

«Основы предпринимательской деятельности. Школа предпринимательства»

***С 01 по 02 октября 2020г.,
г. Лесосибирск***

Тренер: Дьякова Анжела



Акционерное общество

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

**г.Красноярск,
Ул.Матросова,2
телефон +7(391) 265-44-32
сайт www.agpb24.ru**

**Портал поддержки предпринимательства
www.smb24.ru**

**Портал внешнеэкономической деятельности
www.ved24.info**

Направления деятельности Агентства

- Микрофинансирование**
- Поручительство**
- Обучение**
- Консультирование предпринимателей
по всем вопросам ведения бизнеса**
- Поддержка экспорта**

Представительства Агентства



На территории Красноярского края Агентство представлено:

- г. Железногорск

- г. Зеленогорск

-г. Минусинск

-г.Назарово

-г.Канск

-г.Лесосибирск

Знакомство

5 минут на интервью и 1 минута на презентацию друг друга

- **КАК ЗОВУТ**
- **КТО ПО ОБРАЗОВАНИЮ И ЧЕМ СЕЙЧАС ЗАНИМАЕТСЯ**
- **ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ЛЮБИТ ДЕЛАТЬ**
- **ЧЕМ БОЛЬШЕ ВСЕГО ГОРДИТСЯ**
- **ЧЕМ МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ДЛЯ ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ**



Ожидания от семинара



Цель семинара:

Подготовить участников к самостоятельному планированию и ведению бизнеса.



Задачи семинара:

- Рассмотреть основной пакет документов при регистрации
- 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.
- Дать рекомендации по работе с заемными средствами.
- Передать навыки создания успешного бизнес-плана

Программа семинара

Формирование бизнес-идеи

- Основные источники формирования идеи

Государственная регистрация

- Документы, необходимые при регистрации
- Сравнение организационно-правовых форм

Основы маркетинга

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

Программа семинара

Основы налогообложения

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

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

Программа семинара

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

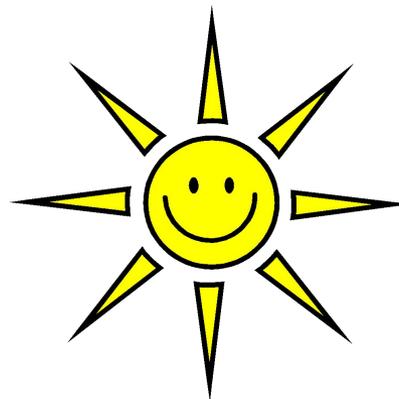
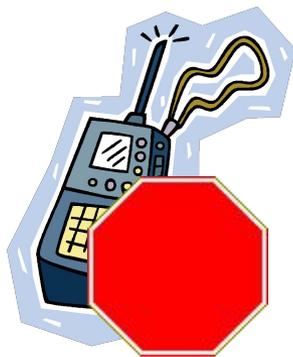
- **Рациональное заимствование**

- Цели заимствования
- Опасные долги
- Критерии выбора кредитного учреждения и кредитного продукта

- **Составление успешного бизнес-плана**

- Основные требования к составлению бизнес-плана
- Разделы бизнес-плана

Наши правила



Закон ГОВОРИТ:

Определение предпринимательства в ГК РФ

- **«Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».**

«Предприниматель
- это человек,
решающий
проблемы других
людей за
вознаграждение, в
соответствии с
законом»»



Другие
люди



Проблем
а



Решени
е

Как вы думаете -
почему и зачем
становятся
предпринимателями?



МОТИВАЦИЯ ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО

Хочу создать что-то
новое

Хочу зарабатывать
больше



Хочу распоряжаться своим
временем

Хочу ни от кого не зависеть

Чем вообще занимается предприниматель?



Основная деятельность предпринимателя заключаются в следующем:

- Регистрация правового статуса и получение разрешения на конкретный вид деятельности;
- Ведение налоговой, бухгалтерской и другой финансовой отчетности, своевременная выплата налогов;
- Предоставление товара, услуг или выполнение работы согласно заключенному договору с поставщиками, инвесторами, клиентами;
- Обеспечение комфортных и безопасных условий труда для наемных работников (если таковые есть);
- Выплата заработной платы наемным работникам (если таковые есть)



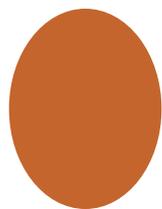
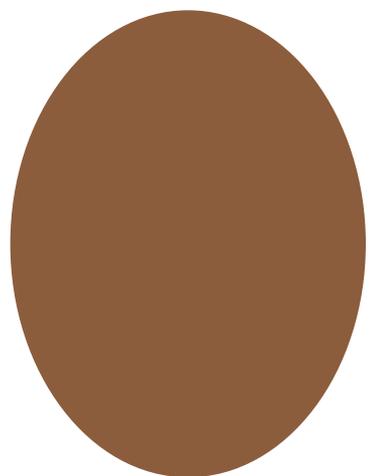
И это не
все????

**Поэтому
реальность
выглядит
так:**



Надо ли сразу открывать ИП? НЕТ!

- После регистрации ИП в налоговой инспекции вы получаете не только право вести бизнес, т.е. заниматься предпринимательской деятельностью, но и обязанности, первейшие из которых — сдавать отчётность и платить за себя страховые взносы.
- **Поэтому – идею сначала надо протестировать, просчитать, а только потом принимать это важное решение о регистрации!**



Формирование бизнес идеи

Бизнес-идея это краткое и точное определение предполагаемого бизнеса. Для того, чтобы начать свой бизнес нужно четко понять, чем именно Вы хотели бы заниматься.

-должна удовлетворять потребности потребителей;

-должна приносить доход;

-должна приносить моральное удовлетворение предпринимателю.

Источники идей



**А КАК ВОЗНИКЛА
ВАША
ИДЕЯ БИЗНЕСА???**

Рекомендации по поиску

- Не изобретайте велосипед
- Оставьте суету и осмотритесь вокруг
- Поставьте себя на место потенциальных потребителей и проанализируйте, чего не хватает им в вашем регионе
- Поиск в интернете, за границей, в соседних регионах
- Фрайнчайзинг



Как проверить идею на жизнеспособность?

- 1. Есть ли у меня знания, опыт, умения, связанные с бизнес-идеей?
- 2. Есть ли у меня опыт реализации аналогичных проектов?
- 3. Является ли высококоресурсным старт моего проекта?
- 4. Есть ли у меня команда или единомышленники?
- 5. Есть ли у меня первоначальный капитал?

Сессия1.Государственная регистрация



Для регистрации самозанятого необходимо:

1. Используем мобильное приложение «Мой налог»
2. Отправка комплекта необходимых документов в налоговую:
 - заявления о постановке на учет;
 - копии паспорта и фотографии физ.лица (не требуются, если у гражданина РФ есть доступ в личный кабинет налогоплательщика на сайте ФНС или портале Госуслуг).
3. Уведомление налогового органа поступает через мобильное приложение «Мой налог» — не позднее дня, следующего за днем направления заявления.

Для регистрации ИП необходимо:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
- паспорт и его ксерокопия;
- копия свидетельства ИНН, если Вы его получали;
- квитанция об уплате государственной пошлины

Для регистрации ООО необходимо:

- подписанное заявителем и заверенное у нотариуса заявление о государственной регистрации;
- устав организации (2 оригинала, прошитые);
- решение учредителя или протокол собрания учредителей (или также решение учредителей о создании организации);
- договор об учреждении (если 2 и более учредителей);
- квитанция об уплате государственной пошлины

РЕГИСТРАЦИЯ

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА	ГОСПОШЛИНА	РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ В БАНКЕ	ПЕЧАТЬ
Индивидуальный предприниматель	800 рублей	необязательно	необязательно
ИП КФХ	800 рублей	необязательно	необязательно
самозанятый	нет	нет	нет
Юридическое лицо	4000 рублей	обязательно	обязательно

ПЛЮСЫ САМОЗАНЯТЫХ	МИНУСЫ САМОЗАНЯТЫХ
ПРОСТОТА РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА	ОГРАНИЧЕНИЕ ПО СРОКАМ ПРИМЕНЕНИЯ 2028 ГОД???
ОТСУТСТВИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАТЬ НАЛОГОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ	ОГРАНИЧЕНИЕ ЛИМИТА ДОХОДА ДО 2.4 МЛН.
НИЗКИЕ СТАВКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	ЗАПРЕТ НА ТОРГОВЛЮ ПОДАКЦИЗНЫМИ ТОВАРАМИ, ПРОДУКЦИЕЙ ИМЕЮЩЕЙ СПЕЦИАЛЬНУЮ МАРКИРОВКУ
ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫЧЕТОВ (1% И 2%)	НАЛИЧИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ САНКЦИЙ
ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ФОНДЫ	НАНИМАТЬ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ

ПЛЮСЫ ИП	МИНУСЫ ИП
ПРОСТАЯ ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ	НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СВОИМ ИМУЩЕСТВОМ
УПРОЩЕННАЯ СДАЧА ОТЧЕТНОСТИ	СЛОЖНЕЕ МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС
БОЛЕЕ НИЗКИЕ ШТРАФЫ ЗА НАРУШЕНИЯ	ПРИ ЗАКРЫТИИ ДОЛГИ НЕ АННУЛИРУЮТСЯ
СВОБОДНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ	ОГРАНИЧЕНИЕ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ(производство алкоголя; оптовая и розничная торговля алкоголем; производство вооружения и военной техники; торговля оружием; производство лекарственных средств; негосударственная (частная) охранная деятельность; деятельность на рынке ценных бумаг и т. д.)
ЛОЯЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ И КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ	НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЪЕКТОМ КУПИ-ПРОДАЖИ
ОТСУТСТВИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА	ФИКСИРОВАННЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ
ПРОСТОТА ЛИКВИДАЦИИ	МЕНЕЕ СОЛИДНЫЙ СТАТУС

ПЛЮСЫ ООО	МИНУСЫ ООО
ПРЕЗЕНТАБЕЛЬНЫЙ СТАТУС	СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕСС РЕГИСТРАЦИИ
ВОЗМОЖНОСТЬ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ	ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ
БЕСПРЕПЯТСТВЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КОНТРАГЕНТАМИ	ВЫСОКИЕ ШТРАФЫ ЗА НАРУШЕНИЯ
МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРЕОФОРМЛЕНО, КУПЛЕНО ИЛИ ПРОДАНО	НЕОБХОДИМОСТЬ НАЙМА СОТРУДНИКОВ
НЕСЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ИМУЩЕСТВОМ КОМПАНИИ И УСТАВНЫМ КАПИТАЛОМ	ОГРАНИЧЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ
НЕТ ФИКСИРОВАННОГО ПЛАТЕЖА В ПФ РФ	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ НАЛИЧИЕ АДРЕСА (ОФИСА) ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ
ШИРОКИЙ ВЫБОР БАНКОВСКИХ УСЛУГ	СЛОЖНЫЙ ПРОЦЕСС ЛИКВИДАЦИИ

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

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)



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

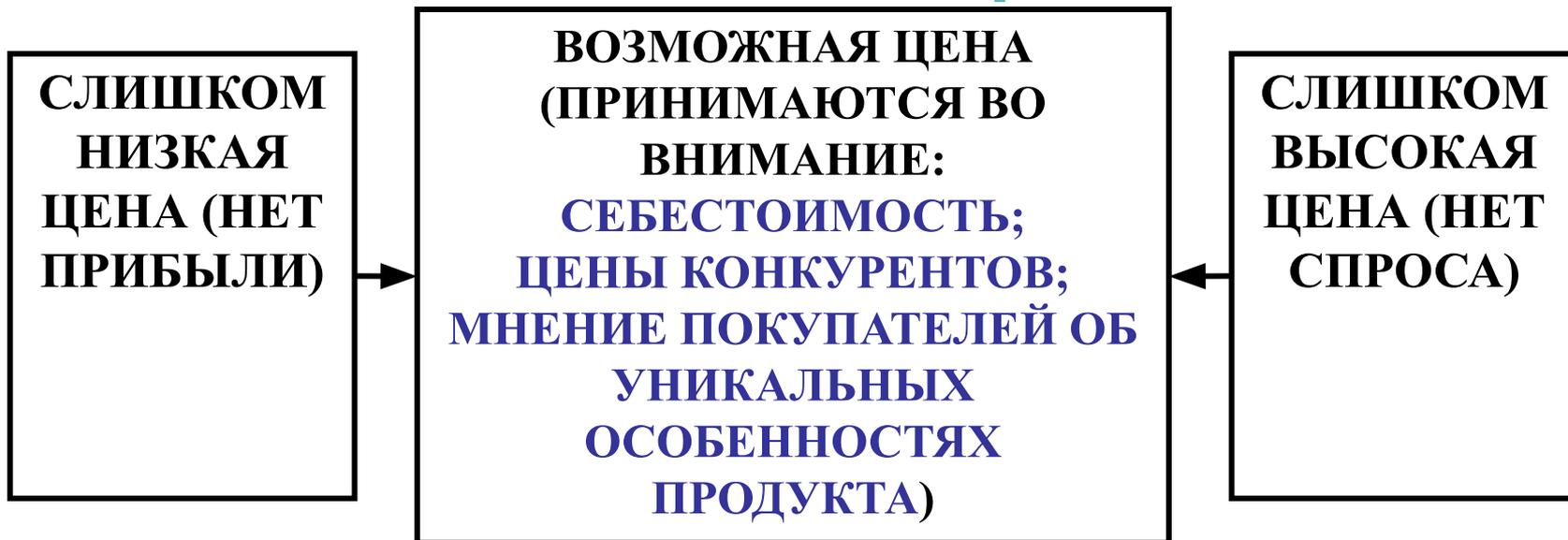
Простые правила ценообразования

- **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)**

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

<i>Методы ценообразования</i>	<i>Краткое описание</i>
Издержки плюс надбавка	Себестоимость плюс надбавка
Цена исходя из ощущаемой ценности продукта	В качестве ключевого фактора ценообразования рассматривается восприятие товара покупателем
Цена на основе уровня текущих цен	Компания ориентируется в основном на цены конкурентов

ЧЕМ РУКОВОДСТВУЮТСЯ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ ЦЕНЫ



АДАПТАЦИЯ ЦЕНЫ

<i>Варианты подходов к ценообразованию</i>	<i>Краткое описание</i>
Ценообразование по географическому признаку	Различные цены для потребителей в различных населенных пунктах и странах
Цены со скидками и зачетами	<ul style="list-style-type: none">- скидка за платеж наличными;- скидка за объем;- сезонные скидки;- уменьшение цены на новый товар при возврате старого изделия
Ценообразование и продвижение	<ul style="list-style-type: none">- «убыточный лидер» (снижение цен на популярные товары для стимулирования притока покупателей);- кредитование под низкий процент;- гарантии и контракты на обслуживание
Дискриминационные цены	<ul style="list-style-type: none">- для различных групп покупателей;- для различных модификаций товара;- с учетом времени (сезоны, дни недели, время суток)
Ценообразование в рамках товар-микс	<ul style="list-style-type: none">- назначение цены в рамках товарного ассортимента;- дополнительные устройства и вспомогательные принадлежности;- установление цен на комплект

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%. 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.

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.					
Всего						

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

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- а) Составьте отчет о движении денежных средств за предыдущие несколько месяцев.**
- б) Положителен ли ваш операционный денежный поток?**
- в) Если этот поток отрицателен, за счет каких средств существует Ваш бизнес?**
- г) Подумайте, как можно исправить положение в Вашем бизнесе**
- д) Составьте прогноз движения денежных средств на ближайшие несколько периодов и контролируйте его выполнение**

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

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



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

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

ЧТОБЫ УДЕРЖИВАТЬ НА МИНИМАЛЬНОМ УРОВНЕ ЗНАЧЕНИЕ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ, НУЖНО:

1. Удерживать на минимальном уровне постоянные расходы.
2. Максимально возможно привязывать зарплату труда к выручке – это снижает постоянные расходы.
3. Не увлекаться ценовой конкуренцией – такая конкуренция не несет пользы никому. Как правило, увеличение объема продаж при этом не покрывает образующуюся «финансовую дыру».

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- а) Составьте отчет о прибылях и убытках за последние несколько месяцев (если у Вас несколько видов деятельности, то по каждому виду деятельности отдельно) и проанализируйте прибыльность своего бизнеса.**
- б) Рассчитайте значение точки безубыточности для каждого направления бизнеса. Это будет тем минимальным объемом продаж, к которому нужно стремиться**
- в) Эти вопросы помогут вам задуматься о том, какова действительная прибыльность Вашего бизнеса:**
- Работали ли Вы с прибылью последние несколько месяцев?**
 - Есть ли у Вас направления в бизнесе, которые существуют за счет других направлений?**
 - Действительно ли нужны Вам убыточные направления?**
 - Какие расходы Вы можете сократить для увеличения прибыльности своего бизнеса?**

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

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

НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ И АНАЛИЗЕ БАЛАНСА

АКТИВ

- **Стоимость товаров, сырья, материалов отражается по цене закупки, а не будущей продажи**
- **Стоимость основных средств: текущая рыночная**
- **Соотношение основных средств и текущих (оборотных) активов**
- **Размер дебиторской задолженности, ее качество и доля в текущих активах**

ПАССИВ

- **Соотношение собственных средств (собственного капитала) и обязательств**

АКТИВ/ПАССИВ

- **Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств**
- **Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности**

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- 1. Насколько точно вы знаете сумму товарных остатков на складе? Как часто Вы проводите там инвентаризацию?**
- 2. Какова сумма дебиторской задолженности по Вашему предприятию? Есть ли просроченная?**
- 3. Владете ли вы информацией о том, кто вам должен, сколько и когда должен заплатить?**
- 4. Как вы учитываете приход товаров и их продажу?**
- 5. Как вы учитываете денежные средства, поступившие в кассу и взятые из кассы? Учитываете ли, на что берутся денежные средства из кассы?**
- 6. Знаете ли вы точно, сколько и кому должно ваше предприятие?**

Составление успешного бизнес-плана



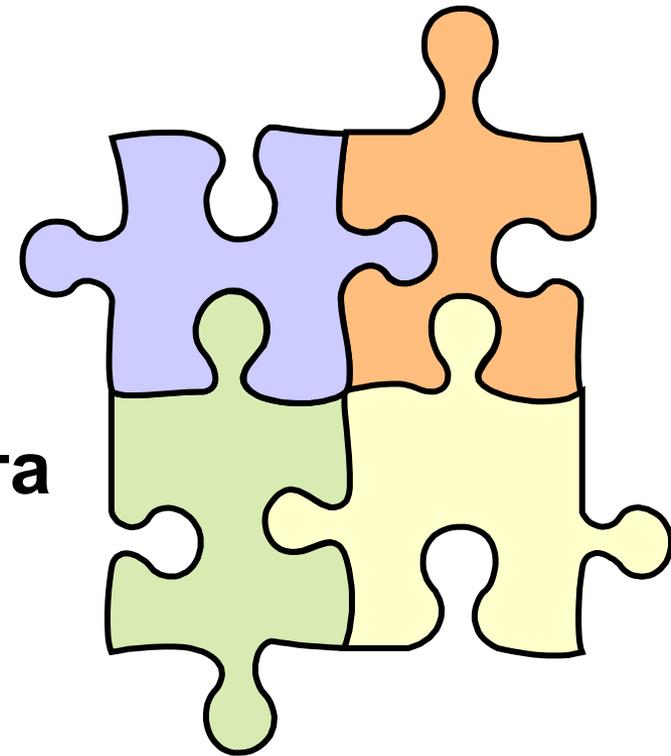
Функции бизнес-плана

- 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 (ПРИТОК - ОТТОК)	-102 000	-43 000	-13 000	33 000	55 000	78 000	85 000
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА							

$$-102\ 000 - 43\ 000 - 13\ 000 + 33\ 000 + 55\ 000 + 78\ 000 = 8\ 000$$

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

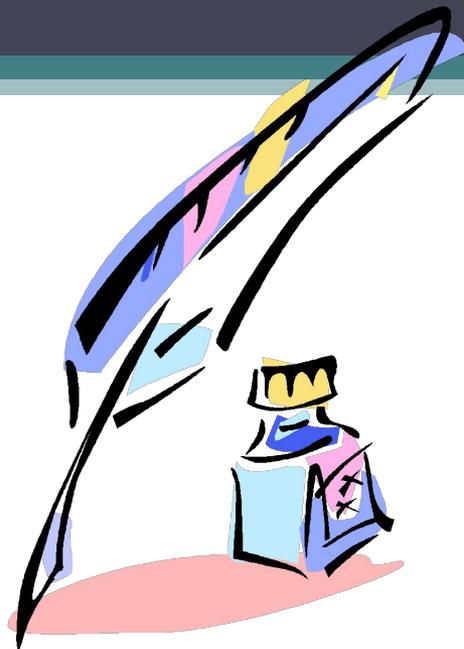
- Определение всех типов рисков, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия (рыночный, конкурентный, внешний, технологический), а также их источников и момента возникновения;
- Решение задачи по снижению рисков и потерь (указываются организационные меры профилактики рисков, разрабатываются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

Подведение итогов, оценка и завершение курса



ПОЗДРАВЛЯЕМ!



Спасибо за внимание !