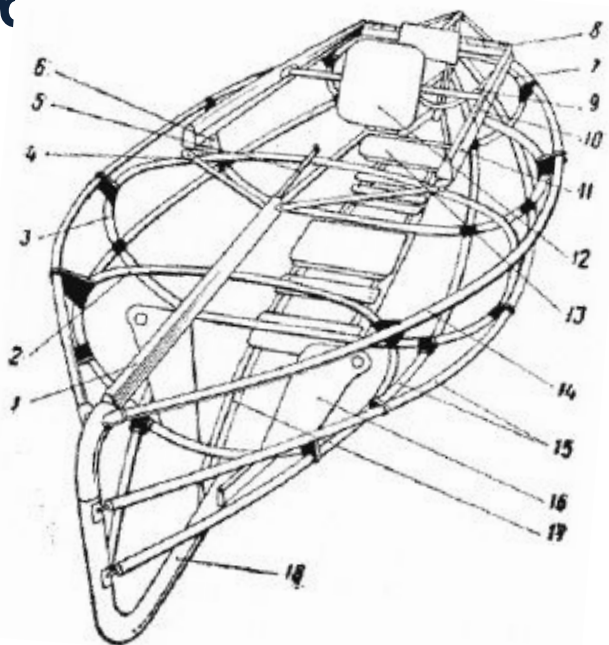
2.3. Производственный
план. Организационный
план и персонал



Производственный план: концепция и

Производственный план является неотъемлемой частью бизнес-плана, в нем должны быть описаны все производственные или рабочие процессы

(



В производственном плане необходимо рассмотреть все вопросы, связанные с производственными помещениями, их расположением, оборудованием и персоналом.

Одновременно необходимо кратко пояснить, как организована система выпуска продуктов/предоставления услуг.

Штатное расписание (вспомогательная таблица)

Должность	Количество человек	Оклад	Дата начала работы	Дата завершения работы

Указывается численность персонала:

общая численность;

административный персонал;

инженерно-технический персонал;

рабочие;

специалисты службы маркетинга и сбыта и др.

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.4. Калькуляция себестоимости



Калькуляция себестоимости

Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию.

Калькуляция - определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц изделий, или на отдельные виды производств.

Калькуляция даёт возможность определить плановую или фактическую себестоимость продукции и является основой для их оценки.

В зависимости от целей калькулирования различают

калькуляции:

- плановая;
- сметная;
- фактическая.



Калькуляция себестоимости

Современные системы калькулирования позволяют решать оперативные задачи и прогнозировать экономические развитие бизнеса:

- целесообразность дальнейшего выпуска продукции;
- установление оптимальной цены на продукцию;
- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции;
- целесообразность обновления действующей технологии и производства;
- оценка качества работы управленческого персонала и др.

НЕКОТОРЫЕ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ:

**Сумма издержек бизнеса в месяц = Сумма затрат х
Объем продаж**

**Расходы на 1 ед. продукции = Итого общие
расходы/Планируемый объем продаж**

**Себестоимость показывает, во что обошлось
предпринимателю изготовление продукции !!!**

На практике встречается следующий перечень статей калькуляции:

- сырье и материалы;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата производственных рабочих;
- начисления на заработную плату производственных рабочих;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- прочие производственные расходы;
- коммерческие расходы.

Калькуляция себестоимости

Пример таблицы прямые издержки для написания бизнес-плана

Наименование	Единица измерения	Расход на единицу продукции	Цена (за единицу), руб.
1. Сырье и материалы			
1.1. Основные материалы			
1.2. Вспомогательные материалы			
2. Комплектующие и полуфабрикаты			
2.1. Комплектующие			
2.2. Полуфабрикаты			
3. Другие			
3.1. Топливо на технологические цели			
3.2. Энергия на технологические нужды			
3.3. Прочие			
Итого:			

Прямые затраты

Затраты на сырье и материалы

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам) руб..												Итого:			
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12		
	Всего:																
1		Кол-во															
		Цена, руб.															
		Сумма, руб.															
2		Кол-во															
		Цена, руб.															
		Сумма, руб.															
3		Кол-во															
		Цена, руб.															
		Сумма, руб.															

Общехозяйственные затраты

Производственные затраты

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам) руб.												Итого:	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
	Всего:														
1	Обучение производственного персонала														
2	Транспортные расходы для производства														
3	Аренда производственных площадей														
4	Коммунальные платежи по производственным помещениям														

Общехозяйственные затраты

Административные затраты

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам) руб.												Итого	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
	Всего:														
1	Аренда офисных помещений														
2	Коммунальные платежи (офис)														
3	Мобильная связь и интернет														
4	Канцелярские товары														
5	Услуги бухгалтерии														
6	Услуги банка														
7	Услуги прочих сторонних организаций														
8	Прочие административные расходы														

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.5. Финансовое
планирование.

Налогообложение.



Общий режим налогообложения

Главные налоги, которые предприниматель (организация) должен уплачивать при общем режиме:

- **налог на доходы физических лиц (НДФЛ)** (Для организаций за работников, для ИП за полученный доход);
- **налог на добавленную стоимость (НДС)** (Если производились операции, облагаемые НДС);
- **налог на прибыль организации** (только для организаций).



Упрощенная система налогообложения (УСН)



Внимание!!!!

Все доходы и расходы нужно фиксировать в специальной **Книге учета доходов и расходов**. Декларация по УСН предоставляется в налоговую один раз по окончании года.



Пример УСН

	Доходы 6%, без работников ИП	Доходы 6%	Доходы –Расходы 15%
З / п сотрудников		100 т.р.	100 т.р.
Закупка материалов	200 т.р.	200 т.р.	200 т.р.
Продали продукции	600 т.р.	600 т.р.	600 т.р.
Аренда	15 т.р.	15 т.р.	15 т.р.
Сумма налога	$600 \times 6\% = 36$ т.р.	$600 \times 6\% = 36$ т.р.	$(600 - 100 - 15 - 30,2 - 200) \times 15\% = 38,22$ т.р.
Страховые взносы (30,2% от з/п)	23153,32 руб. за себя	30,2 тыс. руб. за сотрудников	30,2 тыс. руб. за сотрудников
Налог к уплате	$36000 - 23153,32 =$ 12846,68 руб.	$36 - 50\% =$ 18 т.р.	38,22 т.р.

Применяют только **индивидуальные предприниматели**, со средней численностью работников не более **15** человек за налоговый период.

Патент = (налоговая база / 12 месяцев X количество месяцев срока, на который выдан патент) X 6%.

Пример:

Услуги по ремонту обуви без работников в СК: 40т.р. *6% = 2400 руб. вы за платите за год.

Внимание!!!

Ведется Книга учета доходов отдельно по каждому полученному патенту.

Представление налоговой декларации не предусмотрено.

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

$$\text{Сумма налога} = \text{Прибыль (доходы за минусом расходов)} \times \text{Ставка налога } 6\%$$

Внимание!!!

В общем объеме дохода от реализации товаров (работ, услуг) на долю сельскохозяйственной продукции собственного производства должно приходиться не менее 70%.

Декларация по ЕСХН предоставляется в налоговую один раз по окончании года.

Сумма налога = Вмененный доход × 15%

Вмененный доход = Базовая доходность по определенному виду деятельности × **К1** × **К2** × **Величина физического показателя по определенному виду деятельности.**

Базовая доходность – это условная месячная доходность, ст.346.29 НК РФ.

Значения коэффициентов ежегодно утверждается на год.

К1 – 1,798 на 2016 г, общий для всех.

К2 – определяется местными властями, размер в зависимости от вида услуг.

Вмененный доход можно уменьшить на сумму уплаченных взносов.

Декларация по ЕНВД квартальная.

Если вы оказываете бытовые услуги:

□ Число работников за квартал 2 человека

Вмененный доход = $7500 \times 3 \text{ месяца} \times 1,798 \times 0,330 \times 2$ (количество работников включая ИП) = **26700 руб.**

Сумма налога = $26700 \times 15\% = 4005 \text{ руб.}$

Уменьшаем на сумму уплаченных за работников страховых взносов:

Оклад одного работника 7500 руб. по МРОТ $\times 2$ работника $\times 30,2\% \times 3$ месяца = 13590 руб.

Налог к уплате = $4005 - 50\% = 2002 \text{ руб.}$

□ Без работников

Сумма налога = $(7500 \times 3 \text{ месяца} \times 1,798 \times 0,330) \times 15\% = 2002 \text{ руб.}$

Уменьшаем на сумму уплаченных за себя страховых взносов:

$23153,32 \text{ руб./12 мес.} \times 3 \text{ мес.} = 5788,33$

Налог к уплате = $2002 - 5788,33 = 0 \text{ руб.}$

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.5. Финансовое планирование

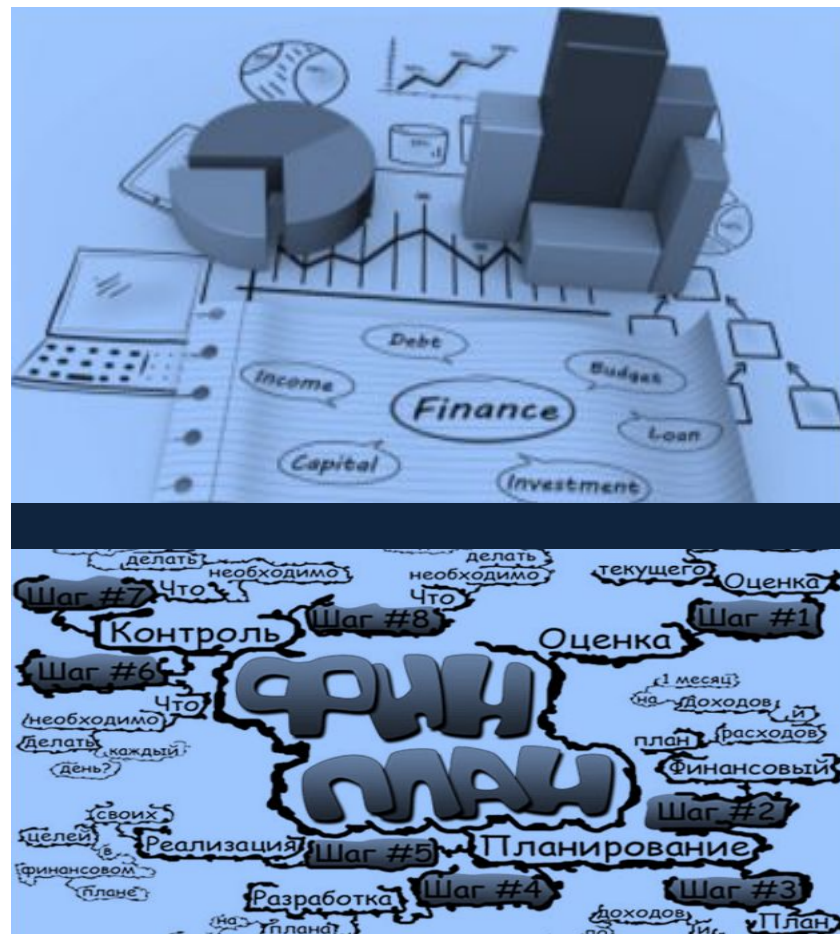
(основная часть - продолжение)



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН - самый масштабный и важный раздел вашего бизнес-плана!!!

Финансовый план:

- содержит финансовую информацию по проекту;
- определяет стоимость создания или развития бизнеса;
- помогает предпринимателю, инвесторам, деловым партнерам оценить способность нового предприятия обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для осуществления всех платежей и погашения



Как определить размер инвестиций?

Для определения необходимого стартового капитала важно подсчитать расходы на:

Затраты	Примечания
помещение	Следует определить, каким критериям должно соответствовать помещение для Вашего бизнеса.
оборудован ие	Оборудование включает в себя как оборудование, необходимое для запуска производственного процесса: станки, инструменты, транспортные средства, так и офисное оборудование: столы, стулья, оргтехника.
товарооборо т/оборотный капитал	При запуске некоторых видов бизнеса важно рассчитать минимальный необходимый стартовый размер оборотных средств на первые 3-6 месяцев с момента запуска бизнеса: приобретение сырья и готовой продукции; продвижение; заработную плату; арендную плату; прочие расходы.

Источники, формы и условия финансирования

Общая потребность в денежных средствах

-

XXX XXX тыс. руб.

Сумма будет использована на следующие цели:

Строительно-монтажные работы	X тыс. руб.
Приобретение и установке оборудования	Y тыс. руб.
пополнение оборотных средств	Z тыс. руб.
ИТОГО	X+Y +Z тыс. руб.

Стартовый капитал – это капитал, необходимый для формирования активов нового предприятия и начала его хозяйственной деятельности.

Структура финансирования **НОВОГО**

Источники финансирования	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Собственные средства
Заемные средства (кредиты)
Бюджетные средства (субсидии, гранты и пр.)
Прочие источники финансирования
ИТОГО	...	100%

Финансовый план

- Налоговое окружение проекта начинающего предпринимателя
- **НЕОБХОДИМЫЙ СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ** - источники, формы и условия финансирования планируемого бизнеса
- **Отчет о прибылях и убытках**
- **Отчет о движении денежных средств**
- **Прогнозный бухгалтерский баланс**



- **Финансовая устойчивость:**

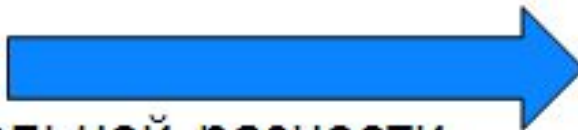
способность в любой момент производить необходимые платежи



План движения денежных средств

- **Прибыльность:**

получение положительной разности между доходами и расходами



Отчет о прибылях и убытках

- **Экономичность:**

достижение целей бизнеса при оптимальном уровне затрат

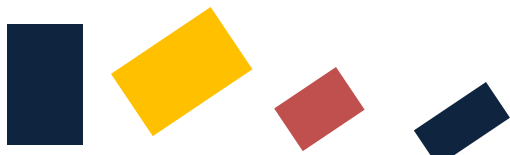


Показатели эффективности

Налоговое окружение (условный пример)

Вид налога	Налогооблагаемая база	Регулярность выплат налогов	Ставка налога в процентах
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20 %
Налог на имущество	Среднегодовая стоимость имущества	Квартал	2,2 %
Страховые взносы ОПС	Зарплата	Месяц	26%
...
...

- В расчетах должны быть учтены все виды налогов взимаемых с действующего предприятия либо создаваемого «с нуля».



Налоговые выплаты (руб.)

Строка	1	2	3	4	...	12
Налог на прибыль
Налог на имущество
Страховые взносы ОПС
...
...
...
...

Отчет о прибылях и убытках, руб. (ПРИМЕР)

Строка	1	2	3	...	12
Доходы от продаж
Расходы:
Сырье и материалы
Фонд оплаты труда
Платежи во внебюджетные фонды (30,2 %)
Аренда
Коммунальные расходы
Амортизация
Прочие расходы
Продвижение
ВСЕГО РАСХОДОВ
Валовая прибыль
Налоги
Чистая прибыль

Расчетная таблица состоящая из:

- Перечня основных статей доходов и поступлений
- Перечня основных статей расходов и отчислений

В результате в каждый момент времени проверяется наличие

прибыли = доходы - затраты

Прогноз движения денежных средств не связан с прибылью – он отвечает на вопрос, остаются ли денежные средства на Вашем расчетном счете на определенный период времени (начало/конец периода). Из прогноза Вы не получите размера прибыли или количества продаж, но увидите реальную картину прихода и расхода денег на предприятии.

План движения денежных средств показывает, что к концу месяца предприниматель планируют получить :

Общая сумма поступивших денег	-	Общая сумма использованных денег	=	Свободный остаток денежных средств
-------------------------------	---	----------------------------------	---	------------------------------------

Финансовое планирование – Прогноз движения денежных средств

План движения денежных средств,

руб.

Строка	1	2	3	12
1. Сумма денег по состоянию на начало месяца					
2. Поступление денег от продаж					
3. Любые другие поступления денег					
4. ОБЩАЯ СУММА ПОСТУПИВШИХ ДЕНЕГ:					
5. Оплата прямых материальных расходов					
6. Фонд оплаты труда с отчислениями					
7. Оплата косвенных расходов					
8. Расход денег на плановые инвестиции в оборудование					
9. Любой другой расход денег					
10. ОБЩАЯ СУММА ИЗРАСХОДОВАННЫХ ДЕНЕГ:					
11. СУММА ДЕНЕГ ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ МЕСЯЦА					

- Отчет учитывает **ВСЕ виды** притоков и оттоков денежных средств
- Позволяет проверить на каждый момент времени **наличие у предприятия необходимого денежного запаса**

Основные вопросы

- К каким результатам может привести реализация проекта в случае изменения различных факторов?**
- Как подходить к управлению выявленными факторами риска?**
- Разработка стратегии риск-менеджмента**

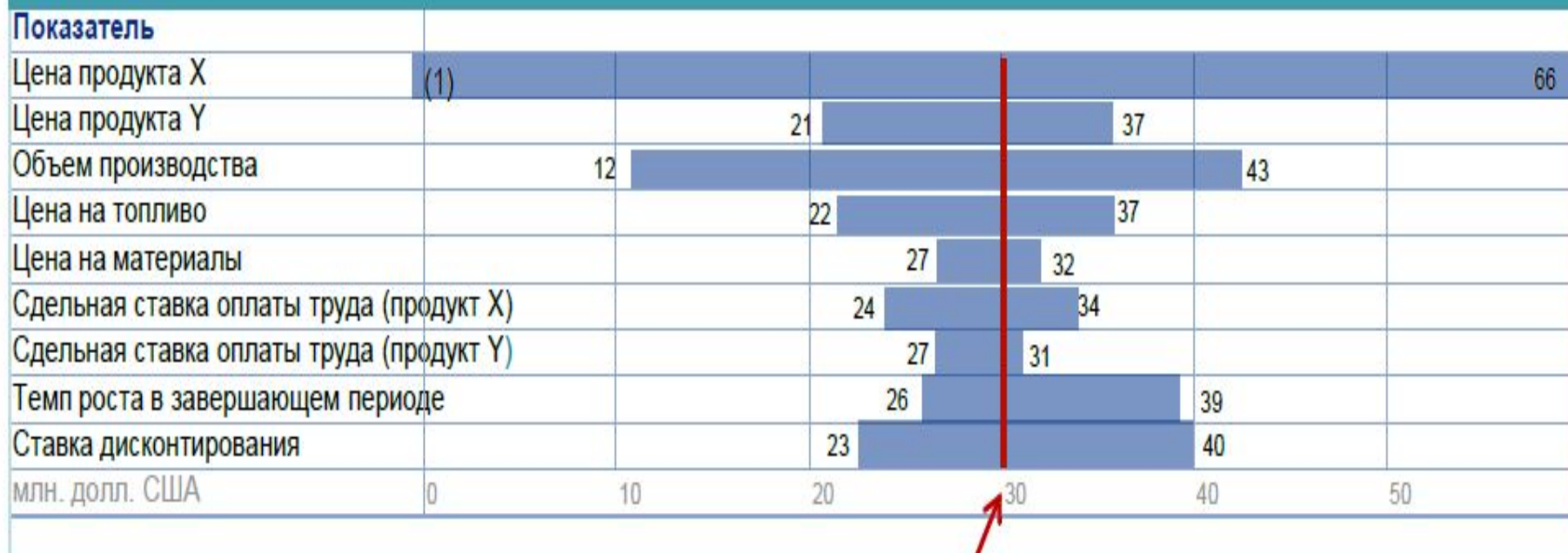
Этапы риск-менеджмента

При реализации проекта необходимо учитывать все риски, относящиеся к проекту, и разработать эффективную систему риск-менеджмента, которая включает в себя следующие этапы:



Этапы риск-менеджмента

Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости к изменению основных предположений по Проекту (пример)



Оценка рисков. Сценарный анализ

Обычно в дополнение к базовому сценарию бизнес-плана, формируются 2 альтернативных сценария – **ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ И ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ**



- Сценарий выстраивается не на один конкретный период, а на горизонт прогнозирования
- Сценарий должен быть логически последовательным и обоснованным
- В большинстве случаев финансовая модель наиболее чувствительна к нескольким ключевым предпосылкам – сценарии должны обязательно описывать поведение данных ключевых предпосылок

СЕМИНАР ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Модуль 2: Планирование и организация бизнеса

2.6. Регистрация предпринимательской фирмы и начало бизнеса



УЗАКОНИТЬ СВОЙ БИЗНЕС

Гражданин вправе осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (*ст. 23 ГК РФ*).

Индивидуальными предпринимателями могут стать дееспособные физ.лица: граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства. Государственные и муниципальные служащие не могут зарегистрироваться в качестве ИП.

ВАЖНО!!!

Регистрация ИП осуществляется по месту жительства гражданина (месту регистрации, указанному в паспорте, а не по месту фактического проживания).

УЗАКОНИТЬ СВОЙ БИЗНЕС

Адресом регистрации юридического лица считается тот адрес, по которому находится его руководитель – директор, генеральный директор и т. п. Организации перед регистрацией необходимо определиться с организационно-правовой формой (ООО или АО). Наиболее простой считается ООО.

ПРАВОВАЯ СПРАВКА

Правила государственной регистрации устанавливает Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Российская Федерация
Ставропольский край

БИЗНЕС - ПЛАН
инвестиционного проекта
**«Организация деятельности по
выращиванию огурцов, помидоров, зелени
и рассады»**

Инициатор проекта

Николаев Николай Николаевич

Разработчик проекта

Без рекламы !!!

Консалтинговая фирма

Адрес: г. Ставрополь,

Без рекламы !!!

Ставрополь, сентябрь 2017

Резюме

строка	описание
Наименование бизнеса:	<i>"Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады"</i>
Вид деятельности:	Овощеводство и розничная торговля овощами и зеленью
Краткое описание бизнеса:	<p>По проекту предусматривается организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады. Для этого необходимо приобрести теплицу, пленку, культиватор, поливную систему и удобрения.</p> <p>В целом выращивание овощей возможно тремя способами: рассадным способом, посевом семян в почву, выгонкой луковиц, корнеплодов, корневищ. По проекту возможно использование только первых двух способов в соответствии с выращиваемыми культурами.</p>

Учебный пример – бизнес-план - резюме

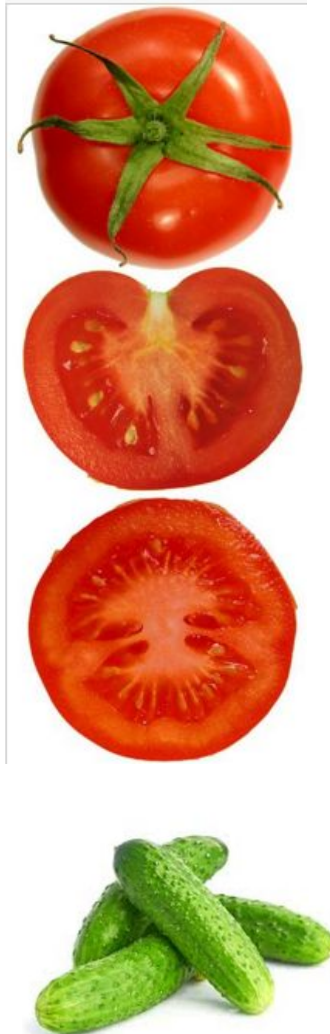
Имеющийся опыт ведения бизнеса:	Николаев Н.Н. на основании семейного опыта выращивания огурцов и помидоров на приусадебном участке и отслеживания рыночных тенденций на рынке свежих овощей пришел к выводу, что на рынке с. Ниж. Татарки, с. Татарки, г. Ставрополя больше присутствуют завозные свежие овощи, которые реализуются по достаточно высоким ценам и часто не соответствуют стандартам качества.
Краткая характеристика продукта/услуги:	По проекту планируется реализация огурцов, помидоров, зелени и рассады с учетом срока выращивания каждой культуры
Способ продаж:	Розничные и оптовые продажи
Потенциальные потребители:	Физические и юридические лица (магазины)
Необходимый стартовый капитал, руб.:	65 710
Источники стартового капитала:	
Собственные средства, руб.:	1 010
Заемные средства, руб.:	-
Бюджетные средства, руб.:	64 700

2. СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА освоения Этапы ИНВЕСТИЦИЙ

Наименование и содержание этапа	Общая сумма инвестиций по этапу, руб.	Продолжительность этапа, дни, (месяцы)	Начало этапа, день/месяц	Конец этапа, день/месяц
Приобретение оборудования	24 770	1 мес.	01.01.2018	31.01.2018
Проведение строительных, ремонтных, монтажных работ	39 930,00	1 мес.	01.01.2018	31.01.2018
Оборотный капитал (удобрения, коммунальные платежи)	1 010,00	1 мес.	01.01.2018	31.01.2018
Итого	65 710,0	1 мес.	01.01.2018	31.01.2018

3. Описание продукции

Наименование товара	Характеристика продукции
Огурцы	В плодах 95-97 % воды и малое количество белков, жиров и углеводов. Оставшиеся 3 % включают хлорофилл, каротин, витамины РР, С и В, а также макро- и микроэлементы, а также много калия и магния
Помидоры	Сочные многогнездные ягоды различной формы
Зелень	Молодые побеги пищевых растений и трав как неотъемлемая часть здорового рациона
Рассада	Посадочный материал для частного подворья



4. План Цена продукции маркетинга (услуг)

Наименование товара	Физическая единица	Цена, руб.
Огурцы	кг.	45,0
Помидоры	кг.	55,0
Зелень	пучок	20,0
Рассада	пучок	16,0

План Характеристика потребителей маркетинга продукции

Наименование потребителей	Способ реализации	Форма оплаты
Физические (местное население)	Розничная торговля	Наличная
Юридические лица (магазины и оптовые базы г. Ставрополя)	Оптовая торговля	Наличная

План

маркетинга

Географические границы рынка
сбыта

<u>город, район</u>	край	регион
Российская Федерация	СНГ	экспорт в другие страны

План Сведения о маркетинга конкурентах

Наименование	Местонахождение	Вид продукции	Годовой объем выпуска	Характеристика положительных сторон конкурента	Характеристика отрицательных сторон конкурента
Индивидуальные предприниматели	Н. Татарка	Овощи	Нет данных	Большие объемы продукции	Привозные овощи
Население местное	Н. Татарка	Овощи	Нет данных	Качество продукта	Небольшие объемы продаж

План рекламных мероприятий

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам)													Итого:
		0	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	январ.18	
	Всего:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1	Реклама в газете	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Контекстная реклама и пр.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Печатная продукция	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Телевидение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Радио	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Баннеры, наружная реклама	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Учебный пример – бизнес-план

Затраты на

№ п/п	Наименование	Первый год (по месяцам)													Итого:
		0	фев.17	мар.17	апр.17	май.17	июн.17	июл.17	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	январь.18	
	Всего:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1	Затраты на рекламу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Затраты на продвижение продукции (акции, дисконтные карты, PR-мероприятия)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Прочие маркетинговые затраты	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Проект: «Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады»



Применяемая техника и технология

1. Произведен анализ способов и схем сажания в разных сооружениях, затраты посевного и садового материала.
2. Выбран тепличный способ производства (с обогревом).
3. Рассаду планируется садить в разрыхленную почву, предварительно размеченной согласно принятой схеме посадки. Ямки делают на глубину, которая равняется высоте горшка, заливают их водой. Рассаду помидоров высаживают горизонтально или покато, углубляя растения к нижним: листкам; все другие культуры так, чтобы верхний край горшка был вровень с землей или на 1-2 см ниже и пр.

Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады

**Сырье, материалы и
энергия**
Поставщики сырья

Сырье	Поставщик
семена	Садовый центр «Планета лета» (г. Ставрополь)
удобрения	Садовый центр «Планета лета» (г. Ставрополь)

Рекомендуется УКАЗАТЬ:

Перечень необходимого сырья,
комплектующих и материалов.

Основные поставщики.

Их надежность.

Наличие альтернативных
поставщиков.

Наличие договоров на закупку сырья,
материалов, комплектующих –

привести в Приложениях к бизнес-



Производственный план. Организационный план и персонал

Объем производства и производственная база

Сезонные изменения объемов продаж, в %

Наименование товара	Месяцы											
	янв	фев.	март	апр	май	июнь	июль	авг	сент	окт	нояб	дек
Огурцы	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Помидоры	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Зелень	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Рассада	-	-	100%	100%	-	-	-	-	-	-	-	-

Объемы продаж по мес.

Наименование продукции	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Огурцы, кг.	-	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0
Помидоры, кг.	-	-	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
Зелень, пучок	-	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Рассада, пучок	-	-	1500	1500	-	-	-	-	-	-	-	-

Производственный план. Организационный план и персонал

Сценарии сбыта продукции проекта. Прогноз продаж по мес.

Прогноз продаж. Пессимистический сценарий.													
строка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Кол-во в шт.													
Цена в руб.													
Объем продаж в руб.													
Прогноз продаж. Оптимистический сценарий.													
строка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Кол-во в шт.													
Цена в руб.													
Объем продаж в руб.													
Прогноз продаж. Реалистический сценарий.													
Среднее арифметическое между оптимистическим и пессимистическим.													
строка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Кол-во в шт.													
Цена в руб.													
Объем продаж в руб.													

Оценив преимущества и недостатки, возможные риски, сезонность, Вы указываете наиболее вероятные цифры. Как правило, их значение лежит между минимальными и максимальными цифрами.

Все дальнейшие расчеты следует вести по реалистическому сценарию!!!

Производственный план. Организационный план и персонал

План сбыта продукции проекта

№ п/п	Наименование	Показатель	Первый год (по месяцам)											Итого	
			фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18		январ.19
Всего:			-	32 200	39 900	15 900	15 900	15 900	15 900	15 900	15 900	15 900	15 900	15 900	215 200
1	Огурцы	Кол-во		160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	1 760
		Цена	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
		Сумма	-	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	79 200
2	Помидоры	Кол-во		-	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	1 400
		Цена	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
		Сумма	-	-	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	7 700	77 000
3	Зелень	Кол-во		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	550
		Цена	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
		Сумма	-	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	11 000
4	Рассада	Кол-во		1 500,0	1 500,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 000
		Цена	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
		Сумма	-	24 000	24 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48 000

График реализации проекта

Этапы реализации проекта	Период	МЕСЯЦ			
		1	2	3	4
Теплица		■			
Пленка		■			
Культиватор NK Texas TX 501 TG 472		■			
Удобрения:			■		
-удобрения			■		
-мочевина			■		

Проект: «Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады»

Прямые материальные затраты - это затраты, связанные непосредственно с выращиванием овощей и зависящие от объема выращивания. К ним относятся: семена, удобрения, электроэнергия и т. д.

На основании опыта выращивания овощей в личном подсобном хозяйстве инициатор проекта вывел средние затраты на кг. овощей и на пучок зелени:

Средние прямые затраты на выращивание единицу продукции

Наименование	Ед. изм.	ноябрь - май	июнь - июль	август-сентябрь
Огурцы	кг.	25,00	22,50	12,50
Помидоры	кг.	25,00	17,50	17,50
Зелень	пучок	4,00	4,00	4,00
Рассада	пучок	2,00	2,00	2,00

Проект: «Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады»

Затраты на сырье и материалы

Наименование	Первый год (по месяцам)														Итого:
	0	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	январ.19		
Всего:	руб.	-	-	7 200	10 700	7 700	7 700	7 700	7 700	6 250	6 250	4 650	4 650	2 650	73 150
Огурцы	Кол-во	-	-	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	1 760
	Цена, руб.	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	22,5	22,5	12,5	12,5	-	-
	Сумма, руб.	-	-	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	3 600	3 600	2 000	2 000	-	35 200
Помидоры	Кол-во	-	-	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	1 400
	Цена, руб.	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	18
	Сумма, руб.	-	-	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	2 450	2 450	2 450	2 450	2 450	29 750
Зелень	Кол-во	-	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	550
	Цена, руб.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	Сумма, руб.	-	-	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 200
Рассада	Кол-во	-	1 500	1 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 000
	Цена, руб.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Сумма, руб.	-	3 000	3 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6 000

Проект: «Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады»

Прямые затраты на выращивание овощей, зелени, рассады за год

Наименование	Сумма за весь период, руб.
Огурцы	35 200
Помидоры	29 750
Зелень	2 200
Рассада	6 000
Итого:	73 150

Общие затраты

В ходе реализации проекта предусматриваются общие затраты на телефонную мобильную связь, транспортные расходы, связанные с доставкой овощей по торговым точкам, электроэнергия в следующих размерах.

Общие

<i>издержки</i> Название	Сумма (руб.)	Платежи
Телефон	100	Ежемесячно, весь период пр-ва
Транспортные расходы	1 000	Ежемесячно, весь период пр-ва
Электроэнергия	180	Ежемесячно, весь период пр-ва

Проект: «Организация деятельности по выращиванию огурцов, помидоров, зелени и рассады»

Общие издержки Производственные затраты,

руб. № п/п	Наименование	Первый год (по месяцам)													Итог о
		0	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	июл.18	авг.18	сен.18	окт.18	ноя.18	дек.18	январ.19	
	Всего:	-	-	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	24 200
1	Обучение производственного персонала	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Транспортные расходы для производства	-	-	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	11 000
3	Аренда производственных площадей	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Коммунальные платежи по производственным помещениям	-	-	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	13 200

Персонал

Затраты на оплату труда

№ п/п	Наименование должности	Показатели	Затраты на оплату труда по месяцам, руб.												Итого:
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Административный персонал														
1.1.	-	Количество	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Размер з/п	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Производственный (в т.ч. торговый) персонал														
2.1.	-	Количество	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Размер з/п	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Социальные взносы, руб.			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Итого, руб.			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	



Финансовый план

Базовые налоги

Вид налога	Ставка налога в процентах	Налогооблагаемая база	Регулярность выплат налогов
ЕСХН	6%	Доходы минус расходы	год
Страховые выплаты	31,1%	Минимальный размер оплаты труда	не позднее 31 декабря

Необходимый стартовый капитал

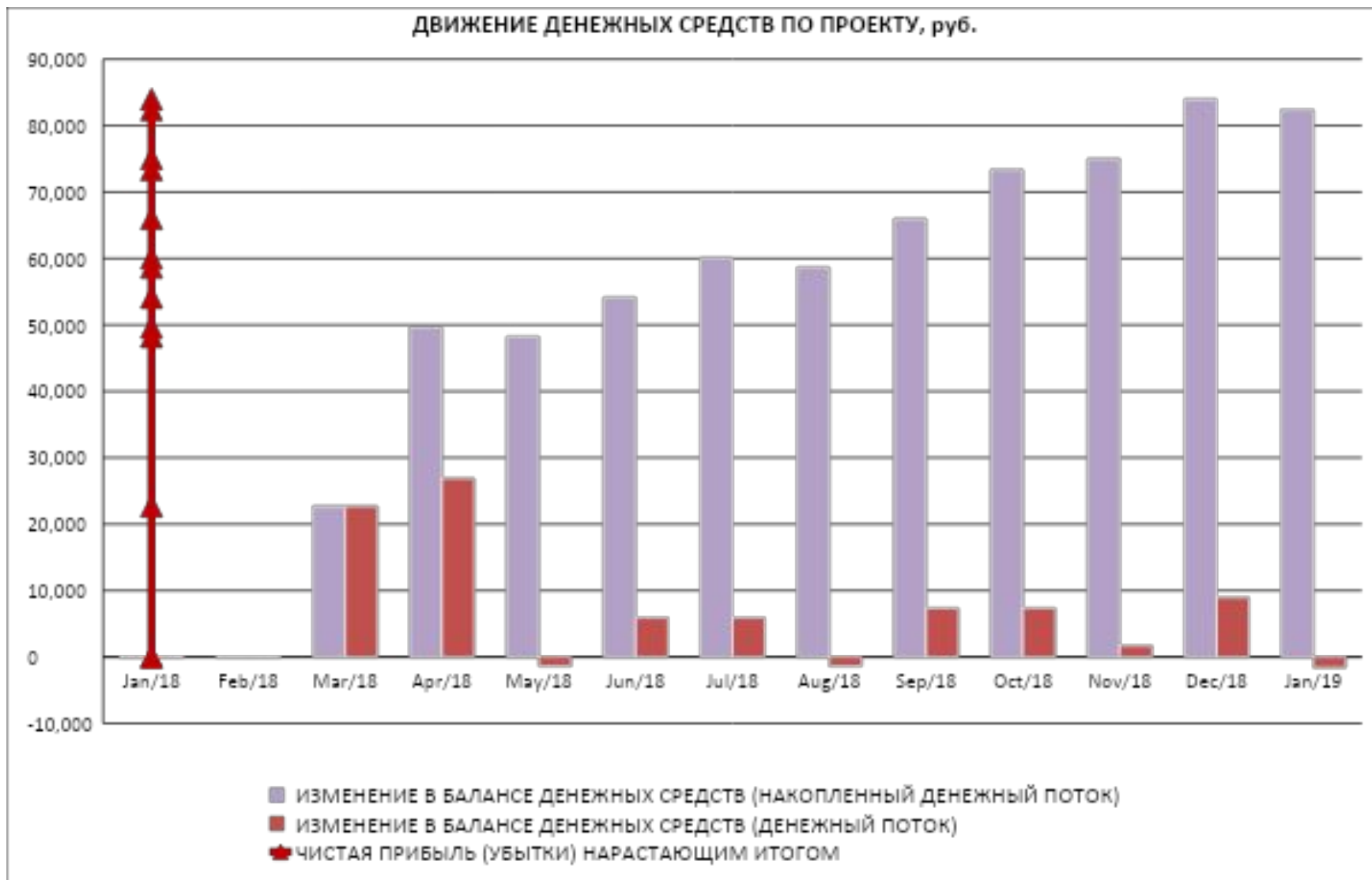
ИНВЕСТИЦИИ	Итого, руб.
Помещение (проведение строительных, ремонтных, монтажных работ)	39 930,0
Оборудование (культиватор НК Texas TX 501 TG 472)	24 770,0
Оборотный капитал (удобрения - 650 руб., 360 руб. - коммунальные платежи)	1 010,0
ОБЩАЯ СУММА СТАРТОВОГО КАПИТАЛА	65 710,0

Источники стартового капитала

Структура капитала:

Источники финансирования	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Собственные средства	1 010,0	1,5
Заемные средства	-	-
Бюджетные средства (субсидия)	64 700	98,5
Прочие источники финансирования	-	-
ИТОГО	65 710,0	100%

Финансовое планирование - Прогноз финансовых результатов 1 год



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

Наименование	Ед. изм.	Значение
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА:	руб.	65 710
Собственные средства	руб.	1 010
Заемные средства (кредиты)	руб.	-
Государственные субсидии (ГСЗН)	руб.	64 700
Прочие источники финансирования	руб.	-
Суммарный денежный поток (за первый год проекта)	руб.	82 382
Рентабельность продаж	%	38,3%
Период окупаемости общих вложений	мес.	8

SWOT-анализ бизнес-идеи

1. Выявленные сильные стороны

Наличие сельскохозяйственного инвентаря.

Наличие опыта выращивания свежих овощей в домашних условиях.

Наличие собственного автотранспорта.

Наличие производственных площадей под размещение теплицы.

3. Выявленные возможности

Расширение объемов производства за счет установки дополнительной теплицы.

Набор персонала (реализатор)

2. Выявленные слабые стороны

Не сформирована папка заказов

Недостаточно знаний у инициатора бизнес-идеи в области экономики, менеджмента и маркетинга

4. Выявленные угрозы

Увеличение налогов.

Наличие конкурентов.

**Наша работа
завершена.**

Вопросы?

ЗНАНИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

FINGRAM26.RU

**страница в соц.сети ВК -
«Финграмота Ставрополя»**



До свидания!
Успехов и
удачи!