

Михаил Яновский
закончил в 1992 г. Физфак РГУ

С 1991 – соучредитель ПО БАСТИОН.
До 2007 г. – Генеральный Директор
ПО БАСТИОН

Группа ВК “Короли и Капуста”
<https://vk.com/club155411973>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

- Businessman - A man who works in commerce, especially at executive level.
- Entrepreneur - A person who sets up a business or businesses, taking on financial risks in the hope of profit.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

- РИСКУЕТ:

- Деньгами
- Временем
- Репутацией
- Здоровьем
- Свободой и жизнью (специфика России)



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

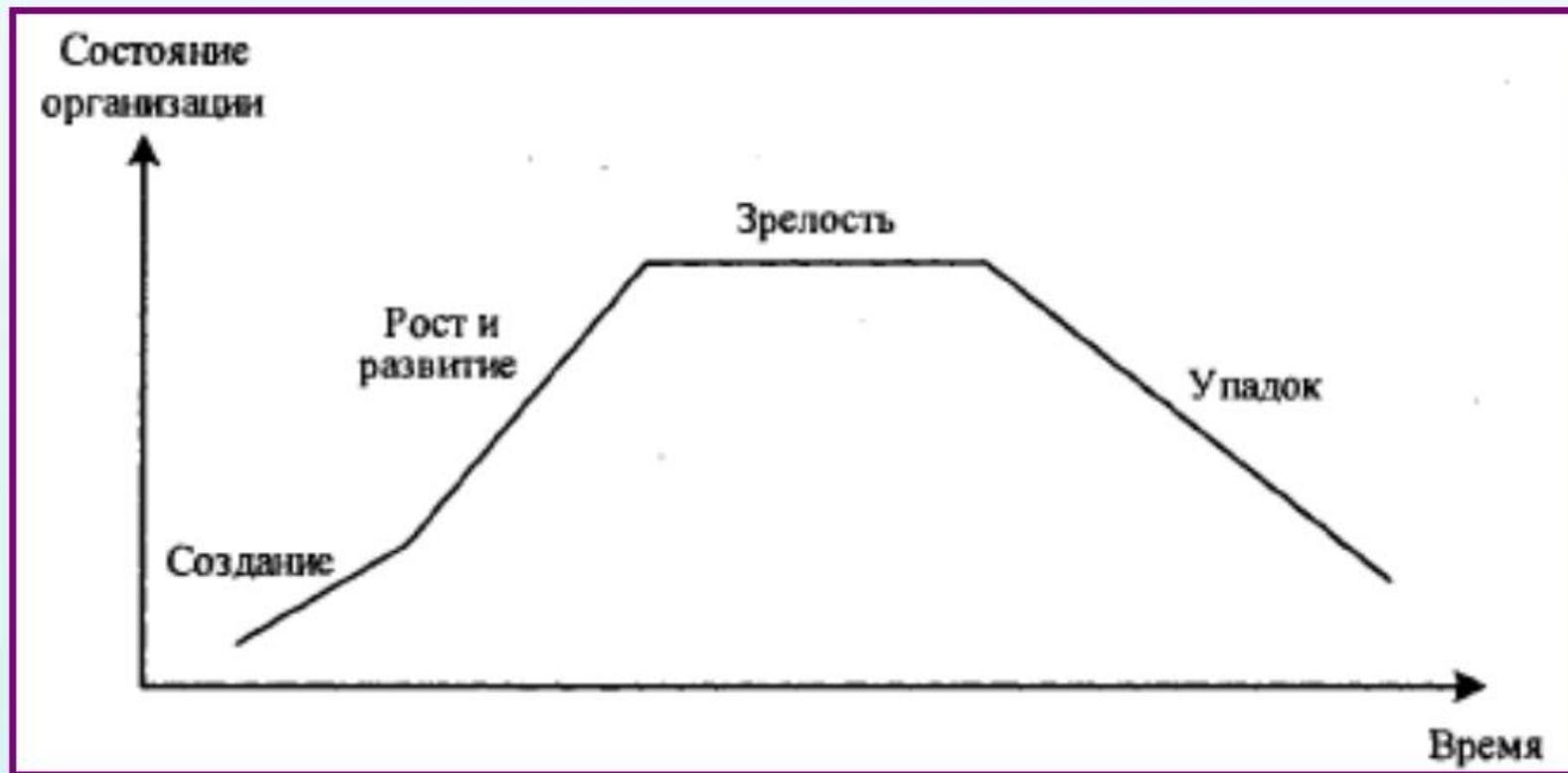
- Придумывает
- Организует, создает
- Рискует
- Находится в рыночных условиях
- Управляет

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

- Способны не более 5-7% людей
- 80% населения видит в предпринимателе классового врага
- С точки зрения государства, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – ПРЕСТУПНИК. Презумпция ВИНОВНОСТИ.



С Жизненный цикл организации



Стартаперы

Менеджеры
развития

Регулярные
менеджеры

Что нужно для старта бизнеса:

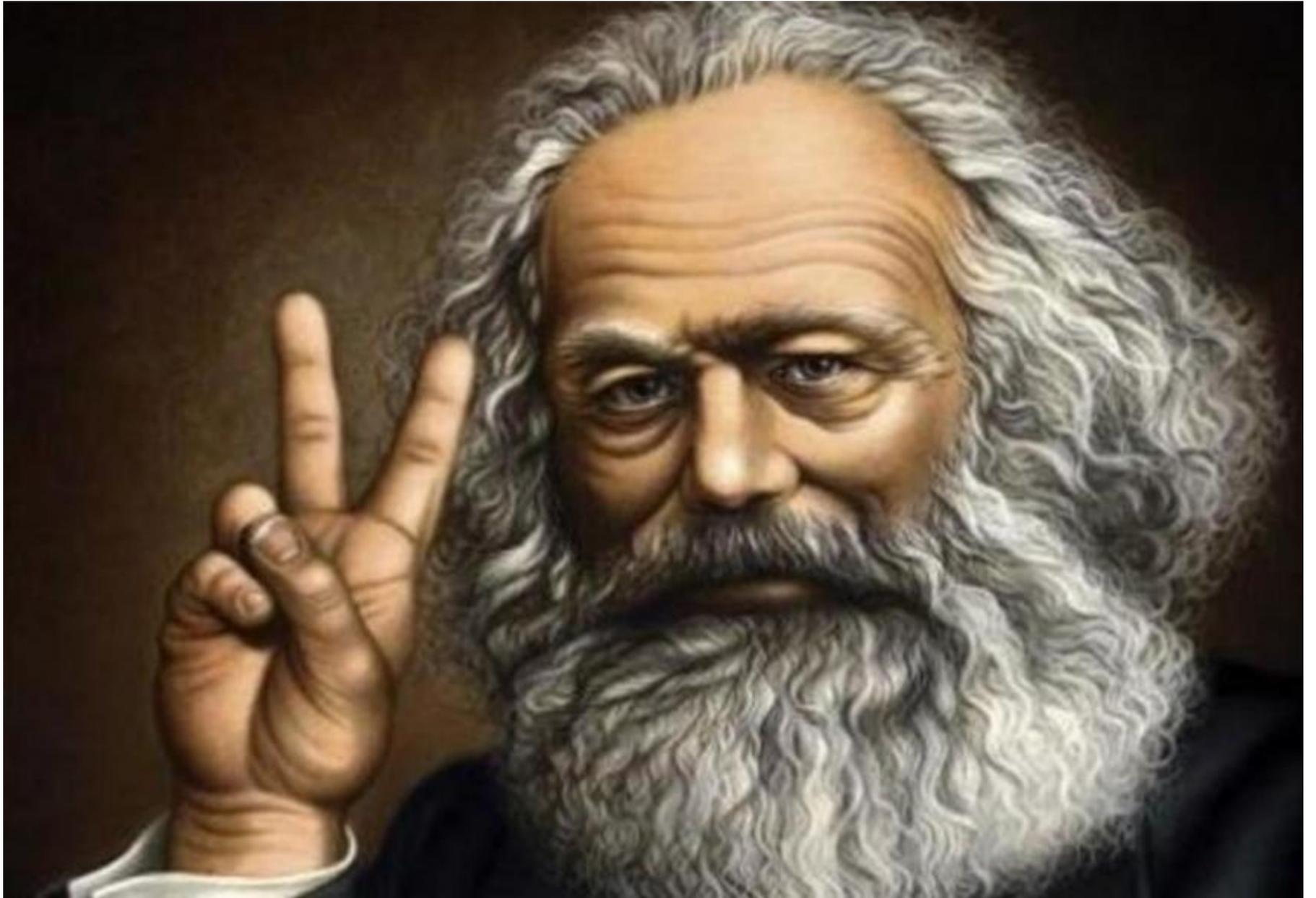
- идеи,
 - желание,
 - ресурсы (деньги),
 - немного везения.
-
- труд

Типы бизнеса:



4. PARTICIPANT MODELS

BY PARTICIPANTS	GOVERNMENT (G)	BUSINESS (B)	CONSUMER (C)
GOVERNMENT (G)	G2G	G2B	G2C
BUSINESS (B)	B2G	B2B (alibaba.com)	B2C (amazon.com)
CONSUMER (C)	C2G	C2B	C2C (eBay.com)



ПАРТНЕРЫ ???

Принцип Питера

**В иерархической системе
каждый индивидуум
имеет тенденцию
подняться до уровня
своей некомпетентности**

Чем заняться?

1. Определитесь – сколько хотите зарабатывать.
2. Предприниматель должен быть готов заменить любое рабочее место!!
3. Чем Вы (Ваш бизнес) лучше других?
4. Найти монополию. Единственно что может дать толчок – временное монопольное положение. В товаре, географии и т.д. Отстройка от “рынка”.

Масштабируемость

1. Географическая
2. Продуктовая
3. По категориям клиентов

ТРИ ПРАВИЛА УСПЕШНОГО МАГАЗИНА

1. Место

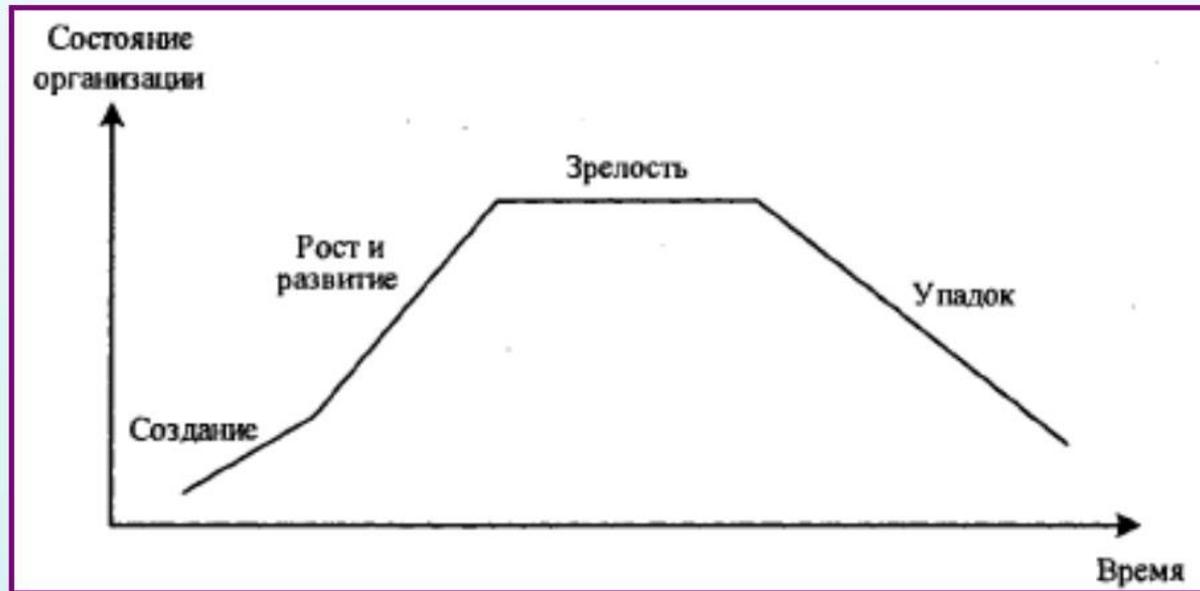
2. Место

3. Место



Чтобы оставаться на месте нужно бежать.

Жизненный цикл организации



Вопросы на которые надо ОТВЕТИТЬ

- Предмет бизнеса. Что мы делаем?
- Кто нам платит деньги (клиент)?
- Где добавленная стоимость?
- Кто покупает? Кому нужно?
- Что именно мы продаем?
- Чем занимается компания. Миссия, цели и задачи бизнеса.

Миссия



Организовать всю имеющуюся в мире информацию, сделав её доступной и удобной для использования.

Миссия

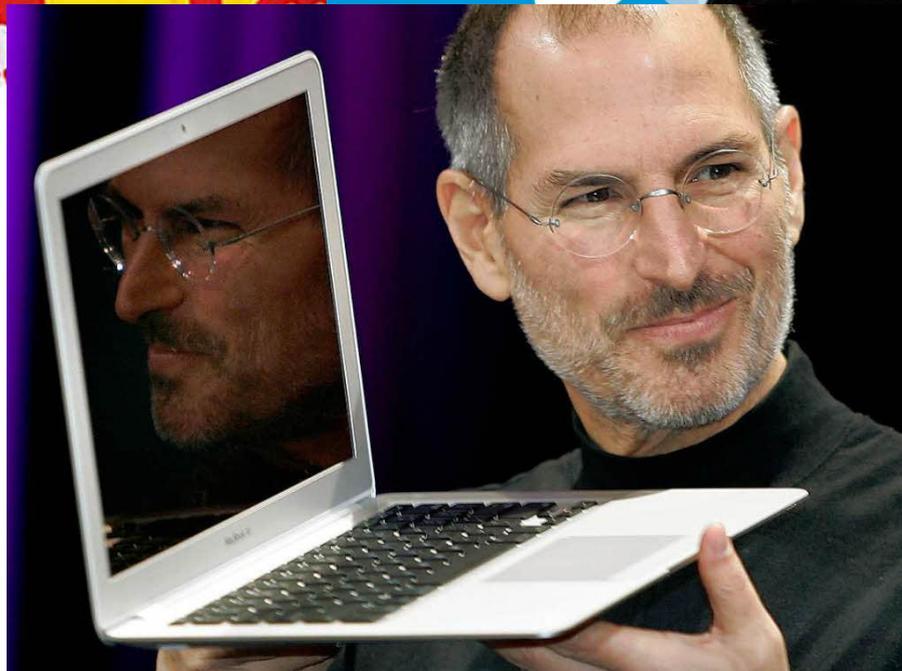


Мы созданы, чтобы энергию природных ресурсов обратить во благо человека

Миссия Сбербанка

- Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты.

Эмоции и индивидуальность



Реклама – двигатель торговли

- Нейминг
- Реклама - все знают как воспитывать детей и делать рекламу.
- Интернет-реклама – современный вид мошенничества.
- Ни один маркетолог в мире лучше Вас не знает как “продать” Ваш продукт, либо он зарабатывает на Вас больше, чем Вы.

УЧЕТ БЫВАЕТ:

- БУХГАЛТЕРСКИЙ:

- Аналитический (детализация взаиморасчетов и остатков)
- Синтетический (укрупненные показатели)
- Товарный и материальный (учет движения товаров и материалов)
- Налоговый (для целей налогообложения)

- УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ:

не путать с «черной» бухгалтерией!!!

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

- Бухгалтер – «посредник» между интересами государства и интересами предпринимателя. Бухгалтер несет административную и уголовную ответственность наравне с руководителем
- Цель работы бухгалтерии на предприятии малого бизнеса – учет доходов и расходов, налоговый учет, учет взаиморасчетов с работниками и контрагентами, управление деньгами, организация документооборота (функция отдела кадров, финдиректора)

ШАМАНСТВО В БУХГАЛТЕРИИ (и заодно в ИТ)

WWW.TRIZ-RI.RU



КАССОВЫЙ МЕТОД

- Преимущества – прост и очевиден
- Недостатки – не учитывает наличие активов и долгов

дата	Контрагент	назначение платежа	приход	расход
13.11.2013		Остаток на начало дня	100 000,00	
13.11.2013	ООО Газпром	за резиновое сырье		25 300,00
13.11.2013	Дм.Менделеев	зарплата за изготовление галош		8 000,00
13.11.2013	покупатель	продажа 5 пар	5 000,00	
13.11.2013	покупатель	продажа 10 пар со скидкой	9 500,00	
13.11.2013	И.Черепанов	Траспортные услуги		3 000,00
13.11.2013	покупатель	продажа 1 пары	1 000,00	
13.11.2013	учредитель	пропил		5 000,00
13.11.2013	МЧС	взятка пожарным		2 500,00
13.11.2013	покупатель	продажа 10 пар со скидкой	9 500,00	
		ИТОГО ОБОРОТЫ	25 000,00	43 800,00
		ИТОГО ОСТАТОК	81 200,00	

МЕТОД ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ

- Изобрел Лука Пачоли 10 ноября 1494
- Счета бухгалтерского учета, план счетов
- Активные счета – деньги, товары, основные средства, совершенные инвестиции...
- Пассивные счета – кредиты полученные, уставной капитал, прибыль
- Активно/пассивные – взаиморасчеты с поставщиками, служебные счета,

МЕТОД ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ

АКТИВЫ

- Деньги
- Имущество
- Материалы
- Товары
- Оплаченные авансы

ПАССИВЫ

- Уставной капитал
- Кредиты
- Предоплаты покупателей
- Долги
- Прибыль

БАЛАНС = СУММА АКТИВОВ = СУММА ПАССИВОВ

ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ ДЛЯ ДЕНЕГ

АКТИВЫ			ПАССИВЫ		
Р/счет		100 000	Уставной капитал		100 000
	1	-20 000	итого		100 000
	3	5 000			
итого		85 000	Покупатели		0
				3	5 000
Склад		0		4	-5 000
	2	18 000	итого		0
	5	-3 000			
итого		15 000	Реализация		0
				4	5 000
Поставщики		0		5	-3 000
	1	20 000		6	-2 000
	2	-18 000	итого		0
итого		2 000			
			Прибыль		0
				6	2 000
			итого		2 000

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 30 июня 2013 г.

Форма по ОКУД	0710001	
Дата (число, месяц, год)	30	6 2013
по ОКПО	00044434	
ИНН	7708004767	
по ОКВЭД	74.15.2	
по ОКФС	47	16
по ОКЕИ	384	

Открытое акционерное общество "Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ"

Организация:

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид экономической деятельности

по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

Межрегиональная ИФНС России
Отдел по работе с налогоплательщиками №1
24 ИЮЛ 2013
Подпись *Анна*

Открытое акционерное общество

по ОКФС

Единица измерения

тыс. руб.

по ОКЕИ

Местонахождение (адрес): 101000, г. Москва,

Сретенский бульвар, дом 11

Пояснения	Наименование показателя	Код	на 30 июня	на 31 декабря	на 31 декабря
			2013 г.	2012 г.	2011 г.
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
1	Нематериальные активы	1110	287 874	307 516	283 076
1	Результаты исследований и разработок	1120	76 193	89 845	55 977
2	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
2	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства	1150	7 813 719	7 532 039	6 845 845
	в том числе:				
	незавершенное строительство	1151	3 983 615	3 653 994	3 200 425
2	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	2	15
3	Долгосрочные финансовые вложения	1170	766 981 696	661 015 690	470 960 407
	Отложенные налоговые активы	1180	436 665	396 737	354 707
	Прочие внеоборотные активы	1190	5 602 765	5 199 245	2 920 385
	ИТОГО по разделу I	1100	781 198 912	674 541 074	481 420 412
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
4	Запасы	1210	296 292	34 131	37 894
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	7 273	5 186	7 940
	затраты в незавершенном производстве	1212	-	-	-
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	162	343	268
	товары отгруженные	1214	-	-	-
	прочие запасы и затраты	1215	288 857	28 602	29 686
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	30 146	29 617	31 359
	Акциз по подакцизным материально-производственным запасам	1221	-	-	-
5	Дебиторская задолженность	1230	159 076 683	150 555 599	142 735 228
	в том числе платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты:	1231	1 988 815	1 792 380	1 428 066
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	12311	-	-	-
	векселя к получению	12312	-	-	-
	авансы выданные	12313	-	-	66
	прочие дебиторы	12314	1 988 815	1 792 380	1 428 000
	в том числе платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты:	1232	157 087 868	148 763 219	141 307 162
	в том числе:				
	покупатели и заказчики	12321	5 138 728	4 806 280	4 175 308
	векселя к получению	12322	-	-	-
	авансы выданные	12323	153 797	255 559	230 505
	прочие дебиторы	12324	151 795 343	143 701 380	136 901 349
3	Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	260 004 782	347 274 242	518 610 702
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	52 869 531	15 550 233	39 084 641
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	-
	ИТОГО по разделу II	1200	472 277 434	513 443 822	700 499 824
	БАЛАНС (сумма строк 1100+1200)	1600	1 253 476 346	1 187 984 896	1 181 920 236

Пояснения	Наименование показателя	Код	на 30 июня 2013	на 31 декабря	на 31 декабря
			г.	2012 г.	2011 г.
1	2	3	4	5	6
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал	1310	21 264	21 264	21 264
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	185	185	189
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	12 624 929	12 624 929	12 624 929
	Резервный капитал	1360	3 191	3 191	3 191
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	840 560 752	726 645 569	606 555 016
	ИТОГО по разделу III	1300	853 210 321	739 295 138	619 204 589
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	1 791 207	2 383 413	10 053 259
	Отложенные налоговые обязательства	1420	240 846	140 208	127 308
7	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
5	Прочие обязательства	1450	148 605	-	6 654
	ИТОГО по разделу IV	1400	2 180 658	2 523 621	10 187 221
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	190 403 521	311 052 465	420 040 782
5	Кредиторская задолженность	1520	205 712 268	133 341 022	131 210 968
	в том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	4 144 839	4 377 664	2 165 337
	перед персоналом организации	1522	150 054	147 738	136 909
	перед государственными внебюджетными фондами	1523	7 897	1 133	2 006
	по налогам и сборам	1524	5 758 294	143 197	831 431
	прочие кредиторы	1525	152 806 772	128 276 987	127 718 829
	авансы полученные	1526	45 678	35 524	20 511
	векселя к уплате	1527	8 502	8 502	2 448
	задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	1528	42 790 232	350 277	333 497
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	1 969 578	1 772 650	1 276 676
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	ИТОГО по разделу V	1500	398 085 367	446 166 137	552 528 426
	БАЛАНС (сумма строк 1300+1400+1500)	1700	1 253 476 346	1 187 984 896	1 181 920 236

СПРАВОЧНО

на 30 июня 2013	на 31 декабря	на 31 декабря
г.	2012 г.	2011 г.
853 210 321	739 295 138	619 204 589

Чистые активы

Руководитель  /Федотов Г.С./
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер  /Скачко С.В./
(подпись) (расшифровка подписи)

" 25 июля 2013 г.



УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

- Учет – не математика!!!!
- Сколько стоит товар на складе?

КОГДА НУЖЕН УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ?

- Торговля при инфляции, валютный учет
- Единый учет группы юр.лиц

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

- Индивидуальный предприниматель – отвечает личным имуществом
- ООО – учредители владеют долями имущества
- АО (ПАО, АО) – акционеры владеют акциями (управление, дивиденды)

НАЛОГИ

ГОСУДАРСТВО



Налоги



зарплата



ВИДЫ НАЛОГОВ

- НДС
- Акцизы
- Налог на имущество
- Налог на землю
- Таможенные пошлины
- Налог с продаж
- НДС – 18%
- Налог на прибыль 20%
- Фонды страхования, пенсионный – 32-34%
- НДФЛ – 13%, 30%
- Налог на доходы
- Патент (для ИП)

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ОБЩАЯ (ОСН)

- НДС 18%
- Налог на прибыль 20%
- Налоги на зарплату
- Налог на имущество

УПРОЩЕННАЯ (УСН)

(до 100 чел и 150 млн. в год)

- 6% (3%) от оборота
или
- 10-15% доход – расход
(1%) от оборота
- Налоги на зарплату

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ

- Налог на вмененный доход
- Патент (только для ИП)

Налоги на зарплату

- Страховые отчисления – пенсионный фонд, мед страх – около 32% на ФЗП
- Подоходный налог НДФЛ – 13%
- НДФЛ на дивиденды – 13%
- НДФЛ по некоторым операциям – 30%

Пример: ФЗП – 1000 руб.

НДФЛ = 130 руб. Итого на руки = 870 руб.

Начисления = 320 руб. Итого налогов = 450 руб.

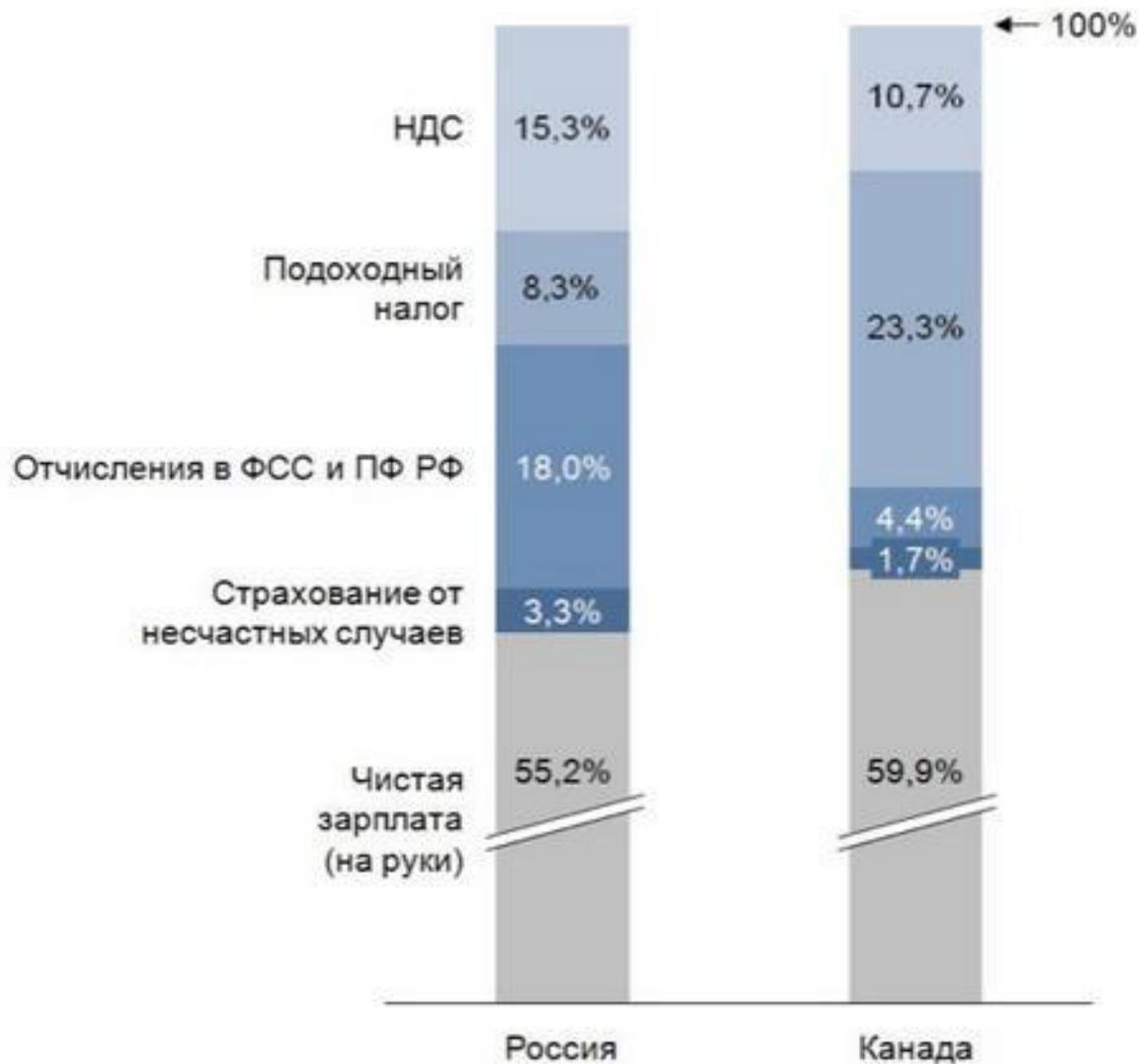
Всего предприятие заплатит = 1320 руб.



CARICATURA, RI!



Налоги на зарплату



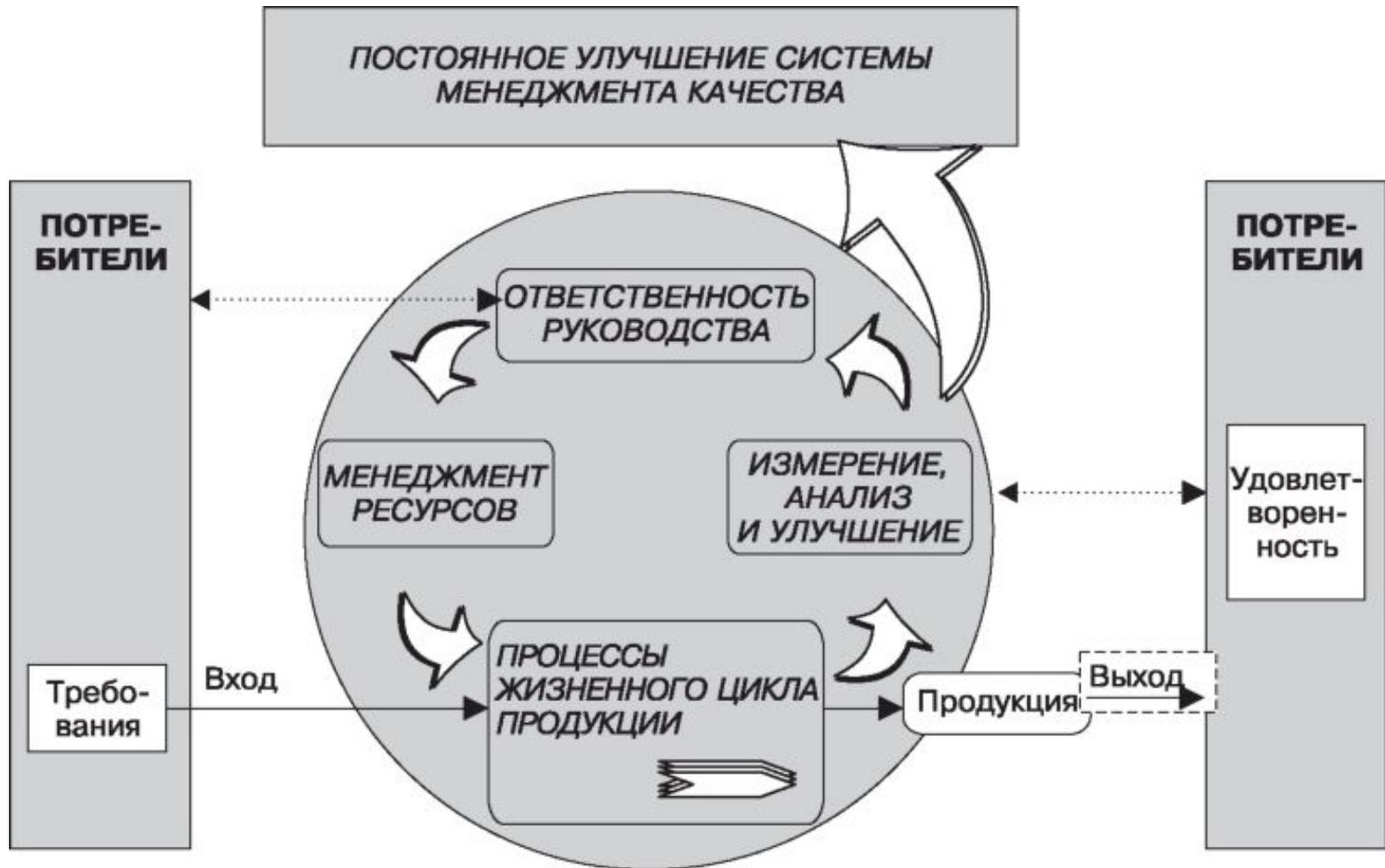
РИСКИ

- Рыночный
- Административный, риски госрегулирования
- Налоговый
- Форс-мажор – пожары, кражи и т.д.
- Человеческий фактор

Система Менеджмента Качества

- Качество – это не просто товар или услуга, которая не ломается или хорошо работает.
- Качество в расширенном смысле – стоимость, доступность, информационное сопровождение, послепродажное обслуживание.
- Т.е. Долгосрочная удовлетворенность покупателя

ISO 9001:2015



Условные обозначения:



Деятельность, добавляющая ценность



Доток информации

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Далее расширенные материалы



Торговля

- Платеж поставщикам – 20 000
- Приход товара – 18 000
- Приход денег от покупателя – 5 000
- Отгрузка товара покупателю – 5 000
(себестоимость – 3000, наценка - 2000)
- Образование наценки

	Операция	сумма	Д	К
1	Платеж поставщикам	20 000,00	Взаиморасчеты с поставщиками	Р/счет
2	Приход товара на склад	18 000,00	Склад	Взаиморасчеты с поставщиками
3	Приход денег от покупателя	5 000,00	Р/Счет	Взаиморасчеты с покупателями
4	Отгрузка товара покупателю	5 000,00	Взаиморасчеты с покупателями	Реализация
5	Списание товара со склада по себестоимости	3 000,00	Реализация	Склад
6	Подсчет прибыли	2 000,00	Реализация	Прибыль

Начисление зарплаты

- Начисление зарплаты – 1000 р.
- Начисление ПФ
- Удержание НДФЛ
- Перечисление налогов в бюджет
- Выплата зарплаты

Пример

- Получили кредит – 100 000
- Купили станок – 40 000
- Купили мебель – 5 000
- Купили сырье - 20 000
- Начислили %% по кредиту (24%год)
- Начислили зарплату (20 000) и налоги
- Произвели продукт
- Продали 1/4 продукта с наценкой 50%

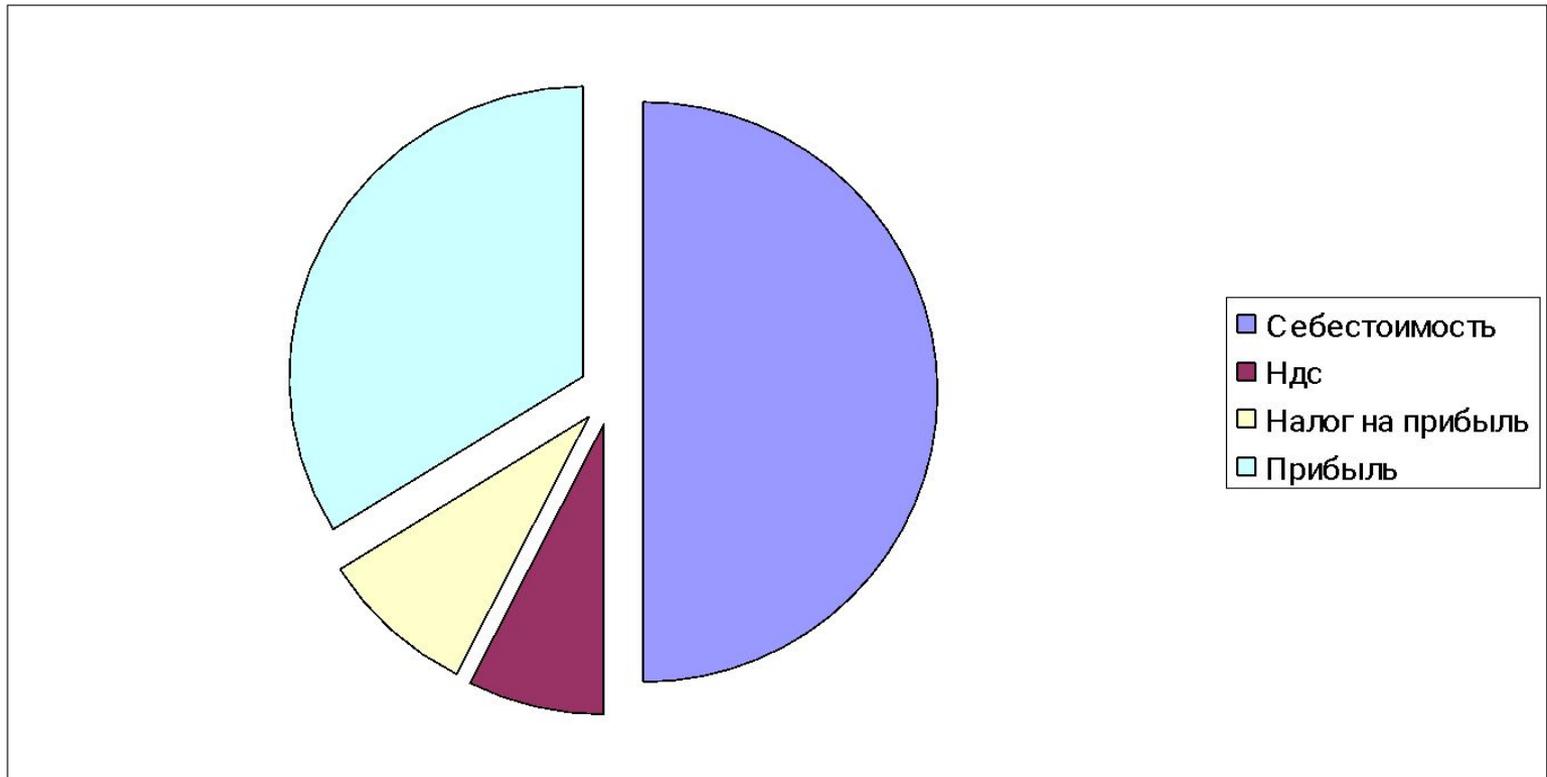
Самостоятельно

- Сняли деньги с р/счета в кассу (1000 р)
- Выдали из кассы в подотчет (700 р)
- Подотчетное лицо купило канцтовары (500 р)
- Остаток вернул в кассу (200 р)

Основные бухгалтерские документы

- Счет
- Счет-фактура
- Накладная
- Товарно-транспортная накладная
- Приходные/расходные кассовые ордера
- Акт выполненных работ

Налог на Добавленную Стоимость и Прибыль



Наценка – 100%

ПИРАМИДА МАСЛОУ



Миссия ([англ. mission](#)) — основная цель организации, смысл ее существования.

Миссия — одно из основополагающих понятий [стратегического управления](#).

- «Миссия — смысл существования компании с позиции удовлетворения потребностей клиентов, реализации конкурентных преимуществ, мотивации сотрудников фирмы»
- «Миссия — это основная общая цель организации — четко выраженная причина ее существования. Цели вырабатываются для осуществления этой миссии»
- «Миссия — это философия и предназначение, смысл существования организации».
- Миссия организации определяется на этапе становления организации и редко меняется. В качестве примера реальной миссии компании мирового уровня можно привести миссию компании Matsushita,
- *Миссия промышленного предприятия должна состоять в преодолении бедности, в избавлении от страданий общества в целом, в том, чтобы сделать людей богатыми.* — Коносукэ Мацусита
- Обычно миссия формулируется в двух вариантах. Короткий вариант миссии представляет собой 1—2 коротких предложения — [брендовый](#) Обычно миссия формулируется в двух вариантах. Короткий вариант миссии представляет собой 1—2 коротких предложения — брендовый слоган организации, направленный прежде всего на формирование [имиджа](#) организации в обществе.
- *Большинство формулировок миссий содержат правильные слова вроде «люди — наш важнейший актив», «мы будем лучшими в своем деле», «наша цель — превзойти ожидания», «наша цель — обеспечить акционерам доходы выше средних». «Ленивый» способ сформулировать миссию — просто соединить все это в любом порядке.*
- — Филип Котлер "Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер"