****

**Методические рекомендации для преподавателей по дистанционному курсу по финансовой грамотности для предпринимателей**

**3.1. Пояснительная записка к методическим рекомендациям**

Методические рекомендации призваны обеспечить навигацию преподавателя в процессе преподавания дистанционного курса с учетом особенностей используемых средств, методов, приемов, форм обучения индивидуальных предпринимателей. Рекомендации нацелены на обеспечение эффективности реализации обучающих семинаров по финансовой грамотности для предпринимателей (малый бизнес).

Целью курса является содействие формированию разумного финансового поведения индивидуальных предпринимателей, получению знаний и практических навыков в области управления финансами, включая финансовое планирование, привлечение инвестиций, оптимальное распределение финансовых ресурсов.

С учетом особенностей целевой аудитории (ограниченные возможности личного присутствия индивидуальных предпринимателей на обучающих мероприятиях в силу нехватки времени, необходимость обеспечения дифференцированного подхода к выбору учебной проблематики, большая востребованность освоения практических знаний) процесс обучения предполагает сочетание самостоятельной работы обучающихся и дистанционного обучения в формате практических занятий с использованием интернет-технологий (вебинаров).

**3.2. Учебно-тематический план семинарских занятий**

Составной частью реализуемого дистанционного курса обучения индивидуальных предпринимателей финансовой грамотности является цикл интерактивных семинаров, осуществляемых при помощи интернет-технологий (вебинаров). Их задача – на основе методического материала, размещенного на сайте, обеспечить более глубокую проработку отдельных вопросов, ориентированных на практическую деятельность индивидуальных предпринимателей.

Во время вебинара каждый из участников находится у своего компьютера, а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загружаемого приложения, установленного на компьютере каждого участника. Учебная группа должна состоять из 20 слушателей, которые во время онлайн-обучения конспектируют материал и выполняют различные упражнения. Продолжительность одного вебинара – 2 академических часа.

Учебно-тематический план проведения семинарских занятий с указанием количества часов по каждой теме и перечня вопросов, планируемых к рассмотрению, представлен в таблице.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема** | **Рассматриваемые вопросы** | **часы** |
| Развитие предпринимательского образа мышления | 1. Основные компоненты предпринимательского мышления 2. Бизнес-идея и способы ее формулирования 3. Риск как неотъемлемая часть предпринимательства | 2 |
| Основные этапы регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей | 1. Регистрация индивидуального предпринимателя  2. Регистрация юридического лица | 2 |
| Анализ рынка, ценообразование и конкуренция | 1. Цели, задачи, направления анализа рынка. Подходы к выбору целевого рынка  2. Определение конкурентных преимуществ и стратегии конкурентного поведения  3. Выбор методов ценообразования, оценка эффективности реализуемой ценовой политики предприятия | 2 |
| Выбор источников финансирования | 1. Виды и методы финансирования предпринимательской деятельности 2. Выбор оптимальных методов финансирования | 4 |
| Роль бизнес-плана в получении финансирования | 1. Цели, задачи и структура бизнес-плана. Подходы к описанию бизнес-идеи и оценке рынка сбыта  2. Содержание производственного и организационного разделов бизнес-плана  3. Планирование доходов и расходов предприятия, оценка экономической эффективности бизнес-проекта | 4 |
| Программы поддержки предпринимателей | 1. Необходимость государственной поддержки малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей  2. Государственная и общественная инфраструктура содействия развитию малого бизнеса и индивидуального предпринимательства  3. Механизмы предоставления финансовой поддержки малому бизнесу в России | 2 |
| Управление финансами и финансовый контроль | 1. Цель, задачи и особенности управления финансами малого бизнеса (индивидуальными предпринимателями) 2. Организация финансового контроля | 4 |
| Финансовые риски в предпринимательской деятельности | 1. Определение понятия риска 2. Классификация рисков предпринимательской деятельности 3. Основы риск-менеджмента в предпринимательской деятельности | 2 |
| Способы оптимизации налоговых платежей | 1. Основополагающие начала индивидуальной предпринимательской деятельности с оптимальными пропорциями финансовых затрат 2. Оптимизация финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках общего режима налогообложения и специальных режимов налогообложения | 4 |
| **Итого:** | **-** | **26** |

В начале вебинара слушатели проходят входное тестирование, а по окончании каждого занятия преподаватель предлагает слушателям выполнить задания итогового контроля, которые рассылаются по электронной почте. Каждый участник дистанционного курса выполняет задания и высылает свои ответы на обратный адрес. В начале / конце каждого занятия обязательно отводится время на исправление допущенных ошибок и подведение итогов. По итогам проведения семинарских занятий и итогового контроля каждый участник получает оценки, которые отображаются в личном кабинете пользователя.

Помимо теоретического материала, в рамках вебинаров предусмотрен практический блок, направленный на формирование навыков финансовой деятельности индивидуальных предпринимателей: разработки бизнес-плана, составления финансовой отчетности, заполнения налоговой декларации и др. Для этого используются бланки документов и другие материалы, размещенные на сайте, с тем, чтобы предприниматели могли самостоятельно применять их в реальной практике ведения бизнеса. В ходе вебинара осуществляется его видеозапись, которая впоследствии размещается на сайте и доступна для просмотра посетителям. При этом используются приложения, позволяющие просматривать материалы, но защищающие их от скачиваний.

**3.3. Используемые формы обучения**

Интерактивные особенности проведения вебинаров и их практическая ориентированность обусловили преимущественное использование активных форм работы со слушателями, в том числе:

* демонстрации презентационных материалов в формате PowerPoint;
* конспектирования излагаемого материала;
* интерактивного диалога;
* общей дискуссии;
* решения задач;
* коллективного разбора практических примеров (кейсов).

**3.4. Программа семинарских занятий, включая контрольно-измерительные материалы входного и выходного контроля   
по темам семинарских занятий**

*Тема семинара 1:* **Развитие предпринимательского образа мышления**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о предпринимательском образе мышления как важном факторе успеха индивидуального предпринимателя.

*Теоретические задачи:*

– определение структуры предпринимательского мышления;

– знакомство с источниками формирования предпринимательского мышления;

– знакомство с методами поиска бизнес-идеи как поля приложения усилий индивидуального предпринимателя.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков ведения бизнеса.

*Компетенции:*

О17. Быть способным оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

О24. Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении.

Л4. Знать, к кому обратиться за консультацией по вопросам индивидуального предпринимательства.

Л5. Понимать необходимость финансовых долгосрочных накоплений для обеспечения пенсионного возраста.

Л8. Уметь планировать личный бюджет и оценивать индивидуальные финансовые возможности.

Л9. Быть способным к оценке собственных склонностей и готовности к предпринимательской деятельности.

Д1. Понимать возможности использования личного дохода для индивидуальной предпринимательской деятельности.

Д6. Быть способным формулировать краткосрочные и долгосрочные финансовые цели индивидуальной предпринимательской деятельности.

З10. Проявлять активность в отстаивании своих прав.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Индивидуальный предприниматель, предпринимательское мышление, идея бизнеса, предпринимательский риск.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | **Средства** |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | Сайт обучения |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, можем начинать нашу работу. | | | Регистрируются. |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | **Средства** |
| **Сообщение темы занятия: «Развитие предпринимательского образа мышления»** | 1 мин. | Веб-связь | Компьютер, Интернет |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* |
| **Слайд 1.** Уважаемые участники, мы начинаем цикл семинаров, посвященных финансовой грамотности индивидуальных предпринимателей, в ходе которых будут рассмотрены различные аспекты предпринимательской деятельности. Первый наш семинар будет посвящен вопросам формирования и развития предпринимательского мышления, которое лежит в основе успеха любой бизнес-деятельности. Как вы могли убедиться при ознакомлении с материалами нашего сайта, предпринимательское мышление включает в себя целый ряд моментов: позитивную мотивацию, умение находить идею, нацеленность на достижение результата, способность к обоснованному риску, умение преодолевать неудачи и т. д. Поэтому сегодняшнее занятие будет посвящено изучению подходов к формированию бизнес-идеи и поиску вариантов удовлетворения потребностей потребителей как источнику получения прибыли | | | Слушают |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | **Средства** |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | Компьютер, Интернет |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование | | |  |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | **Средства** |
| **Объяснение нового материала** | 75 мин. | Объяснительно-иллюстративный | Проектор, компьютер |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* |
| **Слайд 1.** Каждый человек что-то умеет делать, и это его умение может стать предметом предпринимательской деятельности, сутью его рабочего места и источником прибыли. Потому что где-то есть человек, которому нужно это умение, и он готов заплатить за результат этого умения. Но для этого необходимо соотнести свои умения (имеющиеся или те, которые вы готовы развивать) с потребностями людей. После того как вам удастся увидеть потребность других людей в товарах или услугах, можно использовать свое время для подготовки к бизнесу. Чтобы не проиграть. Чтобы создать себе постоянное рабочее место на долгое время.  Имеете ли вы свой бизнес или только собираетесь его начать, но, чтобы удержаться и процветать в современном деловом мире, вы должны думать и действовать как предприниматель | | | Слушают |
| **Слайд 2.** Для того чтобы начать осваивать предпринимательское мышление, необходимо соблюдать ряд несложных правил:  1. Ответьте на несколько вопросов. Есть ли у меня долгосрочный план, который позволит мне найти деньги на все мои расходы? Достаточно ли у меня информации для принятия решения? Какие риски связаны с этим решением и что я буду делать, если они материализуются?  Как только вы сможете дать взвешенные и обоснованные ответы на эти вопросы, вам будут не страшны даже самые сложные финансовые операции. Это, в свою очередь, означает, что вы с выгодой для себя сможете воспользоваться и теми возможностями, которые открывают для вас современные финансы.  2. Создайте финансовый запас. Отложите столько денег, чтобы их хватило на жизнь в течение трех-четырех месяцев, даже если для этого придется пойти на жертвы. Небольшой запас (даже если вы им так и не воспользуетесь) уменьшит вашу панику перед перспективой неудачи в бизнесе. Запас даст вам ощущение свободы и безопасности, позволит расслабиться и избежать многих оплошностей. Вы не будете чувствовать себя в западне. Освойте принципы разумной экономии: регулярно производите небольшие отчисления из всех доходов, беритесь за подработку, разместите свободные средства на депозите и т. д., пока не соберете достаточную сумму, чтобы чувствовать себя защищенным. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах |
| **Слайд 3.**  3. Измените свое отношение к работе. Превратите ваши способности и достоинства в приносящий прибыль предпринимательский опыт. Каждый бизнес-проект, над которым вы работаете, и любой опыт, полученный вами, помогут создать набор необходимых навыков. Конечно, без бюджета вы не сможете работать, но если будете достаточно изобретательны и обойдетесь минимальными затратами, новый проект начнет приносить прибыль. Будьте тверды и упорны, это откроет перед вами большие возможности в будущем.  4. Учитесь, пополняйте знания. Посещайте курсы, лекции, тренинги, вступите в профессиональную ассоциацию, не пропускайте возможностей узнать что-то новое. Учеба добавит вам энергии и уверенности, повысит вашу ценность, возьмитесь сами за претворение своих замыслов в жизнь | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах |
| **Слайд 4.** Обучение – очень важное направление деятельности, которое позволяет победить невежество. Невежество – это когда человек чего-то не знает, но эта мысль даже в голову ему не приходит, потому что он думает, что знает все. А потому ему нечему учиться или в чем-то совершенствоваться.  Один молодой директор малого предприятия сказал своему заместителю по финансовым вопросам: «Отстаньте от меня со своими деньгами!», когда она поинтересовалась об ожидаемых поступлениях на следующей неделе. Поступление денег – важнейший вопрос в бизнесе. Директор считал все это чепухой и занимался только рекламой. В результате на фирме никогда не было известно, по каким заказам можно ожидать поступления денег и в каком количестве. Люди не могли планировать работу и расходы. Успешным он так и не стал.  Как невежественному человеку, ему и в голову не пришло, что он чего-то недопонимает, что в малом бизнесе в первую очередь он должен заниматься именно деньгами. Он просто не знал, чем в первую очередь нужно заниматься, но думал, что знает все, поэтому занимался тем, что ему нравилось.  В своей книге Дж. Стэк пишет: «Единственный способ обеспечить себе уверенность в завтрашнем дне – это получать прибыль и иметь достаточное количество наличности. Все остальное – всего лишь средства к достижению этой цели. Отсюда следует, что обеспечение поступления денег в нужном количестве и рациональное их использование для образования прибыли и есть главная задача предпринимателя».  А как вы думаете, правилен ли такой подход?  (Подводим итоги дискуссии.)  Если человеку не приходилось заниматься бизнесом, он может допускать серьезные промахи.  Например. Опытный инженер создал отличное производство действительно нужных покупателям изделий. Но он упорно не занимался экономикой бизнеса, ценами, прибылью, планированием инвестиций и другими важными для бизнеса вопросами. И как результат: ни один заказ не был выполнен полностью, всегда чего-нибудь не хватало. И через два года бизнес, который просто обязан был быть успешным, стал убыточным.  Поэтому невежество – серьезная преграда на пути создания предпринимательского мышления. Особенно, когда нужно найти предпринимательскую идею! | | | Слушают. Дискутируют  Работают самостоятельно, дискутируют |
| **Слайд 5.** Предпринимательская идея лежит в основе бизнеса и заключается в нахождении неудовлетворенного спроса, предложении такого товара или услуги, за которые потребитель может проголосовать своим кошельком. В каких же сферах можно искать предпринимательскую идею?  1. Использование аналогий или копирование чужого опыта  2. Создание уникального (особенного) продукта, который пока можете предложить только вы  3. Приобретение готового бизнеса (франшиза)  4. Кооперация с крупными игроками рынка  5. Формирование потребности у ограниченного круга клиентов  **Давайте рассмотрим их с точки зрения уникальности и размера первоначальных затрат на примере имеющегося у вас бизнеса**  Есть множество сфер деятельности, где получило максимальную распространенность и популярность индивидуальное предпринимательство. В их числе:  – розничная торговля продуктами питания, одеждой, обувью, товарами для детей, бижутерией и т. п.;  – оказание бытовых услуг, автомобильный сервис, ремонт бытовой и компьютерной техники и т. п.;  – общественное питание (кофейни, стрит-фуд, фаст-фуд);  – производство ремонтно-строительных работ;  – ломбарды;  – организация отдыха и развлечений.  В любой их этих сфер при поиске своего товара или услуги можно идти по пути аналогий, предлагая более качественный или приемлемый по цене продукт или придумывать абсолютно новые предложения, не имеющие конкурентов.  Оба этих варианта хороши, но у каждого из них есть своя оборотная сторона. Если вы идете по пути копирования, вам придется на первых порах вложить значительные средства (финансовые, материальные, временные и т. д.) для того, чтобы пробиться на уже существующий рынок, где конкуренция, как правило, достаточно сильна.  Если вы выбираете уникальность в качестве своей главной бизнес-идеи, то вам придется столкнуться с высокой степенью риска при выведении на рынок нового товара или услуги, тем более что исследование потребительского рынка здесь крайне затруднительно или вообще невозможно.  Эти проблемы не являются непреодолимыми, множество предпринимателей ежедневно их решают, причем достаточно успешно. Но надо понимать, какую цену вы готовы заплатить за успешность вашей идеи. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Работают самостоятельно |
| **Слайд 5.** Относительно безопасным способом ведения предпринимательской деятельности является приобретение франшизы, то есть права использовать для своего предприятия «раскрученную» торговую марку, фирменный стиль, продукцию и рекламную поддержку известной фирмы. По некоторым данным, 80% таких предприятий выходят на стабильный доход уже в течение первого года. Такие результаты становятся возможными потому, что создатель франшизы уже накопил большой положительный опыт сотрудничества с потребителем, сформировал позитивное восприятие бренда, качества товара, фирменного стиля – всего того, что отличает успешный бизнес от новичка. Рассмотрим этот способ подробнее.  Франчайзинг – это вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. То есть начинающему предпринимателю предлагаются готовые отработанные рецепты организации бизнеса:  – увиденная франчайзером потребность, оцененная и многократно им проверенная на практике;  – сформулированная идея успешного бизнеса;  – разработанная бизнес-модель ведения бизнеса.  Задача франчайзи по созданию успешного бизнеса существенно упрощается, а вероятность ошибки многократно уменьшается. Дел по созданию бизнеса хватает: нужно найти соответствующее место, необходимые площади, закупить и установить оборудование, подобрать персонал, все согласовать и получить соответствующие решения и документы. Конечно же, нужно найти деньги. Но при этом практически исключаются риски серьезных ошибок в очень важных моментах выбора предмета деятельности и становления нового бизнеса. Все это уже опробовано франчайзером. Удачный выход на рынок практически обеспечен, тем более что франчайзи еще и зачастую обеспечивает рекламную поддержку все торговой марки. Срок окупаемости таких предприятий от 4 до 24 месяцев.  Примеры франчайзинга: рестораны быстрого питания «Макдоналдс», «Елки-палки», магазины «Пятерочка», «Манго», салоны связи «Евросеть» и многие другие бренды. В настоящее время в России предлагается очень большое количество бизнесов по франшизе с вложениями от $10 000 до $4 000 000.  В Интернете можно легко найти десятки специализированных поисковых сайтов, так называемых магазинов франшиз. Давайте познакомимся с навигацией одного из них http://franshiza.ru/ | | | Слушают. Конспектируют информацию, знакомятся с содержанием интернет-сайта |
| **Слайд 5.** Еще один способ минимизировать риски индивидуальной предпринимательской деятельности – это кооперация, то есть объединение усилий с крупной фирмой (предприятием) или оказание услуг для крупных клиентов. Сегодня на рынке сформировался очень крупный сегмент услуг под названием «business to business», или В2В, в котором работают индивидуальные предприниматели или малые предприятия, оказывающие услуги большому бизнесу, на которые он не хочет отвлекаться. Это выполнение работ по уборке помещений, доставке почты или продуктов в офис, выполнение мелких ремонтных работ и многое другое.  Преимущество этой сферы предпринимательства – минимальные объемы первоначальных вложений и возможность приобрести стабильный «портфель» клиентов. Но здесь необходимо учитывать и повышенные требования заказчика, у которого всегда есть выбор среди поставщиков услуг, к качеству выполняемых работ, соблюдению дисциплины и проявлению ответственности исполнителя.  Как вы думаете, какие услуги сегодня наиболее востребованы на данном рынке?  (Подводим итоги дискуссии.) | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах, дискутируют  Работают самостоятельно, дискутируют |
| **Слайд 5.** Особой нишей во многих видах предпринимательской деятельности является обслуживание состоятельных людей, которым ничто человеческое не чуждо. Но требования здесь особые: такое обслуживание может принести успех только тем, кто не просто выполняет работы, а понимает и решает по своей части проблемы богатых клиентов.  Например, в квартире очень состоятельного человека потекло соединение подвода воды к смесителю в кухне. Он вызывает местного сантехника, который приходит (как и сказали, «в течение дня») в замызганной спецовке, с сумкой наперевес, в которой лежат проржавевший инструмент, моток льна и несколько прокладок. Увидев лужу под мойкой, он сказал, что нужно купить новый переходник на полдюйма и завтра «в течение дня» все будет сделано. Ему и в голову не пришло посмотреть, что бачек в туалете тоже слегка пропускает воду, а кран в ванной подкапывает.  А ведь все эти течи, капли и прочая мелочь создают заказчику головную боль. Он сам когда-то все чинил и сейчас, наверное, мог бы устранить течь. Но он занят крупным бизнесом, который принесет ему в 1000 раз больше денег, чем экономия на возне с течью. Поэтому все его мысли там, в этом бизнесе.  Как поступает сантехник, который хочет обслуживать богатых клиентов? Он не просто устраняет течь, он решает проблемы клиента. Приезжает с полным набором инструментов и наиболее ходовой арматуры и уплотнительных материалов. Быстро и качественно устраняет течь в том месте, из-за которого его вызвали. Потом по своей инициативе осматривает всю сантехнику, все смесители, краны, бачок в туалете. И предлагает клиенту поправить все, что течет или капает сейчас или потечет в ближайшее время.  Этот слесарь-сантехник решил важную проблему богатого заказчика. Он полностью устранил головную боль клиента по поводу водоснабжения в его квартире. Богатый клиент теперь может вообще не задумываться, откуда и каким образом вода поступает в его квартиру. Он просто открывает кран и оттуда течет вода с нужным напором и нужной температуры.  Соответственно, если сантехник через некоторое время позвонит клиенту или наведается к нему, чтобы проверить все соединения и смесители и при необходимости отремонтировать их или заменить на новые, то он наверняка получит право на постоянное обслуживание этого клиента.  Почти в каждом виде деятельности можно найти возможности обслуживания состоятельных клиентов. Это могут быть различные сервисные услуги – водоснабжение, канализация, теплоснабжение, электричество, косметические и капитальные ремонты, телевидение, компьютерная техника, пошив обуви, одежды, автосервис и многое другое. Ну и, конечно же, это возможности выращивания и поставки самых разных экологически чистых продуктов питания – молока и молочных продуктов, фруктов, овощей, зелени, масла, рыбы, мяса и т. д.  Конечно, протоптать дорожку к таким клиентам не так уж просто. Но залог успеха заключается в умении понять в каждом конкретном случае, в чем состоит проблема или потребность клиента. А затем найти способ решить эту проблему или удовлетворить потребность. Также стоит помнить, что необходимые условия для такого сотрудничества – очень высокое качество работ и товаров, которые предлагаются клиенту, обязательность выполнения и предвидение возможных проблем | | | Слушают. Конспектируют информацию, дискутируют |
| **Слайд 6.** Таким образом, мы установили, что в основе предпринимательского мышления лежит способность сформулировать бизнес-идею, связанную с производством востребованного товара или услуги.  При этом всегда существует риск ошибки при принятии решений или при воплощении идеи, пусть даже самой замечательной, в практическую деятельность. Поэтому готовность к риску, способность видеть возможность неудачи и умение делать правильные выводы из допущенных ошибок также должны быть включены в предпринимательское мышление.  Для того чтобы вы смогли оценить свое отношение к риску, предлагается пройти небольшой тест (тест отправляется в виде электронного файла участникам вебинара)  ТЕСТ «СПОСОБНОСТЬ К РИСКУ»  Выразите свое согласие («да») или несогласие («нет») с приведенными ниже утверждениями:  1. Я бы лучше рискнул начать собственное дело, чем работать на кого-то.  2. Никогда не пойду на такую работу, где много поездок.  3. Если бы я стал играть, то никогда не делал бы малых ставок.  4. Мне нравится улучшать свою жизнь с помощью новых идей.  5. Никогда не брошу работу, не будучи уверенным, что есть другая.  6. Я не склонен пойти на риск, чтобы расширить свой кругозор.  7. Зная, что какое-то конкретное новое дело может кончиться неудачей, я не стал бы вкладывать в него средства, даже зная, что барыш может быть большим.  8. Хотел бы испытать в жизни как можно больше острых ощущений.  9. Не нахожу в себе особых потребностей острых ощущений.  10. Я не обладаю большой энергией.  11. Я могу без труда порождать много «прибыльных» идей.  12. Я бы никогда не стал спорить на сумму, которой в данный момент не располагаю.  13. Мне нравится предлагать новые идеи или концепции, даже когда реакции на них, например моего руководителя, непредсказуемы.  14. Я готов участвовать лишь в таких сделках, которые прозрачны и определенны.  15. Менее надежная работа с большим доходом меня привлекает больше, чем более надежная со средним.  16. По характеру я не очень-то независим.  Оценка результатов:  Если вы ответили «да» на вопросы: 1, 3, 4, 8, 10, 11, 13 и 15 – присваивайте каждому ответу по 1 баллу.  Если вы ответили «нет» на вопросы: 2, 5, 6, 7, 9, 12, 14 и 16 – также присваивайте каждому ответу по 1 баллу.  Если сумма составит 13, 14 и более баллов, вы, по всей вероятности, склонны к предпринимательскому риску и обладаете определенными чертами риск-тейкера (человека, прогнозирующего риск). Это означает предрасположенность к индивидуальному предпринимательству.  Если же вы набрали меньшее количество баллов, то вам следует более точно оценить свою мотивацию к достижению личных целей. И если вы достаточно высоко цените самостоятельность, независимость и готовность брать ответственность на себя, то может быть и стоит рискнуть! | | | Слушают.  Отвечают на вопросы теста, дискутируют |
| **Слайд 7.** После того, как вы определили свою склонность к риску, давайте выполним небольшое задание. На слайде представлена матрица соотношения по двум показателям «риск» и «доходность». Сначала оцените свой бизнес по этим показателям, а потом сравните полученный результат с результатами теста. Совпадают ли занятые позиции с вашими склонностями? Что требует корректировки – сфера бизнеса, стратегия предпринимательского поведения или развитие собственного предпринимательского мышления? | | | Работают самостоятельно, дискутируют |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | |
| **1.** **Сформулируйте предпринимательскую бизнес-идею, укажите для нее следующие параметры:**   1. Сфера применения, категория потребителя 2. Степень уникальности / аналогии предлагаемого продукта или услуги 3. Возможности для оценки востребованности потенциальными потребителями 4. Факторы риска при реализации и возможности их минимизации   **2.** **Дайте оценку перспективности 3-4 вариантов приобретения готового бизнеса по соотношению «объем первоначальных вложений / срок окупаемости»**  Информацию по вариантам франшизы можно получить на сайтах:  http://www.franshiza-info.ru/  http://www.raf.ru/  http://franshiza.ru/  http://www.1000ideas.ru/  или на любых других информационных ресурсах | | | |
| **Тесты входного контроля** | | | |
| **1) К основным признакам предпринимательства относится все, за исключением:**   1. Ориентация на получение прибыли. 2. Готовность идти на риск ради получения результата. 3. Материальная ответственность за результаты своих действий. 4. Стремление к приобретению власти над людьми.   **2) Ведение бизнеса индивидуальным предпринимателем не требует:**  1. Инициативы и самостоятельности.  2. Ответственного отношения к потребителям и клиентам.  3. Наличия диплома об образовании.  4. Поиска новых сфер деятельности и способов ведения бизнеса.  **3) К сильным сторонам индивидуального предпринимателя можно отнести все, за исключением:**  1. Быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях.  2. Специализация в управленческой деятельности.  3. Наличие опыта коммуникаций.  4. Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям  **4) Основной целью предпринимательской деятельности согласно Гражданскому кодексу РФ является:**  1. Получение прибыли.  2. Рост объемов производства.  3. Увеличение занятости.  4. Распределение прибыли.  **5) Конкурентная борьба должна приводить к:**  1. Вытеснению конкурента с рынка.  2. Приобретению конкурентных преимуществ.  3. Разорению конкурента.  4. Обману потребителей и клиентов.  **6) Предпринимательская идея должна соответствовать:**  1. Финансовым возможностям предпринимателя.  2. Уровню профессиональной подготовки и опыта предпринимателя.  3. Гарантированному размеру прибыли.  4. Потребительским ожиданиям и потребностям.  **7) Оригинальность (уникальность) предпринимательской идеи является:**  1. Дополнительным затратным фактором.  2. Обязательным требованием для начала бизнеса.  3. Желательным, но не обязательным фактором успеха.  4. Условием для государственной регистрации индивидуального предпринимателя.  **8) Главной ценностью для предпринимателя выступает:**  1. Максимальный размер текущей прибыли.  2. Длительность и стабильность существования бизнеса.  3. Удовлетворение личных потребностей.  4. Способность адаптироваться к изменениям, постоянное стремление к развитию.  **9) Какие финансовые средства могут быть использованы для начала своего дела:**  1. Личные накопления.  2. Потребительский кредит.  3. Коммерческий кредит.  4. Все ответы верны.  **10) Риск в предпринимательской деятельности является:**  1. Фактором угрозы, которого стоит избегать.  2. Фактором, который может быть компенсирован государственной поддержкой малого бизнеса.  3. Объективным фактором, присущим любой деятельности, связанной с принятием решений.  4. Препятствием для занятия предпринимательской деятельностью. | | | |
| **Ключи:** 1) 4. 2) 3. 3) 2. 4) 1. 5) 2. 6) 4. 7) 3. 8) 4. 9) 4. 10) 3 | | | |
| **Задание для выходного контроля** | | | |
| 1. **К основным признакам предпринимательства относится все, за исключением:**   1. Ориентация на получение прибыли;  2. Готовность идти на риск ради получения результата;  3. Материальная ответственность за результаты своих действий.  4. Стремление к приобретению власти над людьми.  **2) Ведение бизнеса индивидуальным предпринимателя не требует:**  1. Инициативы и самостоятельности;  2. Ответственного отношения к потребителям и клиентам;  3. Наличия диплома об образовании;  4. Поиска новых сфер деятельности и способов ведения бизнеса.  **3)** **К сильным сторонам индивидуального предпринимателя можно отнести все, за исключением:**  1. Быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;  2. Специализация в управленческой деятельности.  3. Наличие опыта коммуникаций;  4. Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям  **4) Основной целью предпринимательской деятельности, согласно Гражданского Кодекса РФ является:**  1. Получение прибыли  2. Рост объемов производства  3. Увеличение занятости  4. Распределение прибыли  **5) Какие финансовые средства могут быть использованы для начала своего дела:**  1. Заработная плата по основному месту работы  2. Личные накопления  3. Потребительский кредит  4. Коммерческий кредит  **6) Что не относится к обязательным функциям индивидуального предпринимателя:**  1. Финансовое планирование  2. Оформление договоров с контрагентами  3. Организация расчетов фирмы  4. Финансовое прогнозирование  **7) Наиболее ликвидным активом являются:**  1. Ценные бумаги  2. Золото  3. Недвижимость  4. Наличные деньги  **8. Платежеспособность предпринимателя означает его способность вовремя**:  1. Удовлетворять платежные требования партнеров по бизнесу  2. Выплачивать заработную плату  3. Оплачивать отдых и образование работников  4. Делать благотворительные взносы  **9) Обязательными сферами ответственности малого предпринимателя являются:**  1. Своевременные налоговые платежи  2. Сохранение личного финансового благополучия  3. Соблюдение прав потребителей  4. Позитивные отношения с конкурентами  **10)** **Способность превращения активов в наличные деньги (мобильность активов) называется:**  1. Лизинг  2. Ликвидность  3. Маржа  4. Кредиторская задолженность  **11) Может ли индивидуальный предприниматель иметь наемных работников:**  1. Может принимать на работу только работников-инвалидов  2. Работниками могут быть только члены его семьи  3. Может, в пределах установленных законодательством  4. Индивидуальный предприниматель всегда работает один  **12. Конкурентная борьба должна приводить к:**  1. Вытеснению конкурента с рынка  2. Приобретению конкурентных преимуществ  3. Разорению конкурента  4. Коллективному обману потребителей и клиентов  **13. Предпринимательская идея должна соответствовать:**  1. Финансовым возможностям предпринимателя  2. Уровню профессиональной подготовки и опыта предпринимателя  3. Гарантированному размеру прибыли  4. Потребительским ожиданиям и потребностям  **14. Оригинальность (уникальность) предпринимательской идеи является:**  1. Дополнительным затратным фактором  2. Обязательным требованием для начала бизнеса  3. Желательным, но не обязательным фактором успеха  4. Условием для государственной регистрации индивидуального предпринимателя  **15. Главной ценностью для предпринимателя выступает:**  1. Максимальный размер текущей прибыли  2. Длительность и стабильность существования бизнеса  3. Удовлетворение личных потребностей  4. Способность адаптироваться к изменениям, постоянное стремление к развитию | | | |
| **Ключи:** 1) 4. 2) 3. 3) 2. 4) 1. 5) 2, 4. 6) 2,3. 7) 1,4. 8) 1,2. 9) 1,3. 10) 2. 11) 3. 12) 2. 13) 4.  14) 3. 15) 4. | | | |

*Тема семинара 2:* **Основные этапы регистрации юридических лиц   
и индивидуальных предпринимателей**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о регистрации индивидуального предпринимателя и юридического лица.

*Теоретические задачи:*

– определение этапов регистрации юр. лиц и ИП;

– знакомство с документами, необходимыми для регистрации;

– знакомство с правилами заполнения и сдачи документов.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков открытия бизнеса.

*Компетенции:*

О18. Уметь оформлять необходимые документы для регистрации индивидуального предпринимателя.

О20. Уметь принимать решения, основанные на сборе и анализе финансовой информации.

О21. Осознавать социальную значимость индивидуальной предпринимательской деятельности.

Р4. Понимать сущность предпринимательских рисков.

Р12. Быть способным реально оценивать свои финансовые возможности.

Д10. Осознавать социальную значимость налогов, невозможность безнаказанного уклонения от их уплаты, уважительного отношения к государству и закону.

Д14. Уметь обоснованно определять финансовые цели.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Индивидуальный предприниматель, юридическое лицо, общество с ограниченной ответственностью.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | **Средства** |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | | Сайт обучения |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично. | | | Регистрируются | | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| Уважаемая аудитория, реализация предпринимательских способностей требует официальной регистрации бизнеса в виде одной из организационно-правовых форм.  Настоящее занятие будет посвящено изучению вопросов регистрации индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной ответственностью, также в ходе обучения будут затронуты вопросы практического характера, связанные с получением навыков оформления документов для регистрации предпринимательской деятельности | | | Слушают | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Сообщение темы занятия: «Основные этапы регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»** | 1 мин. | Веб-связь | | Компьютер,  Интернет | |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование | | |  | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Объяснение нового материала** | 77 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| **Слайд 1.** Бизнес проходит определенный жизненный цикл от рождения и развития, до прекращения существования. Нельзя в один не самый прекрасный день просто решить им больше не заниматься. К бизнесмену предъявляются определенные требования. В период рождения бизнеса его необходимо зарегистрировать в виде одной из организационно-правовых форм – индивидуального предпринимателя (ИП), общества с ограниченной ответственностью (ООО), акционерного общества (АО), товарищества и т. д., в соответствии с Федеральным законом от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Регистрацию бизнеса можно осуществить двумя путями: самостоятельно или через регистратора | | | Слушают. | | |
| **Слайд 2.** Регистрация через регистратора намного проще и достаточно недешева. В то же время регистраторы не только помогут подготовить документы, но и проконсультируют по вопросам налогообложения, при необходимости подадут и получат документы в/из регистрирующего органа без вашего присутствия, помогут оперативно открыть расчетный счет, а для юридических лиц еще и подобрать адрес, зарегистрироваться в ПФР и ФСС. Однако вы лишитесь возможности самостоятельно разобраться в юридических основах начала бизнеса. Рассмотрим достоинства и недостатки обоих способов регистрации.  При регистрации ИП своими силами совокупные затраты включают финансовые расходы 800 рублей – государственная пошлина за регистрацию и затраты времени, необходимо для сбора и сдачи документов, в результате вы получите опыт по подготовке документов и общению с государственными органами. При помощи регистратора стоимость финансовых затрат вырастет до 5 тысяч, но не потребует от вас много времени | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 3.** При регистрации ООО своими силами затраты будут составлять от 15 тысяч рублей, включая оплату уставного капитала и большой запас личного времени для оформления и подачи документов. При помощи регистратора затраты только на его услуги составят от 2 до 10 тысяч рублей. Главный недостаток такой регистрации – вы поверхностно знаете свои документы, плюс дополнительные финансовые расходы | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 4.** После того как вы определитесь со способом регистрации бизнеса, необходимо определиться с видами деятельности. Для этого вам необходимо по классификатору видов экономической деятельности ОК 029-2001 выбрать коды деятельности, один из которых будет являться основным. Коды ОКВЭД – это всего лишь статистические сведения, предназначенные для того, чтобы сообщить государственным органам, чем именно планирует заниматься новый субъект предпринимательской деятельности. Они разбиты на разделы с латинскими буквенными обозначениями от A до Q. Некоторые разделы, в свою очередь, делятся на подразделы, также с буквенными обозначениями. Классификация кода происходит внутри раздела или подраздела в следующем виде (звездочки обозначают количество цифр): \*\*. – класс.\*\*.\* – подкласс.\*\*.\*\* – группа.\*\*.\*\*.\*– подгруппа.\*\*.\*\*.\*\* – вид. Такая подробная детализация кода (до шести цифр включительно) для указания в заявлении не требуется. Код ОКВЭД достаточно прописывать в пределах 4 цифр, то есть только до группы вида деятельности. Если вы указали группу кодов (то есть ОКВЭД, состоящий из четырех цифр), то в нее автоматически попадают коды подгрупп и видов, поэтому их не обязательно указывать отдельно или дополнять потом. В лист А заявления на регистрацию, где указывают коды ОКВЭД, можно вписать 57 кодов, но таких листов может быть и несколько, в этом случае основной вид деятельности вписывают только один раз, на первом листе А. В дальнейшем коды ОКВЭД всегда можно будет добавить, поэтому не обязательно вписывать все коды сразу | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 5.** Теперь настал момент определиться с организационно-правовой формой бизнеса. Как вы уже знаете, малый бизнес – это индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, в которых средняя численность работников не превышает предельных уровней: промышленность, строительство, транспорт – 100 человек, сельское хозяйство и научно-техническая сфера – 60 человек, оптовая торговля – 50 человек, розничная торговля и бытовое обслуживание населения – 30 человек, другие виды деятельности – 50 человек. Данным критериям отвечает общество с ограниченной ответственностью. Рассмотрим плюсы и минусы регистрации индивидуального предпринимателя и общества с ограниченной способностью. Начнем с индивидуального предпринимателя:  – Преимущества индивидуального предпринимателя:   1. Нет требований к размеру уставного капитала. 2. Не нужно вести полномасштабный бухгалтерский учет – достаточно простой книги учета доходов и расходов. 3. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно меньше, чем у юридического лица. 4. Суммы штрафов за одни и те же нарушения законодательства в большинстве случаев значительно ниже, чем для юридических лиц. 5. Возможно применение патентной системы – одного из самых удобных и лояльных налоговых режимов. 6. Наличие льгот по страховым взносам – фиксированные суммы за индивидуального предпринимателя вместо «привязки» размера взноса к уровню доходов, как у юридических лиц, и пониженные тарифы для наемных работников. 7. Проще процедура регистрации: и документов требуется меньше, и госпошлина ниже.   – Недостатки индивидуального предпринимателя:   1. Ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности. 2. Ограничение на ведение некоторых видов деятельности, например банковской или торговлю алкоголем в розницу. 3. Недостаточная проработка законодательной базы. Ряд правил законодатель распространил только на юридические лица, лишив предпринимателей возможности реализовать свои права без обращения в суд (например, применение некоторых льгот по НДС или учет определенных расходов при расчете налога на доходы). 4. Сложнее расширять бизнес: возможны проблемы с контрагентами, кредитованием, привлечением сторонних инвестиций | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Обсуждают | | |
| **Слайд 6.** Юридическое лицо:  - Преимущества юридического лица:   1. Проще кредитоваться в банках, объемы кредитования выше, открывать кредитные линии или использовать такие формы финансирования, которые просто по требованиям банковской безопасности недоступны для индивидуального предпринимателя. 2. Проще работать с контрагентами: получать отсрочки, рассрочки платежей или наоборот, настаивать на своих условиях погашения задолженности. 3. Высоки шансы стать узнаваемым на рынке: бренд - великое дело. 4. В дело могут войти частные инвесторы 5. Имеется возможность реорганизации в акционерное общество, выхода на фондовый рынок, в том числе мировой.   - Недостатки юридического лица:   1. Сложнее процедура регистрации и пакет документов требуется больше, и госпошлина выше. 2. Необходимость ведения полноценного бухгалтерского, налогового учета. 3. Уставный капитал не менее 10 тысяч рублей, вносимый деньгами 4. Объем отчетности, которую нужно представлять разным контролирующим органам, значительно больше, чем у индивидуального предпринимателя.   Выбор организационно формы бизнеса остается за предпринимателем в зависимости от вида выбранной деятельности, достаточности финансовых ресурсов, направления развития бизнеса, привлечения инвесторов. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Обсуждают | | |
| **Слайд 7.** Когда мы знаем, как будет зарегистрирован бизнес, чем он будет заниматься, и в какой организационно-правовой форме будет существовать, необходимо дать наименование бизнесу и определиться с его местонахождением.  Индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, поэтому именоваться данное лицо в официальных документах должно по ФИО. Однако ИП может зарегистрировать товарный знак или знак обслуживания, либо использовать коммерческое обозначение, которое регистрировать не надо (например, кафе «Ромашка», ресторан «У бобра», химчистка «Лисичка»).  В качестве адреса регистрации ИП всегда указывается адрес места жительства ИП, т. е. адрес регистрации физического лица по паспорту. Если в паспорте отсутствует штамп о постоянном месте регистрации, то можно зарегистрироваться по адресу места пребывания.  Юридическое лицо должно иметь полное фирменное наименование с указанием на его организационно-правовую форму, сокращенное фирменное наименование на русском и иностранных языках.  Перед регистрацией ООО необходимо определиться с его юридическим адресом. Получить юридический адрес можно тремя способами:   1. Снять / арендовать помещение. 2. Купить адрес у компании, предоставляющей юридические адреса для регистрации на них ООО. 3. Зарегистрировать ООО на домашний адрес. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 8.** Выбираем систему налогообложения.  ИП может выбирать из пяти систем налогообложения:   1. Общая система налогообложения (ОСНО). 2. Упрощенная система налогообложения (УСН). 3. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). 4. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). 5. Патентная система налогообложения.   ООО может выбирать из четырех систем налогообложения:   1. Общая система налогообложения (ОСНО). 2. Упрощенная система налогообложения (УСН). 3. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). 4. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).   Упрощенная система налогообложения (УСН) – специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса и среднего бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового и бухгалтерского учета. Это самая простая система, в которой предприниматель платит либо 6% от общей суммы доходы, либо 15% от разницы дохода и расхода. Применение этих ставок одновременно или попеременно по желанию (в этом месяце так, в другом иначе) невозможно, поэтому вам необходимо выбрать одну из двух ставок: либо 6% от дохода, либо 15% от доходов, уменьшенные на величину расходов – до момента регистрации (также имеется возможность поменять систему налогообложения на будущий год).  Чтобы было проще определиться, какую ставку выбрать, давайте посчитаем, при каких условиях выгодна та или иная схема. Для этого мы составим простую пропорцию: x×6% = (x-y) ×15%, где x – доходы, а y расходы. Далее 15%×y=9%×x, которые трансформируются в y=3/5x или в y=0,6x. В итоге мы получаем, что если ваши расходы будут составлять 60% от доходов, то вам все равно по какой ставке платить налог. Если же ваши расходы меньше 60% от доходов, то вам выгоднее платить 6% от дохода, если больше, то 15% от доходов, уменьшенные на величину расходов. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Решают | | |
| **Слайд 9.** Теперь самое важное. Это подготовка документов для регистрации.  Для регистрации ИП необходимо:   1. Заявление на регистрацию по форме Р21001. 2. Квитанция об оплате госпошлины. 3. Копия основного документа, удостоверяющего личность. 4. Копия свидетельства с номером ИНН физ. лица. 5. Уведомление о переходе на УСН. 6. Паспорт.   Для регистрации юридического лица необходимо:   1. Заявление по форме Р11001. 2. Решение единственного учредителя о создании ООО или протокол общего собрания учредителей ООО. 3. Договор об учреждении. 4. Устав. 5. Квитанция об оплате государственной пошлины за регистрацию. 6. Гарантийное письмо о предоставлении вам юридического адреса. 7. Уведомление о переходе на УСН.   Подав документы в регистрирующий орган, не забудьте получить у его сотрудника расписку с перечнем всех поданных вами документов.  Срок регистрации составляет не более 5 рабочих дней | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 10.** Настало время получить документы о регистрации.  Для ИП это:   1. Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя с указанным номером ОГРНИП (основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя). 2. Документ о присвоении ИНН (идентификационный номер налогоплательщика), если раньше не было. 3. Лист записи ЕГРИП (единый государственный реестра индивидуальных предпринимателей). 4. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе.   Для юридического лица:   1. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица. 2. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе. 3. Один экземпляр устава с отметкой регистрирующего органа. 4. ИНН. 5. Лист записи ЕГРЮЛ.   На этом регистрация юридических лиц и индивидуального предпринимателя заканчивается | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 11.** Задание. Заполнить заявление на регистрацию индивидуального предпринимателя и заявление на переход на УСН. Предприниматель собирается заниматься дизайном интернет-рекламы | | | Выполняют задание | | |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | |
| **1.** **Сформулируйте достоинства и недостатки выбранной Вами организационно-правовой формы для Вашего бизнеса:**   1. С точки зрения удобства взаимоотношений с потребителями и контрагентами 2. С точки зрения удобства взаимоотношений с проверяющими государственными организациями 3. С точки зрения удобства привлечения внешних инвестиционных (кредитных) ресурсов 4. С точки зрения удобства использования различных режимов налогообложения и их смены   **2.** **Дайте оценку перспективности приобретения 3-4 вариантов патента применительно к условиям регионального рынка по соотношению «стоимость патента / срок окупаемости»** | | | | | |
| **Тесты входного контроля** | | | | | |
| **1) Индивидуальный предприниматель с точки зрения закона – это:**   1. Физическое лицо, зарегистрированное в не зафиксированном законом порядке, имеющее право на ведение финансовой деятельности (т. е. бизнес без образования (создания, учреждения) юридического лица. 2. Физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке, имеющее право на ведение предпринимательской деятельности (т. е. бизнес без образования (создания, учреждения) юридического лица. 3. Это физическое, юридическое лицо, организация (в том числе не имеющая статуса юридического лица, но обладающая гражданской правоспособностью в соответствии с законодательством иностранного государства), муниципальное образование, которое владеет одной или несколькими акциями в капитале акционерного общества. 4. Субъект права, носитель прав и обязанностей может обладать различными правовыми статусами, иногда несколькими сразу, такими как лицо без гражданства, гражданин, иностранец, беженец, предприниматель, индивидуальный предприниматель, учредитель юридического лица.   **2) Юридическим лицом признается:**   1. [Коммерческая организация](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F), [уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) которой разделен на определенное число [акций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B%29), удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к обществу. 2. Организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. 3. Физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке, имеющее право на ведение предпринимательской деятельности (т. е. бизнес без образования (создания, учреждения) юридического лица. 4. Учрежденное одним или несколькими юридическими и / или физическими лицами [хозяйственное общество](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%BE%D0%B7%D1%8F%D0%B9%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), [уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) которого разделен на доли. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.   **3) Субъекты малого и среднего предпринимательства:**   1. Является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях. 2. Хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.). 3. Субъект, который зарегистрирован в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных Гражданским кодексом (ст. 48 Гражданского кодекса РФ). 4. Это физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке, имеющее право на ведение предпринимательской деятельности.   **4. Предпринимательская деятельность – это:**   1. Инициативная деятельность граждан и организаций, направленная на систематическое получение прибыли и основанная на самостоятельности, ответственности и риске. 2. Инициативная деятельность граждан и организаций, направленная на единовременное получение прибыли и основанная на самостоятельности, ответственности и риске. 3. Инициативная деятельность организаций, направленная на систематическое получение прибыли. 4. Инициативная деятельность граждан, направленная на систематическое получение прибыли.   **5) Какую организационно-правовую форму предприятия характеризует следующее определение: «Предприятие, в котором наряду с участниками, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеются один или несколько участников, связанных с его деятельностью, в пределах сумм, внесенных ими вкладов, и не принимают участие в осуществлении ею предпринимательской деятельности» – …**   1. Акционерное общество. 2. Полное товарищество. 3. Общество с ограниченной ответственностью. 4. Товарищество на вере.   **6) Акционерное общество, акции которого 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, является…**   1. Полным. 2. Публичным. 3. Акционерным. 4. Непубличным.   **7) Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товариществ и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, – это:**   1. Товарищество на вере. 2. Коммандитное товарищество. 3. Полное товарищество. 4. Все ответы верны.   **8) Регистрация какой организационно-правовой формы является альтернативой регистрации ИП:**   1. Акционерное общество, где в качестве единственного учредителя выступает физическое лицо. 2. Общество с ограниченной ответственностью, где в качестве единственного учредителя выступает физическое лицо. 3. Акционерное общество, где в качестве единственного учредителя выступает юридическое лицо. 4. Общество с ограниченной ответственностью, где в качестве единственного учредителя выступает юридическое лицо.   **9) Что в первую очередь необходимо определить при регистрации индивидуального предпринимателя?**   1. Географическое положение, место нахождения. 2. Штат сотрудников. 3. Наименование. 4. Сумму уставного капитала. | | | | | |
| **Ключи**: 1) 2.2) 2.3) 2.4) 1.5) 4.6) 2.7) 4.8) 2.9) 3 | | | | | |
| **Итоговое задание** | | | | | |
| **1) Документы, необходимые при регистрации ИП…**   1. Квитанция об оплате госпошлины. 2. Устав. 3. Заявление на регистрацию по форме Р21001. 4. Заявление на регистрацию Р2456.   **2) Возможен ли выбор индивидуальным предпринимателем специального режима налогообложения?**   * 1. Возможен всегда и без ограничений.   2. Возможен в зависимости от вида предпринимательской деятельности в соответствии с Налоговым кодексом РФ.   3. Возможен, если индивидуальный предприниматель – женщина.   4. Да, только для индивидуальных предпринимателей-пенсионеров.   3**) Минимальный размер уставного капитала ООО составляет:**   1. 5000. 2. 10 000. 3. 15 000. 4. 25 000.   **4) Учредительным документом юридического лица является:**   1. Устав. 2. Договор. 3. Заявление. 4. Нет верного варианта.   **5) Преимущества регистрации индивидуального предпринимателя:**   1. Нет требований к размеру уставного капитала. 2. Государственная пошлина составляет 4000 рублей. 3. Наличие льгот по страховым взносам. 4. Ликвидация – сложный и дорогостоящий процесс.   **6) Максимальный срок внесения уставного капитала со дня регистрации ООО составляет:**   1. Четыре месяца. 2. Три месяца. 3. Пять месяцев. 4. Один год.   **7) Что из перечисленного не относится к недостаткам юридического лица:**   1. Процедура регистрации сложнее, документов требуется больше, госпошлина выше. 2. Ограничение на ведение некоторых видов деятельности. 3. Необходимость ведения полноценного бухгалтерского и налогового учета. 4. Невозможность получения большого объема кредитов и открытия кредитной линии.   **8) Какие документы получает ИП после регистрации?**   1. Основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя. 2. Устав. 3. Лист записи единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей. 4. Коды статистики.   **9) За регистрацию физического лица в качестве индивидуального предпринимателя необходимо заплатить государственную пошлину в размере:**   1. 500 рублей. 2. 3000 рублей. 3. 800 рублей. 4. 1000 рублей.   **10) За регистрацию ООО необходимо заплатить государственную пошлину в размере (ст. 333.33 НК РФ):**   1. 4000 рублей. 2. 5000 рублей. 3. 10 000 рублей. 4. 3000 рублей. | | | | | |
| **Ключи:** 1) 1,2.2) 2.3) 2.4) 1.5) 1,3.6) 1.7) 2,4.8) 1,3.9) 3.10) 1 | | | | | |

*Тема семинара 3:* **Анализ рынка, ценообразование и конкуренция**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о роли обоснованного подхода (на основе анализа тенденций рынка и действий конкурентов) к ценообразованию в предпринимательской деятельности.

*Теоретические задачи:*

– определение целей и задач исследований рынка, выбор целевого рынка;

– определение конкурентных преимуществ и стратегии конкурентного поведения;

– знакомство с методами ценообразования.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков расчета обоснованных цен с учетом рыночных условий.

*Компетенции:*

Ф11. Уметь применять методы маркетингового анализа при планировании деятельности предприятия.

О16. Уметь применять методы оценки эффективности ценовых стратегий при принятии управленческих решений.

О17. Быть способным оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

Р8. Уметь анализировать рынок предоставляемых услуг и на основании этого принимать финансовое решение.

Р9. Уметь оценивать степень финансового риска продуктов и услуг.

Р10. Уметь соотносить риски и выгоды при выборе финансовых продуктов и услуг.

Д6. Быть способным формулировать краткосрочные и долгосрочные финансовые цели индивидуальной предпринимательской деятельности.

Д9. Принимать финансовые решения на основе сравнения и анализа краткосрочных и долгосрочных предпринимательских стратегий.

К12. Уметь сравнивать разные кредитные предложения банков на основе полной стоимости кредита, надежности банка и других факторов.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Анализ рынка, целевой сегмент, конкурентные преимущества, конкурентная стратегия, методы ценообразования, доход

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | | | **Средства** |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | | | | Сайт обучения |
| *Действия преподавателя* | | | | *Действия слушателей* | | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично | | | | Регистрируются | | | |
| *Действия преподавателя* | | | | *Действия слушателей* | | | |
| Уважаемая аудитория, реализация любой бизнес-идеи во многом зависит от обоснованности рыночного поведения предпринимателя. Поэтому сегодняшнее занятие будет посвящено изучению подходов к исследованию рынка и роли обоснованного ценообразования в формировании и управлении финансовыми ресурсами предприятия, также в ходе обучения будут затронуты вопросы практического характера, связанные с получением навыков расчета цены | | | | Слушают | | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | | **Средства** | |
| **Сообщение темы занятия: «Анализ рынка, ценообразование и конкуренция»** | 1 мин. | Веб-связь | | | | Компьютер, Интернет | |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование | | |  | | | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | | | **Средства** |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | | | | Компьютер, Интернет |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | | | **Средства** |
| **Объяснение нового материала** | 75 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | | | | Проектор, компьютер |
| *Действия преподавателя* | | | | | *Действия слушателей* | | |
| **Слайд 1.** Любая деятельность должна начинаться с анализа рынка. Результаты маркетинговых исследований позволяют найти своему продукту или услуге место на рынке, чтобы выделиться на фоне остальных продуктов и услуг. | | | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 2.** Маркетинговые исследования проводятся для снижения уровня неопределенности информации и для оптимизации рыночной концепции, стратегии и тактики поведения фирмы на рынке*.*  Конечная цель любого маркетингового исследования – формирование оптимальной стратегии и тактики действий с учетом реально сложившихся и вероятных в перспективе, с одной стороны – комплекса условий и факторов рынка, а с другой – возможностей, потенциала и претензий фирмы-субъекта рынка. | | | | |
| **Слайд 3.** Начинать исследования целесообразно с вторичных источников информации, что позволит снизить затраты на получение первичной информации путем проведения опросов, наблюдения, экспериментов.  Например: Вы хотите открыть гостиницу для животных. Вы провели маркетинговое исследование, и оно показало, что:  - в зоне пешеходной доступности (на расстоянии 15-20 минут ходьбы) от выбранного места расположения планируемого заведения проживает 20000 человек, у 2% из них есть домашние питомцы;  - всего в округе имеется 2 питомника: один при ветеринарной клинике, второй – приют для животных, организованный на добровольнической основе. | | | | | Анализ практического примера, представленного на слайде | | |
| **Слайд 4.** Проанализировав содержание их рекламных объявлений можно сделать следующие выводы:  - если владелец не кормит свою собаку «Pedigree», примут ли ее в «Догхаусе»?  - каких животных, помимо собак, принимают на постой?  - сколько в час будет платить клиент за услугу? А за неделю?  - ни в одном рекламном объявлении не говорится, как часто выгуливают собак и где; может ли клиент принести пищу для питомца с собой; сколько людей работает в питомнике; кто владелец питомника; удобны ли часы работы питомника владельцам животных?  - ни в одном рекламном объявлении не говорится об уровне подготовки персонала; о безопасности и санитарных условиях; предоставляются ли дополнительно услуги груминга или ветеринарные услуги.  Какое рекламное объявление Вы бы придумали для своей гостиницы для животных? Напишите его.  Обратите внимание, что простой беглый взгляд на два рекламных объявления помог сфокусировать мысли в отношении планируемого бизнеса. В этом и состоит цель маркетингового исследования.  Другой пример: предприниматель, прежде чем приступить к разработке концепции планируемого заведения общественного питания, должен выбрать его тип на основе результатов анализа сферы общественного питания в населенном пункте. Также и в других сферах услуг.  В качестве основных объектов исследования выступают комплекс маркетинговых проблем и проблемных блоков, среди которых:  структура, состояние и перспективы развития рынка в целом, а также его основных составляющих: спроса, предложения и механизмов их уравновешивания, балансирования.  Среди этих механизмов – товарный ассортимент, ценообразование, коммуникационная деятельность, товародвижение. | | | | | Выполняют задание | | |
| **Слайд 5.** Основные направления (типы) конкретных маркетинговых исследований представлены на слайде. | | | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 6.** В целях повышения результативности проведения маркетингового исследования необходимо соблюдать следующие этапы и процедуры исследования | | | | |
| **Слайды 7, 8.** Подчеркнем, помимо общенаучных и заимствованных методов исследования в маркетинге активно применяются и специальные методы исследований *(слайд 7),* в результате чего возможно определение стратегии и тактики деятельности предприятия в конкретных условиях рынка (*слайд 8).*  **Слайд 9.** Так, результаты анализа рынка позволяют определить прогнозы развития рынков, оценить их перспективы*.*  **Слайд 10.** Для систематизации полученной информации возможно использование соответствующих таблиц, например, как на слайде.  Это похоже на ситуацию в спорте. Перед любыми соревнованиями тренеры и спортсмены изучают своих противников, чтобы узнать об их сильных и слабых сторонах. Затем они выстраивают свою тактику поведения таким образом, чтобы набрать наибольшее количество очков и победить. Как владелец бизнеса, Вы похожи на тренера, а Ваше маркетинговое исследование – это первый шаг к победе.  При этом необходимо подчеркнуть, что маркетинговое исследование той отрасли, которой планирует заниматься предприниматель, должно проводиться на локальном уровне. Для малого предприятия розничной торговли продуктами питания актуален анализ не всех компаний в городе, предлагающих продовольственные товары, а тех предприятий, которые расположены в зоне его дислокации и пешеходной доступности для его потенциальных покупателей.  **Слайд 11.** Заметим, если магазин имеет идеальное расположение, с жилой застройкой со всех сторон и одинаковой плотностью населения, каждый сегмент ближней зоны будет давать 15% покупок, средней – 5%.  **Слайд 12.** Однако на практике такое встречается редко, и чаще зона обслуживания имеет неправильные очертания, при этом соотношение доли продаж примерно сохраняется.  **Слайд 13.** Ближняя зона обслуживания дает максимальный объем продаж и наиболее важна для изучения. Потребители отдают предпочтение тому или иному торговому пространству, руководствуясь некоторыми критериями. Первоначальным таким критерием выступает расстояние до магазина. В современных условиях помимо близости магазина к факторам привлекательности магазина можно отнести широту ассортимента, уровень цен, удобство расположения магазина и другие.  Благодаря изучению локального рынка (зоны обслуживания) можно выявить и учесть в организации своей деятельности основные факторы привлекательности торговых предприятий. Для удобства их сравнения можно использовать балльную оценку.  Одним из простых способов определения границ розничного торгового пространства является регистрация адресатов (мест проживания) потребителей, посещающих интересующее исследователя торговое предприятие. Данный способ позволяет выяснить, с каких улиц и микрорайонов торговое предприятие притягивает к себе потребителей, и тем самым оценить размер и форму зоны торгового обслуживания. | | | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Конспектирование и анализ рисунка, представленного на слайде  Анализ рисунка, представленного на слайде | | |
| **Слайд 14.** Чтобы объективно оценить имеющиеся возможности в сравнении с сильными и слабыми сторонами конкурентов, может быть использовано проведение SWOT-анализа*.*  Слабое знание рынка является одной из основных причин неудачи многих коммерческих проектов. И в первую очередь необходима количественная оценка емкости рынка – потенциально возможного объема продаж конкретного товара (услуги) на рынке за определенный период. Подробнее о расчете емкости рынка будет в теме бизнес-планирование.  Поэтому мы не будем останавливаться на данном аспекте.  **Слайд 15.** Учитывая, что каждое предприятие должно соответствовать целевой аудитории*,* существенное внимание необходимо уделить сегментации рынка.  **Слайд 16.** Сегментация – это деятельность по классификации потенциальных (включая и реальных) потребителей производимой или реализуемой продукции (услуг) в соответствии с качественной структурой их спроса.  Деятельность по сегментированию рынка включает:   * + определение принципов сегментации (типов, приоритетов в отношении признаков сегментации, критериев оценки сегментов);   + составление профилей, диаграмм, матриц, т. е. проведение разбивки рынка в соответствии с определенной пространственной моделью отображения избранных принципов сегментации;   + оценка степени привлекательности полученных сегментов с помощью избранных критериев оценки;   + выбор одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами (услугами) и средствами их продвижения;   + решение о позиционировании товара (услуги) в каждом из выбранных сегментов рынка, с учетом сравнительных данных и вероятных перспектив;   + разработка общих черт и составляющих стратегии маркетинга для каждого целевого сегмента.   **Слайд 17.** Для более тщательного изучения выбранных сегментов потребителей применяют качественные методы маркетинговых исследований*.*  **Слайд 18.** Сегментация рынка позволяет уточнить и дифференцировать спрос, структурировать его, и, в конечном счете – выявить наиболее подходящие условия (границы сфер действия) для выбора оптимального варианта стратегии и тактики маркетинга предприятия.  **Слайд 19.** В целом изучение потребителей преследует цель – изучить комплекс факторов, которыми руководствуются потребители, принимая решение о покупке товара.  **Слайд 20**. В качестве основных признаков сегментации выделяют – географический, демографический, поведенческий и психографический. (Приводятся примеры критериев сегментации для каждого признака)  Что позволит делать прогнозы спроса, осуществлять типологию потребителей и разрабатывать модели их поведения, например, с учетом восприятия новых товаров (**слайд 21**) или степени приверженности товарной марке (**слайд 22**). (Примеры поясняются)  Суть сегментирования в том, чтобы выделить самые интересные и прибыльные для нас группы клиентов и создать для них предложение, максимально отвечающее потребностям этих групп.  **Слайд 23**. Например, в магазине товаров для дома и сада могут быть разные покупатели, но всех можно разделить на определенные группы, которые показывают сходное покупательское поведение. Посмотрите, по Вашему мнению, какие из представленных сегментов наиболее привлекательны для указанного магазина?  В приведенном примере вероятно целевой группой будут являться состоятельные семейные пары среднего и старшего возраста (они делают наибольшие по объему и стоимости покупки) и мужчины-умельцы 35-50 лет - они тоже наиболее привлекательны для данного магазина**.**  **Слайд 24.** Помимо покупателей, любое предприятие должно уделить внимание изучению конкурентов, которое направлено на получение данных для обеспечения конкурентного преимущества на рынке, а также использования возможностей сотрудничества с отдельными субъектами рынка.  Анализ конкурентов наряду с анализом внутренней среды предприятия позволяет определить потенциал и реальный уровень конкурентоспособности предприятия. | | | | | Конспектирование и анализ рисунка, представленного на слайде  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Анализ практического примера, представленного на слайде, отвечают на вопрос  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайды 25, 26.** Определение конкурентной позиции предприятия позволяет провести оптимизацию целей и использования его ресурсов.  **Слайд 27.** В целях победы в конкурентной борьбе компания должна обладать устойчивыми конкурентными преимуществами (УКП)*.*  **Слайд 28.** Конкурентные преимущества организации могут быть классифицированы по следующим признакам:   * степени их устойчивости (с низкой, средней и высокими степенями устойчивости); * возможности использования или времени достижения (реальные и потенциальные конкурентные преимущества); * сфере конкуренции или масштабам деятельности предприятия (локальные, национальные, глобальные конкурентные преимущества).   **Слайд 29.** Определите, какие реальные и потенциальные конкурентные преимущества имеет ваше предприятие, насколько они устойчивы?  **Слайд 30.** *Проанализируйте конкурентные преимущества, заявленные мебельной компанией «Дятьково».*  **Слайд 31.** Принципы формирования и поддержания конкурентных преимуществ представлены на слайде.  Разные авторы предлагают разные подходы к выбору конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества достигаются выделением набора ключевых факторов, отличного от конкурентов, чтобы затем направить концентрированные ресурсы в конкретную область, в которой компания видит наибольшие возможности в достижении стратегического преимущества над конкурентами. При этом в качестве критерия отбора каждого ключевого фактора успеха торговое предприятие обязано учитывать так называемые стратегические степени свободы *–* насколько в условиях сложившегося уровня воздействия неконтролируемых факторов предприятие сможет варьировать основные параметры данного фактора. В конечном итоге именно синергия выбранных факторов успеха определяет устойчивое конкурентное преимущество предприятия и степень его зависимости от неконтролируемых факторов в регионе.  Близкой к этому аспекту формирования конкурентных преимуществ является концепция Ж.-Ж. Ламбена, который предложил термин «концепция магазина как совокупность атрибутов». По мнению Ж.-Ж. Ламбена, такими атрибутами являются: близость магазина, ассортимент, уровень цен, услуги, время, затрачиваемое потребителями на покупку, и атмосфера магазина. Данные характеристики для розничного торговца рассматриваются в качестве активных переменных и позволяют ему творчески сформулировать «концепцию магазина», отвечающую ожиданиям целевого сегмента и позволяющую выделить магазин среди конкурентов.  Перечисленные атрибуты можно рассматривать как группы свойств и разделить на отдельные составляющие. Например, атмосфера магазина характеризуется следующими признаками: визуальные компоненты (изображения, знаки, указатели), освещение, цвет, музыка и запахи.  Критериями выбора одного из двух видов преимуществ Ж.-Ж. Ламбен считает такие показатели, как цена и себестоимость. Предприятие может ориентироваться на внутреннее преимущество только в том случае, если считает, что способно достичь наименьшей себестоимости в своем сегменте при среднем качестве продукции, приемлемом для потребителей. В противном случае оно вынуждено ориентироваться на внешние конкурентные преимущества. Таким образом, в каждом сегменте на зрелом рынке может быть только одно предприятие, эффективно конкурирующее за счет внутренних преимуществ.  Для предприятия розничной торговли конкурентное преимущество — это эксклюзивное сочетание различных видов деятельности, технологий и предлагаемых услуг, которые позволяют иметь высокий уровень конкурентоспособности за счет удовлетворения потребителей на более высоком уровне, чем конкуренты. Эффективная конкурентная стратегия должна вести к формированию устойчивого или стратегического конкурентного преимущества, позволяющего торговому предприятию сохранять высокий уровень конкурентоспособности в течение длительного времени.  Для создания устойчивого конкурентного преимущества розничное торговое предприятие должно выделить ключевые факторы конкурентоспособности (КП) и использовать их. На ключевые факторы успеха влияет внутреннее и внешнее окружение организации.  Низкие значения одних факторов должны нивелироваться высоким значением других либо более конкурентоспособной стратегией, повышающей эффективность каждого фактора.  **Слайд 32.** Критерии качества конкурентного преимущества товара (фирмы) как рабочего инструмента продавца представлены на *слайде.*  В свою очередь, конкурентоспособность предприятия является функцией его конкурентных преимуществ и стратегии коммуникаций, позволяющей донести их важность и полезность до покупателей и побудить делать покупки в магазинах данного предприятия.  Выбирая масштаб конкуренции и оптимальное сочетание видов деятельности, предприятие основывается на одной из трех базовых стратегий завоевания конкурентных преимуществ:  – дифференциации товаров (создание внешних конкурентных преимуществ);  – снижения издержек (преобладание внутренних конкурентных преимуществ);  – лидерстве в нише (может ориентироваться и на внешние, и на внутренние конкурентные преимущества).  **Слайд 33.** Перечисленные общие стратегии завоевания конкурентных преимуществ можно представить в виде матрицы базовых стратегий.  Условное разделение на квадранты не означает, что в каждом случае стратегия базируется исключительно на одном виде конкурентных преимуществ. Внутренние и внешние конкурентные преимущества тесно взаимосвязаны, и каждое предприятие должно стремиться установить их оптимальное соотношение. | | | | | Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Выполняют задание  Выполняют задание, используя информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию | | |
| **Слайд 34.** Выбор методов ценообразования, оценка эффективности реализуемой ценовой политики предприятия.  Вопрос об уровне цены на производимый и реализуемый товар является наиболее важным для всех предприятий, работающих на рынке (производителей и продавцов). Но особенно он актуален для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, поскольку объемы личных финансов предпринимателей в существенной мере зависят от показателей экономической деятельности их предприятий.  В зависимости от особенностей товара, размеров и финансовой мощи предприятия для расчета цены могут использоваться различные методы. При этом рассчитанная любым методом цена является предварительной величиной, позволяющей предприятию оценить ситуацию и принять решение по корректировке цены с учетом скидок, надбавок, действующей системы налогообложения, инфляционных процессов и т. д.  **Слайд 35.** Предприятие должно выбрать такой метод, который наиболее полно отражал бы специфику рынка конкретного товара.  Хотя окончательный уровень цены определяется рынком, каждое предприятие определяет исходную (базовую) цену, используя различные методы. Каждый из методов имеет свои преимущества и недостатки и по-разному влияет на уровень цены*.*  **Слайд 36**. Основные методы ценообразования подразделяются на 3 группы:  1. Методы, ориентированные на затраты.  2. Рыночные методы:  а) методы, ориентируемые на спрос;  б) методы, ориентированные на конкурентное окружение.  3. Эконометрические методы (параметрические).  Прежде, чем мы перейдем к рассмотрению основных методов затратного ценообразования, скачайте, пожалуйста, файл. И сделайте копию, чтобы осуществлять расчеты.  Надо сказать, что определение базовой цены и планируемой прибыли отличается в сфере производства товаров и услуг, когда можно посчитать затраты на единицу продукции (услуг) и в сфере торговли, когда трудно или невозможно рассчитать цену единицы товара.  Рассмотрим подробнее методы затратного ценообразования:  **Слайды 37, 38.** *1. Метод полных издержек (расчет цен на основе нормативов рентабельности) –* основан на определении полной себестоимости, включающей переменные и постоянные издержки, к которой прибавляется нормативная прибыль*.*  *Ц = Иполные + Пнорм.*  При норме рентабельности устанавливается фиксированный доход с 1 руб. затрат, т.е. на потраченный рубль получаем 1,25 руб. выручки.  При норме прибыли определяется желаемая сумма разницы между выручкой и расходами.  Многие предприятия торговли также применяют эту методику: в качестве полных издержек здесь выступает цена приобретения товара без НДС, а вместо рентабельности продукции используется уровень торговой надбавки.  *Пример приведен с учетом суммы издержек производства и продвижения единицы товара, при выбранном нормативе рентабельности на уровне 25%. Вы можете изменить исходные данные (в ячейках без заливки) и норматив рентабельности и увидеть, как изменится объем прибыли и уровень цен.*  Этот метод прост в применении и является самым распространенным в России, но имеет свои «+» и «-».  К положительным сторонам относят:   1. Он отвечает экономическим интересам товаропроизводителей, так как базируется на собственных издержках и гарантирует получение необходимой массы прибыли. 2. Производители продукции больше информированы о собственных издержках, чем о спросе на свою продукцию и о потребительских качествах своего товара, поэтому им легче ориентироваться при установлении исходной цены. 3. В условиях, где большинство товаропроизводителей пользуются данным методом, цены на одинаковую продукцию будут близки по своему уровню и ценовой конкуренции может не быть, что способствует стабилизации доходов в краткосрочном периоде.   К отрицательным сторонам относят:   1. Метод не учитывает текущий спрос на рынке и потребительские качества товара. 2. Ориентация на собственные издержки не стимулирует товаропроизводителей к использованию новых технологий и снижению издержек производства (то есть застой). 3. Игнорирует влияние цен конкурентов и их поведение. 4. «Затратная» цена не отражает меры ценности товара для покупателей.   *2. Метод на основе полных затрат при нестабильности спроса на производимую продукцию*  Этот метод используется, когда предприятие независимо от своей деятельности работает не на полную мощность. В основе этого метода лежит «затратный метод», скорректированный на текущий спрос.  При данном методе цена определяется следующим образом:   1. Исчисляются полные издержки производства при загруженности предприятия на 70-85%. 2. Устанавливаются средние издержки производства на единицу продукции при неполной загрузке. 3. Определяется масса прибыли, необходимая предприятию в краткосрочном периоде (до года). 4. Рассчитывается оптимальный для данного краткосрочного периода уровень рентабельности (*Р*) при неполном использовании мощностей. 5. С учетом оптимального уровня рентабельности определяется цена выпускаемой продукции по методике затратного метода.   Определяя цену данным методом, следует помнить, что при снижении объемов производства на предприятии снижается общая сумма переменных затрат, постоянные издержки остаются без изменений, что и является причиной увеличения полной себестоимости единицы продукции.  *Пример. В год нестабильного спроса предприятие снизило объём оказываемых услуг по ремонту техники с 98 единиц до 91. Уровень рентабельности, необходимый для расширенного воспроизводства составляет 25%. Определена отпускная цена одного ремонта, затратным методом при снижении объема спроса.*  Этот метод позволяет выявить прямую зависимость цены товара от спроса на него, то есть при снижении спроса увеличивается цена товара. Кроме того, используя этот метод, можно проводить гибкую ценовую политику при выпуске предприятием нескольких видов продукции, пользующихся различным спросом на рынке. Оно может обеспечить получение необходимой массы прибыли *регулированием уровня рентабельности,* устанавливая более высокий уровень рентабельности по товарам повышенного спроса и меньший – по товарам низкого спроса.  Преимущества 2-го метода:   1. Необходимая масса прибыли достигается при неполной загрузке предприятия, что обеспечивает ему стабильность вне зависимости от конъюнктуры рынка. 2. Позволяет проводить гибкую ценовую политику с учетом текущего спроса.   Недостатки этого метода те же, что и у 1-го метода.  Указанные методики могут быть использованы для расчёта уровня безубыточности, который основан на взаимосвязи выручки от реализации, издержек и целевой прибыли. При условии задания нормы рентабельности или прибыли равными 0.  Точка безубыточности – это точка пересечения кривой «общей выручки» и кривой «общих затрат», в этой точке прибыль равна нулю.  Данный метод ценообразования позволяет решить следующие вопросы:  1. Определить какой должна быть цена, чтобы при заданном объёме производства получить целевую прибыль.  2. Каким должен быть объём производства, если цена задана рынком, чтобы получить заданную прибыль.  Итак, основные методы затратного ценообразования – на слайде. Если товар носит уникальный характер, то можно обойтись затратными методами, в остальных случаях – необходимо коррекция с учетом рыночных условий.  **Слайд 39.** Поскольку основа рыночных методов ценообразования – спрос и конкуренция, выделяют две группы методов:   1. *Ценообразование, ориентируемое на спрос* 2. *Ценообразование, ориентируемое на конкуренцию.*   *При определение цены с ориентацией на спрос*, предприятие исходит из того, что потребитель самостоятельно оценивает ценность товара, беря в расчёт основные и дополнительные (например, психологические) преимущества товара по сравнению с аналогичными на рынке, его качество, уровень и качество послепродажного обслуживания товара и т. д., и с учётом этих обстоятельств определяет соотношение между оценкой полезности товара и его ценой.  Основным фактором при этом методе являются не издержки продавца, а покупательское восприятие, позволяющее покупателю выбрать наиболее оптимальный с точки зрения цены и качества товар.  **Слайд 40.** *Пример. Покупатель делает выбор между двумя ксероксами «А» и «В»*   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | *Ксерокс «А»* | *Ксерокс «В»* | | *Стоимость приобретения,€* | *2695* | *3000* | | *Тип используемой бумаги* | *Специальный* | *Обычный* | | *Производительность, копий/мин.* | *12* | *15* | | *Время выхода в рабочий режим* | *Моментально* | *Моментально* | | *Стоимость копирования, евроцент/копия* | *3* | *1* | | *Стоимость содержания (из расчёта 10 000 копий в месяц),€* | *300* | *100* |   *1. Разница в стоимости приобретения ксероксов составляет 305€*  *3000 – 2695 = 305*  *2. Ксерокс «В» на 200€ экономичнее, что позволяет компенсировать более высокую стоимость его приобретения за 1,5 месяца.*  *3. Через 15 месяцев ежемесячная экономия уровняется со стоимостью его приобретения.*  *200€ 15 мес. = 3000€*  При такой системе ценообразования потребитель отдаёт свои деньги за то, что представляет для него «ценность», а не за то, что представляет «стоимость» для производителя (поставщика).  При определении цены с ориентацией на спрос важным является и определение чувствительности потребителя к ценам.  **Слайд 41.** *При определении цен с ориентацией на конкуренцию* необходимо учитывать: структуру и конъюнктуру рынка, а также положение данного предприятия на рынке.  В этом случае различают три метода определения цен:   1. *метод текущих цен;* 2. *метод следования за лидером;* 3. *метод тендера или метод «запечатанного конверта».*   *Метод текущих цен* используется на рынках однородных товаров. Предприятие устанавливает цену на товар чуть выше или ниже, чем конкуренты. Отличительная особенность данного метода в том, что предприятие не стремиться сохранить постоянную зависимость между ценами и издержками или уровнем спроса, а изменяет цену тогда, когда изменяют свои цены конкуренты. Главная задача предприятия в этих условиях – контроль над издержками.  Этот метод используют предприятия, которые затрудняются определить собственные издержки на единицу продукции и считают средние цены, сформировавшиеся на рынке, базой для своих цен.  *Метод следования за лидером конкуренции* применяется на олигополистическом рынке, где ограничено число предприятий-продавцов. Эти предприятия продают свои товары по одинаковой или близкой цене. Уровень цен определяется целями, которые ставят перед собой доминирующие на этом рынке предприятия, а остальные предприятия следуют за ценовым лидером, позволяя себе лишь небольшие скидки с цены.  Этот метод используется, если предпринимателю сложно прогнозировать собственные издержки, спрос или реакцию конкурентов и самое разумное в этой ситуации – следовать за конкурентным лидером.  *Тендерный метод или метод «запечатанного конверта* используется в случае конкурентной борьбы нескольких предприятий за получение определённого контракта. Предлагая цену, предприятие исходит из цен, которые назначают конкуренты, а не из уровня собственных издержек или величины спроса, и устанавливают цену на более низком уровне, чем основные конкуренты.  **Слайд 42.** Эконометрические методы ценообразования основаны на определении количественной зависимости между ценами и основными потребительскими свойствами товара, входящего в параметрический ряд.  Параметрический ряд – это группа товаров однородных по функциональному назначению, конструкции, технологии изготовления, но различных по потребительским характеристикам. Например, для холодильников это мощность, размеры, объём морозильной камеры, энергоёмкость и т.д.  Эти методы используются при формировании цен на новые изделия, комплексную сложную продукцию, состоящую из множества компонентов. Их целесообразно использовать на потребительском рынке, реализующем широко дифференцированные взаимозаменяемые товары.  Эконометрические методы включают:   1. *Метод сравнения удельных показателей* 2. *Метод корреляционно-регрессионного анализа* 3. *Агрегатный метод* 4. *Метод бальных параметрических оценок.*   Данные методы определения цены используются для сложных изделий массового производства, крупными производственными предприятиями, поэтому мы их не будем подробно рассматривать. Но данный материал представлен в информационном блоке.  Стоит отметить, при выведении на рынок новых товаров в рыночной практике принято применять следующие подходы к ценообразованию:  1) Цена «снятия сливок»  2) Цена «проникновения на рынок»  3) Цена с ориентацией на возмещение издержек производства.  Метод «снятия сливок» предполагает установление высоких цен на новую продукцию и рассчитан на покупателей с высоким уровнем дохода. При внедрении нового товара на рынок у фирмы практически отсутствуют конкуренты, поэтому на данном этапе она является монополистом, что позволяет в цену товара закладывать не только покрытие всех затрат, связанных с производством и продвижением товара, но и получение монопольно высокой прибыли.  Однако, по мере освоения и насыщения рынка в рамках данной стратегии ценообразования продавцы постепенно снижают уровень цен, привлекая дополнительные слои покупателей.  Метод «проникновения на рынок» предполагает наоборот первоначальную продажу нового товара по низкой цене, чтобы товар быстрее достиг стадии роста жизненного цикла на рынке, а затем, в сравнительно короткий срок для данного товара (за счёт низкой цены), для него был создан массовый рынок. Обеспечение окупаемости товара достигается за счёт массовости продаж, постепенно предполагается повышение цен на данный продукт до среднерыночного.  Такая политика ценообразования соответствует рынку с высокой эластичности по цене, но она требует большой осторожности, так как неудача означает разорение фирмы.  Цена с ориентацией на возмещение издержек производства устанавливается в строгом соответствии с издержками производства продукции и средней нормой прибыли на рынке и в отрасли. Фактически это затратный метод ценообразования, то есть метод «средние издержки + прибыль».  Выбор данных методов определения цены зависит от ряда факторов:  - скорости внедрения товара на рынок;  - положения предприятия в отрасли;  - доли рынка сбыта, принадлежащая данному предприятию;  - конъюнктуры рынка;  - степени новизны товара и наличия товаров-заменителей.  **Слайд 43.** При установлении конечного уровня цены необходимо учитывать следующие аспекты:   1. *Психологическое восприятие цены покупателями,* поскольку частопокупатели увязывают цену товара с его качеством, и могут предпочесть более дорогой товар как лучший и престижный.   Одним из распространённых приёмов установления «психологической цены» являются «неокругленные» цены, например, не 300, а 299. Покупатель воспринимает её как более обоснованную и близкую не к 300-м, а к 200-м, поэтому такие особенности важны при установлении цены на новые товары.  Если принимается ценовое решение о товарах уже находящихся на рынке, то надо учитывать реакцию покупателей на изменение цены, так как её повышение или понижение воспринимается по-разному, и совсем не обязательно уменьшение цены вызывает рост спроса, а повышение – его снижение. Покупатель может воспринимать снижение цены как наличие в товаре недостатков, изъянов, его морального старения, поэтому вместо ожидаемого роста продаж может произойти его снижение. Увеличение цены, наоборот, может расцениваться как то, что товар пользуется спросом и его надо купить пока он не очень дорог, что приведёт к ажиотажному спросу.   1. *Реакция конкурентов на изменение цен.* Конкуренты могут предпринимать те же действия, что и вы, поэтому очень важно предугадать их поведение, так как если они предпримут такие же меры, то предприятию нет смысла менять цены, на экономических показателях деятельности это скажется отрицательно. Откровенный демпинг можно игнорировать, подчеркивая качество товара, более высокий уровень обслуживания или другие неценовые преимущества. 2. *Соответствие установленных цен общей ценовой политике формата предприятия.* Уровень установленных цен должен обеспечивать реализацию поставленных целей. Например: в бутике лучше отдать даром (подарить) в ходе акции, чем снижать цену до уровня секонд-хенда.   **Слайд 44**   1. *Государственные требования в области ценообразования для отдельных видов товаров или услуг.*   *Например: установление предельного уровня наценки на некоторые виды лекарств, установление нижних ценовых пределов для табака и алкогольной продукции.* Предприятие должно знать и учитывать законы, касающиеся установления цен, и быть уверенным в правомочности своих действий.   1. *Учет возможности предоставления скидок при установлении окончательной цены.*   *Например: установление различных цен для отдельных категорий потребителей (постоянные клиенты, пенсионеры и т.д.) или категорий товаров (с незначительными дефектами, истекающим сроком годности и т.д.).*  Размер скидки (её верхний предел) определяется предпринимателем с учётом сопоставления прироста товарооборота и прибыли с потерями, получаемыми за счёт снижения цены.  **Слайд 45**   1. *Изменение затрат (себестоимости) с учетом инфляционных ожиданий при планировании ценовой политики на долгосрочный период.* В условиях инфляции предприниматели должны учитывать и оценивать инфляционные ожидания для обоснования цен на продукцию и товары, то есть реальные условия функционирования рынка. Инфляция заставляет предпринимателей закладывать в цену более высокий уровень рентабельности.   *В сфере производства* учёт роста цен производится на основе выделения групп затрат в составе себестоимости и определении индекса их увеличения дифференцированно, так как темпы изменения цен различны для определённых статей (зарплата, энергоресурсы и т.д.)  *Пример. Расчёт себестоимости с учётом инфляционного ожидания*   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | *Виды затрат* | *Базовые издержки, руб.* | *Индекс издержек* | *Прирост индекса, коэф.* | *Прирост затрат, руб.* | *Прирост новых затрат, руб.* | | *Затраты на сырьё, материалы* | *35* | *Индекс цен на сырьё* | *0,1* | *3,5* | *38,5* | | *Расходы на оплату труда* | *44* | *Индекс роста минимальной зарплаты* | *0,2* | *8,8* | *52,8* | | *Транспортные расходы* | *18* | *Индекс транспортных тарифов* | *0,15* | *2,7* | *20,7* | | *Прочие затраты* | *65* | *-* | *-* | *-* | *65* | | *Итого* | *162* | *-* | *-* | *15* | *177* |   *Для возмещения роста издержек предприятие должно повысить цену на 15 руб.*  В условиях инфляции необходимо не только учитывать прирост издержек, но необходимо обеспечить тот же уровень рентабельности продукции.  Рост ставок и тарифов отражается и на издержках обращения в розничной торговле, что необходимо учитывать при их планировании, а зная запланированный уровень издержек можно определить и нужный уровень валового дохода для достижения целевой рентабельности продаж и необходимый уровень торговой надбавки.  Обосновать рост цен с учётом инфляции в сфере торговли сложнее, так как кроме роста издержек обращения необходимо учитывать все факторы, влияющие на спрос покупателей, а именно:  - рост средней заработной платы в стране;  - прогнозируемый индекс инфляции в экономике (официальный и экспертный);  - прогнозируемый индекс роста цен на потребительские товары в разрезе товарных групп;  - анализ поведения конкурентов в области ценообразования в условиях инфляции.  В практике розничной торговли сущест­вуют три основных варианта ценовой политики (стра­тегии) розничной торговой фирмы:  1) поддержание среднего уровня цен в своих мага­зинах выше уровня рынка;  2) поддержание среднего уровня цен в своих мага­зинах на уровне рынка;  3) поддержание среднего уровня цен в своих мага­зинах ниже уровня рынка.  Какой бы из этих вариантов ни выбрал индивидуальный предприниматель, это будет важным, но только первым шагом к формулировке целостной системы правил управления ценообразованием в роз­ничной торговой компании, сопряженных с выработкой cxeм решения ценовых задач более частных, но не менее значимых для успеха малого предприятия. | | | | | Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Скачивают файл  Слушают и производят вычисления в предложенной форме  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию  Производят вычисления  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют  Производят вычисления  Слушают и конспектируют информацию  Слушают и конспектируют информацию | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | | **Средства** | |
| **Выходное тестирование** | 2 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | | | Компьютер, Интернет | |
| В завершении нашего семинара проведем небольшое тестирование и рассмотрим ситуации | | | | |  | | |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | | | |
| 1. УКП России – какое оно? Предложите варианты.  2. Оцените положение известной Вам компании относительно основных конкурентов (используя предложенный в лекционном материале шаблон).  3. Обоснуйте применение комплекса методов ценообразования, в наилучшей степени подходящего для известной Вам компании. | | | | | | | |
| ***Вопросы входного контроля*** | | | | | | | |
| **1) Рыночное предложение – это:**  1. Предложение отдельной фирмы на рынке.  2. Объем предложения, равный объему спроса.  3. Предложение товара всеми продавцами на рынке.  4. Готовность продавца продать свой товар по рыночной цене.  **2) Что является объектом сегментации?**  1. Выставки-продажи.  2. Компании-конкуренты.  3. Транспортные коммуникации.  4. Консалтинг.  **3) Если на рынке товара существует конкуренция, то в результате взаимодействия спроса и предложения:**  1. На рынке обеспечивается справедливое распределение товара между потребителями.  2. Производители имеют возможность продать всю выпускаемую ими продукцию.  3. Устанавливается рыночное равновесие.  4. На рынке возникает затоваривание.  **4) Закон предложения утверждает, что:**  1. Спрос и предложение взаимосвязаны.  2. Увеличение предложения товара вызывает снижение цены на товар.  3. Рост доходов населения вызовет увеличение предложения.  4. При прочих равных условиях рост цены на товар вызовет увеличение объема предложения товара.  **5) Равновесная цена на рынке товара – это:**  1. Цена, по которой производители могут продать наибольшее количество своей продукции.  2. Цена, которая наиболее выгодна потребителям.  3. Цена, при которой объем спроса равен объему предложения.  4. Цена, которая покрывает затраты производителей на производство товара.  **6) Наиболее существенным критерием при сегментировании рынка является:**  1. Получение максимальной прибыли.  2. Наиболее эффективное расходование средств рекламного бюджета.  3. Охват наибольшего числа потребителей.  4. Зависимость от стратегии развития продукта.  **7) Поставьте в соответствие тип конкуренции и его характеристику**   |  |  | | --- | --- | | 1. Внутриформатная | а) конкурентные отношения возникают между различными типами предприятий, предлагающими одинаковый ассортимент товаров и/или уровень обслуживания, но применяемые технологии различны | | 2. Межформатная | б) конкурентные отношения возникают между однотипными предприятиями, предлагающими товары совпадающего или близкого ассортимента | | 3. Ассортиментная | в) предполагает ситуацию, когда покупатель, лояльный определенному магазину, покупает необходимый товар в другом магазине | | 4. Перехватывающая | г) предложение магазинами различной ассортиментной специализации продажи части ассортимента магазинов другой специализации |   **8) Что относится к поведенческому признаку при сегментации потребителей:**  1. Честолюбие.  2. Эмоциональное отношение к товару.  3. Товар приобретается только по совету какого-либо лица.  4. Стиль жизни покупателей.  **9) Максимальная цена товара определяется:**  1. Величиной спроса на товар.  2. Максимальными претензиями на прибыль, существующими в данной отрасли производства.  3. Ценами конкурентов на аналогичный товар.  4. Наивысшим уровнем совокупных издержек.  **10)Для завоевания лидерства на рынке по показателю «качество продукции» предприятие:**  1. Устанавливает минимальную цену на свою продукцию.  2. Устанавливает максимальную цену на свою продукцию.  3. Стремится минимизировать издержки.  4. Устанавливает цену на свою продукцию исходя из цен конкурентов. | | | | | | | |
| ***Ключи:*** 1) 3.2) 2.3) 3.4) 1,4.5) 3.6) 1.7) 1-б, 2-г, 3-а, 4-в.8) 2.9) 1.10)2 | | | | | | | |
| **Вопросы выходного контроля** | | | | | | | |
| **1) По виду объектов исследования маркетинговые исследования разделяются на изучение:**  1. Рынков сбыта.  2. Руководства.  3. Конкурентов.  4. Государственных структур.  **2) Обозначьте последовательность маркетинговых исследований:**   1. Выбор и сбор информации. 2 2. Разработка задачи и порядка исследования. 1 3. Принятие маркетингового решения. 4 4. Обработка и анализ информации. 3   **3) Цели сегментации рынка:**  1. Измерение и выбор подходящего сегмента.  2. Обеспечение адресности разрабатываемому товару.  3. Определение рыночной доли.  4. Осуществление планирования маркетинга.  **4) Какие из перечисленных признаков сегментирования являются демографическими:**  1. Страна, провинция, муниципальный округ.  2. Социальный слой, образ жизни.  3. Использование товара.  4. Фаза жизненного цикла семьи, пол, возраст.  **5) *Ситуация 1.* Исходя из данных, представленных в таблице, определите, какой из товаров является предпочтительным для покупателя:**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | *Характеристики товаров* | *А* | *Б* | | Розничная цена, руб. | 15 000 | 25 000 | | Срок службы, лет | 12 | 10 | | Гарантийный срок службы | 2 года | 1 год | | Цена ежегодного обслуживания, руб. | 2000 | 1000 |   **6) *Ситуация 2*: Маркетинговый центр получил заказ от сети ювелирных магазинов на проведение исследований по изучению и прогнозированию спроса на ювелирные изделия в ряде регионов Центрального федерального округа:**  1. Определите последовательность проведения маркетинговых исследований.  2. Установите возможные источники маркетинговой информации, методы ее сбора.  **7) *Ситуация 3:* Постройте дерево сегментации для одного из следующих типов предприятий торговли:**  а) специализированного магазина «Мужская одежда»;  б) магазина «Продукты»;  в) магазина «Товары повседневного спроса» потребкооператива;  г) узкоспециализированного магазина «Швейцарский шоколад».  **8) *Ситуация 4:* Определите план продажи стиральных машин по торговому предприятию на предстоящий год на основе следующих данных.**  1. В зоне обслуживания магазина проживают 1400 семей.  2. По данным социсследований, семьи имеют в пользовании 1100 стиральных машин.  3. В планируемом году прогнозируемая степень обеспеченности населения стиральными машинами составит 84%.  4. Спрос на замену (с учетом морального и физического износа) предполагается в размере 5% от фактической обеспеченности. Средняя цена одной стиральной машины – 9 тыс. руб.  **9) *Ситуация 5:* Продовольственный магазин обслуживает микрорайон, в котором проживает около 10 тыс. человек. Имея физиологические нормы потребления основных продуктов питания, определите спрос на них (табл.).**  Таблица – Прогноз годового спроса на основные продовольственные товары   |  |  |  | | --- | --- | --- | | *Группа продуктов* | *Физиологическая норма, кг* | *Предполагаемый годовой спрос, т* | | Мясо и мясопродукты, в пересчете на мясо | 72 |  | | Молоко и молочные продукты, в пересчете на молоко | 365 |  | | Рыба и рыбопродукты | 18,2 |  | | Сахар | 34,6 |  | | Масло растительное | 12,7 |  |   **10) *Ситуация 6:* Определите плановый объем продажи кондитерских изделий в розничной торговой сети района и объем продаж магазина «Анюта» (удельный вес которого на рынке данного сегмента – 7,8%) на основе следующих данных:**   1. Среднедушевое потребление кондитерских изделий составило в текущем году 8,5 кг. 2. Покупательные фонды в расчете на душу населения увеличатся в планируемом году на 15,6%. 3. Коэффициент эластичности спроса по кондитерским изделиям равен 1,03. 4. Численность обслуживаемого населения в текущем году составила 42 350 человек. 5. Ожидается, что в планируемом году за пределы района уедут 2,3% населения.   Предполагается, что структура оборота и средние цены отдельных видов кондитерских изделий в планируемом году будут следующими:  Таблица – Расчет средневзвешенной цены за 1 кг кондитерских изделий   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | *Виды кондитерских изделий* | *Структура оборота, %* | *Средняя цена*  *за 1 кг., руб.* | *% число* | | Сахаристые | 52,0 | 144,25 |  | | Мучнистые | 30,0 | 128,3 |  | | Фруктово-ягодные | 8,0 | 125,2 |  | | Шоколад и какао-порошок | 10,0 | 302,5 |  | | Итого | 100,0 |  |  |   **11) *Ситуация 7:* Прочтя ниже представленную информацию, ответьте на вопросы.**  Ресторан «Метрополь» оказывает услуги питания, производства и реализации кулинарной продукции, организации обслуживания банкетов, выездных мероприятий и проведения досуга. В том же районе имеются рестораны «Борис Годунов», «Националь», «Саввой», кафе и закусочные в торговом комплексе «Манеж», которые оказывают услуги питания и организации обслуживания банкетов. Кроме того, недалеко находится предприятие быстрого обслуживания «Макдоналдс», трактир «Елки-Палки», кофейни, оказывающие услуги питания.   * + 1. Какие конкурентные преимущества имеет ресторан «Метрополь» по сравнению с другими предприятиями питания? Какие виды конкуренции возникают между ними?     2. Укажите, на какие сегменты потребителей выходят перечисленные предприятия общественного (массового) питания и какие из них являются конкурентами.   **12) *Ситуация 8:* Рассчитайте эффективность мероприятия по снижению цены и его влияние на изменение суммы прибыли гостиничного предприятия в будущем году (табл.). Представьте возможное название предоставляемой гостям скидки.**  Таблица – Определение средневзвешенной стоимости номера, себестоимости оказываемых услуг   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | *Категория номера* | *Уд. вес в структуре номеров, %* | *Цена, тыс. руб., без НДС* | *Себестоимость проживания и обслуживания, тыс. руб.* | *Процентное число по:* | | | *выручке* | *себестоимости* | | Однокомнатный одноместный | 33,3 | 3,40 | 1,75 |  |  | | Однокомнатный двухместный | 41,7 | 5,50 | 2,62 |  |  | | Полулюкс | 8,3 | 6,60 | 3,1 |  |  | | Люкс | 16,7 | 7,20 | 3,5 |  |  |  1. В отчетном году гостями средства размещения туристов стало 15 200 человек. 2. В структуре себестоимости переменные затраты составляют 86%. 3. Планируется снизить стоимость услуг размещения на 4,0%. 4. Коэффициент эластичности спроса – 2.   **13) *Ситуация 9:* Кратко охарактеризуйте вид скидки и определите по следующим примерам «старую» цену товара.**  А) Потребитель приобрел на распродаже парфюмерный набор с 20%-ной скидкой, за который заплатил 1530 руб.  Б) Потребитель приобрел на распродаже костюм с 35%-ной скидкой, за который заплатил 2275 руб.  В) Потребитель приобрел на распродаже видеокамеру с 7,5%-ной скидкой, за которую заплатил 10 545 руб.  **14) *Ситуация 10:* По форме таблицы рассчитайте возможный месячный и годовой товарооборот по реализации собственной продукции ресторана, применяющего дисконтные карты в целях стимулирования спроса потребителей.**  Таблица – Планируемый товарооборот столичного ресторана  с учетом применения карты постоянного гостя   |  |  |  | | --- | --- | --- | | *№/П* | *Показатели* | *Планируемый период* | | 1 | Кол-во посадочных мест, ед. | 64 | | 2 | Среднее кол-во гостей в день, чел. | 95 | | Из них: | | | | 3 | Держатели карты со скидкой 5%, чел. | 3 | | 4 | Держатели карты со скидкой 10%, чел. | 2 | | 5 | Держатели карты со скидкой 15%, чел. | 2 | | 6 | Загрузка ресторана, % |  | | 7 | Средний чек, руб. | 2500 | | 8 | Средний чек со скидкой 5%, руб. |  | | 9 | Средний чек со скидкой 10%, руб. |  | | 10 | Средний чек со скидкой 15%, руб. |  | | 11 | Товарооборот держателей карт в день, руб. |  | | 12 | Товарооборот держателей карт за месяц, млн. руб. |  | | 13 | Прогнозируемый прирост товарооборота за счет держателей дисконтных карт, млн. руб. |  |   **15) *Ситуация 11*:Необходимо оценить годовую емкость рынка просмотра кинофильмов в области, численность жителей которой составляет 2,55 млн. чел. Жителей в возрасте от 14 до 55 лет – 62%. Из них 18,5% посещают кинотеатры не реже трех раз в месяц, 60% – ежемесячно, оставшиеся – 6 раз в год. Средняя цена билета – 150 руб**. | | | | | | | |
| **Ключи:**1) 1,3. 2) 2,1,4, 3. 3) 1,2. 4) 4. | | | | | | | |

*Тема семинар 4:* **Выбор источников финансирования**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о финансовых ресурсах предпринимательской деятельности, способах их привлечения и эффективности использования.

*Теоретические задачи:*

– раскрыть понятия «инвестиционные ресурсы», «источники финансирования»;

– проанализировать возможные источники финансирования предпринимательской деятельности, оценить их достоинства и недостатки;

– проанализировать методы финансирования;

– выявить проблемы привлечения и оценить эффективность их использования.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков выбора источников финансирования и эффективности их использования.

*Компетенции:*

К11. Уметь анализировать условия кредитования (пакет документов, срок, необходимость поручителей, величина процентной ставки и т. д.).

К12. Уметь сравнивать разные кредитные предложения банков на основе полной стоимости кредита, надежности банка и других факторов.

Ф12. Уметь оптимизировать структуру источников формирования финансовых ресурсов.

Ф15. Уметь определять величину потребности в денежных средствах и материальных ресурсах для осуществления предпринимательской деятельности.

О20. Уметь принимать решения, основанные на сборе и анализе финансовой информации.

О23. Осознавать ответственность за собственные финансовые решения.

О34. Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении.

Р7. Уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных и предпринимательских целей.

Р10. Уметь соотносить риски и выгоды при выборе финансовых продуктов и услуг.

Р11. Уметь оценивать степень надежности финансовой организации.

Д5. Быть способным обосновывать решения о выборе источников финансирования.

Д9. Принимать финансовые решения на основе сравнения и анализа краткосрочных и долгосрочных предпринимательских стратегий.

З6. Уметь читать договор с финансовой организацией.

З7. Уметь составить жалобу.

З10. Проявлять активность в отстаивании своих прав.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Инвестиционные ресурсы, источники финансирования, самофинансирование, вексельное кредитование, банковский кредит, факторинг, лизинг, венчурное финансирование, финансовый леверидж.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | Сайт обучения |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично | | | Регистрируются. | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Сообщение темы занятия «Выбор источников финансирования»** | 1 мин. | Веб-связь | | Компьютер,  Интернет |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | |
| **Слайд 1.** Уважаемые слушатели.  Вопросам развития малого бизнеса уделяется все большее внимание, как со стороны государства, так и со стороны кредитных институтов, выделяющих данный сектор как перспективный для себя. С точки зрения государства же малый бизнес становится перспективой дальнейшего роста ВВП, занятости населения, усиления конкуренции на рынках и образования прослойки среднего класса в обществе. В развитых странах малый бизнес производит от 45 до 55% ВВП, в российской экономике его доля составляет порядка 10-12% .  В связи с этим под пристальным взглядом оказываются проблемы развития предприятий малого бизнеса, среди которых особенно остро выделяется проблема финансирования. Отметим, что она является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. | | | Слушают. | |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование | | | Слушают | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет |
| **Объяснение нового материала** | 157 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер |
| Действия преподавателя | | | Действия слушателей | |
| **Слайд 2**. Инвестиционные ресурсы – это часть финансовых ресурсов предприятия, направленных для осуществления вложений в объекты инвестирования.  Основная цель формирования инвестиционных ресурсов – это удовлетворение потребности в приобретении необходимых инвестиционных активов и оптимизация их структуры для эффективной финансово-хозяйственной деятельности.  Система финансового обеспечения инвестиционной деятельностью – это единство источников, методов и инструментов финансирования деятельности фирмы.  Процесс формирования системы включает следующие этапы:  – определение потребности в общем объеме капитала;  – анализ возможных источников финансирования деятельности предприятия;  – определение методов и инструментов финансирования;  – оптимизация структуры источников финансирования.  Источники финансирования инвестиций – это фонды и потоки денежных средств, которые осуществляют процесс инвестирования.    Рисунок 1 – Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия  Источники финансирования предприятия.  Собственные средства: прибыль, амортизационные отчисления, уставный капитал, резервный капитал (фонд).  Привлеченные средства: средства от эмиссии акций, дополнительные взносы в уставной капитал (паи), бюджетные средства на целевое инвестирование и т. д.  Заемные средства: денежные ресурсы, полученные в ссуду на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой %:  средства, полученные от выпуска облигаций и других долговых обязательств, кредиты банков и других финансово-кредитных институтов, лизинг и т. д.  **Слайд 3**. Сравнительная характеристика представлена на слайде в таблице.  Таблица 1 – Сравнительная характеристика источников финансирования   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Источник финансирования | Достоинства | Недостатки | | 1. Внутренние источники  (собственные средства) | 1. Легкость, доступность и быстрота мобилизации.  2. Снижение риска неплатежеспособности.  3. Более высокая прибыльность в связи с отсутствием необходимости выплат по привлеченным и заемным источникам.  4. Сохранение собственности и управление учредителей. | 1. Ограниченность объемов привлечения средств.  2. Отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота.  3. Ограниченность независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов. | | 2. Внешние источники (привлеченный и заемный капитал) | 1. Возможность привлечения средств в значительных масштабах.  2. Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов. | 1. Сложность и длительность процедуры привлечения средств.  2. Необходимость предоставления гарантий финансовой устойчивости.  3. Повышение риска неплатежеспособности и банкротства.  4. Уменьшение прибыли, так как необходимы выплаты по привлеченным и заемным источникам.  5. Возможность утраты собственности и управления предприятием. |   **Слайд 4**. Метод финансирования инвестиционных проектов – это способ привлечения инвестиционных ресурсов для обеспечения финансовой реализуемости проекта.  Совокупность методов финансирования предприятий малого бизнеса можно представить следующим образом:  – самофинансирование;  – венчурное финансирование;  – лизинг;  – кредиты и займы некредитных организаций;  – банковские кредиты;  – кредиторская задолженность.  Рассмотрим на временной шкале развития предприятия эволюцию методов финансирования (рис. 2):    Рисунок 2 – Шкала временной эволюции методов финансирования малого предприятия  1-й этап. Финансовое обеспечение стартового этапа проекта обычно полностью обеспечивается внутренними ресурсами самого предпринимателя, поскольку иные источники попросту для него недоступны, за исключением очень дорогих и рискованных займов от физических лиц или кредитных кооперативов.  2-й этап. По мере своего развития предприятие получает такой важный инструмент финансирования, как кредиторская задолженность. Стоит отметить, что данному инструменту не уделяется достаточное внимание, несмотря на то что при грамотной политике в области заключения договоров с поставщиками можно добиться существенных отсрочек и таким образом расширять объемы своего бизнеса. Например, поставщики зачастую идут на уступки в оплате продукции, но при этом устанавливают отдельные цены на свою продукцию. Определить стоимость кредиторской задолженности легко, если производить расчет по каждому из конкретных поставщиков. В процентах в годовом исчислении по каждому из них она будет равна отношению разницы между стоимостью ресурсов, приобретаемых в течение года с отсрочкой платежа, и стоимостью этих ресурсов на условиях оплаты по факту поставки к средней величине кредиторской задолженности. Данная величина будет сравниваться со стоимостью остальных источников, из чего и будет сделан вывод о привлекательности данного источника в дальнейшем.  Стоит отметить, что на раннем этапе в случае стабильного развития деятельности предприятия возможно появление таких источников расширения деятельности, как прибыль предприятия и банковские кредиты.  К сожалению, доступность такого источника, как банковский кредит, в России для малого бизнеса невысока. Это связано с несколькими причинами:  Во-первых, отсутствие твердого обеспечения по кредитам и то, что малому бизнесу, развиваясь на арендуемых площадях и оборудовании, сложно получить долгосрочный кредит, который бы позволил им уйти от такой схемы и снизить свои расходы.  Во-вторых, отсутствие кредитной истории или ее малый срок.  Третья причина – высокая непрозрачность малого бизнеса в связи с высокой налоговой нагрузкой (страховые взносы, подоходный налог, НДС, налог на имущество, транспортный и прочие) делает риски его кредитования еще выше, и многим предприятиям приходится отказывать в кредите, несмотря на перспективность их проектов.  Кроме того, государство, заинтересованное в развитии малых предприятий, оказывает некоторые виды поддержки в их финансировании:  – прямое субсидирование деятельности – обычно осуществляется в небольших объемах в форме грантов или по конкурсу через фонды поддержки и развития малого предпринимательства;  – субсидирование процентов по полученным или погашенным кредитам банков в части ставки рефинансирования (также предоставляется по конкурсу);  – предоставление поручительств и гарантий по кредитам предприятий с недостаточным залоговым обеспечением.  Две последние формы поддержки не являются финансированием в чистом виде, а лишь помогают малому бизнесу в получении финансовых ресурсов через стандартные каналы.  3-й этап. На данном этапе развития предприятия уже могут рассчитывать на получение более долгосрочных инструментов финансирования деятельности – это более «длинные» банковские кредиты, а также лизинг. Несмотря на более высокую стоимость источника, преимуществом лизинга для предприятий перед кредитованием становится возможность отнесения лизинговых платежей на расходы фирмы, длительный срок предоставления ресурсов. Крупные лизинговые компании могут приобретать необходимое оборудование за рубежом или у поставщиков на более выгодных условиях, что вполне может нивелировать разницу в процентах между кредитом банка и лизинговыми платежами. Однако и данный инструмент в российской специфике не всегда приемлем для малого бизнеса. В основном данная проблема связана с режимом налогообложения малых предприятий, находящихся в большинстве своем на специальных режимах налогообложения и не имеющих возможность принятия к вычету НДС, включаемый в лизинговые платежи.  4-й этап. В отдаленной перспективе и с развитием фондового рынка России любой бизнес сможет получить в свои руки и такой инструмент финансирования, как заимствования на рынках капитала.  Таким образом, финансовое обеспечение малого бизнеса на текущий момент во многом зависит от возможностей самого малого бизнеса. Несмотря на существующие государственные программы поддержки и развитие банковского кредитования в сегменте малого и среднего бизнеса, доступность таких ресурсов остается очень невысокой.  Разграничим собственные (внутренние) и привлеченные (внешние) источники финансирования.  По официальной российской статистике, на долю первых приходится чуть более половины общего объема. Из них около 15–20% обеспечивает фонд накопления (нераспределенная чистая прибыль). Использование собственных ресурсов – наиболее естественный источник финансирования. В развитых странах она покрывает до трети финансовых потребностей фирм. К внутренним источникам относятся также амортизация и проведение дополнительной эмиссии акций. Однако в России амортизация фактически является механизмом списания капвложений, а не финансирования, т.к. не предоставляет возможностей для формирования фондов.  Собственные средства – относительно ограниченные по объему и слишком растянутые по времени источники финансирования. Исключение составляет дополнительная эмиссия акций, размеры которой могут быть существенными. Но она доступна только для АО, а в качестве необходимого условия требует развитой структуры финансовых рынков и достижения порой весьма трудного компромисса между разными группами акционеров.  Внешние источники финансирования предоставляют большие возможности. С точки зрения собственника, наиболее важные преимущества заключаются в повышении рентабельности собственного капитала компании и в отсутствии у кредитора юридической возможности для прямого вмешательства в управление. Право собственности на активы компании в полной степени сохраняется за ее владельцами. При наращивании внешней задолженности всегда необходимо учитывать фактор повышения рисков, который фиксируют кредитные рейтинги независимых экспертных организаций. Однако при увеличении объема долга компания может ухудшить свой кредитный рейтинг и тем самым оказаться перед угрозой значительного повышения расходов на их обслуживание. Это может принять характер цепной реакции и быстро привести к банкротству.  Среди основных видов внешних источников финансирования следует выделить банковский кредит, выпуск корпоративных облигаций или векселей, бюджетное финансирование, финансовый лизинг. Долгое время (особенно в первые постсоветские годы) основную роль играли бюджетные средства федерального центра и субъектов, представлявшиеся в виде льготных кредитов, безвозмездных субсидий, инвестиционных гарантий и прочих льгот. К настоящему моменту доля госфинансирования понизилась до 15% в основном за счет сокращения поступлений из федерального бюджета.  Роль банковского кредита неуклонно растет. Главенствующую роль банковского кредита в обеспечении финансовых потребностей предприятий и фирм остается незыблемой. Средний срок кредитования от 3 месяцев до 1 года. Средняя ставка по кредитам колебалась в рамках 17–18%. На практике она может достигать 25–30%, т. к. некоторые банки до сих пор предпочитают ориентироваться не на реальные ставки, а на ставку рефинансирования ЦБ.  Отрицательные черты банковского кредитования – относительная сложность оформления и длительный срок, на который может растянуться процедура получения кредита. Кредитные отношения закрепляются кредитным договором, что требует от заемщика предоставления ряда документов, в том числе устава, бухгалтерского баланса и бизнес-плана. Кроме того, для менее крупных заемщиков, не имеющих длительной кредитной истории, банки могут потребовать предоставление залога или поручительства сторонней компании. Еще на больший срок может затянуться процедура получения кредита от международной организации (ЕБРР или ВБ), обычно предоставляемого на льготных условиях. На такие кредиты могут рассчитывать только предприятия, имеющие высочайшую социальную или инфраструктурную значимость.  Поэтому в ряде случаев менее крупные и динамично развивающиеся компании могут предпочесть банковскому кредиту такой вид финансирования инвестиций в имущество длительного пользования, как лизинг. По сути, финансовый (прямой) лизинг является приобретением в рассрочку эксплуатируемого оборудования в форме долгосрочной аренды. Лизингополучатель вносит регулярные платежи в лизинговое учреждение, которые относятся, как и банковские проценты, на себестоимость, и по истечении срока действия договора получает эксплуатируемое имущество в свое пользование. Преимущества финансового лизинга по сравнению с банковским кредитом отражены в лекции.  Лизинг – один из самых динамичных в мире: за последние 20 лет объем заключенных лизинговых контрактов вырос в несколько раз и уже превышает 500 млрд. долл. В России доля лизинговых операций в общем объеме инвестиций неуклонно повышается и составляет в настоящий момент около 10%.  Рассмотрим более подробно основные методы финансирования.  Банковский кредит.  На первом этапе рассмотрим основные документы и справки для получения кредита ИП.  **Слайд 5**. Документы, которые должен представить индивидуальный предприниматель для получения кредита, аналогичны [документам, которые подготавливаются юридическим лицом](http://biznes-kredit.info/oformlenie/dokumenty.html) (ООО).  В тоже время есть и некоторые отличия. Дело осложняется тем, что ИП обычно не ведет бухгалтерию. Соответственно, не полученную из бухгалтерской отчетности информацию банку требуется получить другим способом, из других документов.  Перечень документов для рассмотрения заявки на кредит для ИП:  – заявление на внутреннем бланке;  – копия паспорта;  – свидетельство о государственной регистрации;  – свидетельство о постановке на учет в налоговом органе;  – выписка из ЕГРИП (единого государственного реестра);  – свидетельство о регистрации в фонде социального страхования и ПФ.  Перечисленные выше бумаги требуются практически всегда – они подтверждают, что Иванов Иван Иванович действительно ИП и гражданин РФ.  **Слайд 6**. *Документы, касающиеся собственно бизнеса и оборота:*  – различные договоры, накладные, регламентирующие основную деятельность;  – лицензии и разрешения на особые виды деятельности;  – копии налоговых деклараций. Обычно требуется заверение их штампом налоговой;  – копии платежных поручений, по которым проводились платежи в налоговую службу;  – копия кассовой книги.  **Слайд 7**. В случае предоставления залога требуется *подтвердить обладание залоговым имуществом и дать сведения о его стоимости*. Варианты:  Свидетельство о собственности на землю, недвижимость.  Договор приобретения спецтехники, оборудования.  Технические паспорта, гарантийные талоны.  Накладные, счета-фактуры (если залогом выступает товар в обороте).  **Слайд 8**. *Необходимые для получения кредита справки:*  Справка об отсутствии обременения залогового обеспечения (страховка от возможного предъявления своих прав на имущество третьими лицами).  Из банка, где ведется расчетный счет: справка об обороте (выписка), о ведении картотеки номер 2 или ее отсутствии, о ссудной задолженности.  Из налоговой: справка о состоянии задолженности перед государством и внебюджетными фондами и справка об открытых расчетных счетах.  Это примерный перечень. Некоторые банки могут затребовать и дополнительные документы, другие, напротив, стремятся максимально упростить процедуру и делают конечный пакет сравнительно небольшим.  Банки не всегда требуют все бумаги сразу. Сначала проводится проверка заемщика на кредитную историю, сам факт осуществления бизнеса и длительность бизнеса (это одна часть пакета) и только потом анализируются оборот и финансовые показатели (это вторая часть).  Если кредит берется [на развитие бизнеса](http://biznes-kredit.info/gde/vzyat-na-razvitie.html) или [на открытие нового бизнеса](http://biznes-kredit.info/gde/vzyat-na-otkrytie.html), а не на текущую деятельность, от вас попросят предоставить [бизнес-план](http://biznes-kredit.info/malyj/pod-plan.html).  Часть документов нужно заказывать в налоговой службе или других государственных органах заранее. Срок подготовки нужной вам справки может составлять 2-3 недели, так что для ускорения рассмотрения вашей заявки в банке нелишне будет позаботиться о всех формальностях как можно раньше.  Виды и формы кредитов для малого бизнеса.  Здесь главное – ясно понимать цель привлечения заемных средств и внимательно изучить условия кредитования.  Микрокредиты. Небольшие займы, от 30 тысяч рублей до 300 тысяч, – самая востребованная сейчас тема.  Микрокредиты на открытие собственного дела или его развитие начинающие бизнесмены могут получать при поддержке государства. Уполномоченные госбанки уже начали несколько пилотных проектов по кредитованию микрофинансовых организаций – потребительских кооперативов граждан, сельских потребительских кооперативов. Проекты облегчают доступ малых предприятий, фермеров, индивидуальных предпринимателей к заемным ресурсам, когда им нужны небольшие и «короткие» деньги, например для покупки горючего на время сева, расчетов с поставщиками. Банкам с такими кредитами возиться невыгодно – они нерентабельны и трудозатратны. При этом государство старается минимизировать все формальности при выдаче микрокредитов.  Овердрафт. Этот кредит позволяет перехватывать деньги на короткие сроки, не прибегая к средствам родственников и друзей. Само английское слово overdraft означает «перерасход». Овердрафт в течение всего периода кредитования может многократно возобновляться. Сейчас кредит зачастую предоставляется на срок до шести месяцев траншами длиной до 30 дней в сумме от 250 тыс. до 10 млн. рублей. Лимит овердрафта определяется из расчета 30% среднемесячных оборотов компании. В обеспечение предоставляются залог коммерческой и жилой недвижимости, гарантийный депозит, в качестве дополнительного залога также принимается автотранспорт, оборудование и поручительство.  Коммерческая ипотека. Согласно поправкам к Закону «Об ипотеке», кредиты под залог коммерческой недвижимости признаны как ипотечные, благодаря чему банки получили в залог недвижимость, под которую выдается кредит, а у малого и среднего бизнеса, в свою очередь, появилась возможность пользоваться всеми привилегиями и даже льготами, которые дает именно ипотечное кредитование. Чаще всего этот кредит берут арендаторы на покупку занимаемых складских и офисных помещений. К сожалению, пока лишь несколько крупных и специализированных банков предлагают этот продукт.  Кредит на открытие бизнеса. Получить в нынешних условиях такой кредит – редкая удача. В современных условиях подавляющее большинство банков перестали выдавать этот продукт. Минимизируя риски, банки просто завышают процентную ставку и сокращают срок кредитования. Малый и средний бизнес не кредитуется по причине того, что далеко не каждый проект готов генерировать прибыль, способную покрыть кредитный расход, особенно учитывая высокие годовые процентные ставки.  Кредиты индивидуальным предпринимателям. Частные предприниматели часто не имеют возможности предоставить банку залог под кредит. Нет у них и кредитной истории, что не дает банкам возможности правильно оценить их надежность. Поэтому банки очень рискуют, выдавая кредит индивидуальным предпринимателям. Предпринимателю сейчас проще получить обычный потребкредит на физлицо. На первый взгляд может показаться, что условия кредитования ИП мало чем отличаются от кредитования частных лиц. Несмотря на схожесть ставок и сумм, это нет так. Основное отличие заключается в природе кредитных рисков. Потребительское кредитование основано на том, что человек получает не связанный с использованием кредита фиксированный доход, за счет которого погашает кредит. Предприниматель же оценивает возможность возврата заемных средств за счет будущих доходов, и расходы по кредиту направлены как раз на увеличение этих доходов.  Кредит на покупку основных средств. Кредит на покупку основных средств, автотранспорта, спецтехники, недвижимости – другая форма кредитования предпринимателей. С помощью этого продукта можно финансировать приобретение самых разных видов оборудования – для пищевой промышленности, оборудования для фасовки и упаковки, производства химической продукции, модульных и сборочных производств, холодильного и медицинского, торгового, автосервисного, что актуально для МСБ. Заемщиками могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели, а также (при размере кредита до 3 млн. рублей) физические лица – собственники и акционеры бизнеса. Важное требование к заемщику – наличие доходов от предпринимательской деятельности (выручки от реализации товаров, работ, услуг) в течение последнего года. Ряд крупных и специализированных банков продолжают выдавать кредиты на покупку оборудования отечественного и зарубежного производства, которое и является залогом по кредиту. Максимальная сумма кредита – 15 млн. рублей, максимальный срок – четыре года. Погашение происходит обычно равными долями по графику, согласованному с заемщиком.  Кредит на развитие бизнеса. Иногда специалисты именуют эту форму «кредитом на пополнение оборотных средств». Такая кредитная линия достаточно распространена среди предпринимателей. Кредит на развитие бизнеса является наиболее простым видом финансирования, не требуется обеспечение. Лимит кредитования, как правило, устанавливается по отношению к текущему обороту компании (месячной или годовой выручке). Погашение кредита возможно как аннуитетными платежами, так и по индивидуальному графику, при этом возможна отсрочка погашения основного долга до полугода с момента предоставления кредита.  Проектное финансирование. Такой вид кредита предоставляет также небольшое количество специализированных банков. Он удобен для фирм, которые решили провести дорогостоящую модернизацию основных фондов или для сложных проектов с редким оборудованием. Кредит осуществляется посредством финансового лизинга. Минимальный аванс лизингополучателя обычно от 0 до 20%, срок лизинга – от 36 месяцев.  Риск проектного финансирования состоит в том, что можно потратить до полугода на рассмотрение банком документов и получить отказ. Из-за потери времени на поиск финансирования может быть сорвано выполнение проекта. Поэтому бизнес-план является главным документом при рассмотрении проектного финансирования. Он должен позволять оценить все риски, для этого требуется его максимальная детализация.  Коммерческий кредит. Это разновидность кредита, предоставляемого в товарной форме продавцом покупателю в виде отсрочки платежа за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги. Для договора коммерческого кредита существенными условиями являются указание цены товара и сроков его оплаты. Если данные условия отсутствуют, такой договор будет считаться незаключенным. Особенно востребован это продукт тогда, когда время производства и время обращения капитала партнеров не совпадают: у одних предпринимателей товар произведен и готов к реализации, тогда как другие, заинтересованные в данном товаре, не располагают наличными деньгами. В таких случаях продажа товара в кредит способствует непрерывности процесса производства, обеспечивает ускорение оборота и увеличение прибыли. Коммерческий кредит обычно является краткосрочным: предоставляется всего на несколько месяцев. Как правило, оформляется специальным документом – коммерческим векселем.  Товарный кредит. Товарное кредитование заключается в том, что заемщику выдается товар, за который он не платит сразу деньги. Договор товарного кредита будет считаться заключенным только тогда, когда будет определен предмет договора, то есть наименование и количество товаров, передаваемых в кредит. Так могут предоставляться товары, станки, машины. Специалисты выделяют такие преимущества товарного кредита, как его беззалоговое финансирование, возможность покупки импортного оборудования любого производителя по низким ценам, отсрочка платежа на срок до 1 года.  Инвестиционное кредитование. В последнее время небольшие производственные компании все чаще интересуются инвестиционным кредитованием. Инвестиционный кредит – это кредит, предоставляемый финансово-кредитным учреждением физическому или юридическому лицу под конкретную инвестиционную программу. Инвестиционный кредит привлекается на срок от 3 до 10 лет для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Заемщик должен предоставить в банк бизнес-план инвестиционного проекта и финансовую отчетность за последние годы. Залогом по кредиту являются имеющиеся активы. Основные направления использования инвестиционного кредита: приобретение основных средств, модернизации или реконструкции производства, создание новых производственных мощностей.  Венчурное финансирование. Это вид кредита является для нашей страны достаточно экзотическим. К достоинствам этого финансового продукта можно отнести длительный срок и отсутствие гарантий. Он особенно удобен для наукоемких проектов. К минусам можно отнести более высокие, чем в банках, процентные ставки и небольшое количество венчурных фондов и инвестиционных компаний, готовых профинансировать проекты. Не случайно этот вид финансирования малого бизнеса называют рискованным. Основная цель венчурного финансирования – вложение средств в развитие.  **Слайд 9**. В таблице представлены некоторые основные программы кредитования субъектов МСБ коммерческими банками в 2014 году.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Программа,  Банк | Объем  кредитов-я | Срок  (мес.) | Валюта | Ставка | | [Бизнес-Экспресс](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/18)  Уралсиб | до 1млн. | от 3 - 24 | рубли | 17-20 | | [Бизнес-Инвест](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/19) Уралсиб | до15млн. | от 6 - 84 | рубли | 11 -15 | | [БизнесОвердрафт](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/20) Уралсиб | до 10млн. | от 1 - 12 | рубли | 10 -14 | | [Бизнес-Оборот](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/23)  Уралсиб | до 100 млн. | от 6 - 36 | рубли | 11 - 17 | | [Бизнес-Ипотека](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/24)  Уралсиб | до 150 млн. | от 12- 120 | рубли | 11 - 17 | | [Овердрафт и краткосрочные кредиты](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/27)  Возрождение | до 10 млн. | от 3 - 18 | рубли | 6 -11 | | [Кредит Целевой](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/28)  Возрождение | до 60 млн. | от 12 - 60 | рубли | 11 -13 | | [Кредит. Оборот](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/156)  Возрождение | до 7 млн. | от 6 - 36 | рубли | 15 - 18 | | [Кредит. Инвест](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/158)  Возрождение | до 7млн. | от 6 - 60 | рубли | 14 - 18 | | [Пополнение оборотных средств для МБ](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/88)  МТС Банк | до 25 млн. | от 0 - 24 | рубли | 12 | | [Овердрафт для МБ](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/90) МТС Банк | до 10 млн. | от 0 - 12 | рубли | 12 | | [Инвестиционное кредитование для МБ](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/92)  МТС Банк | до 25 млн. | от 0 - 60 | рубли | 12,5 | | [Коммерческая ипотека](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/40)  ЮниКредит Банк | до 40 млн. | от 3 - 84 | рубли | 10 - 15 | | [Финансирование оборотного капитала](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/39)  ЮниКредит Банк | до 40 млн. | от 3 - 24 | рубли | 11 - 15 | | [Инвестиционный](http://k-f-b.ru/programm/bussines/info/id/41) ЮниКредит Банк | до 40 млн. | от 3 - 84 | рубли | 12 -17 |   Государственная поддержка.  АО «МСП Банк» является дочерним банком государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».  Основное направление деятельности банка – реализация государственной Программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в России, нацеленной на формирование эффективных механизмов финансовой поддержки и создание благоприятных условий для устойчивого развития сектора МСП в структуре национальной экономики.  Механизм реализации программы – система двухуровневого кредитования через широкую сеть партнеров: банки и организации инфраструктуры (лизинговые и факторинговые компании, микрофинансовые организации, региональные фонды поддержки МСП и т. д.), прошедшие процедуру отбора в АО «МСП Банк».  Поддержка малого и среднего бизнеса через банки.  Кредит может быть использован на следующие цели:  – приобретение, ремонт, модернизация основных средств; – создание материально-технической базы нового предприятия; – расширение действующего производства; – внедрение новых технологий; – развитие научно-технической и инновационной деятельности; – развитие экспортных операций и импортозамещения; – приобретение товарно-материальных ценностей; – аренда недвижимого имущества; – участие в исполнении государственного заказа.  Минимальный срок кредитования – 6 месяцев.  Максимальный срок зависит от срока окончательного погашения банком-партнером своей задолженности перед АО «МСП Банк».  Для получения кредита предприятию необходимо предоставить обеспечение: залог зданий, сооружений (ипотека), товарно-материальных ценностей, автотранспорта, иного ликвидного движимого имущества, банковскую гарантию, поручительство третьих лиц и иные виды обеспечения.  Обеспечение должно быть в достаточной степени ликвидным, не должно быть правовых ограничений на распоряжение имуществом, должна быть обеспечена сохранность имущества, передаваемого в залог. Кредит должен быть обеспечен не менее чем на 75% от суммы основного долга.  В договор, заключаемый между банком-партнером и субъектом малого и среднего предпринимательства, должны быть включены следующие условия:  – отсутствие запрета на переуступку или передачу в залог прав кредитора (банка-партнера) третьим лицам.  – наличие расчетного счета субъекта малого или среднего предпринимательства, открытого у банка-партнера, а также предоставление банку-партнеру права на безакцептное списание денежных средств с расчетных счетов субъекта МСП, открытых у банка-партнера.  Поддержка малого и среднего бизнеса через организации инфраструктуры (лизинг). Цель оказываемой поддержки – приобретение на условиях лизинга:  – оборудования (в том числе энергетического оборудования, металлообрабатывающего оборудования, оборудования для пищевой промышленности, включая холодильное, полиграфическое оборудование, торговое оборудование, включая складское оборудование и погрузчики, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары, деревообрабатывающее оборудование, оборудование для производства химических изделий и пластмасс, оборудование для ЖКХ, включая оборудование для очистки воды, медицинская техника и фармацевтическое оборудование, швейное оборудование, оборудование для сферы услуг и пр.);  – транспорта (в том числе легкового и грузового автотранспорта, автобусов и микроавтобусов);  – спецтехники (в том числе дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах).  Не предоставляется финансирование следующим видам субъектов малого и среднего предпринимательства:  – кредитным и страховым организациям, – лизинговым компаниям (для получения финансирования указанные компании могут обратиться в АО «МСП Банк» как организации инфраструктуры или в банк-партнер, участвующий в программе); – инвестиционным фондам, негосударственным пенсионным фондам;  – профессиональным участникам рынка ценных бумаг;  – ломбардам, участникам соглашений о разделе продукции; – предприятиям игорного бизнеса; – предприятиям, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых за исключением общераспространенных полезных ископаемых; – физическим лицам, не зарегистрированным в установленном порядке в качестве предпринимателя без образования юридического лица; – нерезидентам РФ.  Финансовая поддержка по данному направлению оказывается в рамках программ «Развитие» и «Лизинг – начинающим предпринимателям».  Для участия в программе «Развитие» срок регистрации и успешного ведения бизнеса должен составлять не менее 1 года, у предприятия не должно быть просроченных платежей по налогам и сборам.  Воспользоваться программой «Лизинг – начинающим предпринимателям» могут субъекты малого и среднего бизнеса, являющиеся участниками программ поддержки начинающих предпринимателей (в рамках федеральных или региональных программ), срок деятельности которых с момента государственной регистрации составляет не более 1 года. | | | Слушают и конспектируют  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Обсуждение достоинств и недостатков источников финансирования  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют. Осуждают источники финансирования  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают. Обсуждают  отрицательные черты банковского кредитования  Слушают. Конспектируют  Слушают. Конспектируют  Слушают. Обсуждают  документы для получения кредита  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют  Слушают. Конспектируют  Слушают. Обсуждают программы кредитования.  Слушают. Конспектируют  Слушают. Конспектируют | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банковская форма кредита – наиболее распространенная форма. Это означает, что именно банки чаще всего представляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи.  Банк является особым субъектом, основополагающим занятием которого является кредитное дело, он совершает многократное круговращение денежных средств на возвратной основе. Особенности банковской формы кредита:  – банк оперирует не столько своим капиталом, сколько привлеченными ресурсами. Заняв деньги у одних субъектов, он перераспределяет их, предоставляя ссуду во временное пользование другим юридическим и физическим лицам;  – банк ссужает незанятый капитал, временно свободные денежные средства, помещенные в банк хозяйствующим субъектам на счет или во вклады;  – банк ссужает не просто денежные средства, а деньги как капитал. Это означает, что заемщик должен так использовать полученные в банке средства, чтобы не только возвратить их кредитору, но и получить прибыль, достаточную по крайней мере для того, чтобы уплатить ссудный процент. Платность банковской формы кредита становится ее неотъемлемым атрибутом.  Зачем предприятию нужны банки?  Предприятию приходится обращаться к помощи банков в трех случаях:  1. У предприятия образовались временно свободные денежные средства (ПАССИВНАЯ ОПЕРАЦИЯ БАНКА – ВКЛАДЫ).  2. Предприятие испытывает недостаток денежных средств для эффективного ведения своих дел (АКТИВНАЯ ОПЕРАЦИЯ БАНКА – КРЕДИТЫ).  3. У предприятия возникла необходимость проведения расчетов с другими предприятиями (КОМИССИОННАЯ ОПЕРАЦИЯ-РАСЧЕТЫ).  ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА – операции по привлечению временно свободных денежных средств.  АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА – операции по предоставлению кредитов.  По предоставленным кредитам банк в свою пользу взимает определенный процент. Понятно, что процент по кредитам должен быть выше, чем процент по вкладам, иначе банк не получит прибыль.  На каких условиях предприятие может получить кредит?  1. Кредит должен быть обеспечен какими-либо товарно-материальными ценностями того, кто его берет. Если кредит не будет возвращен, эти товарно-материальные ценности перейдут в собственность банка. Предоставление ничем не обеспеченного кредита может практиковаться банком только в отношении постоянных клиентов, чья платежеспособность не вызывает сомнений.  2. Кредит всегда предоставляется на строго определенные цели, т. е. имеет ЦЕЛЕВОЙ ХАРАКТЕР.  3. Каждый должен помнить, что кредит – это предоставление средств во временное пользование, а это подразумевает его ВОЗВРАТНОСТЬ И СРОЧНОСТЬ. За просроченный кредит взимается повышенный процент.  4. Кредит – платная услуга. Придется возвращать не только сумму кредита, но и ПРОЦЕНТЫ ПО НЕМУ. Величина процента зависит от многих причин: состояния конъюнктуры рынка, платежеспособности клиента, срока кредита, направлений использования кредита и рисков, связанных с этими направлениями.  При взятии у банка заемных средств предприятие заключает с ним КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР, в котором определяются условия, на которых предоставлена ссуда (срок кредита, условия его погашения). Однако перед заключением кредитного договора предприятие должно определить плановый размер кредита, а также возможности его погашения, т. е. оценить источники, из которых погасится ссуда.  Источниками погашения могут быть как собственные средства предприятия, имеющиеся у него при взятии кредита, так и планируемая выручка от реализации продукции. В последнем случае необходима тщательная оценка планируемой выручки исходя из реальных затрат на производство продукции, перспектив и сроков сбыта, цены товара, уровня инфляции.  **Слайд 10.** Запомните правило! ПРЕДПРИЯТИЕ ДОЛЖНО ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЬ ИСТОЧНИКИ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА ЕЩЕ ДО ТОГО, КАК ЕГО ВЗЯТЬ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ КРЕДИТ НЕСЕТ В СЕБЕ ОПАСНОСТЬ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.  **Слайд 11.** Для определения платежеспособности используются показатели: К1 (коэффициент собственности), К2 и К3.  К1 = (Собственный капитал): (Весь капитал предприятия) × 100%,   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Весь капитал предприятия | = | Собственный капитал | + | Заемный капитал |   Для обеспечения достаточно стабильного финансового положения предприятия коэффициент K1 должен быть равен не менее 60%.  Из коэффициента собственности вытекают два следующих показателя – К2 и К3:  К2= (Заемный капитал): (Весь капитал) × 100%.  К3= (Заемный капитал): (Собственный капитал) × 100%.  Коэффициент К2 характеризует структуру капитала с точки зрения заемных средств. Коэффициент К3 показывает зависимость предприятия от внешних займов. Чем больше этот показатель, тем больше долгосрочных обязательств имеет предприятие, тем опаснее и неустойчивее его положение на рынке.  **Слайд 12.** Расчет процентов.  Допустим, что фирма взяла у банка кредит 500 000 руб. на срок 3 года из расчета 20% годовых. Как правильно рассчитать процент, который фирма должна выплатить банку за пользование кредитом?  Имеются два различных пути выплаты процента, и общая величина процентных выплат будет различной.  *Первый путь* заключается в ежегодной выплате начисляемых процентов: каждый год фирма должна выплачивать процент в размере 500 000 × 0.2 = 100 000 р. Всего фирма выплатит 100 000 × 3 = 300 000 руб. Проценты, начисляемые и выплачиваемые ежегодно, называются ПРОСТЫМИ. В конце третьего года фирма должна не забыть вернуть взятый ею кредит 500 000 руб., который в данном случае называется АМОРТИЗАЦИЕЙ ДОЛГА. Всего банку будет выплачена сумма:  500 000 + 300 000 = 800 000 руб.  **Слайд 13.** *Второй путь* заключается в том, что проценты начисляются ежегодно, но не выплачиваются в течение всего срока кредита, а присоединяются к сумме кредита и в последующее время сами приносят процент. В этом случае в первый год будет начислено 100 000 руб. процентов, однако они не будут выплачиваться, а присоединятся к общей сумме долга. Тогда во второй год проценты будут исчисляться не с первоначального долга 500 000 руб., а с суммы 500 000 + 100000 = 600 000 руб. Такие проценты получили название СЛОЖНЫХ. При сложных процентах общая сумма выплат по окончании срока кредита всегда выше, чем при простых. В нашем случае общие выплаты составят:  500 000 × 0,2 = 100 000,  600 000 × 0,2 = 120 000,  720 000 × 0,2 =144 000,  Всего выплат: 500 000 + 100 000 + 120 000 + 144 000 = 864 000 руб. против 800 000 руб. в первом случае.  **Слайд 14.** Итак, простой процент рассчитывается по формуле:  J = P × n × I,  где J – простой процент; Р – первоначальный кредит (вклад); n – срок кредита; i – ставка процента.  Общая сумма выплат с учетом начисленных процентов (S) по амортизации долга плюс процент: S = P + J,  или, если подставить первую формулу: S = P + P × n × i = P (1 + ni).  Данная формула является основной для расчета сложных процентов. По окончании первого года общая сумма долга составит:  S1 = P + Pi = P (1 + i),  по окончании второго –  S2 = St + S1i = S1 (1 + i) = P (1 + i) (1 + i) = P (1 + i)2,  по окончании третьего –  S3 = P (1 + i)3.  Таким образом, общая сумма выплат по кредиту с учетом сложных процентов рассчитывается по формуле:  Sn = P (1 + i)n.  С помощью этих формул можно решать не только прямые задачи по определению величины процента и общей суммы выплат, но и обратные: каков должен быть первоначальный вклад, чтобы при известной величине ставки процента общая сумма выплат или величина процента достигла заданной величины; какова должна быть ставка процента, чтобы при данном первоначальном вкладе величина процента достигла заданной величины.  **Слайд 15.** ДИСКОНТИРОВАНИЕ – удержание процента при выдаче кредита.  Величина удержанных процентов (дисконта D) определяется по формуле: D= S– Р.  Банки используют в расчетах также специальную ставку – УЧЕТНУЮ СТАВКУ (ставку ДИСКОНТА) – d: D = S × n × d.  Обратимся к другой проблеме, возникающей при расчете оптимальной величины процента.  Допустим, фирма решила купить автомобильный кран за 600 тыс. руб., однако в распоряжении фирмы только 500 тыс. руб. Этот автомобильный кран фирме потребуется в дальнейшем, т. е. сейчас он не является жизненно необходимым. Поэтому руководство фирмы решает подождать с покупкой один год, положить имеющиеся 500 тыс. руб. в банк под 20% годовых, рассчитывая получить через год недостающие 100 тыс. руб. Правильно или нет принятое решение? Решение фирмы было бы абсолютно правильным, если бы не одна досадная мелочь: цены не остаются неподвижными, они постоянно колеблются. Кроме того, необходимо учесть, что существует такое неприятное явление, как инфляция, проявляющаяся в росте цен. Поэтому следует различать НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ процент. НОМИНАЛЬНАЯ процентная ставка не учитывает общий рост цен (инфляцию).  **Слайд 16.** РЕАЛЬНАЯ процентная ставка (r) – процентная ставка, учитывающая общий рост цен (инфляцию).  Номинальная общая сумма выплат по кредиту (S) составит за год:  S год = P + Pi + P (1 + i).  Реальная общая сумма выплат по кредиту (S') составит за год:  S' год = P + Pr = P (1 + r).  Реальная сумма выплат означает, что то количество товаров, которое в момент выплаты можно купить на сумму S, год назад можно было купить на сумму S'.  S' = S : (1 + p'),  где p' – годовой прирост цен в процентах.  В рассмотренном примере, если рост цен за год ожидается 8%, реальная процентная ставка составит:  (0,20 – 0,08) : (1 + 0,08) = 0,12 : 1,08 = 0,1111 или 11,11%.  Фирме требуется получить дополнительно 20% реальных денег, для чего ей необходима номинальная процентная ставка:  0,20 + 0,02 + 0,80 × 0,08 = 0,296 или 29,6%.  **Слайд 17.** Пример. Фирма взяла кредит 300 тыс. руб. на 2,5 года. Договор предусматривает следующую схему начисления простых процентов: за первый год 60%, за каждое последующее полугодие ставка повышается на 10%. Определить коэффициенты наращения через 2,5 года и сумму долга.  Решение:  Кн = 1 + 1 × 0,6 + 0,5 × 0,7 + 0,5 × 0,8 + 0,5 × 0,9 = 2,8.  Сумма долга:  300 × 2,8 = 840 тыс. руб.  Пример. Предприятие получило кредит на 6 месяцев под 70% годовых. С учетом дисконта оно должно вернуть 300 тыс. руб. Какую сумму получит предприятие? Чему равна сумма дисконта?  Решение.  Сумма, получаемая предприятием:    Сумма дисконта: 300 – 222,2 = 77,8 тыс. руб.  Пример. Какую сумму инвестор должен внести под простые проценты по ставке 60% годовых, чтобы через полгода накопить 500 тыс. руб.?  Решение.  500 : (1 + 0,6 × 0,5) = 384,6 тыс. руб.  **Слайд 18.** Вексельное кредитование возможно в двух вариантах: продажа векселя с отсрочкой оплаты и вексельный заем. В первом случае банк продает клиенту вексель (собственной эмиссии или приобретенный) с отсрочкой его оплаты на определенный срок. Во втором случае клиенту передается вексель (по договору займа), который клиент должен вернуть банку через установленный срок или передать банку равноценный (по договору отступного) в тот же срок.  Преимущества вексельной схемы:  – плата за отсрочку может быть ниже ставки по кредиту, так как не требуется движение денежных средств;  – при вексельном кредитовании можно избежать целого ряда ограничений, предусмотренных при кредитовании, например расчета материального обеспечения кредита по балансу клиента.  Простые проценты применяются иногда в финансовой операции, которая называется банковским учетом и заключается в следующем: банк покупает вексель на сумму 5 у его владельца до истечения срока оплаты векселя по цене Р, меньшей, чем 5. Эта операция называется учетом векселя. Цена Р рассчитывается по формуле: Р = S(1 – td),  где t – число лет, остающееся с момента учета векселя до срока его оплаты,  d% – учетная ставка, установленная банком.  Пример. Тратта (переводной вексель) выдана на 10 000 руб. с уплатой 15 октября того же года. Владелец векселя учел его в банке 15 августа по учетной ставке 10%.  Сколько он получит, если срок уплаты по векселю 15 октября следующего года?  Решение. По условию S = 10000 руб., d= 0.1;  рассчитаем t лет: число дней между 15 августа  и 15 октября равно 60, считая, что в году 360 дней (так принято при банковском учете), имеем t= 60/360 = 1/6,  P=10 000 (1 – 1/6×0,1 )=10 000 ×59/60 = 9 833,33 руб.  Число дней между 15 августа и 15 октября следующего года равно:  360 + 60 = 420 дней,  т. е. t= 420/360 = 7/6,  P=10 000 (1 – 7/6×0.1)=10 000 ×53/60 = 8 833,33 руб.  **Слайд 19.** Факторинг. СУТЬ ФАКТОРИНГА КАК ОСОБОЙ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ состоит в том, что специализированный фактор – фирма (или банк) покупает у своих клиентов их требования к их должникам, затем в течение короткого срока оплачивает клиентам 70-90% требований в виде аванса, а остающиеся деньги клиент получает после того, как к нему поступят счета от должников. В чем преимущества факторинга?  1. Факторинг позволяет сократить срок платежа, что, в свою очередь, уменьшает риск, связанный с платежеспособностью клиента, а также обеспечивает ускорение оборота активов предприятия.  2. Факторинг позволяет предприятию не брать на себя достаточно трудоемкую работу по проверке платежеспособности своих клиентов и ведению бухгалтерского учета в отношении своих требований. Решение всех этих проблем берет на себя фактор-фирма (банк).  3. Фактор-фирмы, принадлежащие крупным коммерческим банкам, заставляют оплачивать счета в срок. Известно, что банки постоянно обмениваются информацией о финансовом положении различных фирм. Нарушение сроков оплаты в случае использования факторинга может самым негативным образом сказаться на деловой репутации предприятия.  Лидерами рынка факторинга в России являются:  ВТБ-факторинг – 24% рынка;  Промсвязьбанк – 18% рынка;  Альфа-банк – 11% рынка;  Банк Петрокоммерц – 8% рынка;  Национальная Факторинговая Компания – 5% рынка.  Факторинг дороже кредита.  Во-первых, фактор освобождает предприятие от учетных операций, издержек по обслуживанию дебиторской задолженности и расходов по инкассированию средств.  Во-вторых, факторинг не требует оформления залога.  В-третьих, факторинг можно использовать при поставках на любую, даже самую незначительную сумму. Принципиальная формула для определения платы за факторинговый кредит (Ц):  Ц = С × (Д × П × Т + К),  где С – сумма платежного документа (уступленного денежного требования);×  Д – величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы;  П – ставка банковского процента, доли единицы;  Т – средний срок оборачиваемости средств в расчетах;  К – размер комиссионных за услуги, доли единицы по отношению к сумме счетов-фактур.  Практически все банки в качестве дополнительной услуги устанавливают своим клиентам IT-программу по учету факторинговых операций, с помощью которой клиент может наблюдать за деятельностью банка и контролировать состояние своей дебиторской задолженности.  Пример. Общая сумма задолженности заказчиков предприятию составляет 800 тыс. руб. Банк по факторинговому соглашению предоставляет 80% от суммы долга. Задолженность удалось взыскать с заказчика через 90 дней. При комиссионном вознаграждении в 2% и процентной ставке за кредит в 14% расходы поставщика по факторинговой операции составят:  Ц = 800 тыс. руб. × (0,8 × 0,14 × (90 / 365) + 0,02) = 38,093 тыс. руб.  Пример: рассчитать сумму, которую получит предприятие по факторинговой сделке, если общая сумма дебиторской задолженности предприятия равна 200 000 руб., аванс составит 80%, резерв, соответственно, 20%, комиссия фактора равна 2,5%, ежемесячный банковский процент за аванс – 1%  РЕШЕНИЕ:  Плата: Ц = 200 тыс. руб. × (0,8 × 0,01 + 0,025) = 6 600 тыс. руб. Сумма: 200 000 × 0.8 – 6 600 = 153 400 руб.  **Слайд 20.** Лизинг – это вид инвестиционной деятельности, при которой арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды (лизинга) обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование.  Отличительные особенности лизинга от традиционной аренды:   * объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который получает оборудование за свой счет; * срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования; * по окончании контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести имущество по остаточной стоимости; * в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт – лизинговая компания – банк.   По экономической сущности лизинговая операция – это кредитная операция, так как передача имущества в собственность происходит на условиях срочности, платности и возвратности.  Кроме того, лизинг является своеобразной инвестицией капитала, так как предполагает вложение средств в материальное имущество.  Договор лизинга является трехсторонним. Его стороны (субъек­ты) следующие:  *лизингодатель* — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предос­тавляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за оп­ределенную плату, на определенный срок и на определенных усло­виях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет ли­зинга;  *продавец лизингового имущества* — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизин­годателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущест­во, являющееся предметом лизинга;  *лизингополучатель* — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизин­га за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.  Стоимость лизингового имущества учитывается в бухгалтерском балансе по первоначальной стоимости.  *Первоначальной стоимостью* имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов в соответствии с НК.  В соответствии с договором лизинга лизингополучатель обязует­ся перечислять лизингодателю лизинговые платежи.  Под *лизинговы­ми платежами* понимается общая сумма платежей по договору ли­зинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение за­трат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя. В общую сумму дого­вора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга, если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю.  Эффективность лизинга зависит от нормативной базы и законо­дательной системы по его стимулированию.  В качестве государственной поддержки лизинговой деятельности предусмотрено предоставление банкам и дру­гим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодатель­ством РФ, освобождение от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам ли­зинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизин­га; предоставление в законодательном порядке налоговых и кредитных льгот лизинговым компаниям (фирмам) в целях создания благоприятных экономических условий для их деятельности.  В целях налогообложения прибыли и в соответствии с законо­дательством о налогах и сборах лизинговые платежи относятся к расходам, связанным с производством и (или) реализацией, поэтому они уменьшают налогооблагаемую прибыль.  Расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу) относят к внереализационным расходам, которые тоже уменьшают налогооблагаемую прибыль.  **Слайд 21.** Пример. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 500 тыс. руб. Срок лизинга – два года. Норма амортизации – 30%. Процент за кредит – 20% в год. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4% годовых стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала – 5 тыс. руб. НДС – 18%. Рассчитайте сумму лизингового платежа.  Решение: ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,  где: ЛП – общая сумма лизинговых платежей;  АО – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;  ПК – плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества – объекта договора лизинга;  КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;  ДУ – плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;  НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.  **Слайд 22.** Амортизационные отчисления (АО) рассчитываются по формуле:  АО=БС × НА/100,  где БС – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга, млн, руб.;  НА – норма амортизационных отчислений, процентов.  АО = БС × НА / 100 = 500 000 ×30 / 100 = 150 000 руб.  Пк = Кр × СТк / 100,  где: ПК – плата за используемые кредитные ресурсы, млн. руб.;  СТк – ставка за кредит, процентов годовых.  Кр – кредитные ресурсы  ПК = 500 000 × 0,2 = 100 000 руб.  КВ = 500 000 × 0,04 = 20 000 руб.  ДУ = 5 000 руб.  НДС = (АО + ПК + КВ + ДУ) ×18 / 100 (150 000 + 100 000 + 20 000 + 5 000) ×18 / 100 = 49 500 руб.  ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС  150 000 + 100 000 + 20 000 + 5 000 + 49 500 = 324 500 руб. – общая сумма лизинговых отчислений в год.  **Слайд 23.** Предмет анализа лизинговой деятельности – сопостав­ление результатов использования лизинга с результатами привлече­ния финансовых ресурсов другими способами.  Пример.Оценить эффективность использования лизинга в сравнении с привлечением кредита для закупки оборудования, кото­рое стоит 220 лен. ед. Лизингодатель предлагает передать это оборудо­вание в лизинг по договору на 4 года с ежегодной оплатой 32 ден ед. В банке сумму для закупки оборудования 220 ден. сд можно полу­чить на 4 года под 15% годовых.  Решение. Рассчитаем общую сумму платежей банку, включая размер кредита и процентов за кредит за 4 года по формуле  *FVбп* = *PV* × (1 + n ×r),  где *PV –* размер кредита;  *п –* число лет кредитования;  *r –* годовая ставка оплаты процентов за кредит (в долях едини­цы);  *FVбn* = 220 × (1 + 4 × 0,15) = 352 ден. ед.  За 4 года общая сумма платежей банку составит 352 ден. ед., из них 220 ден. ед. составляет кредит и 132 ден. ед. (352 — 220) — про­центы за кредит.  Размер ежегодных лизинговых платежей 32 ден. ед. в расчете на 4 года составит 128 ден. ед.  Очевидно, лизинговый проект требует меньше расходов, чем использование кредита для покупки оборудования, поэтому исполь­зование лизинга предпочтительнее.  При сравнении эффекта от использования лизинга или привле­чения кредитных ресурсов следует учитывать и то. что лизинговые платежи включаются в издержки производства, а затраты по креди­там для инвестиционного актива включаются в его первоначальную стоимость и списываются на издержки частями в виде амортиза­ции. Поэтому налогооблагаемая прибыль будет зависеть не столько от оплаты процентов за кредит, сколько от начисляемой амортиза­ции по эксплуатируемому объекту лизинга.  Наряду с этим учитывают и то, что при использовании кредит­ных ресурсов банка для финансирования инвестиционного проекта основные средства, приобретенные за счет кредита, становятся соб­ственностью организации. При использовании имущества на усло­виях лизинга основные средства остаются собственностью лизинго­дателя, если иное не предусмотрено условием договора.  Однако привлечение больших размеров кредита для инвестиций доступно не всем организациям и зависит не только от их платежеспо­собности по данным бухгалтерской отчетности, но и от того, насколько гарантирован эффект от проектируемых инвестиций с точки зрения банка. Важна также и репутация, надежность, известность клиента в банковской среде. Поэтому организации, испытывающие затруднения в привлечении кредитных ресурсов, независимо от их эффективности могут рассчитывать на использование лизинга.  **Слайд 24.** Экономический эффект от реализации инвестиционного проек­та в расчете на год при использовании лизинга определяется с по­мощью одного из трех выражений:    где *Э’л* – экономический эффект в расчете на год от реализации ли­зингового инвестиционного проекта, направленного на но­вый вид производственной деятельности (например, от­крытие нового предприятия, подразделения и т.п.);  – выручка от продаж, полученная в результате реализации  инвестиционного проекта в расчете на год;  СС1 ***–*** производственные затраты без учета лизинговых платежей после реализации инвестиционного проекта в расчете на 1 год;    где ***Э”л*** – экономический эффект в расчете на год реализации лизин­гового инвестиционного проекта, направленного на увели­чение выручки от продаж и снижение производственных затрат в сравнении с прежней работой организации без внедрения лизингового проекта,  – выручка от продаж без реализации лизингового инвестици­онного проекта в расчете на 1 год;  СС0 – производственные затраты без учета лизинговых платежей без реализации инвестиционного проекта в расчете на 1 год;  А0 – годовая сумма амортизационных отчислений, входящая в производственные затраты, без реализации инвестицион­ного проекта;    где *Э"'л* – экономический эффект в расчете на гол от реализации ли­зингового инвестиционного проекта, направленного на сни­жение затрат в сравнении с прежней работой организации без внедрения лизингового проекта.  Размер годовой амортизации А0 исклю­чается из производственных затрат СС0, так как начисление амор­тизации не влечет за собой денежных оттоков и, следовательно, амортизация не является показателем, уменьшающим капитал фирмы в составе издержек.  Прежде чем принять окончательное решение о целесообразно­сти использования лизинга в качестве источника финансирования инвестиционного проекта, проводят расчеты дополнительного эф­фекта от использования лизинга в сравнении с альтернативными источниками финансирования инвестиционного проекта, например с кредитными ресурсами банка. Если дополнительный эффект от лизинга в сравнении с другими источниками финансирования про­екта имеет положительное значение, использование лизинга оправ­данно. И наоборот, если дополнительный эффект от лизинга в сравнении с другими источниками финансирования имеет отрица­тельное значение, использование лизинга неэффективно.  **Слайд 25.** Пример**.** Руководству организации необходимо определить, что выгоднее: взять оборудование в аренду на условиях лизинга или купить его в кредит. Стоимость оборудования на рынке 220 ден. ед., срок полезного использования 4 года. Ежегодная норма амортизации составляет 25%, процентная ставка за кредитные ресурсы — 15% го­довых. Комиссионное вознаграждение лизингодателю составляет ежегодно 5% стоимости оборудования. Договор лизинга заключен на 4 года.  Решение. Расчет эффективности лизинга проведем в следующей последовательности:  - рассчитаем стоимость лизингового платежа на год;  - рассчитаем размер ежегодного платежа за кредитные ресур­сы под 15% годовых для закупки оборудования лизингополучателем. Срок погашения кредита 3 года;  - рассчитаем возможный прирост прибыли как разницу меж­ду суммой лизинговых платежей, включаемых в производственные затраты, и суммой ежегодной амортизации, относимой на затраты, если для покупки оборудования используется кредит банка.  **Слайд 26.** Определим общую сумму лизинговых платежей в период дейст­вия договора лизинга:  ЛП = АО + КВ = 220 + 44 = 264 ден„ ед.,  где АО – сумма амортизации за весь период использования оборудо­вания (равна стоимости оборудования, т.е. 220 ден. ед.);  КВ – комиссионное вознаграждение (доход лизингодателя) равно 5% от стоимости оборудования за год; в расчете на 4 года:  220 × 5 : 100 × 4 = 44 ден. ед.;  *Т* ***–*** срок полезного использования оборудования, равный 4 го­дам.  Размер платежа по кредиту банка на покупку оборудования и процентов за кредит под 15% годовых равен  *FVб* = 220 (1 + 3 × 0,15) = 319 ден. ед.  Проценты за кредит включа­ются в первоначальную стоимость инвестиционного актива, поэто­му при условии финансирования за счет кредита первоначальная стоимость оборудования будет равна не рыночной стоимости 220 ден. ед., которая записана в условии задачи, а стоимости с уче­том банковских процентов, т.е. *FVб* = 319 ден. ед. Следовательно, амортизацию при использовании кредита нужно начислять в дан­ном случае исходя из фактической первоначальной стоимости, рав­ной 319 ден. ед.  Из этой суммы 99 ден. ед. [(220 × 15 : 100) × 3] относятся на погашение процентов за кредит, а остальные 220 – на погашение кредита.  **Слайд 27.** Предварительный анализ показывает, что лизинг выгоднее за­ключения кредитного договора, поскольку размер платежей по ли­зингу составляет 264 ден. ед., а ежегодный размер платежа по бан­ковскому кредиту – 319 ден. ед. Но такой вывод не учитывает дру­гих факторов и различий между рассматриваемыми источниками финансирования инвестиций, которые будут учтены в последующих расчетах.  Лизинговые платежи включаются в производственные издержки ежегодно в сумме 264 : 4 = 66 ден. ед., в то время как при исполь­зовании кредитов банка в издержки ежегодно включается только сумма амортизации, равная ежегодному проценту амортизации (по условию 25%) от общего размера оплаты банку за кредитные ресурсы:  319 × 25 : 100 = 79,75 ден. ед.  В результате ежегодный прирост прибыли за счет преимуществ лизинга составит:  79,75 – 66 = 13,75 ден. ед.  Учитывая, что данная сума подлежит налогообложению по ставке 20%, дополнительную прибыль от использования лизинга рассчита­ем по формуле  Рд = (АО – ЛП) × (1 – у) = (79,75 – 66) × (1 – 0,20) = 11 ден. ед.,  где *у* ***–*** ставка налога на прибыль (в долях единицы).  На эту сумму достигается ежегодный прирост прибыли от обычной деятельности в результате использования лизинга по сравнению с кредитом банка.  **Слайд 28.** Расчеты по оценке эффективности лизинга в сравнении с бан­ковским кредитом отразим в таблице. Результаты расчетов показы­вают, что использование лизинга в данном случае на 11 ден. ед. выгоднее ежегодного эффекта, чем закупка оборудования за счет банковского кредита.  Таблица - Расчет сравнительного эффекта лизинга и банковского кредита в финансировании инвестиционного проекта   |  |  | | --- | --- | | Показатель | Сумма, ден. ед. | | 1.Общая сумма лизинговых платежей | 264 | | 2.Ежегодный размер лизинговых платежей | 66 | | 3.Общий размер оплаты банку за кредитные ресурсы | 319 | | 4.Ежегодный размер оплаты банку за кредитные ресурсы (319 ден. ед. /3 г.) | 106,33 | | 5.Ежегодная сумма амортизации, включаемая в производственные затраты при условии приобретения оборудования за счет банковского кредита | 79,75 | | 6.Общий прирост прибыли за весь срок эксплуатации объекта за счет использования лизинга вместо привлечения кредита (3-1) | 55 | | 7.Ежегодный прирост прибыли за счет разницы между лизинговыми платежами и амортизацией при использовании кредита с учетом налога на прибыль | 11 |   Для повышения эффективности лизинга желательно, чтобы ли­зингодатель использовал свободные собственные средства на инве­стирование. Привлечение заемных средств в финансировании ли­зингодателем не рационально, так как заемными средствами мог бы воспользоваться и лизингополучатель без участия лизингодателя для приобретения инвестиционного актива, кроме случаев, отме­ченных ранее, когда лизингополучатель испытывает трудности в получении кредита.  Непременное условие лизингового инвестирования — дополни­тельный экономический эффект от реализации инвестиционного проекта при использовании лизинга вместо альтернативных источ­ников финансирования.  **Слайд 29.** Для расчета сравнительного эффекта от использования лизинга вместо альтернативных источников финансирования применяется формула:  *Эср = Эл.пр – Эа,*  где Эл.пр – финансовый эффект (прибыль или ее прирост) от реализа­ции инвестиционного проекта при использовании лизинга;  Эа – финансовый эффект от реализации инвестиционного про­екта с использованием альтернативных источников фи­нансирования (кредитных ресурсов банка и др.).  Финансовый эффект от реализации инвестиционного проекта при использовании лизинга определяется по формуле:  Эл пр = Э’л – Э’л ×У ,  где *Э’л* – экономический эффект в расчете на год от реализации ли­зингового инвестиционного проекта;  *у* ***–*** ставка налога на прибыль (в долях единицы).  Финансовый эффект от реализации инвестиционного проекта с использованием лизинга (Эл.пр) можно выразить иначе:  Эл.пр = Np **–** (СС + ЛПгод) **–** Р **×** у = Р – Р **×** у,  где ЛПгод – лизинговые платежи в расчете на год, ден. ед.  **Слайд 30.** Пример.Выручка от реализации продукции при использова­нии лизингового оборудования в расчете на год равна 10 000 ден. ед., производственные затраты за год составят 8600 ден. ед.; сумма ли­зинговых платежей в расчете на год составит 800 ден. ед. Следовательно, прибыль от реализации инвестиционного проекта в расчете на год равна 600 ден. ед. (10 000 – 8600 – 800). Рассчитать финансо­вый эффект от реализации проекта с использованием лизинга.  Решение:  Эл. пр = 10 000 – (8600 + 800) – 600 × 0,20 = 480 ден. ед.  Использование лизингового проекта даст фирме финансовый эффект в размере 480 ден. ед.  **Слайд 31.** Финансовый эффект от реализации альтернативного инвести­ционного проекта с использованием кредитных ресурсов банка в расчете на 1 год исчисляется по формуле:    где: Np ***–*** выручка от продаж при работе с использованием оборудования, приобретенного за счет банковского кредита;  *СС* – производственные затраты, включая размер амортизации;  А – годовая сумма амортизационных отчислений, начисленная от первоначальной стоимости приобретенного оборудования,  *FVб* – ежегодный размер оплаты за кредитные ресурсы банка, включая сумму кредита и проценты по ней;  *Р* ***–*** прибыль от реализации инвестиционного проекта в расчете на год.  При эксплуатации инвестиционного проекта, финансируемого за счет кредитных ресурсов банка, следует учесть, что сама по себе амортизация не означает реального оттока денежных средств. Но особенностью кредитного проекта является и то, что независимо от начисления амортизации организация должна регулярно погашать кредит и проценты за его использование, а это означает реальный отток денег. Поэтому в формуле кроме увеличения финансово­го эффекта на размер амортизации (А), не означающий денежных расходов, вычитается сумма реальной уплаты за кредитные ресурсы банка *FVб.*  **Слайд 32.** Пример.Требуется определить финансовый эффект от реа­лизации проекта с использованием кредитных ресурсов банка по данным предыдущего примера, исходя из того, что производствен­ные затраты с размером амортизационных отчислений за гол соста­вят 9500 ден. ед., в том числе годовая сумма амортизации – 900 ден. ед. (напомним, что через амортизацию списываются на издержки кредитные ресурсы, так как они включены в первоначальную стои­мость приобретаемого оборудования); ежегодный размер уплаты за кредитные ресурсы банка равен 900 ден. ед. Прибыль от реализации инвестиционного проекта в расчете на год равна 500 ден. ед., ставка налога на прибыль – 20%.  Решение:  Эа= 10 000 – 9500 + 900 – 900 – 500 × 0,2 = 400 ден. ед.  Использования кредитных ресурсов для финансирования инве­стиционного проекта даст предприятию эффект 400 ден. ед.  Получив данные об эффекте от лизинга Эл. пр и об альтернатив­ном эффекте Эа от привлечения банковского кредита для финанси­рования инвестиционного проекта, определим сравнительный эф­фект от использования лизинга вместо альтернативных источников финансирования:  Эср = 480 – 400 = 80 ден. ед.  Лизинговые операции вместо использования кредита принесут организации финансовый эффект 80 ден. ед. в виде разности между финансовыми эффектами от использования лизинга и кредитных ресурсов банка.  **Слайд 33.** Для более наглядного представления и полной оценки факторов финансового эффекта занесем информацию в таблицу. По данным таблицы прибыль от реализации лизингового проекта превышает прибыль от кредитного финансирования на 100 ден. ед.  Таблица **-** Оценка факторов, влияющих на изменение финансового эффекта от использования лизинга в инвестиционном проекте, ден. ед.   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Показатель | Кредит банка | Лизинг | Отклонение | | Прибыль от реализации | 500 | 600 | 100 | | Амортизация | 900 | - | -900 | | Итого | 1400 | 600 | -800 | | Налог на прибыль | 100 | 120 | 20 | | Плата за кредитные ресурсы | 900 | - | -900 | | Итоговый финансовый эффект (3-4-5) | 400 | 480 | 80 |   Однако с учетом амортизации сравнительный эффект кредитного финансирования оказывается выше на 800 ден. ед., так как аморти­зация не означает расходования финансовых ресурсов. Но при этом кредитное финансирование требует реальной оплаты за кредитные ресурсы, что снижает эффект кредитного финансирования на 900 ден. ед. В результате прибыль от лизинга оказывается выше прибы­ли от использования кредитных ресурсов, что в свою очередь требу­ет выплаты налога на прибыль в большем размере на 20 ден. ед., чем при кредитном финансировании. Суммируя влияние всех пере­численных факторов, определяем сравнительный эффект 80 ден. ед., полученный от реализации лизингового инвестиционного про­екта взамен привлечения кредитов банка.  Определение эффективности ипотечного кредитования.  Основным показателем использования кредитных средств является эф­фективность, что выражается в понятии «финансовый леверидж».  Финансовый леверидж (lever – рычаг) – использование инвестором заемных средств с целью повышения своей покупательной способности и рентабельности инвестиций (дохода на собственный капитал) в инве­стиционных проектах.  Выделяют следующие типы финансового левериджа, различающие эффективность использования инвестором заемных средств в зависимости от условий кредитования:  – *положительный* (благоприятный), если ставка ежегодных финансовых выгод от активов, приобретаемых с привлечением заемных средств, превышает процент по кредиту. В этом случае инвестор зарабатывает деньги, привлекая ссуды;  – *отрицательный*, если стоимость купленных с использованием кредита активов не растет или если выгоды от них не превышают процента по ссудам. Отрицательный леверидж работает против владельца недвижимости;  – *нейтральный*, когда собственность приносит доход, равный проценту по привлеченному кредиту.  **Слайд 34.** Однако данные определения требуют некоторого уровня формализации для проведения ипотечно-инвестиционного анализа (ИИА).  Введем следующие обозначения:  – ставка дохода на собственный капитал;  – ставка дохода по ипотечному кредиту;  – общая ставка дохода на капитал;  тогда коэффициент капитализации собственного, заемного и всего инвестиро­ванного капитала будет определяться следующим образом.  = + × SFF(n;\*),  где – фактор изменения стоимости собственного капитала;  \* = 0 при рекапитализации по методу Ринга;  \* = по методу Инвуда;  \* = – по методу Хоскольда (безрисковой ставке дохода).  – коэффициент капитализации для заемного капитала (ипотечная постоянная). Определяется как отношение суммы обслуживания долга за год к начальному балансу кредита: = / ,  а также = + SFF(n;),  где SFF(n;) – коэффициент возврата (амортизации) ипотечного кредита (фактор фонда возмещения основной суммы долга).  Для самоамортизирующегося кредита формируется по процентной ставке кредита (по Инвуду).  **Слайд 35.** – общий коэффициент капитализации. Определяется как отношение чистого операционного дохода к общей стоимости объекта недвижимости:  = .  В целом справедливы следующие соотношения.  *– Положительный леверидж* коэффициента капитализации для собственного капитала определяется необходимым и достаточным условием: *если > , то > .*  *– Нейтральный леверидж* коэффициента капитализации для собственного капитала: если = , *то = .*  *– Отрицательный леверидж* коэффициента капитализации для собственного капитала: если < , *то < .*  *Положительный леверидж* ставки дохода на собственный капитал:  *если > , то > .*  *Нейтральный леверидж* ставки дохода на собственный капитал:  *если = , то = .*  *Отрицательный леверидж* ставки дохода на собственный капитал:  *если < , то < .*  Таким образом, положительное или отрицательное влияние заемных средств, а также интенсивность этого влияния зависит от соотношения между ставками дохода на весь инвестируемый и заемный капитал.  Можно показать, что *эффективность* этого влияния (плечо рычага) определяется отношением величины заемного капитала ко всей сумме вложенных средств, т. е. коэффициентом ипотечной задолженности *т.*  Приведем пример, как можно использовать полученные достаточные условия для определения типа финансового левериджа, то есть эффективности его влияния на ставку дохода на собственный капитал.  **Слайд 36.** Пример.  Влияние финансового левериджа на ставку дохода на собственный капитал.  Определить тип левериджа в случае предоставления ипотечного кредита на срок 10 лет, когда ставка процента по кредиту в рассматриваемых двух вариантах составляет 5% и 10% соответственно (табл. 1).  Таблица 1 Пример влияния финансового левериджа на ставку дохода на собственный капитал   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Показатели | Без левериджа | Положительный леверидж | Отрицательный леверидж | | Стоимость объекта недвижимости (*V0), $* | 500 000 | 500 000 | 500 000 | | Стоимость собственного капитала (*Vе*), $ | 500 000 | 100 000 | 100 000 | | Сумма кредита *(Vm),*$ | 0 | 400 000 | 400 000 | | Чистый операционный доход (/0), $ | 70 000 | 70 000 | 70 000 | | Ставка процента по кредиту (i), % | - | 5 | 10 | | Обслуживание долга *(*/m*),*$ | 0 | 51 802 | 65 098 | | Финансовый поток до налого­обложения *(*/e*),* $ | 70 000 | 18 198 | 4 902 | | Коэффициент капитализации (*R0*), % | 14 | 14 | 14 | | Коэффициент капитализации собственного капитала (*R*e), % | 14 | 18 | 5 | | Коэффициент капитализации для заемного капитала *(Rm), %* |  | 13 | 16 |     Вывод: при ставке процента по кредиту в 5% леверидж положителен, поскольку > . (18% > 14%), при ставке в 10% по кредиту леверидж отрицателен, так как < . (5% < 14%).  В заключении хотелось бы отметить следующее.  Малый и средний бизнес чувствителен к переменам в экономике ничуть не меньше крупного. С учетом большого количества предприятий МСБ, юр. лиц и ИП, лишь немногие из них вовлечены в программы господдержки.  Изменение общей геополитической обстановки в первой половине 2014 года и последовавшие в отношении России санкции со стороны США, Евросоюза привели в итоге к фактическому закрытию для российских эмитентов западных рынков капитала, альтернатив которым практически нет. Эта ситуация негативно отразилась на рынке кредитования.  Падение рубля привело к резкому повышению ключевой ставки Банком России. 16 декабря ставка была повышена на 6,5п.п. до17%. Таким образом, с начала года ставка выросла на 11,5 п.п. На этом фоне неудивителен резкий рост ставок на российском внутреннем рынке.  Объем выданных в январе-октябре 2014 года кредитов сократился по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 1,7%.  Портфель кредитов МСП за эти 10 месяцев сократился на 0,6% . При этом в 2014 году наметилась тенденция к росту просроченной задолженности. Продолжают сокращаться средние сроки кредитования.  Рынок лизинга в течение прошедшего года продемонстрировал негативную динамику. Вместе с тем, в связи с сокращением объемов в сегментах ж/д и авиатехники многие лизинговые компании обратили внимание на МСП. Наибольший спрос на лизинговые услуги среди субъектов МСП продемонстрировали компании из сектора строительства (18% за 2014 года). Представители сферы услуг обеспечили 16% сделок. Также активно заключали сделки с лизингодателями компании, основными видами деятельности которых являются обрабатывающие производства и оптовая торговля.В предметах лизинга преобладает автосегмент (26,8% –грузовой, 26,2% –легковой), строительная и дорожно-строительная техника(10,3%) и ж/д техника–10,2%.  По итогам 2014 года рынок факторинга продемонстрировал неплохой рост, темпы которого, однако, начали замедляться в 3-м квартале на фоне сокращения доступных для факторов источников пассивов и ужесточения требований к клиентам сегмента МСП. В портфеле факторинговых сделок доля МСП составляет 22%(73 млрд. рублей).  Рынок микрофинансирования стабильно рос. На 1 октября 2014 года общий портфель рынка оценивался уже в 88 млрд. рублей по сравнению с 68 млрд. рублей на начало года, однако его основными драйверами являются займы физическим лицам, а не предпринимателям. Так, по итогам 9 месяцев, портфель предпринимательских займов, выданных организациями, не относящимися к КПК, составил 40% от общего объема займов (на начало года 50% от общего объема займов). Т. о., общий объем рынка займов для предпринимательства составляет порядка 32 млрд. рублей, то есть годовой прирост составит не более 15%.  Среди основных тенденций рынка 2014 года можно отметить переток части клиентов из банков, сложности с фондированием операций и ужесточение регулирования микрофинансовой деятельности Банком России.  Пока нет причин ожидать того, что западные санкции будут отменены в краткосрочной перспективе, поэтому их негативный эффект в 2015 году определенно сохранится. Темпы роста российской экономики в 2015 году, судя по всему, будут минимальными. А в случае негативной динамики на рынке нефти можно будет говорить о рецессии.  Что можно ожидать для рынков финансов для МСП? Нет сомнений, что объем рынка кредитования будет сокращаться. В последние месяцы 2014 года темпы выдач не справлялись с темпами погашений, и объем кредитного портфеля стал «сдуваться». Мы предполагаем, что сокращение затронет как выдачи, так и портфель. К концу 2015 года можно ожидать снижения кредитного портфеля при неблагоприятном развитии событий более чем на20% от текущего уровня, если ситуация стабилизируется быстро, то до 5%.  Что касается вопроса стоимости кредитов, резкий рост ключевой ставки может вызвать повышение стоимости и других источников фондирования в случае, если значение ключевой ставки не будет снижено.  Ближайшие месяцы 2015года станут сложными для заемщиков: повышение ставок может составить до 5% годовых в среднем (размер ставки может составить до 25% годовых). Банки могут просто приостановить кредитование МСП. Значительное число предпринимателей в этих условиях будет вынуждено отказаться от инвестиционных проектов и в целом по расширению масштабов бизнеса.  Можно ожидать, что банки будут предлагать приемлемые ставки по продуктам, предоставленным в сочетании с различными госпрограммами: по Программе МСП Банка, по кредитам, обеспеченным поручительствами региональных фондов или гарантиями Агентства кредитных гарантий. Стабильные заемщики с хорошей репутацией и предсказуемым бизнесом могут также рассчитывать на разумные условия. Однако для остальных заемщиков наступают сложные времена. Продуктовая линейка банков «обеднеет» на кредиты, которые подходили начинающему бизнесу, действующим микропредприятиям (беззалоговые кредиты, экспресс-кредиты). Предложение таких кредитов начало уменьшаться с 3 квартала 2014 года. Доля долгосрочных кредитов в выдачах продолжит сокращаться. На это будет влиять не только сжатие предложения, но и осторожность заемщиков.  На рынок лизинга в дополнение к перечисленным факторам повлияет и доступность фондирования операций (которая отразится на конечной стоимости предметов лизинга), и большая доля импортного оборудования и транспорта в лизинговом портфеле, что на фоне роста курса валют приводит к снижению доступности предметов лизинга. Часть клиентов переориентируется на продукцию российского производства (в частности, это касается грузового автотранспорта), но не для всех это возможный вариант. Доли лизинга для МСП сохранится из-за роста рисков работы с этим сегментом. Хотя наличие материального залога в виде ликвидного оборудования и снижает риски, в случае дефолтов лизинговым компаниям предстоят длительные процессы по его изъятию и продаже/дальнейшей передаче в лизинг.  Рынок микрофинансирования может принять клиентов, которым откажут в банках. Но надо понимать, что микрофинансовым организациям достанется «пассионарная» часть сегмента (предприятия, готовые платить в условиях нестабильного спроса большой процент за пользование ресурсами, так или иначе имеют весьма рискованную бизнес-модель) и без пересмотра подхода к управлению рисками, микрофинансовые институты могут столкнуться с негативными последствиями в виде серьезного ухудшения качества своего портфеля.  Рынок факторинга будет подвержен влиянию разнонаправленных факторов. Во-первых, сложные экономические условия «вымоют» часть потенциального клиентского сегмента. Однако предприятия, чья деятельность будет относительно стабильна, в целях минимизации рисков расчетов с контрагентами могут увеличить объемы сотрудничества с факторами, не исключено и появление клиентов-новичков. Факторинговым компаниям придется столкнуться с ухудшением кредитного качества клиентов, ростом числа рисков (мошенничество, прямые платежи, отказ от работы по факторингу), следствием чего станет рост доли просроченной задолженности. Вместе с тем, факторинговые операции с сегментом МСП более доходны, поэтому сегмент останется привлекательным, хотя частью доходности придется поступиться в целях сокращения рисков.  В целом же компаниям можно рекомендовать ряд мер, которые позволят пережить сложные времена.  Во-первых, необходимо снижать издержки. Например, если предприятие использует импортное сырье и комплектующие, ему стоит обратить внимание на российские аналоги.  Во-вторых, не следует пренебрегать экономией ресурсов, используемых в бизнесе. Если у предприятия есть ресурсы на обновление основных средств –надо обращать внимание на технологии, которые позволят сократить затраты на производство, энергообеспечение и использование инфраструктуры.  Дополнительно необходимо отслеживать «самочувствие» контрагентов и диверсифицировать их.  Факторинг может помочь снизить риски неплатежей. Для того, чтобы снизить текущие издержки, сделать свою продукцию более конкурентоспособной, нельзя обойтись без вложений в основные средства, приобретение нового оборудования, техники. Сделать это предприятиям будет в текущих условиях непросто. Поэтому все больше внимания нужно обращать на программы поддержки бизнеса федерального и регионального уровня. | Слушают и конспектируют  Отвечают на вопрос  Слушают. Конспектируют  Отвечают на вопрос  Слушают и обсуждают  Слушают  Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Решают задачу  Слушают. Решают задачу  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и обсуждают ситуацию  Слушают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают и решают задачи, представленные на слайде  Слушают и конспектируют  Решают задачу, представленную на слайде  Слушают и конспектируют  Обсуждают задачу, представленную на слайде  Слушают и конспектируют  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Слушают и конспектируют  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Обсуждают информацию, представленную на слайде, и сравнивают эффект от использования кредита и лизинга  Конспектируют информацию, представленную на слайде  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают полученные результаты  Слушают и конспектируют  Конспектируют информацию, представленную на слайде  Конспектируют информацию, представленную на слайде  Конспектируют информацию, представленную на слайде, и обсуждают задачу  Слушают |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | |
| 1. Первоначальная сумма Р=3000 руб., наращенная сумма S=4500 руб., i=20% годовых (проценты простые). Определите период начисления.  2. Первоначальная сумма Р=5000 руб. помещена в банк на n=2 года под i=15% годовых (проценты сложные). Рассчитайте наращенную сумму после двух лет.  3. Вексель учтен банком за n=0,5 года до даты погашения по простой учетной ставке d=14% годовых. Банк выплатил сумму Р=15000 руб. Определите номинальную стоимость векселя. | |
| **Вопросы входного контроля** | |
| **1) Инвестиции – это…**  1) долгосрочное вложение капитала в развитие предприятия;  2) краткосрочное вложение капитала в развитие предприятия;  3) в помощь предприятию в погашении его долгов;  4) вышеперечисленное.  **2) Источниками финансирования инвестиций не являются…**  1) взаиморасчет задолженности;  2) кредиты банков;  3) реализация избыточных активов;  4) 1 и 2.  **3) Учет векселей относится к операциям…**  1) банковского кредита;  2) коммерческого кредита;  3) ростовщического кредита;  4) потребительского кредита.  **4) Важным условием выдачи кредита является…**  1) обеспечение кредита;  2) размер кредита:  3) сроки возврата кредита;  4) ликвидность.  **5)** **Венчурные инвестиции…**  1) капиталовложения, связанные с высоким риском в расчете на быструю окупаемость;  2) долгосрочные капиталовложения с низким риском;  3) долгосрочные капиталовложения в уставной капитал предприятия;  4) нет правильного варианта ответа.  **6) К формам обеспечения кредита не относятся…**  1) прибыль;  2)залог;  3) гарантия;  4) все вышеперечисленное.  **7) К преимуществам «кредитной линии» не относятся…**  1) значительное снижение процентной ставки;  2)экономия времени оформления;  3)экономия издержек обращения;  4) 1 и 3.  **8) Виды кредитов по срокам погашения…**  1) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные;  2) текущие и планируемые;  3) малые, средние, крупные;  4)обеспеченные и не обеспеченные.  **9) Факторинг – это…**  1) особый вид обслуживания банком продавца;  2) разновидность вексельного кредита;  3) форма долгосрочного кредитования;  4) форма краткосрочного кредитования.  **10) К заемным источникам финансовых ресурсов предприятий не относятся…**  1) средства от продажи ценных бумаг;  2) краткосрочные кредиты банка;  3) займы у других юридических лиц;  4) займы у физических лиц. | |
| **Ключи:** 1) 1.2) 1.3) 1.4) 1.5) 1.6) 1.7) 1.8) 1.9) 1.10) 1 | |
| **Вопросы итогового тестирования** | |
| **1) К заемным средствам не относятся:**  1) ссуды банков.  2) займы;  3) лизинг;  4) ассигнования из бюджета.  **2) Бесплатный внешний источник финансирования – это…**  1) самофинансирование;  2) кредитование;  3) кредиторская задолженность;  4) дебиторская задолженность.  **3) Залог недвижимого имущества для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику называют:**  1) ипотека;  2) закладная;  3) траст;  4) трансферт.  **4) Основными источниками финансирования предприятия являются все нижеперечисленные пункты, кроме:**  1) амортизационные исчисления;  2) себестоимость;  3) заемные средства;  4) прибыль.  **5) … представляет собой основанное на договоре владение и использование имущественным комплексом:**  1) аренда;  2) траст;  3) лизинг;  4) селенг.  **6) Этот фонд предназначен для развития производства и образуется за счет прибыли остающейся в распоряжении предприятия:**  1) амортизационный фонд;  2) фонд потребления;  3) фонд накопления;  4) добавочный капитал.  **7) Учет векселя – это…**  1) покупка векселя до срока платежа по нему;  2) покупка векселя после срока платежа по нему;  3) передача векселя другому юридическому лицу;  4) нет правильного варианта ответа.  **8) При заключении кредитного договора обязательно проводится…**  1) оценка кредитоспособности заемщика;  2) инвентаризация имущества заемщика;  3) полная аудиторская проверка заемщика;  4) все вышеперечисленное.  **9) К принципам кредитования относится…**  1) платность;  2) плановость;  3) прибыльность;  4) ликвидность.  **10) Отношения по поводу коммерческого кредита возникают…**  1) только между хозяйствующими субъектами;  2) между хозяйствующими субъектами и КБ;  3) только между коммерческими банками;  4) между хозяйствующими субъектами и физическими лицами.  **11) Инвестирование средств целесообразно в случае…**  1) получение больше чистой прибыли, чем от хранения денег в банке;  2) когда темпы роста инфляции превышают рентабельность инвестиций;  3)чистый приведенный эффект меньше нуля;  4) чистый приведенный эффект равен нуля.  **12) Наращивание капитала – это…**  1) процесс движения денежного потока от настоящего к будущему;  2) процесс перераспределения денежных потоков;  3) процесс движения денежного потока от будущего к настоящему;  4) нет правильного варианта ответа.  **13) Краткосрочные кредиты чаще всего используются для…**  1) выплаты зарплаты;  2) покупки оборудования;  3) строительства зданий;  4) финансирования научных программ.  **14) Ссудный капитал – это…**  1) денежный капитал, приносящий собственнику доход в форме процента;  2) безвозмездно переданные средства;  3) совокупность кредитных операций;  4) денежный капитал, переданный на краткосрочный период.  **15) Источником уплаты процентов служит…**  1) прибавочный продукт;  2) ссудный капитал;  3) централизованные денежные фонды;  4) денежные фонды предприятия. | |
| **Ключи:** 1) 4.2) 3.3) 1.4) 2.5) 1.6) 3.7) 1.8) 1.9) 1.10) 1.11) 1.12) 1.13) 1.14) 1.15) 1 | |

*Тема семинара 5:* **Роль бизнес-плана в получении финансирования**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о роли бизнес-планирования   
в предпринимательской деятельности.

*Теоретические задачи:*

– определение целей и задач бизнес-планирования;

– знакомство со стандартами и методиками бизнес-планирования;

– знакомство с методами разработки отдельных разделов бизнес-плана.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков разработки бизнес-плана.

*Компетенции:*

К11. Уметь анализировать условия кредитования (пакет документов, срок, необходимость поручителей, величина процентной ставки и т. д.).

К12. Уметь сравнивать разные кредитные предложения банков на основе полной стоимости кредита, надежности банка и других факторов.

Ф12. Уметь оптимизировать структуру источников формирования финансовых ресурсов.

Ф15. Уметь определять величину потребности в денежных средствах и материальных ресурсах для осуществления предпринимательской деятельности.

О20. Уметь принимать решения, основанные на сборе и анализе финансовой информации.

О23. Осознавать ответственность за собственные финансовые решения.

О34. Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении.

Р7. Уметь сравнивать различные виды страховых продуктов и делать выбор на основе жизненных и предпринимательских целей.

Р10. Уметь соотносить риски и выгоды при выборе финансовых продуктов и услуг.

Р11. Уметь оценивать степень надежности финансовой организации.

Д5. Быть способным обосновывать решения о выборе источников финансирования.

Д9. Принимать финансовые решения на основе сравнения и анализа краткосрочных и долгосрочных предпринимательских стратегий.

З6. Уметь читать договор с финансовой организацией.

З7. Уметь составить жалобу.

З10. Проявлять активность в отстаивании своих прав.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Бизнес-план, структура бизнес-плана, бизнес-идея, план маркетинга, финансовый план, дисконтирование денежных потоков, срок окупаемости инвестиций, точка безубыточности, риск, внутренняя норма доходности.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | Сайт обучения | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично | | | Регистрируются | | |
| Уважаемая аудитория, на предыдущих занятиях, проводимых в рамках нашего проекта, вы познакомились с некоторыми вопросами организация, планирования и осуществления предпринимательской деятельности | | | Слушают | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Сообщение темы занятия** | 1 мин. | Веб-связь | | Компьютер,  Интернет | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| Реализация любой бизнес-идеи требует соответствующего финансирования. Настоящее занятие будет посвящено изучению роли бизнес-плана в формировании и управлении финансовыми ресурсами предприятия, также в ходе обучения будут затронуты вопросы практического характера, связанные с получением навыков составления бизнес-плана.(СЛАЙД 1) | | | Слушают, конспектируют | | |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование.  Из предложенных на каждый вопрос вариантов ответа вам предлагается выбрать правильный. По некоторым вопросам правильных ответов может быть два | | | Выполняют тестовое задание | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Объяснение нового материала** | 150 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | |
| **Слайд 1.** Сегодня любая кредитная организация требует от предпринимателя, желающего получить финансирование на создание или развитие бизнеса, обоснования реализуемости проекта и прибыльности финансовых вложений. Формой такого обоснования служит бизнес-план | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 2.** Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализируются проблемы, с которыми может столкнуться фирма, а также определяются способы решения этих проблем.  Каждых из вас наверняка слышал о таком документе, а может быть, даже его составлял. При этом большинство видят роль бизнес-плана очень узко, понимая его необходимость только в случае запроса кредитных средств. На самом деле назначение бизнес-плана как документа и роль бизнес-планирования как процесса намного шире. Так, например, бизнес-планирование может стать эффективным инструментом внутрифирменного управления и контроля деятельности предприятия | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 3.** В качестве внешнего документа бизнес-план может решить задачи по расширению бизнес-контактов с партнерами, потенциальными инвесторами, возможными спонсорами, а также предприятиями и организациями, с которыми предполагается осуществлять кооперирование деятельности | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 4.** Несмотря на множественность задач, которые могут быть решены с помощью данного инструмента, основное назначение бизнес-плана –показать инвестору, каким образом его деньги (или иные ресурсы) превратятся для него в еще большие деньги: инвестор должен увидеть прибыль не после, а до того, как истратит деньги на предлагаемый проект.  Обратите внимание на рисунок, представленный на слайде. Здесь наглядно показаны основная идея бизнес-планирования и те элементы, взаимосвязь которых должна быть наглядно и четко прописана в бизнес-плане, а именно: *идея предпринимателя + деньги инвестора → продукт ↔ рынок → деньги предпринимателя + деньги инвестора* | | | Конспектирование и анализ рисунка, представленного на слайде | | |
| **Слайд 5.** Одна из основных проблем, с которой, как правило, сталкивается любой, кто предпринимает попытку написать бизнес-план, – это отсутствие единой, унифицированной методики или формы его составления.  Можно говорить о трех группах методик или, другими словами, стандартов бизнес-планирования:   * международные, * государственные * корпоративные.   Подробная информация о них представлена в лекции, которая размещена на нашем сайте. Обращаю ваше особе внимание на группу корпоративных методик. Это те специфические требования, которые предъявляются сегодня в каждом банке или инвестиционном фонде для получения финансирования.  Если же Вы намерены написать бизнес-план для получения гранта в рамках реализации какой-либо программы поддержки малого бизнеса на уровне, например, Вашего региона, необходимо обратить внимание на те требования, которые разработаны во многих субъектах РФ.  Таким образом, прежде чем составлять бизнес-план выясните, в каком виде и какого содержания документ хочет получить от вас инвестор.  Хотелось бы отметить, что все методики бизнес-планирования имеют, несмотря на различия, «общее ядро», куда входит:   * маркетинг-план; * финансовый план; * система производства.   Они органично взаимосвязаны с организационным планом и стратегией инвестирования с просчетом прогнозируемых рисков.  Именно эти основополагающие ключевые разделы и заложили фундамент стандартов формирования бизнес-планов. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 6.** Сегодня, изучая методику написания основных разделов бизнес-плана, мы с вами будем опираться на ту структуру, которая прописана в приказе Минэкономразвития России. На слайде представлена эта структура с учетом рекомендуемой последовательности входящих в нее разделов. | | | Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 7.** Обращаю ваше внимание на то, что последовательность представления информации в бизнес-плане и последовательность разработки бизнес-плана отличаются. Как правило, первые разделы бизнес-плана разрабатываются после того, когда подготовлена информация по всем остальным. Кроме этого, в процесс бизнес-планирования входит также сбор необходимой информации, ее отбор и систематизация.  Первые этапы разработки бизнес-плана, связанные со сбором информации и описанием бизнес-идеи и рынка сбыта продукции, являются, по оценкам многих предпринимателей, одними из самых проблематичных. Некоторые инвесторы не предъявляются жестких требований к этим разделом, другие же, наоборот, уделяют особое внимание именно им. В любом случае даже самые впечатляющие цифры, которые вы представите в финансовой части бизнес-плана, не будут иметь никакого значения в глазах инвестора, если сама идея бизнеса будет выглядеть сомнительно. | | | Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 8.** На что следует обратить внимание при описании бизнеса (продукции, услуг):   1. Суть вашей бизнес-идеи. Здесь имеет смысл указать: это открытие нового предприятия, или модернизация уже существующего, или диверсификация бизнеса? При этом желательно подробно описать, что планируется производить или какую услугу оказывать, для какой группы потребителей, на каком рынке сбыта и т. д. 2. Какой товар планируется производить или какую услугу оказывать? Нужно подробно описать продукцию или услугу: какие потребности удовлетворяются, каковы показатели качества, какое планируется внешнее оформление, чем отличается данный товар или услугу от аналогичных, представленных на рынке конкурентами и т. д. 3. Следует указать на каком этапе находиться реализация вашего проекта (исследовательский, организационный, может, вы уже провели переговоры с партнерами, заключили соглашения о намерениях и т.д.) 4. Перечислить документы, которые нужно получить (или которые уже получены) для реализации проекта 5. И еще очень важный момент: каковы конкурентные преимущества данного бизнес-проекта.   В результате у инвестора должно сложиться четкое понимание того, что бизнес будет успешно развиваться, а вложенные средства принесут прибыль и позволят, например, вовремя вернуть кредит. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 9.** Слабое знание рынка является одной из основных причин неудачи многих коммерческих проектов. Бизнес-планы чаще всего составляются с точки зрения производителя, при этом подразумевается, что клиент будет покупать продукцию предприятия.  Как составить раздел бизнес-плана, посвященный оценке рынка сбыта? Структурно данный раздел можно разделить на три части (или три блока вопросов):   1. Описание рынка. 2. Характеристика потенциальных потребителей. 3. Описание конкурентов.   Написание данного раздела невозможно без предварительного сбора информации о рынке. Существуют различные методы анализа рынка, с которыми вы подробнее знакомились ранее. Мне бы хотелось подробнее остановиться на том, как количественно можно оценить емкость рынка.  Начнем с того, что это такое и зачем необходима данная информация.  Емкость рынка – это потенциально возможный объем продаж конкретного товара (услуги) на рынке за определенный период. Зачем необходимо оценивать емкость рынка?  *Например:* Вы планируете открыть частный детский сад. В районе проживают 480 детей соответствующего возраста, 25% родителей готовы отдать своих детей в частные детские сады. Т. е. потенциальная емкость рынка составляет 120 мест. На территории района действует два подобных учреждения, рассчитанных в общей сложности на 100 детей. Таким образом, спрос не удовлетворен на 20 мест. Запланировать в данном случае открытие нового детского сада, например, на 50 мест, нецелесообразно, т. к. в данном случае проект не принесет желаемого дохода. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 10.** Еще один пример для расчета емкости рынка представлен на слайде. Я предлагаю Вам сейчас попробовать определить самостоятельно объем неудовлетворенного спроса на рынке автомоек с учетом следующих условий (5 мин.). | | | Изучают, конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 11.** Пример *расчета емкости рынка автомоек (объяснение способа расчета емкости рынка).*  В данном случае если планируется открытие 1 автомойки, например, на 3 поста, можно утверждать, ее услуги будут востребованы и потенциальный годовой доход при 80% загрузке мощности составит 5,4 млн. руб. (43,2 / 8 = 5,4 млн. руб.) | | |
| **Слайд 12.** Важным этапом оценки рынка является анализ конкурентов и определение сильных и слабых сторон деятельности, например, открываемого предприятия с точки зрения возможностей ведения конкурентной борьбы.  В теории рассматривается множество методик анализа конкурентного окружения, большинство из которых требуют специальных знаний.  Мы с вами рассмотрим одну из несложных с точки зрения применения методик, которая основана на простом сравнение конкурентов по факторам конкурентоспособности. Пример данного анализа представлен на слайде.  Обратите внимание на выбранные факторы для сравнения. Для предприятий различных сфер деятельности они будут отличаться. Для производственных предприятий можно отдельно оценить конкурентоспособность товара и предприятия.  В нашем примере преимуществами открываемого предприятия будут:   * *Уровень цен – ниже среднего* * *Дополнительная услуга – выезд специалиста на дом* * *Скидка 10%* | | | Изучают, конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 13.** Определение сильных и слабых сторон в деятельности нового предприятия (нового направления развития бизнеса) необходимо для грамотного составления плана маркетинга, который является одним из ключевых разделов бизнес-плана. На слайде в сжатом виде представлена рекомендуемая структура данного раздела. Подробнее с методами ценообразования и другими маркетинговыми аспектами деятельности Вы уже знакомились в рамках одной из предыдущих тем нашего курса. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 14.** Поэтому я Вам просто для примера покажу как может выглядеть план маркетинга. На слайде представлен один из возможных вариантов, где при ценообразовании используется метод среднерыночных цен, т.е. для расчетов берется тот уровень цен, по которому данная услуга реализуется на рынке города. Для стимулирования продаж планируется предоставлять скидки. Однако целесообразно было бы здесь указать размер скидок и основание их предоставления.  Также Вы видите, как может быть спланирована рекламная кампания.  Если есть вопросы по первой части нашего занятия, готова на них ответить. Если нет, перейдем к изучению структуры и подходов к разработке написанию следующих разделов бизнес-плана. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Задают вопросы | | |
| **Слайд 15.** Производственный раздел бизнес-плана разрабатывается только для производственных предприятий и в отношении тех бизнес-проектов, в рамках которых предполагается оказание услуг. Для других, например, торговых направлений деятельности, информацию о закупке необходимого оборудования и планировании численности персонала можно включить в следующий, организационный раздел бизнес-плана.  Структура производственного плана может быть разной, но в обязательном порядке здесь необходимо представить информацию по вопросам:   1. Технические и организационные требования к производству с указанием требуемой производственной мощности, перечня необходимого оборудования и особенностей технологического процесса. 2. Описание производства и планирование затрат | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 16.** Удобнее информацию по данному разделу представлять в табличной форме. Пример таблицы по планированию оборудования представлен на слайде. Обратите внимание на последний столбец, в котором необходимо указать поставщиков оборудования и их контакты. Многие инвесторы при рассмотрении бизнес-плана обращают на это особе внимание.  Если вам требуется закупка какого-то сложного технологического оборудования, будет целесообразно представить в данном разделе обоснование вашего выбора в пользу того или иного поставщика. Тем самым вы сможете показать инвестору серьезность своих намерений. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 17.** Для установления минимальной цены реализации, планирования прибыли и оценки эффективности бизнес-проекта необходимо определить затраты вашего предприятия в расчете на единицу планируемого выпуска продукции, т. е. рассчитать себестоимость 1 ед. продукции. В экономике этот процесс называется калькулированием затрат.  На слайде представлен пример калькуляции затрат и расчета себестоимости продукции. Часть затрат определяется в абсолютном выражении, например, затраты на сырье, материалы, топливо и электроэнергию, а также расходы, связанные с оплатой труда основных производственных рабочих. Другие затраты даны в процентах к фонду заработной платы и производственной себестоимости. Это так называемые косвенные затраты. Поэтому сначала необходимо рассчитать в абсолютном выражении косвенные расходы, далее определить полную себестоимость 1000 ед. продукции, сложив все суммы затрат. Себестоимость единицы продукции вы сможете получить, разделив полную себестоимость на объем производства, т. е. на 1000 ед. продукции.  В таблице на слайде даны суммы затрат в расчете на определенное количество производимой продукции. Поэтому, прежде чем планировать расходы, необходимо спрогнозировать возможный объем производства и, соответственно, объем доходов вашего предприятия в рамках данного бизнес-плана. | | | Слушают. Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 18.** При разработке бизнес-плана производственного предприятия объем производства и реализации продукции определяется, как правило, исходя из производственной мощности предприятия. Однако при этом необходимо учитывать, насколько насыщен рынок данной продукцией, какой уровень конкуренции на рынке и т. д. Анализ рыночной ситуации позволит оценить возможности реализации запланированного объема производства продукции. Пример такого сочетания был рассмотрен нами сегодня при расчете емкости рынка автомоек.  На слайде представлены исходные данные для определения плановых объемов производства и реализации продукции на примере пчеловодческого хозяйства. В данном случае основным критерием планирования будет выступать как раз мощность предприятия, а именно количество пчелосемей (20) и их возможности производства (40 тонн меда с 1 семьи за сезон). | | | Слушают. Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 19.** Результаты расчетов удобнее представить в табличной форме, как это показано на слайде.  Зная среднюю цену реализации продукции на рынке, можно спланировать выручку предприятия. Обратите внимание: в данном примере цена не является расчетной величиной. Поэтому ваша задача при составлении бизнес-плана показать, что при данном уровне рыночных цен затраты предприятия не будут превышать его доходов, что позволит компании получить прибыль. Именно это является важным для инвестора. | | | Слушают. Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 20.** Следующим разделом бизнес-плана является организационный план. Его структура может выглядеть так, как это показано на слайде. Если Вы открываете новое предприятие, то необходимо указать его организационно-правовую форму, место регистрации, юридический адрес, если речь идет о создании предприятия с образованием юридического лица. Важным пунктом организационного раздела является организационная структура предприятия, однако представление ее в виде схемы будет актуальным только для компаний с большим числом подразделений.  Также в организационном разделе бизнес-плана прописывается календарный план реализации проекта и план по персоналу, на разработке которого мне бы хотелось остановиться подробнее.  Существенными затратами любого предприятия являются расходы на оплату труда. Предприниматели, как правило, подходят к определению численности персонала интуитивно, пользуясь методом проб и ошибок. В результате затраты на персонал становятся одной из самых неэффективных трат предприятия.  В организационном разделе бизнес-плана следует указать требуемую численность персонала. Сделать это необходимо обоснованно. План по персоналу является не единственным в организационном разделе, но одним из существенных. Рекомендуемая структура организационного плана представлена на слайде.  Каким же образом следует подходить к планированию численности персонала? В лекции на сайте эта информация дана подробно, в рамках сегодняшнего занятия остановимся на методах планирования численности основного персонала. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 21.** Для этого есть несколько способов, два из которых представлены на слайде.  Для производственного предприятия целесообразно определять необходимое число работников исходя из планового объема работ с учетом нормы выработки и полезного фонда рабочего времени. Нормы выработки в ряде отраслей разработаны и применяются на отраслевом уровне, для других сфер нормы могут быть определены экспертным путем.  Нужно понимать, что норма выработки – это то количество продукции, которое может/должно быть произведено 1 работником в единицу времени (за час, в смену, за месяц и т. д.). Норму выработки можно определить как величину, обратную трудоемкости. Т. е. если известно, что на изготовление 1 единицы продукции требуется 20 минут затрат времени работника, следовательно норма выработки будет равна 3 единицам продукции в час.  Фонд полезного времени работы – это количество дней (часов) в год за вычетом выходных дней, праздников и дней отпуска. На слайде представлен пример расчета данной величины  Для торгового предприятия планирование численности торгово-оперативного (основного) персонала осуществляется по числу рабочих мест и с учетом времени работы магазина. Обратите внимание: при расчете явочной численности в качестве расчетного периода принимается одна неделя, т. к. единственным установленным законодательством нормативом временем работы является 40 часов в неделю. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 22.** Предлагаю на примере рассмотреть способ планирования торгово-оперативных работников по числу рабочих мест. Исходные данные для расчета представлены на слайде. Попробуйте самостоятельно определить необходимое число работников магазина. У вас есть для этого 5-7 минут. | | | Записывают исходные данные для расчета.  Рассчитывают численность работников самостоятельно | | |
| **Слайд 23.** Предлагаю сверить результаты расчетов с данными слайда.  Сначала определяется фонд рабочего времени (нормативный и полезный). Обратите внимание: при расчете полезного фонда были запланированы возможные потери времени в связи с неявками работников по уважительным причинам, например, по болезни.  Далее определяется явочная численность по рассмотренной ранее формуле отдельно по каждой группе работников. Обратите внимание: время работы магазина учитывается в расчете на неделю, т. к. норматив работы 1 сотрудника по законодательству, как уже отмечалось ранее, – 40 часов в неделю.  В итоге рассчитывается необходимая численность персонала по группам работников.  Применение данной методики расчета не только даст вам возможность сделать обоснованный расчет и спланировать оптимальные расходы на персонал, но и позволит соблюсти требования трудового законодательства. | | | Сверяют результаты расчетов с данными, представленными на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 24.** В данном случае план по персоналу можно представить в виде таблицы так, как это показано на слайде.  Обратите внимание: численность административно-управленческих и вспомогательных работников определяется исходя их числа основного персонала и необходимых функциональных областей.  Не забудьте также, что при составлении плана по персоналу и расчете затрат фонд оплаты труда определяется с учетом налогов (страховых взносов), что предусмотрено налоговым законодательством РФ.  Необходимо также помнить, что сумма заработной платы работников должна быть не ниже установленного минимума как по РФ, так и по региону. Например, в Волгоградской области с 2010 года действует региональное соглашение о минимальной заработной плате работников внебюджетного сектора, согласно которому размер минимальной заработной платы должен составлять 1,2 от прожиточного минимума по региону. Так, с 18.02.2015г. размер минимальной заработной платы работников внебюджетного сектора экономики Волгоградской области составляет **10 237 руб. 20 коп.** (8 531 руб. × 1,2). | | | Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 25.** Перейдем к рассмотрению финансового раздела бизнес-плана, который является одним из основных при решении задачи получения финансовых средств для развития бизнеса.  Структура финансового раздела зависит от общей стоимости проекта, его длительности, требований, которые предъявляет инвестор (например, банк при выдаче кредита для развития бизнеса). Однако логику данного раздела можно выстроить по трем основным вопросам:   1. Источники финансирования. 2. Планируемые доходы, расходы и прибыль. 3. Оценка эффективности бизнес-проекта (инвестиций).   В отношении источников финансирования в бизнес-плане необходимо их перечислить с указанием конкретных сумм. Удобнее это сделать в форме таблицы, например, как это показано на слайде.  Как показывает практика, наличие собственных средств для реализации бизнес-проекта является для инвестора фактором, который учитывается в виде плюса при принятии решения об инвестировании того или иного проекта. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 26.** Как правило, при составлении бизнес-плана предприниматели испытывают трудности с прогнозированием объемов продаж. Многие из них указывают желаемые объемы, не указывая объективного обоснования.  Сегодня разработано достаточное количество методик, с помощью которых можно грамотно спланировать объемы реализации. Одну из таких методик, а именно планирование на основе производственной мощности, мы уже рассмотрели. Ее можно применять не только для производственного предприятия, но и, например, для компании, оказывающей услуги.  Также можно рассмотреть возможности применения других методик планирования объемов продаж, а именно:   1. *Метод экспертных оценок*, т. е. изучение мнений специалистов предприятий-изготовителей, покупателей аналогичной продукции о возможных объемах реализации за период. 2. *Метод экстраполяции* – распространение тенденций, сложившихся в прошлом, на будущее, т. е., например, выручка в следующем периоде планируется на уровне предыдущего, увеличенного на определенный процент. Однако данная методика является неэффективной в случае нестабильного спроса на продукцию предприятия. Также ее невозможно применить для только создаваемого бизнеса. 3. *Метод доли рынка предприятия* – в основе данные о среднегодовых темпах роста емкости целевого рынка в прошедшем периоде и планируемой доли предприятия в общем объеме продаж. 4. *На основе показателей прибыли и рентабельности, необходимых фирме.* Такой расчет использует понятие «точка безубыточности», которая характеризует пограничный, т. е. нулевой по прибыльности объем работы. Данный метод целесообразно применять при планировании объемов реализации на рынке с высокой емкостью, т. е. где наблюдается высокий уровень спроса. Например, на рынке продуктов питания.   Для применения последней методики необходимо рассчитать все затраты предприятия по реализации данного проекта и разделить их на две группы: постоянные и переменные. Точку безубыточности можно определить с применением одной из формул, представленных на сайте.  Сегодня также можно воспользоваться одним из онлайн-сервисов расчета точки безубыточности, которые широко представлены в Интернете. Ссылки на некоторые из сервисов даны в соответствующей лекции. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 27.** При планировании расходов по реализации бизнес-проекта, все их целесообразно разделить на 3 группы:  – единовременные, связанные с «запуском» проекта, т. е., например, любые капитальные вложения на приобретение оборудования, проведение строительных и ремонтных работ, оформление необходимой документации и т. д.;  – постоянные, объем которых не зависит от объемов производства и реализации (их перечень также представлен на слайде);  – и переменные, которые находятся в прямой зависимости от объемов производства, поэтому иногда их называют прямыми затратами. Для производственного предприятия планирования данной группы затрат осуществляется при составлении калькуляции затраты в производственном разделе бизнес-плана. Для бизнес-проектов в сфере торговли переменные затраты – это денежные расходы на приобретение товаров для продажи. Их величину в данном случае можно рассчитать с учетом спланированных объемов реализации по формуле, представленной на слайде. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 28.** В качестве примера представления в бизнес-плане информации о планируемых расходах на сайте показана таблица с данными по постоянным и единовременным расходам торгового предприятия. | | | Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 29.** Суммарные плановые расходы, связанные с реализацией бизнес-проекта, также можно представить в виде таблицы. Особенно это актуально для проектов, которые имеют сезонный характер реализации продукции, по которым планируется постепенное наращивание объемов производства и реализации продукции.  На слайде представлен пример по такому проекту.  Обратите внимание: здесь в первой год работы происходит постепенное наращивание объемов реализации, пропорционально меняются переменные расходы предприятия. Единовременные затраты также учитываются не в один месяц. Часть из них, связанные с проведением ремонтных работ, закупкой необходимого оборудования и изготовлением вывески (слайд 28), учитываются в 1-м месяце, когда магазин еще не был открыт и, соответственно, не были запланированы выручка и переменные затраты. С открытием магазина предусмотрены единовременные расходы, связанные с созданием товарного запаса, т. е. закупкой первоначальной партии товаров, предусмотренных для реализации.  По данной таблице мы можем также сделать вывод о том, что уже в течение первого года реализации данного бизнес-проекта предприниматель сможет окупить все затраты, вложенные в него: сумма выручки по итогам года незначительно превышает суммарные затраты. Таким образом, уже на данном этапе можно сказать, что срок окупаемости по проекту составляет 1 год.  В последнем столбце таблицы рассчитана также прибыль предприятия по каждому месяцу первого года работы. Прибыль – это разница между доходами и суммарными расходами предприятия. Обратите внимание: в течение первых 5 месяцев сумма прибыли получилась отрицательной, т. е. деятельность предприятия была убыточной. Это связано с двумя причинами:  – во-первых, в расчетах были учтены суммы единовременных затрат, без которых невозможна реализация любого бизнес-проекта;  – во-вторых, в данном примере предусмотрено постепенное наращивание объемов реализации, что связано с вхождением предприятия на рынок и, соответственно, невысоким уровнем спроса со стороны покупателей. Поэтому суммы выручки в первые месяцы ниже суммарных затрат. | | | Конспектируют и анализируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 30.** Важным разделом финансового плана является оценка экономической эффективности проекта. По итогам прохождения этапа оценки инвестиционного проекта делается вывод о прибыльности и безопасности вложения в него денежных средств.  Я предлагаю рассмотреть вопросы оценки эффективности инвестиций в два этапа:   1. Необходимость и способы учета фактора времени при проведении финансовых операций. 2. Рассмотреть показатели, с помощью которых может быть проведена оценка эффективности инвестиций.   Прежде чем говорить об экономической эффективности бизнес-проекта, важно сформировать понимание того, что деньги вкладываемые и получаемые в разные периоды времени имеют разную ценность!!! Если вы предложите инвестору вложить 1 млн руб. в ваш проект и покажите, что через 5 лет он сможет вернуть свои деньги, получив дополнительно еще 0,5 млн. руб., это не значит, что данный проект позволит инвестору увеличить его капитал, т. к. 1,5 млн. руб. через 5 лет практически равны по ценности сегодняшнему миллиону с учетом существующей на данный момент скорости изменения стоимости денег в текущей экономике России.  Даже если вернуться к только что рассмотренному нами примеру по торговому предприятию (слайд 29), где мы сделали вывод о том, что проект окупится за 1 год, введя фактор времени срок окупаемости увеличится, т. к. ценность денег, которые мы получим через год, меньше ценности аналогичной суммы денег на данный момент.  Как же учесть фактор времени при проведении плановых расчетов, особенно это актуально для долгосрочных проектов?  Для этого рекомендуется применять метод дисконтирования, т. е. приведение стоимости разновременных денежных потоков к определенному моменту времени.  На слайде представлены 2 формулы, с помощью которых мы можем найти стоимость будущей суммы денег на сегодняшний день и стоимость сегодняшней суммы в будущем.  Процентная ставка, применяемая в данных формулах, называется также «ставкой дисконтирования». Этот параметр отражает скорость изменения стоимости денег в текущей экономике. Он применяется равным:   * либо проценту по банковским депозитам; * либо проценту по безрисковым долгосрочным государственным облигациям; * либо ставке рефинансирования (в РФ на сегодняшний день ставка рефинансирования составляет 8,25%. Для сравнения на слайде представлена информация по размеру ставки рефинансирования в других странах).   Для расчета инвестиционных проектов этот параметр может приниматься равным планируемой доходности инвестиционного проекта. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 31.** Для показа того, как метод дисконтирования может быть применен на практике, предлагают рассмотреть небольшой пример. Вы сдаете в аренду имущество сроком на 3 года (срок прописан в договоре). Стоимость аренды – 100 тыс. руб. в год с условием предоплаты за год. Арендатор предлагает вам заплатить сразу за 3 года вперед при условии предоставления скидки в размере 10%, т. е. 30 тыс. руб. Выгодно это предложения для вас или нет?  Для ответа на данный вопрос предлагаю вам с применением формулы дисконтирования рассчитать сегодняшнюю стоимость тех денег (суммы арендной платы), которые вы получите от арендатора через год в качестве предоплаты за 2-й год аренды и через 2 года – в качестве предоплаты за 3-ий год. Для расчета возьмите ставку дисконтирования примерно на уровне ставки рефинансирования (9%).  У вас на расчет есть 5 минут. | | | Записывают условие, решают самостоятельно задачу (5 минут) | | |
| **Слайд 32.** Давайте сверим получившиеся результаты (щелчок на слайде). Итак, первые 100 тыс. руб. вы получаете сегодня, поэтому данную сумму дисконтировать не нужно. Вторые 100 тыс. руб. будут через год иметь меньшую ценность, как и через 2 года последние 100 тыс. руб. Сложив продисконтированные суммы по каждому платежу, у нас получилась сумма 275,8 тыс. руб. Таким образом, можно сделать вывод, что принять предложение арендатора и получить сразу 270 тыс. руб., учитывая возможность рисков в течение предстоящих 3 лет, будет выгодно. | | | Отвечают.  Сверяют результаты расчетов с данными, представленными на слайде | | |
| **Слайд 33.** При написании бизнес-плана учесть фактор времени можно, проведя расчеты доходов и расходов (т. е. поступлений и выплат) в таблице, форма которой представлена на слайде.  Такую таблицу удобно заполнять в Excel. На слайде вы можете увидеть как форму таблицы, так и те формулы, которые используются для расчетов.  Пустые ячейки заполняются данными по доходам и расходам предприятия, которые уже к этому моменту должны быть рассчитаны. Исключением является ячейка В11 (выделена желтым цветом), которая остается пустой.  Обратите также внимание на строку 13. Здесь указывается ставка дисконтирования. В таблице на слайде в качестве расчетной взят размер ставки, равный ставке рефинансирования. Если вы будете применять другой процент, нужно будет внести соответствующие изменения в таблицу.  В примере на слайде в качестве расчетного периода взят 1 месяц, однако можно использовать любой период для проведения подобных расчетов. Особенно это целесообразно в отношении долгосрочных проектов. | | | Знакомятся с таблицей, конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 34.** Далее я предлагаю рассмотреть показатели, с помощью которых можно оценить эффективность инвестиций.  Первый показатель – это чистая приведенная стоимость (NPV, Net Present Value), определяется вычитанием суммы первоначальных инвестиций из приведенной (текущей) стоимости денег, которые вы получите в будущем. Обратите внимание: у эффективных проектов чистая приведенная стоимость является положительной величиной.  На слайде приведен пример расчета данного показателя. Известны суммы капитальных вложений и планируемого дохода по проекту, срок реализации которого составляет 2 года. Для определения чистой приведенной стоимости необходимо сначала продисконтировать плановый доход с применением соответствующей ставки, а затем найти разницу между полученной суммой дохода и первоначальными капитальными затратами.  В данном случае получилась положительная величина, поэтому данный проект можно признать эффективным. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 35.** Еще одним показателем, используемым для оценки эффективности инвестиционных проектов, является внутренняя норма рентабельности. Этот показатель определяется как ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость = 0, т. е. дисконтированные доходы равны сумме первоначальных инвестиций. В данном случае проект считается нейтральным, неубыточным и неприбыльным. Для расчета этого показателя можно использовать редактор Excel, где есть соответствующая функция, или подбирать значения случайным образом.  И наконец, третий показатель – это срок окупаемости, на который обращают особое внимание при принятии решения о выделении денежных средств на тот или иной проект.  Это период времени, в течение которого предприятие сможет окупить все первоначальные инвестиции, вложенные в бизнес-проект, т. е. приток денег по проекту сравняется с оттоком (первоначальными инвестициями). С учетом фактора времени необходимо брать дисконтированные денежные потоки.  Дисконтированный срок окупаемости можно рассчитать по формуле, которая показана на слайде.  Также в таблице показаны примеры окупаемости проектов. Чтобы определить период окупаемости, нужно сравнить первоначальные инвестиции с суммами годовых денежных потоков. Тот год, когда сумма денежных потоков превысит размер первоначальных инвестиций, является годом окупаемости данного бизнес-проекта. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Слайд 36.** После проведения всех необходимых расчетов в бизнес-плане прописываются возможные риски проекта с описанием способов их минимизации, которые будет использовать предприниматель. Подробно об этом написано в лекции по данной теме, поэтому сейчас я на этом останавливаться не буду.  Заключительным этапом процесса бизнес-планирования является оформление плана. Поэтому хотелось бы обратить ваше внимание на резюме, которое пишется в любом бизнес-плане.  Раздел «Резюме» располагается сразу после титульного листа и листа содержания. Однако его грамотное написание возможно только после проведения всех расчетов.  Главная задача, которую решает предприниматель в резюме, – заинтересовать инвестора данным проектом, показав каким образом деньги или ресурсы инвестора превратятся для него в еще большие деньги.  Как показывает практика, запоминающееся резюме, в том числе, способствует принятию положительного решения по вопросу финансирования проекта.  Основные вопросы, которые рекомендуется отразить в резюме, прописаны в лекции и представлены на слайде. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде | | |
| **Слайд 37.** В заключение хотелось бы обратить Ваше внимание на ряд важных моментов:   1. Структура бизнес-плана и последовательность его разработки не совпадают, поэтому, прежде чем приступать к написанию документа, нужно иметь четкое представление о проекте, собрать максимально всю необходимую информацию, провести все расчеты и только потом приступать к оформлению самого бизнес-плана. 2. Перед составлением бизнес-плана нужно познакомиться с теми требованиями, которые предъявляет инвестор к его написанию (если речь идет о составлении бизнес-плана как внешнего документа). Цель бизнес-плана определяет его структуру. 3. При планировании финансовых операций, в том числе в рамках бизнес-планирования, и особенно по отношению к долгосрочным проектам, необходимо учитывать фактор времени и использовать метод дисконтирования для проведения всех необходимых расчетов. 4. Важной частью бизнес-плана является резюме, которое располагается в самом начале документа, но составляется только после того, как проведены все расчеты. Основная задача резюме – в сжатом виде показать инвестору выгодность вложения денег в данный проект. Прочитав резюме, инвестор должен заинтересоваться проектом и ознакомиться со всем документом. 5. При составлении бизнес-плана с целью получения финансирования важно не только грамотно подготовить документ, но и качественно его презентовать. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | **Средства** |
| **Заключительный**  **Выполнение тестовых заданий** | 20 мин. | Самостоятельная работа | | | Компьютер |
| **Действия преподавателя** | | | **Действия слушателей** | | |
| По итогам нашей сегодняшней работы предлагаю вам выполнить ряд заданий, по результам выполнения которых вы поймете, насколько поняли рассмотренный сегодня материал и какие пробелы еще остались в ваших знаниях по данной теме. | | | Решают самостоятельно задачи итогового контроля | | |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | |
| Разработать бизнес-план создания предприятия малого бизнеса с учетом рекомендаций, рассмотренных в ходе семинара. Примерная структура бизнес-плана и предлагаемые к заполнению таблицы представлены ниже.  1. РЕЗЮМЕ   * наименование проекта, краткая информация о продукте (услуге); * описание проекта, особо выделив, идет ли речь о начале работы "с нуля" или о расширении существующего дела (развитие ЛПХ и др.); * описание ситуации на рынке и в отрасли (обосновать возможности выхода на рынок); * долгосрочные и краткосрочные цели проекта: какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени; * общая стоимость проекта руб., в т.ч.: заемные средства – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.; собственные средства - руб. * ключевые экономические показатели эффективности проекта (прибыль, сроки окупаемости).   В заключении резюме необходимо указать основные факторы успеха открываемого предприятия (например, знания, умения и опыт работы физического лица, уникальность предоставляемой услуги на ме­стном рынке, экологичность продукции, наличие деловых связей и др.)  2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА (УСЛУГИ)  При составлении раздела рекомендуется ответить на следующие вопросы:   1. Какие товары (услуги) предлагаются фирмой, какую именно потребность он удовлетворяет 2. Наглядное изображение товара (фотография или рисунок). 3. Где и каким образом будет продаваться товар (оказываться услуга). 4. Насколько постоянен или изменчив спрос на товар (услугу), от чего зависит спрос. 5. Уровень цены и группа покупателей (целевая аудитория), которой товар (услуга) будет доступен. 6. Конкурентоспособность продукции (услуги), по каким параметрам превосходит конкурентов, по каким уступает им. Возможно использование таблицы 1.   Таблица 1 - Преимущества и недостатки предлагаемого фирмой товара  по сравнению с аналогичными товарами конкурентов   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Преимущества** | **Недостатки** | **Меры по преодолению недостатков** | |  |  |  | |  |  |  |  1. Наличие (необходимость получения) сертификата качества продукции; разрешений на деятельность 2. Каковы особенности упаковки товара (если она необходима).   3. АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА   1. *Характеристика рынка:* размеры рынка (местный, региональный, РФ); перспективы развития рынка; уровень цен на аналогичную продукцию; емкость рынка и предполагаемая доля. 2. *Характеристика потребителей продукции:* тип потребителя (розничные или оптовые покупатели, производители); их географическое расположение. 3. *Характеристика конкурентов:* перечень предприятий - основных конкурентов; их сильные и слабые стороны. Возможно использование таблицы 2.   Таблица 2 - Сравнительная характеристика конкурентов   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Критерии сравнения | Собственное  предприятие | Конкуренты | | | | 1 | 2 | 3 | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |   Возможными критериями для сравнения конкурентов могут быть:   * месторасположение предприятия и время работы (особенно данный фактор актуален для предприятий торговли и сферы услуг); * уровень цен и ценовая политика (гибкая, стабильная цена, используемые скидки); * ассортимент производимой продукции (реализуемого товара, оказываемых услуг); * дополнительные услуги (доставка товаров на дом, выезд на дом заказчика, послепродажное обслуживание и т.д.)   и др. в зависимости от специфики деятельности предприятия.  4. *Оценка потенциального объема продаж* (в натуральном и стоимостном выражении) - определить потенциальное количество потребителей товара (услуги) в первый год работы. Если объемы реализации товара (услуги) подвержены сезонным колебаниям, необходимо определить объем продаж по месяцам (по кварталам). Возможно заполнение таблицы 3.  Таблица 3 - Прогнозируемые объемы реализации в первый год деятельности   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Месяц первого года** | **Объем продаж (шт, кг, л)** | **Цена за единицу** | **Общая сумма** | | 1-й |  |  |  | | 2-й |  |  |  | | 3-й |  |  |  | | … |  |  |  | | **ИТОГО** |  |  |  |   4. ПЛАН СБЫТА  1. Ценообразование. Возможны следующие подходы к ценообразованию:   * высокое качество - высокая цена; * цена в зависимости от цен конкурентов; * низкие производственные издержки - низкая цена.   2. Схема распространения товаров (услуг). Возможны следующие схемы:   * реализация товаров на рынке (описать способ транспортировки и место хранения продукции); * реализация товаров с места производства (место хранения товаров); * выезд к заказчику на дом (для предприятий сферы услуг)   3. Методы стимулирования продаж (сбыта). Возможными методами стимулирования продаж могут быть:   * скидки (необходимо прописать условия предоставления скидок, например, индивидуальный подход, постоянным клиентам, в зависимости от объема покупки и т.д.); * предложение образцов продукции на пробу; * продажа в рассрочку или с отсрочкой платежа; * подарки и т.д.   4. Реклама. Здесь необходимо указать вид рекламы (объявления в СМИ, издание проспектов, вывески в магазинах, рассылка рекламных писем, визитки) и ее стоимость.  5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН  **Раздел готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством товаров.**  Первоначально необходимо указать:   1. Где будут изготавливаться товары (на базе имеющихся мощностей или вновь приобретаемых). 2. Месторасположение предприятия (необходимо определить, насколько удачно выбрано месторасположение предприятия исходя из близости к рынку, поставщикам, транспортным путям, доступности рабочей силы и т.д.).   Далее следует раскрыть:  ***I. Технологический процесс.***Здесь необходимо охарактеризовать все этапы процесса производства продукции (начиная от закупки сырья, оборудования и заканчивая способом сбыта товара), а также указать длительность производственного цикла.  ***II. Потребность в основных средствах***(имеющиеся в наличии и необходимые к приобретению). ***I***  ***II. Потребность в оборотных средствах***(сырье, материалы, комплектующие изделия и т.д.).  При описании средств, планируемых к приобретению необходимо указать поставщиков.  Возможно заполнение таблицы 4 (по II и III направлениям):  Таблица 4 - Потребность в основных и оборотных средствах   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Наименование** | **Кол-во** | **Цена за ед., руб.** | **Стоимость** | **Способ получения (поставщик)** | |  | *Основные средства:* | | | | | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  | |  | *Оборотные средства:* | | | | | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  | |  | **ИТОГО:** |  |  |  |  |   6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН (для производственных предприятий)   * Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности (ИП, ООО). * Место регистрации предприятия. * Время работы предприятия (для торговли и сферы услуг). * Открытие счета в банке (какой банк). * План по персоналу. * Кем будет осуществляться бухгалтерский и налоговый учет.   6а. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН (для предприятий торговли и сферы услуг)   * Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности (ИП, ООО). * Место регистрации предприятия. * Месторасположение предприятия (необходимо определить, насколько удачно выбрано месторасположение фирмы исходя из близости к потребителю, поставщикам и т.д.). * Время работы предприятия. * Открытие счета в банке (какой банк) * План по персоналу. * Кем будет осуществляться бухгалтерский и налоговый учет. * Характеристика оборудования и материалов, необходимых для осуществления деятельности. Возможно заполнение таблицы 5.   Таблица 5 - Потребность в оборудовании, технических средствах и материалах   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **Наименование** | **Тип или модель** | **Способ получения (поставщик)** | **Цена за ед,**  **руб.** | **Кол-во** | **Стоимость** | |  | *Оборудование:* |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  | *Материалы и комплектующие:* |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  | Всего |  |  |  |  |  |   7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН  **I. *Расчет денежных поступлений.*** Для наглядности данные оформляются в виде таблицы 6.  Таблица 6 - Источники финансирования   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **№ п/п** | **Наименование источника** | **Сумма, руб.** | | **1.** | Собственные средства |  | | **2.** | Привлеченные средства: |  | |  | заемные беспроцентные средства |  | |  | заемные процентные средства |  | | **3.** | Субсидия |  | |  |  |  | |  | ИТОГО |  |   ***II. Расчет издержек производства и реализации продукции (услуг).***  Все издержки (затраты) нужно разделить на постоянные и переменные.  ***III. Расчет единовременных затрат на организацию бизнеса.***  По итогам подразделов II и III составляется таблица 7.  Таблица 7 - Предполагаемые затраты предприятия в первый год деятельности   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Месяц первого года** | **Постоянные затраты, руб.** | **Переменные затраты, руб.** | **Общие затраты, руб.** | | 1-й | (\*) |  |  | | 2-й |  |  |  | | 3-й |  |  |  | | … |  |  |  | | **ИТОГО** |  |  |  |   *\*постоянные затраты первого месяца включают сумму единовременных затрат*  ***IV. Расходы по заемным средствам (субсидии)***  Таблица 8 - Расходы по субсидии   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **№п/п** | **Наименование расходов** | **Количество, единиц** | **Цена за 1 еди­ницу, руб.** | **Сумма, рублей** | **Примечание** | | Субсидия на организацию предпринимательской деятельности | | | | Указывается запрашиваемая сумма субсидии |  | | 1 |  |  |  |  |  | | 2 |  |  |  |  |  | | 3 |  |  |  |  |  | | 4 |  |  |  |  |  |   ***V.******План доходов и расходов на первый год работы.*** Необходимо заполнить две таблицы 9 и 10.  Таблица 9 - Предполагаемая валовая прибыль на первый год деятельности   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Месяц первого года** | **Затраты, руб.** | **Выручка, руб.** | **Прибыль, руб.** | | 1-й |  |  |  | | 2-й |  |  |  | | 3-й |  |  |  | | **…** |  |  |  | | **ИТОГО** |  |  |  |   Таблица 10 - Финансовый результат за первый год деятельности предприятия   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **№** | **Показатели** | **Сумма в первый год деятельности** | | 1. | Выручка от реализации продукции (услуг) |  | | 2. | Затраты на производство и реализацию |  | | 3. | Страховые взносы |  | | 4. | Доход |  | | 5. | Налоговые платежи |  | | 6. | Чистая прибыль |  |   8. АНАЛИЗ РИСКОВ  Цель раздела - определить риски и показать пути предотвращения тех рисков, с которыми может столкнуться будущий предприниматель в результате осуществления проекта.  Управление воздействием рисков начинается с объективного выявления основных рисков, с которы­ми сталкивается бизнес. Существует три основных типа рисков:   * технические риски * финансовые риски; * коммерческие риски Возможно заполнение таблицы 11.   Таблица 11 - Риски и меры по их предупреждению   |  |  | | --- | --- | | **Риски** | **Меры по предупреждению и уменьшению рисков** | | **Технические риски:** |  | |  |  | |  |  | |  |  | | **Финансовые риски:** |  | |  |  | |  |  | |  |  | | **Коммерческие риски:** |  | |  |  | |  |  | |  |  | | | | | | |
| **Вопросы входного тестирования** | | | | | |
| **1) Что такое бизнес-план?**   1. Необходимый документ для получения денежных средств или получения льгот. 2. Рабочий инструмент, позволяющий исследовать и оценить любое конкретное направление и перспективы деятельности. 3. Предприятия или фирмы на определенном рынке в сложившихся организационно-экономических условиях. 4. Развернутое обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект (п. 1).   **2) Выберите из нижеперечисленного показатели, которые используются для оценки эффективности бизнес-проектов:**   1. Чистый дисконтированный доход. 2. Дисконтированный срок окупаемости. 3. Ставка дисконтирования. 4. Годовая сумма выручки.   **3) Бизнес-план разрабатывается для:**   1. Возможности привлечения инвестиций. 2. Участия в выставках-продажах. 3. Обоснования идеи. 4. Подбора кадров предприятия.   **4) В каком разделе бизнес-плана прописывается информация по кадровому составу, необходимому для реализации данного проекта?**   1. План маркетинга. 2. Организационный план. 3. Производственный план. 4. Описание предприятия.   **5) Потенциально возможный объем продаж конкретного товара (услуги) на рынке за определенный период – это…**   1. Объем неудовлетворенного спроса на рынке. 2. Емкость рынка. 3. Структура рынка. 4. Конъюнктура рынка.   **6) С какой целью в бизнес-плане дается сравнительная характеристика конкурентов:**   1. Для грамотного составления плана маркетинга. 2. Для информирования инвестора. 3. Для выявления сильных и слабых сторон в деятельности конкурентов и формирования собственных конкурентных преимуществ. 4. Для расчета планового объема реализации продукции.   **7) Выберите из нижеперечисленного методы планирования объема производства и реализации продукции:**   1. По производственной мощности. 2. На основе точки безубыточности. 3. По чистому дисконтированному доходу. 4. По фактическому спросу.   **8) Какой норматив рабочего времени, установленный Трудовым кодексом РФ, необходимо использовать в бизнес-плане при планировании численности персонала:**   1. 8 часов в день. 2. 220 часов в год. 3. 40 часов неделю. 4. По усмотрению предпринимателя.   **9) Наличие собственных средств в структуре источников финансирования бизнес-проекта является:**   1. Положительным моментом. 2. Недостатком бизнес-плана. 3. Никак не сказывается на принятии решений по инвестированию. 4. Собственные средства недопустимы в качестве источника финансирования бизнес-проекта.   **10) Расходы на аренду помещения включаются в группу затрат:**   1. Единовременных. 2. Постоянных. 3. Переменных. 4. Прямых. | | | | | |
| **Ключи:** 1) 4.2) 1,2.3) 1,3.4) 2.5) 2.6) 1,3.7) 1,2.8) 3.9) 1.10) 2 | | | | | |
| **Вопросы итогового контроля** | | | | | |
| **1) Бизнес-план составляется:**   1. По унифицированной форме, разработанной Правительством РФ. 2. По форме, которую требует инвестор. 3. В свободной форме. 4. В форме таблицы.   **2) Выберите из следующих утверждений верное:**   1. Структура бизнес-плана определяет последовательность его разработки. 2. Цель бизнес-плана определяет его структуру. 3. Структура бизнес-плана определяется в резюме. 4. Структура бизнес-плана определяется составителем.   **3) Что можно использовать в качестве ставки дисконтирования при проведении соответствующих расчетов (можно выбрать несколько вариантов)?**   1. Ставку рефинансирования. 2. Ставку по банковским кредитам. 3. Процент по долгосрочным государственным обязательствам. 4. Процент по банковским депозитам.   **4) Какая фраза описывает идею временно́й стоимости денег?**   1. Сумма, полученная сегодня, меньше той же суммы, полученной завтра. 2. Сумма, полученная сегодня, больше той же суммы, полученной завтра. 3. Сумма, полученная сегодня, равна сумме, полученной завтра.   **5) Выходя на новый рынок, вы вынуждены ее продавать по среднерыночным ценам. Какой в данном случае метод планирования объемов реализации вы выберите, чтобы при этом обеспечить получение заданной суммы прибыли:**   1. Метод экспертных оценок. 2. По производственной мощности. 3. На основе точки безубыточности. 4. Метод экстраполяции.   **6) Как называются расходы предприятия, величина которых определяется в процентах от суммы других затрат:**   1. Прямые. 2. Косвенные. 3. Постоянные. 4. Переменные.   **7) Чтобы определить себестоимость единицы производимой продукции необходимо составить:**   1. Смету общехозяйственных расходов. 2. Калькуляцию затрат на производство определенного объема продукции. 3. План прибыли и убытков. 4. План доходов и расходов.   **8) Вы планируете выпускать 35 000 единиц продукции в год. Один рабочий за смену (8 часов) сможет сделать 16 ед. продукции. Планируемый годовой фонд рабочего составляет 220 дней (смен). Какое количество работников вы привлечете для выполнения данного объема работ:**   1. 10. 2. 9. 3. 14. 4. 25.   **9) Какой раздел бизнес-плана составляет на заключительном этапе и отражает результаты проведения необходимых расчетов:**   1. Финансовый план. 2. Резюме. 3. Заключение. 4. Приложения.   **10) Что из перечисленного не включается в структуру финансового плана:**   1. Источники финансирования. 2. План доходов и расходов. 3. Оценка эффективности проекта. 4. Оценка сильных и слабых сторон проекта.   **11) Вы предлагаете инвестору вложить в бизнес-проект 1 млн руб. сроком на 3 года. Какую сумму вы должны ему по окончании проекта вернуть, чтобы инвестор сохранил ценность своего капитала и получил 15% прибыли, если ставка дисконтирования = 10%:**   1. 1 150 000. 2. 1 530 650. 3. 1 331 000. 4. 1 250 000.   **12) В какую группу затрат при планировании следует включить заработную плату рабочих, по отношению к которым применяется сдельная система оплаты труда:**   1. Постоянные. 2. Переменные. 3. Единовременные. 4. Первоначальные.   **13) Если сумма капитальных вложений меньше планируемого дохода от реализации проекта, можно сделать вывод, что проект:**   1. Эффективный. 2. Нейтральный. 3. Неэффективный. 4. Необходимо сопоставить сумму инвестиций с дисконтированной суммой доходов.   **14) При определении внутренней нормы рентабельности нужно найти ставку дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость:**   1. Больше 0. 2. Равна 0. 3. Меньше 0. 4. Данный показатель не связан с чистой приведенной стоимостью.   **15) Первоначальные инвестиции по проекту составили 1000 тыс. руб. Дисконтированный доход по результатам 1-го года был равен 200 тыс. руб., по результатам 2-го года 400 тыс. руб., по итогам 3-го года – 800 тыс. руб. Кажите срок окупаемости данного проекта:**   1. 2 года. 2. 2,5 года. 3. 3 года. 4. 3,5 года. | | | | | |
| **Ключи:** 1) 2.2) 2.3) 1,3,4.4) 2.5) 3.6) 2.7) 2.8) 1.9) 2.10) 4.11) 2.12) 2.13) 4.14) 2.15) 2 | | | | | |

*Тема семинара 6:* **Программы поддержки предпринимателей**

*Цель семинара:*

Рассмотреть основные механизмы и направления поддержки предпринимателей со стороны государства, используя российский и зарубежный опыт.

*Теоретические задачи:*

– обосновать необходимость государственной поддержки малому и среднему бизнесу, в том числе и индивидуальным предпринимателям;

– рассмотреть государственные институты, общественные организации и инфраструктуру, оказывающих содействие развитию малого и среднего бизнеса в России, в том числе и индивидуальным предпринимателям;

– охарактеризовать механизмы предоставления поддержки малого и среднего бизнеса в России и зарубежных странах.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков оформления документов, необходимых для получения поддержки со стороны государства.

*Компетенции:*

О18. Уметь оформлять необходимые документы для регистрации индивидуального предпринимателя.

О20. Уметь принимать решения, основанные на сборе и анализе финансовой информации.

О21. Осознавать социальную значимость индивидуальной предпринимательской деятельности.

Р4. Понимать сущность предпринимательских рисков.

Р12. Быть способным реально оценивать свои финансовые возможности.

Д10. Осознавать социальную значимость налогов, невозможность безнаказанного уклонения от их уплаты, уважительного отношения к государству и закону.

Д14. Уметь обоснованно определять финансовые цели.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели, государственная поддержка, инфраструктура содействия развитию малого и среднего бизнеса.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | Сайт обучения | |
| Действия преподавателя | | | Действия слушателей | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично. | | | Регистрируются. | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| Сообщение темы занятия, основных вопросов, рассматриваемых в рамках заявленной темы, обоснование ее актуальности | 3 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет | |
| Действия преподавателя | | | Действия слушателей | | |
| Уважаемая аудитория, на предыдущих занятиях, проводимых в рамках нашего проекта, вы познакомились с вопросами, связанными с формированием предпринимательского образа мышления в нашей стране.  Реализация любой бизнес-идеи требует соответствующего финансирования. Настоящее занятие будет посвящено изучению механизмов и основных направлений поддержки предпринимателей со стороны государства. | | | Слушают | | |
| Прежде чем переходить к рассмотрению основных вопросов нашего семинара, проведем небольшое тестирование | | |  | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | |
| **Объяснение нового материала** | 65 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер | |
| Действия преподавателя | | | Действия слушателей | | |
| **Слайд 2.** Наиболее серьезные проблемы ведения предпринимательской деятельности в России представлены на слайде. Как можно изменить сложившуюся ситуацию? Ответ прост. Необходимо оказывать поддержку малому и среднему бизнесу, в том числе и ИП, со стороны федеральных, региональных и местных органов исполнительной власти.  **Слайд 3.** Все это требует проведения активной государственной политики, направленной на устранение негативных воздействий на развитие предпринимательства в России. Эту идею неоднократно подчеркивал в своем выступлении Президент РФ В.В. Путин.  Сегодня в России государственная поддержка направлена на хозяйствующие субъекты, функционирующие в форме малых и средних предприятий.  **Слайд 4.** В действующем Федеральном законе от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего бизнеса могут быть отнесены хозяйствующие субъекты, отвечающие критериям, представленным на слайде.  **Слайды 5, 6, 7.** Однако существует ряд ограничений, в соответствии с которыми субъекты малого и среднего бизнеса не могут получить поддержку со стороны государства.  В случае если предпринимательская деятельность хозяйствующего субъекта отвечает вышеприведенным критериям, и не попадает под ограничения, то он может претендовать на получение статуса малого или среднего предприятия, а затем и на поддержку со стороны государства. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах  Конспектирование и анализ рисунков, представленных на слайде. Дискутируют. Задают вопросы | | |
| **Слайд 8.** В России уже сегодня действуют государственные структуры, поддерживающие развитие малого и среднего предпринимательства. **Слайд 9.** Кроме того, необходимо участие общественных объединений в процессе принятия решений, касающихся бизнес-сообщества. С последующей постепенной передачей им части государственных функций. В настоящее время в России создано и успешно функционирует Российское объединение предпринимателей, или так называемая «Большая четверка», которая включает в себя наиболее влиятельные общественные организации России, представляющие интересы бизнес-сообщества на государственном уровне.  **Слайд 10.** В России уделяется существенное внимание развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. В общем виде, она представляет собой систему государственных и негосударственных органов оказывающих услуги субъектам малого предпринимательства. К примеру, в Германии и Италии существует большое количество консультационных центров для начинающих предпринимателей и представителей МСП.  Существующая система инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства представлена на данномслайде.  Особенно следует подчеркнуть важность создания и поддержания в рабочем состоянии инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах России, поскольку практическая реализация решений федеральных органов власти, касающихся создания благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства, находит свое реальное воплощение на региональном и местном уровнях.  **Слайд 11.** Региональная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области представлена на слайде.  Рассмотрим основные функции существующих организаций в Волгоградской области, оказывающих поддержку хозяйствующим субъектам малого и среднего бизнеса.  **Слайд 12.** 1) Некоммерческое партнерство «Региональный гарантийный фонд». Схема реализации программы предоставления поручительства НК «Региональный гарантийный фонд» представлена на **слайде 13.**  **Слайд 14.** 2) Государственный фонд «Региональный микрофинансовый центр». Схема предоставления займов представлена на **слайде 15.**  **Слайд 16.** 3) Государственное автономное учреждение Волгоградской области «Волгоградский областной бизнес-инкубатор».  **Слайд 17.** Предметом деятельности ГАУ ВО Волгоградский областной бизнес-инкубатор» является создание благоприятных условий и оказания услуг субъектам малого предпринимательства, направленных на их поддержку и развитие.  **Слайд 18,19**. «Центр инжиниринга Волгоградской области».  **Слайд 20,21.** «Центр поддержки предпринимательства».  Деятельность центра направлена на содействие хозяйствующим субъектам всех форм собственности Волгоградской области в осуществлении предпринимательской деятельности и представлению их интересов в органах исполнительной и законодательной власти.  **Слайд 22,23.** «Европейский Информационный Корреспондентский Центр». Основная цель деятельности российского ЕИКЦ – предоставление информационно-консультационной поддержки и содействие МСП России и странам Евросоюза, заинтересованным в установлении и развитии взаимовыгодного делового сотрудничества.  Кроме того, в апреле 2003 года на территории Волгоградской области была создана Волгоградская региональная коалиция по защите прав и представлению интересов предпринимательства, которая представляет собой добровольное объединение ведущих предпринимательских ассоциаций и объединений г. Волгограда и Волгоградской области.  Существующая система институтов, оказывающих поддержку развитию малому и среднему предпринимательству в Волгоградской области, позволяет органам государственной власти, органам местного самоуправления и бизнес-сообществу конструктивно взаимодействовать друг с другом.  **Слайды 24.** Механизмы поддержки предпринимательства в различных странах разнообразны: от прямого финансирования проектов до создания бизнес-инкубаторов в регионах. Основные направления поддержки малого бизнеса в ведущих странах и России представлены на слайде.  **Слайд 25.** Финансовая поддержка осуществляется путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций и государственных и муниципальных гарантий.  **Слайд 26.** Например, в Волгоградской области активно реализуется программа содействия самозанятости безработных граждан, согласно которой у любого желающего стать предпринимателем есть возможность получить денежную государственную помощь. Государственная финансовая поддержка предоставляется в форме субсидии, то есть на условиях софинансирования, то есть часть расходов несет предприниматель, а часть берет на себя государство. **Получение субсидии безработным гражданам на открытие собственного дела включает несколько этапов.**  Во-первых, следует обратиться в центр занятости населения по месту жительства со всеми необходимыми документами для получения статуса безработного.  Во-вторых, написать заявление на получение государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан и пройти тестирование на выявление способностей и готовности к осуществлению предпринимательской деятельности.  В-третьих, нужно оформить бизнес-план своей деятельности по структуре, рекомендуемой центром занятости.  В-четвертых, защитить подготовленный бизнес-план и получить положительное решение экспертной комиссии.  В-пятых, зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя либо крестьянского фермерского хозяйства и представить документы с регистрацией в центр занятости.  Размер предоставляемой помощи соответствует годовому размеру пособия по безработице и в настоящее время составляет 58 800 рублей. Кроме того, предоставляется единовременная финансовая помощь для компенсации подтвержденных затрат на подготовку документов для государственной регистрации, включая затраты на оплату государственную пошлину, услуг нотариуса, услуг правового и технического характера, изготовление печати, штампов и приобретение бланков.  Государственная субсидия малому бизнесу в 2015 году предоставляется один раз только тем гражданам, которых не смогли обеспечить подходящей работой в центре занятости населения.  **Слайд 27.** Государственная помощь может оказываться также в форме имущественной поддержки, путем передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях.  **Слайд 28.** Информационная поддержка включает предоставление информации и консультаций, распространения печатных изданий.  **Слайд 29.** В последнее время развивается консультационная поддержка путем создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих им консультационные услуги.  **Слайд 30.** Таким образом, современная система государственной поддержки предприятий МСП в России в целом сформирована.  Сегодня более востребованной становится задача повышения эффективности государственной поддержки субъектов МСП, а также мониторинг реализации федеральных законодательных норматив на региональном уровне.  **Слайд 31.** Сравнить финансовую поддержку в России и Волгоградской области можно используя информацию, представленную на слайде. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайдах. Задают вопросы  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде  Изучают и конспектируют информацию, представленную на слайде. Задают вопросы  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Задают вопросы  Сравнивают финансовую поддержку в стране и области. | | |
| **Слайд 32.** Отметим, что в России основной целью поддержки МСП остается прямое субсидирование предприятий или обеспечение их финансовыми ресурсами. В тоже время в зарубежных стран поддержка направлена на создание благоприятных условий для комфортного функционирования субъектов МСП, а также облегчение их доступа к заемным ресурсам (прежде всего – посредством реализации гарантийных программ).  **Слайд 33.** Однако в связи с мировым финансовым кризисом национальные правительства зарубежных стран усилили внимание к финансовой поддержке предприятий малого и среднего бизнеса и расширили услуги по предоставлению данным предприятиям государственных гарантий по кредитам.  К наиболее действенным мерам по поддержке МСБ, принятым в мировой практике, и которые могут быть адаптированы в России, можно отнести:  1. Налоговые льготы МСБ приоритетных для экономики страны отраслей, а также предоставление налоговых льгот инвесторам, осуществляющим вложения в малые и средние предприятия. Повышение налоговой самостоятельности муниципалитетов.  2. Упрощение системы регулирования МСБ и актуализация норм, предъявляемых к МСБ.  3. Обеспечение малому и среднему бизнесу доступа к государственному заказу.  4. Проведение политики поощрения муниципалитетов к реализации собственных программ поддержки МСБ.  5. Увеличение объемов государственных гарантий (и размера гарантийного покрытия) по инвестиционным кредитам МСБ, в том числе привлечение пенсионных фондов для расширения системы гарантийной поддержки.  6. Предоставление целевых льготных кредитов (в том числе инновационным, экспортоориентированным и производственным предприятиям). А также проведение политики сглаживания сезонных циклов в отношении сельскохозяйственных МСБ.  7. Внедрение специальных программ, поощряющих уже добившихся успеха бизнесменов передавать свой опыт начинающим предпринимателям, в обмен на предоставление определенных льгот.  8. Создание гибкой системы государственной поддержки, предусматривающей предоставление денежных средств малым и средним предприятиям в условиях замедления экономики и развитие системы оздоровления МСП.  Спасибо за внимание! Прошу задавать вопросы. | | | Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде  Слушают. Задают вопросы | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | | **Средства** |
| **Заключительный**  **Выполнение тестовых заданий** | 10 мин. | Самостоятельная работа | | | Компьютер |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | |
| 1. Оцените возможности Вашего бизнеса для получения государственной поддержки в видах и формах, рассмотренных в ходе вебинара. Составьте соответствующую заявку согласно требований одной из названных организаций инфраструктуры поддержки МСП. | | | | | |
| **Вопросы входного контроля** | | | | | |
| 1) **К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:**   1. Ориентация на получение прибыли. 2. Готовность идти на любой риск ради получения результата. 3. Материальная ответственность за результаты своих действий. 4. Стремление к новациям и нововведениям.   2) **Для процедурного бизнеса характерно:**   1. Преимущественно экстенсивный характер развития. 2. Ориентация на поиск новых правил и процедур. 3. Ассиметричные взаимоотношения между партнерами. 4. Равноправные, устойчивые взаимоотношения между партнерами.   3) **К основным формам экономической деятельности можно отнести:**   1. Предпринимателя. 2. Домашнюю хозяйку. 3. Учителя в школе. 4. Верно все перечисленное.   4) **Бизнесмен отличается от предпринимателя тем, что:**   1. Берет на себя риск ведения дела. 2. Занимается организацией бизнеса. 3. Ведет бизнес «традиционными» методами. 4. Ищет новые сферы и способы ведения бизнеса.   5) **К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все, за исключением:**   1. Быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях. 2. Специализация управленческой деятельности. 3. Принятие на себя риска ведения дел. 4. Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям.   6) **Современная функциональная парадигма бизнеса опирается на…**   1. Менеджмент. 2. Маркетинг. 3. Стратегическое планирование. 4. Верно все выше пересиленное.   7) **Экономическая свобода предпринимателя проявляется:**   1. В появлении и развитии функций бизнеса. 2. В полной независимости от государства. 3. В полной свободе в хозяйственной деятельности. 4. Верно все выше перечисленное.   8) **К основным элементам бизнес операции относят:**   1. Формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса. 2. Поиск и организацию необходимых ресурсов. 3. Организацию производства и реализации продукции. 4. Верно все вышеперечисленное.   9) **К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:**   1. Характер предпринимателя. 2. Особенности конкуренции на рынке. 3. Цели фирмы. 4. Корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.   10) **К правовой инфраструктуре бизнеса относят:**   1. Законы и постановления. 2. Обычаи хозяйственного оборота. 3. Нормы деловой этики. 4. Все перечисленное верно. | | | | | |
| **Ключи:** 1) 2.2) 4.3) 1.4) 3.5) 2.6) 3.7) 1.8) 4.9) 2.10) 4 | | | | | |
| **Вопросы итогового контроля** | | | | | |
| **1) К экономическим функциям малого бизнеса относится:**   1. Включение в производство временно незанятых ресурсов. 2. Внедрение новых товаров и услуг. 3. Обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами. 4. Верно все вышеперечисленное.   **2) К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится:**   1. Количество занятых на предприятии. 2. Отраслевая принадлежность бизнеса. 3. Количество постоянных клиентов. 4. Единство собственности и управления на предприятии.   **3) К основным формам поддержки малого бизнеса со стороны крупных фирм можно отнести все, кроме:**   1. Налоговых льгот. 2. Арендных и субарендных отношений. 3. Контрактов. 4. Лизинга.   **4) К формам информационной поддержки малого бизнеса относится:**   1. Сдача в аренду оборудования. 2. Обеспечение возможностей пользоваться техническими библиотеками. 3. Оказание консультативных услуг малым предприятиям. 4. Предоставление налоговых льгот.   **5) Станции техобслуживания‚ работающие на основе договора, под маркой и по технологии «Тойоты», можно отнести:**   1. К традиционному малому бизнесу. 2. Венчурному бизнесу. 3. Франчайзингу. 4. Вообще не относятся к малому бизнесу.   6) **К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:**   1. Характер предпринимателя. 2. Особенности конкуренции на рынке. 3. Цели фирмы. 4. Корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.   7) **К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:**   1. Ориентация на получение прибыли. 2. Готовность идти на любой риск ради получения результата. 3. Материальная ответственность за результаты своих действий. 4. Стремление к новациям и нововведениям.   8) **К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все, за исключением:**   1. Быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях. 2. Специализация управленческой деятельности. 3. Принятие на себя риска ведения дел. 4. Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;   **9) К преимуществам малого бизнеса относятся:**   1. Незначительные первоначальные издержки. 2. Повышенная гибкость и мобильность. 3. Повышенная устойчивость на рынке. 4. Верно а) и б).   **10) К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:**   1. Риск потери контроля над фирмой. 2. Низкую ликвидность инвестиций вложенных в фирму. 3. Риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу. 4. Верно а)и б).   **11) Когда юридические лица могут выступать в качестве субъектов предпринимательской деятельности?**   1. С момента государственной регистрации. 2. С момента утверждения устава учредителями. 3. С момента утверждения бизнес-плана руководством предприятия. 4. С момента постановки на налоговый учет.   **12) Какие организации не относятся к общественным структурам, оказывающим поддержку малому бизнесу:**   1. Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства. 2. Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития РФ. 3. Торгово-промышленная палата РФ. 4. Российский союз промышленников и предпринимателей.   .  **13) Что не относится к формам финансовой поддержки МСП со стороны государства согласно Федеральному закону от 24 июля 2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:**   1. Предоставления [субсидий](consultantplus://offline/ref=4BA060FFF7ED56967FADD674A1242332D4AFA3C442FB666317B9A711BEC556A21A9ED97D7013a031J). 2. [Бюджетных инвестиций](consultantplus://offline/ref=4BA060FFF7ED56967FADD674A1242332D4AFA3C442FB666317B9A711BEC556A21A9ED97D7010a037J). 3. Налоговые каникулы. 4. Инвестиционный налоговый кредит.   **14) Государственная поддержка в ведущих стран направлена на…**   1. Создание благоприятных условий для комфортного функционирования субъектов МСП. 2. Облегчение их доступа к заемным ресурсам (прежде всего – посредством реализации гарантийных программ). 3. Объединения их с крупными предприятиями. 4. Нет правильного ответа. | | | | | |
| **Ключи:** 1) 4.2) 1.3) 1.4) 2.5) 2.6) 2.7) 2.8) 2.9) 4.10) 2.11) 1, 4.12) 1, 2.13) 3, 4.14) 1, 2 | | | | | |

*Тема семинара 6:* **Управление финансами и финансовый контроль**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о структуре управления финансами и содержании финансового контроля.

*Теоретические задачи:*

– определение целей и задач управления финансами индивидуальных предпринимателей;

– знакомство с особенностями законодательного регулирования деятельности предпринимателей без образования юридического лица

– знакомство с положениями финансового законодательства по соблюдению финансовой дисциплины

*Практические задачи:*

Приобретение навыков определению минимально необходимой потребности в денежных активах для осуществления текущей хозяйственной деятельности, лимита остатка денежных средств в кассе, формирование декларации по ЕНВД.

*Компетенции:*

К12. Уметь сравнивать разные кредитные предложения банков на основе полной стоимости кредита, надежности банка и других факторов.

Ф6. Понимать принципы формирования достоверной и актуальной информации, основанной на данных системы учета и отчетности.

Ф14. Уметь применять методы рационального и соразмерного формирования финансовых ресурсов в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Ф15. Уметь определять величину потребности в денежных средствах и материальных ресурсах для осуществления предпринимательской деятельности.

Ф16. Уметь формулировать источники дохода и организовать их учет при планировании расходов индивидуального предпринимателя.

Ф17. Уметь применять требования законодательства Российской Федерации к осуществлению финансового контроля.

О14. Уметь использовать нормативно-правовые документы в предпринимательской деятельности.

О17. Быть способным оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

О19. Уметь считать простые и сложные проценты по кредитам.

Л1. Уметь читать банковские выписки, понимать необходимость сохранения финансовой документации.

З8. Уметь находить информацию о финансовом продукте и услуге и осознавать назначение этой информации.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:* управление финансами, финансовые ресурсы, система учета и отчетности, финансовый контроль, источники финансирования имущества, распределение финансовых ресурсов.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | | **Методы** | | | **Средства** | |
| **Организационный** | 3 мин. | | Веб-связь | | | Сайт обучения | |
| *Действия преподавателя* | | | | | *Действия слушателей* | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично. | | | | | Регистрируются | | |
| Уважаемые слушатели, на основании материала рассмотренного вами по предшествующим темам можно сделать вывод о том, что индивидуальному предпринимателю приходится самостоятельно управлять бизнесом, учитывать возникающие риски при ведении бизнеса, самому принимать решения по его развитию и нести полную ответственность всем своим имуществом по результатам своей деятельности.  Одна из основных задач, решение которой создает трудности и на начальном этапе и в процессе управления собственным бизнесом, – это управление финансами и прежде всего управление финансовыми ресурсами индивидуального предпринимателя будет посвящено наше занятие, в процессе проведения которого будут рассмотрены и вопросы прикладного характера, основанные на формировании практических навыков. | | | | | Слушают | | |
| **Название этапа** | **Время** | | **Методы** | | | **Средства** | |
| **Сообщение темы занятия** | 1 мин. | | Веб-связь | | | Компьютер,  Интернет | |
| **Название этапа** | **Время** | | **Методы** | | | **Средства** | |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | | Объяснительно-иллюстративный | | | Компьютер,  Интернет | |
| Перед рассмотрением вопросов предложенной темы семинара, проведем с вами тестирование | | | | |  | | |
| **Название этапа** | **Время** | | **Методы** | | | **Средства** | |
| **Объяснение нового материала** | 166 мин. | | Объяснительно-иллюстративный | | | Проектор, компьютер | |
| *Действия преподавателя* | | | | | *Действия слушателей* | | |
| **Слайд 1.** Любое человек, выбирая путь организации и ведения личного бизнеса, получает статус индивидуального предпринимателя. В этом случае ему приходится самостоятельно управлять бизнесом, прогнозировать и учитывать возникающие риски, самому принимать решения по его развитию и нести полную ответственность всем своим имуществом по результатам своей предпринимательской деятельности.  Основной проблемой и на этапе формирования бизнеса и в процессе осуществления деятельности является управление финансовыми ресурсами индивидуального предпринимателя, которые тесно связаны с управлением личными финансами предпринимателя – физического лица.  Основополагающий момент в управлении финансами индивидуального предпринимателя – это куда и сколько вкладывать денег и где эти деньги взять.  Эти вопросы возникают на любом этапе развития бизнеса, так как они связаны с тем, что в процессе предпринимательской деятельности постоянно возникают взаимоотношения с другими участниками этой деятельности. К ним относятся: поставщики, покупатели, кредитные организации, государственные органы и хозяйствующие субъекты.  При осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности эффективное управление своими финансовыми ресурсами, осуществление контроля по их использованию позволяет правильно распределить финансы для дальнейшей деятельности. | | | | | Слушают | | |
| **Слайд 2.** Управления финансами можно определить как последовательную деятельность, осуществляемую с помощью специальных приемов и методов по организации и управлению финансовыми отношениями и финансовыми ресурсами для решения целей и задач, возникающих в процессе ведения бизнеса. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 3.** Объектом управления выступают финансовые ресурсы, представленные оборотом денежных средств субъекта хозяйствования, в виде постоянного движения по поступлению денежных средств и выплат. | | | | | Слушают, конспектируют информацию | | |
| **Слайд 4**. Для достижения целей управления финансами индивидуальному предпринимателю следует найти решение и следующих задач:  – по оптимизации денежных потоков;  – планированию и осуществлению финансового контроля;  – созданию системы учета и отчетности, необходимой для формирования информации, которая позволит принимать своевременные и эффективные управленческие решения.  Возможность эффективного использования денежных ресурсов в долгосрочном и краткосрочном периодах может быть достигнута с помощью такого значительного элемента управления как финансовое планирование.  Для малого бизнеса любое приобретение основных средств, например, одного компьютера или станка, уже инвестиции, потому что на первом этапе малое вложение средств значительно, так как это направлено на осуществление деятельности и получение прибыли и требует точного определения предполагаемого дохода и необходимой величины инвестируемых средств.  Поэтому важнейшим инструментом, который позволяет дать оценку возможности обеспечения бизнеса основой для его развития и определение источников финансирования, является бизнес-план, который разрабатывается по тем же правилам, но с меньшим содержанием деталей и дополнительных документов. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 5.** На решения, принимаемые в процессе управлении финансами малого бизнеса, могут оказать влияние следующие факторы:  – специфика структуры капитала;  – особенность рисков;  – высокая стоимость кредитов;  – недостаточность гарантий;  – стремление поглотить или увеличить влияние над бизнесом. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 6.** Необходимо выделить три основные задачи в управлении финансами малого бизнеса (индивидуального предпринимателя). Первоочередное направление – это определение общих целей финансовой стратегии малого бизнеса, которые связаны эффективностью выбранного вида деятельности (прибыльностью и рентабельностью), а также способностью своевременно отвечать по своим обязательствам, как перед коммерческими организациями, так и перед государством (ликвидность и платежеспособность).  Второе связано с формированием и управлением финансовых взаимоотношений, обеспечивающих оптимальные денежные потоки по всем видам деятельности.  Третье – направлено на управление источниками финансирования имущества и их использование, то есть обеспечение активами и имуществом для осуществления деятельности. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 7.** Основное направление в управлении финансами индивидуального предпринимателя можно определить как необходимость применения рационального и соразмерного формирования и распределения финансовых ресурсов.  Управление финансами индивидуального предпринимателя достаточно сложный процесс, который требует определенных знаний. Именно предприниматель сам принимает решения по привлечению и использованию финансовых ресурсов, по установлению цены на производимую / продаваемую продукцию и распределению полученной прибыли. Чаще всего он не имеет специального, финансового или экономического образования, но должен вырабатывать политику поведения на рынке исходя из приобретенного опыта работы в данной сфере, собственного предпринимательского чутья и факта наличия денежных средств. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 8.** Поэтому необходимо выделить наиболее важные направления финансового управления своим бизнесом: актуальными вопросами управления финансами являются: формирование и привлечение капитала, распределение финансовых ресурсов, контроль за их использованием, учет и планирование финансов и т. д. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 9.** Основной критерий управления бизнеса определяется в обеспечении его эффективности и конкурентоспособности.  Следует отметить, что для правильной расстановки акцентов в управлении деятельностью любого предприятия нужно начинать с формирования необходимого размера ресурсов для ее осуществления.  Финансовые ресурсы индивидуального предпринимателя основаны в первую очередь на денежных поступлениях и накоплениях, которые находятся у него как у физического лица, их назначение – не только исполнение обязательств перед контрагентами, но и для продолжения и расширения бизнеса. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 10.** К финансовым ресурсам индивидуальных предпринимателей относятся денежные доходы, а также поступления и накопления домашнего хозяйства, лица, которое осуществляет предпринимательскую деятельность, назначение которых – обеспечение финансами этой деятельности и удовлетворения других потребностей домохозяйства Основную долю в источниках первоначального финансирования бизнеса предпринимателя, являются его личные средства (сбережения). Это связано в первую очередь с тем, что коммерческие банки очень редко предоставляют кредиты индивидуальным предпринимателям для открытия собственного бизнеса.  Основными причинами являются наличие высоких рисков кредитных организаций при кредитовании нового бизнеса, так как отсутствует любая, в том числе и положительная кредитная история по данному заемщику, недостаточное залоговое обеспечение или его отсутствие, а также зависимость получения доходов предпринимателей от колебания рыночных факторов. Возможность получения кредитов предпринимателями без образования юридического лица обеспечивается предоставлением дополнительных гарантий региональными и муниципальными программами поддержки малого бизнеса. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 11.** В результате осуществления текущей деятельности основным источником финансирования деятельности индивидуальных предпринимателей является совокупный доход, формируемый за счет доходов, получаемых от предпринимательской деятельности. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 12.** На его величину влияет изменение объема продаж товаров и услуг, доходов от продажи имущества, и доходов, полученных от финансовых операций, а также уровень цен. | | | | | Слушают, конспектируют информацию | | |
| **Слайд 13.** Совокупный доход уменьшается на величину фактически произведенных и документально подтвержденных расходов индивидуального предпринимателя, связанных с ведением бизнеса. | | | | | Слушают, конспектируют информацию | | |
| **Слайд 14.** К расходам относятся – амортизация, материальные расходы, расходы на оплату труда наемных работников и взносы во внебюджетные фонды, страховые взносы, уплачиваемые за самого предпринимателя, прочие расходы.  Прибыль ИП – основной ресурс пополнения оборотных и личных средств. | | | | | Слушают, конспектируют информацию | | |
| **Слайд 15.** Основными направлениями использования финансовых ресурсов индивидуальных предпринимателей являются:   * на расширение бизнеса; * погашение обязательств поставщикам, заимодавцам; * на уплату налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды; * на личное потребление и личные (семейные) сбережения. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 16.** Управление денежными средствами в малом бизнесе касается всех основных аспектов управления деятельностью и определяется следующими направлениями:  Учет движения денежных средств.  Анализ потоков денежных средств.  Составление бюджета денежных средств. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 17.** Необходимость управления денежными средствами имеет важное значение при:   * оценке краткосрочных потребностей в наличных средствах и управлении запасами; * открытии и расширении бизнеса путем финансирования за счет собственных средств и/или кредитов банка; * управлении затратами и более рациональном использования ресурсов в процессе производства; * управлении экономическим ростом. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайды18, 19.** Расчет минимально необходимой потребности в денежных ак­тивах для осуществления текущей хозяйственной деятельности | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайды 20 и 21.** В процессе внешних причин, а также внутренних, связанных чаще всего с квалифицированным управлением денежных средств, возможен их недостаток при наступлении срока для выполнения обязательств по их погашению и осуществлению текущей деятельности.  Решением вопроса о снижении дефицита денежных средств является программа действий по совершенствованию взаимоотношений с контрагентами в части управления дебиторской и кредиторской задолженностью. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 22.** Эффективное управление дебиторской задолженностью необходимо осуществлять с помощью оценки и контроля по следующим направлениям:   * контроль за соблюдением сроков и полноты погашения дебиторской задолженности в соответствии с договорными обязательствами; * оценка платежеспособности покупателей, так как расчеты с ними формируют основную массу дебиторской задолженности, по различным признакам; * анализ используемых видов расчетов с покупателями и возможность их унификации; * разработка система принятия мер к недобросовестным или неисполнительным покупателям и др.   Формирование необходимого размера материальных запасов определено графиком производства продукции, и оказания услуг, позволяя варьировать сроками и размерами закупок.  В процессе управления возникает необходимость контроля состояния запасов и на этой основе разработка мероприятий, основанных на минимизации затрат по содержанию запасов.  Рост запасов должен быть ограничен величиной полученной экономии, над общими затратами по использованию и хранению запасов. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 23.** Определение необходимого размера запасов связано с их нормированием, которое заключается в определении нормативных значений запасов, которые создаются по следующим видам запасов:  Комплекс функций управления, связанных с мероприятиями по повышению эффективности использования всех производственных ресурсов не сводится только к уменьшению затрат, но распределяется на все элементы управления ими. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 24.** Основой управления затратами является правильное определение объема всех затрат, связанных с осуществлением определенного вида деятельности (производства продукции, оказание услуг, продажа товаров) и формированием конкретного результата наиболее экономичным способом. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 25.** Финансовый контроль – законодательно регулированная деятельность по соблюдению финансового законодательства и финансовой дисциплины всеми экономическими субъектами, а также за целесообразностью и эффективностью их финансовых операций.  Финансовый контроль призван обеспечивать интересы и права как государства и его учреждений, так и всех других экономических субъектов. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 26.** В процессе финансового контроля решаются следующие задачи:   * обеспечение своевременности и полноты выполнения финансовых обязательств перед государственным бюджетом; выявление внутренних резервов роста финансовых ресурсов, в том числе, по снижению себестоимости и повышению эффективности бизнеса; * содействие рациональному расходованию материальных ценностей и денежных ресурсов, а также правильному ведению бухгалтерского учета и отчетности; * обеспечение соблюдения законодательства и нормативных актов (в области налогообложения ИП); * устранение и предупреждение нарушений финансовой дисциплины.   В результате реализации задач финансового контроля укрепляется финансовая дисциплина, выражающая одну из сторон законности.  Предмет проверок:  прибыль, доходы, налог на добавленную стоимость, рентабельность, себестоимость, издержки обращения, налоги, страховые взносы, начисленные от суммы заработной платы во внебюджетные фонды.  **Слайд 27.** Финансовый контроль для индивидуального предпринимателя основан на выполнении требований законодательства в части формирования показателей для определения налогооблагаемой базы при применяемой системе налогообложения и отражения их в налоговых декларациях, правильности отражения движения денежных средств как в наличной, так безналичной форме, правильности проведения расчетов с наемными работниками и точности и своевременности расчетов по налогам и сборам с бюджетом и внебюджетными фондами.  Следует отметить, что индивидуальным предпринимателям разрешено не вести бухгалтерский учет в соответствии с положениями ФЗ «О бухгалтерском учете», но учет доходов и расходов он обязан осуществлять. Обязательным является ведение учета расчетов по оплате труда с наемными работниками с учетом требований Трудового кодекса РФ, а также операций по учету рабочего времени и расчетов по начислению и удержанию из заработной платы.  Следует помнить, что каждый регион устанавливает величину минимальной заработной платы в зависимости от размера прожиточного минимума трудоспособного населения данного региона с учетом поправочного коэффициента. Оплата труда работников, занятых во внебюджетном секторе экономики, в том числе и занятых у индивидуальных предпринимателей не должна быть меньше установленной величины за данный период времени.  Размер минимальной заработной платы в Волгоградской области изначально основан на положениях Регионального соглашения № С-111/10 о минимальной заработной плате в Волгоградской области, принятого 28.07.2010 г., и устанавливается Постановлением Правительства Волгоградской области «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Волгоградской области …» за каждый квартал текущего года для внебюджетного сектора экономики в размере 1,2 величины прожиточного минимума трудоспособного населения Волгоградской области.  **Слайд 28.** Величина прожиточного минимума за 4 квартал 2014 года установлена Постановлением Администрации Волгоградской области № 55-п от 09 февраля 2015 года.  В размере: В среднем на душу населения 7901 руб., для трудового населения 8531 руб.  Соответственно минимальная заработная плата в Волгоградской области в 4 квартале 2014 года должна быть не менее – 10237,20 руб.  За 3 квартал 2014 - для трудоспособного населения - 7901 рубль – 9481,20 руб.  С 1 июня 2014 года действует Указание Банка России «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» от 11.03.14 № 3210-У, которым регулируются ведение кассовых операций. | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 29.** Ситуация 1. Из кассы индивидуальный предприниматель взял 50 тысяч рублей, которые могут быть потрачены как на его личные нужды, так и на осуществление бизнеса. Это будет являться расходом по кассе, который оформляется расходным кассовым ордером и эту операцию нужно отразить в кассовой книге. А в Книге учета доходов и расходов в данный момент отражать нечего, так как у индивидуального предпринимателя в этой ситуации пока нет никаких расходов.  На следующий день на эти деньги приобретено канцелярских товаров на 2,5 тыс. рублей канцелярских товаров. В этом случае это будет являться расходом по предпринимательской деятельности, который отражаем в Книге учета доходов и расходов – 2,5 тыс. рублей. Через неделю на 20 тыс. рублей приобретен товар для дальнейшей перепродажи, который также относится к расходу, связанному с осуществлением предпринимательской деятельности, и должен быть отражен в Книге учета доходов и расходов. Остальные 27,5 тыс. рублей потрачены на личные нужды, поэтому к расходам по ведению бизнеса они уже не относятся и никуда не записываются. | | | | | Слушают. Обсуждают. Высказывают мнение | | |
| **Слайд 30.** Формула № I.  Используется, когда существует наличная выручка или планируется ее поступление у вновь созданных организаций / индивидуальных предпринимателей. Лимит кассы рассчитывается по следующей формуле:  *[наличная выручка организации за расчетный период] / [расчетный период в рабочих днях] × [периодичность инкассации]*  Или  *[ожидаемая выручка организации за расчетный период] / [расчетный период в рабочих днях] × [периодичность инкассации].* | | | | | Слушают. Записывают формулу | | |
| **Слайд 31.** Формула № II  Используют, когда нет и не ожидается наличной выручки (к примеру, все поступления идут по банку). В этом случае учитывается не выручка, а выплаты на административно-хозяйственные нужды. Выплаты, связанные с зарплатой, стипендиями и другими аналогичными выплатами сотрудникам, не учитываются. Таким образом, если у организации или индивидуального предпринимателя существуют (или ожидаются) выплаты из кассы, лимит рассчитывается по следующей формуле:  [*объем выданных наличных денег за расчетный период] / [расчетный период в рабочих днях] × [периодичность получения денег в банке].* Или *[ожидаемый объем выданных наличных денег за расчетный период] / [расчетный период в рабочих днях] × [периодичность получения денег в банке].* | | | | | Слушают. Записывают формулу | | |
| **Слайд 32.** Пример расчета лимита кассы.  Вначале нужно определиться с расчетным периодом. Лимит утверждается в начале года, поэтому можно: – взять данные за предыдущий квартал (4-й квартал прошлого года); – взять данные за аналогичный квартал прошлого года (1-й квартал прошлого года);  – выбрать такой период в прошлом году, когда наличная выручка достигала своих максимальных показателей.  После того как мы выбрали расчетный период, приступаем к подсчету наличной выручки за этот период. Нас интересуют поступления наличных за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги за расчетный период в рублях.  Далее считаем, сколько в нашей организации было рабочих дней за выбранный период. Если в организации установлена пятидневная рабочая неделя, количество рабочих дней будет одно, если установлена шестидневная, то другое. Обратите внимание на действующее ограничение: количество рабочих дней не может быть больше 92 дней.  Теперь определимся с периодичностью инкассации. Обратите внимание на действующее ограничение: периодичность инкассации не должна превышать 7 рабочих дней (или 14 рабочих дней, если в населенном пункте нет банка). | | | | | Слушают, конспектируют информацию, представленную на слайдах | | |
| **Слайд 33.** Ситуация 2.  Выберем расчетный период за сентябрь 2014 года. Его продолжительность 22 дня. Допустим, наличные сдаются в банк один раз в 5 дня. Поступление наличных денежных средств в кассу за этот период составило 360 000 рублей.  Подставляем данные в формулу: (360 000 /22) × 5 = 81 818 рублей | | | | | Записывают. Обсуждают. Высказывают мнение | | |
| **Слайд 34,35,36.** Ситуация 3.  При расчете страхового запаса для товарных запасов группы В и С в ИП Волощенко А.В. используется укрупненная оценка (страховой запас принимается в размере 50% текущего запаса).  Далее по следующей формуле определяется точка заказа:  Тз = Zтек + Zтек  Рассмотрим пример расчета страхового запаса и точки заказа. ИП Волощенко А.В. закупает у поставщика сырье, при этом годовой объем потребности за 2013 год составил 3600 т., средний период поставки составил 14 дней, максимальное отклонение срока поставки от среднего составило 5 дней. Сырье расходуется равномерно, и требуется резервный запас, равный 6 т.  Средний расход сырья составит: Rсут = 3 600 т / 360 = 10 т  Zтек = 10 × 14 = 140 т  Zстр = 10 × 5 / 2 = 25 т  Точка возобновления заказа будет равна: Тз = 140 т + 25 т = 165 т  Это означает, что только тогда, когда уровень запаса сырья на складе достигнет 165 тонн, служба закупок должна сделать очередной заказ поставщику.  Таким образом, финансовая служба предприятия контролирует финансовые риски, связанные с возможными убытками от образования дефицита, а также предотвращает злоупотребление со стороны службы закупок, связанное с необоснованными закупками сырья и материалов.  **Слайд 37.** Рассмотрим следующую ситуацию.  При составлении платежного календаря используются данные учета операций по расчетному счету в банке, сведения о срочных и просроченных платежах поставщикам, а также учитываются график отгрузки продукции и передача платежных документов в банк, финансовые результаты реализации продукции, плановые взносы в бюджет налога на прибыль, имущество и другие [налоги](http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovaya-sistema.html), отчисления в социальные внебюджетные фонды, состояние расчетов с дебиторами и кредиторами.  При недостатке денежных средств можно использовать в качестве источника финансовых ресурсов краткосрочный кредит.  Расчет потребности в краткосрочном кредите проводится в случае, когда по данным платежного календаря организация испытывает недостаток в денежных средствах.  **Слайд 38.** По данным платежного календаря видно, что организация испытывает недостаток денежных средств в начале месяца. До поступления ожидаемых средств от заказчика за выполнение работы общий дефицит средств составляет 10221 тыс. руб.  **Слайд 39.** Исходя из данных платежного календаря можно определить определенный срок кредитования — 5 дней. На пятый день кредитования можно полностью погасить полученный кредит и проценты за пользование заемными средствами. Проценты рассчитываются по формуле:    **Слайд 40.** Платежный календарь с учетом получения кредита в размере 10500 тыс. руб. сроком на 5 дней приведен в табл.  **Слайд 41.** Допустим Р = 13,5 %,  Пример методики расчета представлен на слайде  **Слайд 42.** Сумма процентов, подлежащих уплате, будет равна 10500 ×· 0,135 ×· 5 / 365 = 19,4 (тыс. руб.). Таким образом, с расчетного счета на пятый рабочий день месяца уйдет 12619,4 тыс. руб. (10500 (кредит) + 19,4 (проценты за кредит) + 2100 (текущие расходы) ), а в распоряжении организации останется 559,6 тыс. руб. ([«Бизнес-кредит для женщин»](http://www.banki.ru/products/businesscredits/credit/7816121/) Банк [Центр-инвест](http://www.banki.ru/banks/bank/centr-invest/)) | | | | |  | | |
| **Название этапа** | | **Время** | | **Методы** | | | **Средства** |
| **Выходное тестирование** | | 3 мин. | | Объяснительно-иллюстративный | | | Компьютер,  Интернет |
| В окончание нашей работы проведем тестирование | | | | | | |  |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | | | |
| **Задание 1.**  С 1 июня 2014 года действует новое Указание ЦБ РФ от 11 марта 2014 года № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».  Отмена обязанности индивидуального предпринимателя составлять приходные и расходные кассовые ордера и вести кассовую книгу не означает, что ИП не вправе формировать данные документы. Если в целях ведения деятельности индивидуальному предпринимателю удобно использовать данные кассовые документы, то он вправе их составлять.  Осуществление предпринимательской деятельности предполагает расширение и увеличение бизнеса, таким образом, выполните задание по определение лимита остатка денежных средств в кассе, исходя из потребностей своего бизнеса используя одну из установленных методик.  **Задание 2.**  Может ли индивидуальный предприниматель, применяющий специальный налоговый режим УСН с объектом «доходы минус расходы» учесть следующие расходы в уменьшение своих доходов. Поясните на основании каких нормативных документов и какими подтверждающими документами должны быть они оформлены, в случае их принятия.   1. затраты на оплату услуг мобильной связи, интернета; 2. информирование клиента о состоянии банковского счета путем направления SMS; 3. расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; 4. расходы на заработную плату и страховые взносы во внебюджетные фонды в том случае если ИП возложил на себя исполнение трудовых обязанностей бухгалтера согласно штатному расписанию.   **Задание 3.**  Разработайте платежный календарь на месяц, исходя из периодичности основных платежей и с учетом всех расходы (платежей) и поступлений денежных средств индивидуального предпринимателя как в [наличной](http://www.grandars.ru/student/finansy/nalichnoe-obrashchenie.html), так и [безналичной](http://www.grandars.ru/student/finansy/beznalichnoe-obrashchenie.html) форме.  В первом разделе календаря формируется его расходная часть, отражающая все предстоящие расчеты и перечисления средств, а во втором – его доходная часть за счет поступлений платежей за проданную продукции, товары или оказанные услуги.  Обратите внимание, что соотношение между обеими частями платежного календаря должно быть таким, чтобы обеспечивалось их равенство, или желательно превышение доходов и поступлений над расходами и отчислениями.  Превышение расходов над поступлениями свидетельствует о снижении возможностей индивидуального предпринимателя в покрытии предстоящих расходов.  При составлении платежного календаря используйте данные операций по кассе, расчетному счету в банке или прочее отражение поступления денежных средств, сведения о срочных и просроченных платежах поставщикам, плановые взносы в бюджет по налогам, отчисления в социальные внебюджетные фонды, состояние расчетов с дебиторами и кредиторами.  Форма платежного календаря может быть сформирована на основе представленных примеров или в другом удобном для вас формате.  Источники:   1. Разрабатываем платежный календарь в MS Excel / Режим доступа: http://infostart.ru/public/97228/ 2. Создаем MS EXEL Календарь одной формулой массива / Режим доступа: http://excel2.ru/articles/sozdaem-v-ms-excel-kalendar-odnoy-formuloy-massiva 3. Отчет «Платежный календарь» Режим доступа: http://systecs.ru/programs/platezhnyi-kalendar/otchet\_platezhniy\_kalendar.html | | | | | | | |
| **Вопросы входного контроля** | | | | | | | |
| **1) Дебиторская задолженность – это:**   1. Задолженность индивидуального предпринимателя за поставленные товары, работы, услуги. 2. Задолженность индивидуальному предпринимателю денежных средств за оказанные услуги. 3. Долг индивидуального предпринимателя соседу по дачному обществу. 4. Все ответы правильные.   **2) Кредиторская задолженность – это:**   1. Задолженность индивидуального предпринимателя за поставленные товары, работы, услуги. 2. Задолженность индивидуальному предпринимателю денежных средств за оказанные услуги. 3. Долг индивидуального предпринимателя соседу по дачному обществу. 4. Все ответы правильные.   **3) Основной целью привлечения кредитов** **индивидуальным предпринимателем является:**   1. Погашение кредиторской задолженности. 2. Увеличение выручки и прибыли от продаж. 3. Увеличение заемных источников финансирования. 4. Строительство новой дачи.   **4) Прибыль от продаж при осуществлении предпринимательской деятельности – это разница между:**   1. Выручкой от продаж и себестоимостью. 2. Выручкой от продаж и суммарной величиной себестоимости и коммерческих расходов. 3. Выручкой от продаж и суммарной величиной себестоимости коммерческих и управленческих расходов. 4. Сумма,полученная от продажиквартиры.   **5) Решение о начале индивидуальной предпринимательской деятельности принимается:**   1. На семейном совете. 2. Самостоятельно физическим лицом. 3. По решению общего собрания учредителей. 4. По требованию государственных органов.   **6) При управлении финансами решаются следующие задачи:**   1. Все ответы верны. 2. Избежание банкротства и крупных финансовых неудач. 3. Выживание индивидуального предпринимателя в условиях конкурентной борьбы. 4. Рост благосостояния индивидуального предпринимателя.   **7) К финансовой информации относится:**   1. Все ответы верны. 2. Осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов. 3. Осведомление о ценах. 4. Осведомление курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках.   **8) Стороны, заинтересованные в информации о деятельности предпринимателя можно разделить на:**   1. Управляемые и управляющие пользователи. 2. Основные и второстепенные пользователи. 3. Объективные и субъективные пользователи. 4. Нет правильного ответа.   **9) Индивидуальный предприниматель в процессе своей деятельности может платить заработную плату:**   1. Только своим работникам. 2. Себе за выполненную работу. 3. Своей супруге. 4. Нет правильного ответа.   **10) Финансовые отношения индивидуального предпринимателя не затрагивают отношения:**   1. С другими предприятиями и организациями. 2. Внутри семьи. 3. Внутри объединений предпринимателей. 4. С финансово-кредитной системой – бюджетами и внебюджетными фондами, банками, страхованием, биржами, различными фондами. | | | | | | | |
| **Ключи:** 1) 2.2) 1.3) 3.4) 3.5) 2.6) 1.7) 1.8) 4.9) 1.10) 2 | | | | | | | |
| **Вопросы выходного контроля** | | | | | | | |
| **1) Расходы индивидуального предпринимателя, это –**  1. Расходы на осуществление предпринимательской деятельности, которые оплачены фактически.  2. Расходы, связанные с личным потреблением, которые подтверждены документально.  3. Расходы, которые оплачены фактически, подтверждены документально и непосредственно связанны с получением прибыли от предпринимательской деятельности.  4. Все расходы индивидуального предпринимателя, которые оплачены фактически, подтверждены документально.  **2) Финансовый контроль связан с подтверждением:**   1. Выполнения требований законодательства в части формирования показателей для определения налогооблагаемой базы при применяемой системе налогообложения, правильности отражения показателей в налоговых декларациях. 2. Правильности отражения движения денежных средств как в наличной, так безналичной форме. 3. Правильности проведения расчетов с наемными работниками и точности и своевременности расчетов по налогам и сборам с бюджетом и внебюджетными фондами. 4. Все ответы верны.   **3) Если лимит будет установлен индивидуальным предпринимателем добровольно**, **то это:**   1. Будет его внутренний документ, и превышение такого лимита не должно грозить никакими санкциями. 2. Будет его внутренний документ, и индивидуальный предприниматель должен соблюдать все нормы и требования, связанные с расчетом, утверждением и применением лимита остатка наличных денег и выполнять все требования по ведению кассовых операций. 3. Будет его внутренний документ без обязательного соблюдения законодательно установленных норм. 4. Будет его внутренний документ, и его величина устанавливается исходя из желания индивидуального предпринимателя. 5. **Установлены ли законодательно операции, на оплату которых денежные средства должны быть выданы только из кассы:** 6. Нет, индивидуальный предприниматель решает это самостоятельно. 7. На зарплату работникам. 8. На выдачу денег работнику под отчет. 9. Верно 1, 2. 10. **Процедура выдачи наличных денег под отчет на расходы, связанные с осуществлением деятельности, основана:** 11. На заявлении подотчетного лица с резолюцией ИП, в котором указывается и сумма и срок, на который выдаются деньги, и визируется индивидуальным предпринимателем разрешительной записью. 12. Просто выдаются, так как это личные деньги индивидуального предпринимателя. 13. На приказе с указанием лиц, имеющих право осуществлять расходы. 14. Предприниматель самостоятельно решает, кому и сколько выдать.   **6) Величина лимита наличных расчетов:**   1. Составляет 100 000 рублей по одному договору между двумя компаниями, двумя ИП или между компанией и предпринимателем**.** 2. Составляет 100 000 рублей по одному договору между компанией и предпринимателем**.** 3. Не установлена при расчете по одному договору между двумя индивидуальными предпринимателями**.** 4. Установлена только при расчетахпо одному договору между двумя юридическими лицами**.**   **7) Обязан ли индивидуальный предприниматель, применяющий специальные налоговые режимы, вести документальный учет доходов и расходов?**   1. Обязан, при применении УСН, с их отражением в Книге доходов и расходов. 2. Только при достижении величины годовой выручки – 60 млн. рублей. 3. Никаких требований не установлено. 4. Обязан в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете».   **8) Индивидуальному предпринимателю предоставлено право использовать наличные деньги:**   1. На личные (потребительские) нужды, не связанные с предпринимательской деятельностью. 2. Только если индивидуальный предприниматель работает на упрощенной системе налогообложения. 3. Только на оплату труда. 4. На осуществление предпринимательской деятельности и личные (потребительские) нужды, не связанные с предпринимательской деятельностью.   **9) Индивидуальный предприниматель** **является плательщиком страховых взносов:**   1. Как работодатель, с начисленной суммы оплаты труда наемным работникам. 2. При применении специальных налоговых режимов освобожден от обязанности платить страховые взносы за себя. 3. Обязан уплачивать страховые взносы за себя и за наемных работников, с начисленной суммы оплаты труда. 4. Работники платят за себя сами.   **10) Применяются ли требования по обязательному составлению и предоставлению налоговой отчетности к индивидуальному предпринимателю:**   1. Только работающему на специальном режиме налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. 2. Обязан. 3. Обязан, только при наличии налогооблагаемой базы. 4. Обязан в любом случае в соответствии требованиями Налогового кодекса РФ.   **11) С 1 июня 2014 года ведение кассовых операций индивидуальным предпринимателям:**   1. Обязательно. 2. ИП разрешено не применять лимит остатка наличных, не составлять кассовые документы и не вести кассовую книгу. 3. Разрешено не применять лимит остатка наличных, не составлять кассовые документы и не вести кассовую книгу только тем ИП, кто применяет ЕСХН, УСН, ЕНВД или ПСН; 4. ИП решает самостоятельно.   **12) 02.02.2013 индивидуальный предприниматель взял кредит, сумма которого составила 100 000 рублей. Он обязуется возвратить сумму 01.02.2014 года. Однако вернул сумму он только 12.02.2014 года. Получается, что период использования чужих денег составил десять дней. В данный период времени по указанию Центрального Банка ставка рефинансирования была равна 8,25 % годовых. Необходимо определить сумму начисленных пени.**   1. 226 рублей 03 коп. 2. 275 рублей 00 коп. 3. 229 рублей 17 коп. 4. 226 рублей 00 коп.   **13. Из кассы индивидуальный предприниматель взял 250 тысяч рублей. На следующий день на эти деньги приобретены товары для дальнейшей перепродажи на 135 тыс. рублей. Через неделю 20 тыс. рублей приобретен новый стеллаж в торговый зал, 30 тыс. рублей – за аренду торговых площадей. Остальные деньги потрачены на личные нужды. Какими документами оформляется расходование денежных средств ИП.**   1. Расходный ордер по кассе. 2. Расход в Книге учета доходов и расходов. 3. Расходный ордер по кассе, расход в Книге учета доходов и расходов. 4. ИП может не оформлять документами – это его денежные средства.   **14) Индивидуальный предприниматель решил установить лимит остатка денежных средств в кассе. Перечислите, какие данные, необходимы для определения его величины.**   1. Объем всех поступлений за квартал, расчетный период равный 90 дням, количество дней, от одной сдачи наличных в банк до другой. 2. Объем всех поступлений за год, расчетный период (не более 90 дней), количество дней, от одной сдачи наличных в банк до другой. 3. Объем всех поступлений за год, расчетный период (не более 92 дней), количество дней, от одной сдачи наличных в банк до другой (не более 7 дней). 4. Объем всех поступлений за квартал, расчетный период (не более 90 дней), количество дней, от одной сдачи наличных в банк до другой (не более 7 дней).   **15) Рассчитайте лимит остатка денежных средств для вновь созданного ИП, предполагаемое, поступление наличных денежных средств в кассу – 500 000 рублей, периодичность 6 рабочих дней.**   1. 32 609 руб. 2. 33 333 руб. 3. 8 219 руб. 4. 8 333 руб. | | | | | | | |
| **Ключи:** 1) 3.2) 4.3) 2.4) 4.5) 1.6) 1.7) 1.8) 1, 4.9) 1, 3.10) 2, 4.11) 3.12) 1.13) 3.14) 3.15) 1 | | | | | | | |

*Тема семинара 8:* ***Финансовые риски в предпринимательской деятельности***

*Цель семинара:*

Сформировать представление о финансовых рисках предпринимательской деятельности, источниках их возникновения и методах управления финансовыми рисками, возникающими при осуществлении предпринимательской деятельности

*Теоретические задачи:*

– определение понятия риска;

– знакомство с классификацией рисков предпринимательской деятельности;

– знакомство с основами риск-менеджмента в предпринимательской деятельности.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков оценки рисков в зависимости от различной экономической ситуации.

*Компетенции:*

И10. Уметь оценивать степень риска инвестиционных вложений

И11. Уметь оценивать перспективные сферы инвестирования в зависимости от конъюнктуры рынка.

И16. Осознавать степень и последствия рискованности финансовых решений

1. Знать сущность и виды страхования, основные принципы и функции страхования.
2. Знать методы управления рисками. Понимать механизм страхования от рисков.
3. Знать сущность и виды предпринимательских рисков
4. Понимать необходимость создания финансовых резервов на случай чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций.
5. Понимать, что финансовые инструменты различаются по уровню риска и уровню доходности

Р8. Уметь оценивать степень риска различных финансовых инструментов.

Р9. Уметь соотносить риски и доходность при выборе финансовых продуктов и услуг.

Р10. Уметь оценивать степень надежности финансовой организации.

Р11. Понимать, что риск и доходность имеют прямую зависимость (чем выше риск финансового инструмента тем больше его доходность и наоборот)

Р12. Быть способным реально оценивать свои финансовые возможности.

Р13. Осознавать последствия принимаемых финансовых решений.

Р14. Быть готовым принимать и нести финансовые риски инвестора

О18. Уметь рассчитать стоимость привлекаемых заемных средств

Д12. Брать ответственность за финансовые решения, осознавать последствия этих решений

Ф12. Уметь оценить и обосновать решение по выбору метода финансирования предпринимательской деятельности

К12. Осознавать персональную склонность к рискованному поведению

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме

*Основные понятия:*

Риск, риск-менеджмент, финансовые риски, уровень риска, методы управления рисками.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | | |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | Сайт обучения | | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично. | | | Регистрируются. | | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | | |
| **Сообщение темы занятия** | 1 мин. | Веб-связь | | Компьютер,  Интернет. | | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | | |
| **Слайд 1.** Создадим у себя на рабочем столе новый файл для ведения конспекта. Запишем тему семинарского занятия: «Финансовые риски предпринимательской деятельности». Спасибо, отлично. | | | Создают файл.  Записывают тему. | | | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** | | |
| **Объяснение нового материала** | 87 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер, доска, мел. | | |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | | | |
| **Слайд 2.** Любому виду деятельности человека присущи риски. В полной мере это справедливо и по отношению к предпринимательской деятельности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и причин возникновения рисковой ситуации может быть достаточно много.  Обычно под причиной возникновения риска подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации или принятого управленческого решения. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, от контрагентов и других лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с достаточной степенью точности. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).  Видов рисков огромное количество и сопутствуют они всем аспектам деятельности предпринимателя. Так, источниками риска может являться хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.  **Слайд 3.** Но наиболее значимыми из них являются финансовые риски. Не случайно, под риском принято понимать вероятность или угрозу потери предпринимателем своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате реализации производственной или финансовой деятельности предпринимателя. Риск связан с выбором определенных альтернатив, прогнозом и расчетом вероятностей их исхода.  **Слайд 4. Таким образом, финансовый риск –** это вероятностная характеристика события, которое в отдаленной перспективе может привести к возникновению потерь, недополучению дохода или получению дополнительных доходов, в результате осознанных действий предпринимателя под влиянием внешних и внутренних факторов развития в условиях неопределенности рыночной среды.  По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внутренние и внешние.  Как Вы думаете, какие риски относятся к внутренним?  Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма (бизнес предпринимателя). Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений. На факторы внутренних рисков предприниматель может оказывать влияние, предупреждая их или минимизируя вероятность их наступления.  Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимателю, и вероятность наступления этих рисков непосредственно не связана с деятельностью предпринимателя. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых бизнес осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Предприниматель не может оказывать на внешние риски влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго, экономических кризисов.  Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Следует отметить, что, если внутренними рисками предприниматель в состоянии управлять, то на факторы внешних рисков предприниматель влиять не может. Но следует анализировать и прогнозировать изменение внешней среды, способной оказать влияние (позитивное или негативное) на деятельность предпринимателя.  Какие показатели, на Ваш взгляд, характеризуют экономический климат страны  Сводными итоговыми показателями экономического климата страны являются динамика валового внутреннего продукта, процентные ставки по краткосрочным и долгосрочным кредитам, темпы инфляции (дефляции), валютные курсы и т. п.  Динамика валового национального продукта отражает общий уровень деловой активности и оказывает непосредственное влияние на эффективность функционирования любой фирмы на территории данного государства. Умеренный и устойчивый рост валового национального продукта, как правило, свидетельствует о динамично развивающейся экономике страны и наличии платежеспособного спроса на товары народного потребления и услуги, так как достаточное количество рабочих мест обеспечивает высокий уровень доходов населения и рост общего объема потребительских расходов.  Это благоприятный период для развития большинства направлений бизнеса, характеризующийся относительно низким уровнем экономических рисков. Однако следует иметь в виду, что благоприятные экономические условия привлекают на рынок новых инвесторов и провоцируют дополнительный рост объемов производства, что может привести к росту конкуренции, падению цен и, в конечном итоге, вызвать кризис перепроизводства и рост уровня экономических рисков.  Снижение или остановка роста валового национального продукта, напротив, свидетельствуют о неблагоприятной экономической обстановке. Предприятия производят продукцию в меньших объемах, количество рабочих мест, уровень доходов и покупательная способность основной массы населения снижаются.  **Слайд 5.** Рассматривая объективные экономические процессы, происходящие в экономике Российской Федерации, можно наблюдать следующее.  ВВП России по итогам ноября 2014 года ушел в минус, впервые с 2009 года, падение составило 0,5%. Если в начале года экономический блок правительства и банки в целом сходились во мнении, что за 12 месяцев ВВП увеличится на 2–3%, то уже весной даже минимальный рост был поставлен под сомнение. Причины сокращения ВВП – в снижении притока инвестиций в связи с ситуацией на Украине, существенное замедление роста производственных и торговых запасов и низкий внутренний спрос.  **Слайд 6.** Не менее важную роль в системе оценки уровня экономических рисков играют ставки краткосрочных и долгосрочных заемных процентов. Низкие ставки краткосрочных кредитов стимулируют развитие фирм с быстрым оборотом капитала (например, работающих в сфере розничной торговли).  Низкие процентные ставки по долгосрочным кредитам стимулируют в первую очередь развитие таких отраслей экономики, как капитальное строительство, тяжелое и среднее машиностроение, судостроение и т. п. Кроме того, снижение цены и повышение доступности долгосрочных кредитов способствует увеличению уровня спроса на дорогостоящие товары.  Уровень процентных ставок по банковским кредитам оказывает существенное влияние и на характер стратегических решений организации. Высокие процентные ставки по долгосрочным кредитам обычно влекут за собой снижение деловой активности, в силу того, что привлечение дополнительных инвестиций обходится слишком дорого. Низкие ставки долгосрочных кредитов, напротив, стимулируют обновление основных фондов и диверсификацию бизнеса.  Главной задачей руководителя в данной сфере с точки зрения риск-менеджмента являются своевременное отслеживание колебаний размера кредитных ставок и принятие адекватных оперативных мер, направленных на нейтрализацию возникающих в связи с этим угроз и реализацию возможностей.  Так, с начала 2014 года темпы кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации (МСБ) замедлились и по итогам 12 месяцев могут не превысить 6-8%. Во многом этому поспособствовала непростая экономическая ситуация. Так, стоимость заемных средств для бизнесменов станет дороже, и получить их будет еще сложнее. По мнению экспертов, ставки по кредитам МСБ вырастут на 1-2%. Предприниматели стали более осторожными и не торопятся брать кредиты на развитие бизнеса.  Аналитики «Эксперт РА» выделяют два сценария развития событий на рынке кредитования МСБ. Оптимистичный сценарий предполагает замедление темпов прироста портфеля кредитов по итогам 2014 года до 10-12%. Так, объем кредитного портфеля МСБ составит на начало 2015 года 5,7-5,8 трлн. руб. По пессимистичному сценарию темпы прироста кредитования МСБ снизятся до 6-8% (5,5-5,6 трлн. руб.).  Изменение темпов инфляции также является фактором, способным спровоцировать возникновение экономических рисков.  **Слайд 7.** Увеличение темпов инфляции неизбежно влечет за собой рост цен на энергоносители, сырье и полуфабрикаты. Высокий уровень инфляции приводит к неоправданному росту экономических рисков и сокращению инвестиционной деятельности. Это провоцирует резкие колебания темпов экономического роста, которые в свою очередь вызывают появление дополнительных рисков.  В то же время умеренная инфляция является неизбежным и, в некотором роде, даже позитивным фактором национальной экономики. Она является результатом динамических процессов растущей экономики и выступает в качестве катализатора этого роста.  Так, в 2014 году Минэкономразвития пересматривало официальный прогноз по инфляции трижды. Первоначальный прогноз к концу года был увеличен почти в два раза – с 4,8 до 9%. В реальности же, по словам министра финансов А. Силуанова, она составила 11,5%. По данным же Банка России в феврале 2015 г. инфляция составила 16,7%. При этом целевой ориентир Банка России по инфляции на 2017 год составляет 4%.  **Слайд 8.**Устойчивый курс национальной валюты, несомненно, является благоприятным фактором и для экономики в целом, и для организаций, и для физических лиц.  К сожалению, приходится констатировать тот факт, что современная отечественная экономика характеризуется искусственным курсом рубля, который формируется, поддерживается и регулируется Центральным банком РФ, непосредственно принимающим участие в официальных валютных торгах. В подобных условиях оценивать и тем более прогнозировать влияние колебаний курса национальной валюты на экономическую систему страны в целом и ее отдельные отрасли становится просто невозможным. Это риск, требующий принятия дополнительных мер по обеспечению конкурентоспособности и надежности управляемого бизнеса. В связи с тем, что рубль был отпущен Банком Росси в «свободное плавание», т.е. прекращены валютные интервенции ЦБ для поддержания курса национальной валюты в установленных пределах, сейчас наблюдается нестабильность рубля и потребуется достаточно длительное время для его стабилизации, что негативно отражается на его покупательной способности. Также следует иметь в виду, что стоимость национальной валюты по отношению к иностранной, в силу специфики структуры экономики России, во многом зависит от мировых цен на нефть.  Так, первую половину 2014 года рубль вел себя так же стабильно, как и нефтяные цены. С середины года его курс к ведущим мировым валютам начал снижаться вместе с ценами на нефть. В ноябре 2014 г. ЦБ отменил валютный коридор и отпустил рубль в свободное плавание и 15 декабря 2014 г. курс рубля к доллару за несколько часов обвалился более чем на 8,5%. К тому моменту российская валюта с начала года обесценилась почти в два раза. Неконтролируемое падение привело к тому, что 16 декабря на бирже евро стоил более 100 руб., доллар – более 80 руб.  **Слайды 9, 10.** Девальвации предшествовало снижение нефтяных цен на протяжении пяти месяцев, ужесточающиеся санкции ЕС и США и российские «антисанкции». Усугубило ситуацию решение стран ОПЕК не снижать квоту по добыче нефти. После этого цены на сырье рухнули, ускорились отток капитал и инфляция.  **Слайд 11.** Исходя из рассмотренных нами выше макроэкономических показателей, характеризующих предпринимательский климат в стране, можно выделить финансовые риски, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности. К финансовым рискам относятся: валютный риск; кредитный риск; инвестиционный риск.  Поскольку в последнее время для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает учет валютного риска, рассмотрим данный вид финансового риска более подробно.  **Слайд 12.** *Валютный риск* – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен.  Среди основных факторов, влияющих на курс валют, нужно выделить состояние платежного баланса страны (соотношение экспорта и импорта), уровень инфляции, межотраслевую миграцию краткосрочных капиталов. В целом на движение валютных курсов оказывает воздействие соотношение спроса и предложения каждой валюты. Помимо экономических, на валютный курс также могут оказывать влияние политические факторы.  В свою очередь валютный курс оказывает серьезное воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны. Тот или иной его уровень в значительной мере влияет на экспортную конкурентоспособность страны на мировых рынках. Заниженный валютный курс позволяет получить дополнительные выгоды при экспорте и способствует притоку иностранного капитала, одновременно дестимулируя импорт. Противоположная экономическая ситуация возникает при завышенном курсе валюты (снижается эффективность экспорта и растет эффективность импорта).  Валютный риск включает в себя три разновидности. *Фондовый риск* для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это также относится к инвесторам, зарубежные инвестиции которых – акции или долговые обязательства – приносят доход в иностранной валюте.  *Риск перевода* имеет бухгалтерскую природу и связан с различиями в учете активов и пассивов фирмы в иностранной валюте. В том случае, если происходит падение курса иностранной валюты, в которой выражены активы фирмы, стоимость этих активов уменьшается.  Следует иметь в виду, что риск перевода представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает экономический риск сделки.  Более важным с экономической точки зрения является риск сделки, который рассматривает влияние изменения валютного курса на будущий поток платежей, а, следовательно, на будущую прибыльность предприятия в целом. *Риск сделок* – это вероятность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте. Риск сделок возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем. Данный вид риска существует как при заключении торговых контрактов, так и при получении или предоставлении кредитов и состоит в возможности изменения величины поступления или платежей при пересчете в национальной валюте.  Кроме того, следует различать валютные риски для импортера и экспортера.  *Риск для экспортера* – это падение курса иностранной валюты с момента получения или подтверждения заказа до получения платежа и во время переговоров.  *Риск для импортера* – это повышение курса валюты в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа. Таким образом, при заключении контрактов необходимо учитывать возможные изменения валютных курсов.  Одним из важнейших видов рисков, возникающих в условиях рыночной экономики, является кредитный риск. *Кредитный риск* связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. Кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами: банком и другими финансовыми учреждениями; контрагентами: поставщиками и посредниками; акционерами.  Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения кредитного риска: недобросовестность заемщика, получившего кредит; ухудшение конкурентного положения конкретной фирмы, получившей коммерческий или банковский кредит; неблагоприятная экономическая конъюнктура; некомпетентность руководства фирмы и т. д.  Следующий вид финансового риска – *инвестиционный риск.* Данный вид риска связан со спецификой вложения денежных средств в различные проекты или финансовые инструменты (как правило, в ценные бумаги). Инвестиционный риск может возникать у предпринимателя и в случае вложения им средств в различные финансовые инструменты, приобретая акции других компаний или иные ценные бумаги и в случае, когда бизнес предпринимателя является объектом вложения, так как любая организация имеет своих учредителей (собственников).  Следует заметить, что различные виды рисков не проявляются независимо друг от друга. Часто различные риски накладываются друг на друга, перетекают из одного в другой, некоторые виды рисков провоцируют возникновение следующих. Но, несмотря на это, существуют методы управления рисками, основанные на рациональном распределении финансовых ресурсов организации с целью минимизации потенциальных потерь и максимизации возможных доходов, возникающих в ситуациях риска.  Как отмечено выше, последствия финансового риска могут характеризоваться как позитивными, так и негативными результатами финансовой деятельности. Однако и в теории, и в хозяйственной практике наибольшее внимание уделяется возможности несения финансовых потерь в результате реализации рискового события.  **Слайд 13.** Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рисковых финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию их возможных негативных финансовых последствий. Основными задачами деятельности по управлению рисками является:  1. Выявление сфер повышенного риска финансовой деятельности предприятия, генерирующих угрозу его финансовой безопасности.  2. Всесторонняя объективная оценка вероятности наступления отдельных рисковых событий и связанных с ними возможных финансовых потерь.  3. Обеспечение минимизации уровня финансового риска по отношению к предусматриваемому уровню доходности финансовых операций.  4. Обеспечение минимизации возможных финансовых потерь предприятия при наступлении рискового события.  **Слайд 14.** Наиболее простым методом в системе внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков является их избежание. Это направление нейтрализации финансовых рисков является наиболее радикальным. Оно заключается в разработке таких мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид финансового риска. К числу основных из таких мер относятся:  \* *отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок.* Несмотря на высокую эффективность этой меры, ее использование носит ограниченный характер, так как большинство финансовых операций связано с осуществлением основной производственно-коммерческой деятельности предприятия, обеспечивающей регулярное поступление доходов и формирование его прибыли.  \* *отказ от продолжения хозяйственных отношений с партнерами, систематически нарушающими контрактные обязательства.* Такая формулировка избежания риска является одной из самых эффективных и наиболее распространенных. Предприятие должно систематически анализировать состояние выполнения партнерами обязательств по заключенным контрактам, выявлять причины их невыполнения отдельными хозяйствующими субъектами и по результатам анализа периодически осуществлять необходимую ротацию партнеров по хозяйственным операциям.  \* *отказ от использования в высоких объемах заемного капитала.* Снижение доли заемных финансовых средств в хозяйственном обороте позволяет избежать одного из наиболее существенных финансовых рисков — потери финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем, такое избежание риска влечет за собой снижение эффекта финансового левериджа, т.е. возможности получения дополнительной суммы прибыли на вложенный капитал.  **\*** *отказ от чрезмерного использования оборотных активов в неликвидных формах.* Повышение уровня ликвидности этих активов позволяет избежать риска неплатежеспособности предприятия в будущем периоде. Однако такое избежание риска лишает предприятие дополнительных доходов от расширения объемов продажи продукции в кредит и частично порождает новые риски, связанные с нарушением ритмичности операционного процесса из-за снижения размера страховых запасов сырья, материалов, готовой продукции;  \* *отказ от использования временно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых инвестициях.* Эта мера позволяет избежать депозитного и процентного риска, однако порождает потери от инфляционного риска, а также риска упущенной выгоды.  Важным направлением нейтрализации финансовых рисков является лимитирование их концентрации. Механизм лимитирования концентрации финансовых рисков используется обычно по тем их видам, которые выходят за пределы допустимого их уровня, т.е. по финансовым операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска. Такое лимитирование реализуется путем установления на предприятии соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности.  Система финансовых нормативов, обеспечивающих лимитирование концентрации рисков, может включать:  • *предельный размер (удельный вес) заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности.* Этот лимит устанавливается раздельно для операционной и инвестиционной деятельности предприятия, а в ряде случаев *–* и для отдельных финансовых операций (финансирования реального инвестиционного проекта; финансирования формирования оборотных активов и т.п.);  \* *минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме.* Этот лимит обеспечивает формирование так называемой "ликвидной подушки", характеризующей размер резервирования высоколиквидных активов с целью предстоящего погашения неотложных финансовых обязательств предприятия. В качестве "ликвидной подушки" в первую очередь выступают краткосрочные финансовые инвестиции предприятия, а также краткосрочные формы его дебиторской задолженности.  \* *максимальный размер товарного (коммерческого) или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю.* Размер кредитного лимита, направленный на снижение концентрации кредитного риска, устанавливается при формировании политики предоставления товарного кредита покупателям продукции.  **\*** *максимальный размер депозитного вклада, размещаемого в одном банке.* Лимитирование концентрации депозитного риска в этой форме осуществляется в процессе использования данного финансового инструмента инвестирования капитала предприятия.  \* *максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента.* Эта форма лимитирования направлена на снижение концентрации несистематического (специфического) финансового риска при формировании портфеля ценных бумаг. Для ряда институциональных инвесторов этот лимит устанавливается в процессе государственного регулирования их деятельности в системе обязательных нормативов.  **\*** *максимальный период отвлечение средств в дебиторскую задолженность.* За счет этого финансового норматива обеспечивается лимитирование риска неплатежеспособности, инфляционного риска, а также кредитного риска.  Лимитирование концентрации финансовых рисков является одним из наиболее распространенных внутренних механизмов риск—менеджмента, реализующих финансовую идеологию предприятия в части принятия этих рисков и не требующих высоких затрат.  В системе внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков определенное место занимают их диверсификация, трансферт и самострахования. Механизм **диверсификации** используется прежде всего для нейтрализации негативных финансовых последствий несистематических (специфических) видов рисков. В первую очередь он позволяет минимизировать портфельные риски. Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков, препятствующем их концентрации.  В качестве основных форм диверсификации финансовых рисков предприятия могут быть использованы следующие ее направления;  **•** *диверсификация видов финансовой деятельности.* Она предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных финансовых операций – краткосрочных финансовых вложений, формирования кредитного портфеля, осуществления реального инвестирования, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений и т.п.  • *диверсификация валютного портфеля (''валютной корзины") предприятия.* Она предусматривает выбор для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют. В процессе этого направления диверсификации обеспечивается снижение финансовых потерь по валютному риску предприятия.  • *диверсификация депозитного портфеля.* Она предусматривает размещение крупных сумм временно свободных денежных средств на хранение в нескольких банках. Так как условия размещения денежных активов при этом существенно не меняются, это направление диверсификации обеспечивает снижение уровня риска депозитного портфеля без изменения уровня его доходности.  • *диверсификация кредитного портфеля.* Она пред усматривает расширение круга покупателей продукции предприятия и направлена на уменьшение его кредитного риска. Обычно диверсификация кредитного портфеля в процессе нейтрализации этого вида финансового риска осуществляется совместно с лимитированием концентрации кредитных операций путем установления дифференцированного по группам покупателей кредитного лимита;  • *диверсификация портфеля ценных бумаг.* Это направление диверсификации позволяет снижать уровень несистематического риска портфеля, не уменьшая при этом уровень его доходности (механизм такой нейтрализации за счет действия ковариации подробно рассмотрен ранее).  Механизм **трансферта** финансовых рисков основан на частой их передаче партнерам по отдельным финансовым операциям. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков предприятия, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты.  В современной практике риск-менеджмента получили широкое распространение следующие основные направления распределения рисков (их трансферта партнерам):  **\*** *распределение риска между участниками инвестиционного проекта.* В процессе такого распределения предприятие может осуществить трансферт подрядчикам финансовых рисков, связанных с невыполнением календарного плана строительно-монтажных работ, низким качеством этих работ, хищением переданных им строительных материалов и некоторых других. Для предприятия, осуществляющего трансферт таких рисков, их нейтрализация заключается в переделке работ за счет подрядчика, выплаты им сумм неустоек и штрафов и в других формах возмещения понесенных потерь.  **\*** *распределение риска между предприятием и поставщиками сырья и материалов.* Предметом такого распределения являются прежде всего финансовые риски, связанные с потерей (порчей) имущества (активов) в процессе их транспортирования и осуществления погрузо-разгрузочных работ. Формы такого распределения рисков регулируются соответствующими международными правилами – "ИНКОТЕРМС-2000".  **\*** *распределение риска между участниками лизинговой операции.* Так, при оперативном лизинге предприятие передает арендодателю риск морального устаревания используемого (лизингуемого) актива, риск потери им технической производительности (при соблюдении установленных правил эксплуатации) и ряд других видов рисков, предусматриваемых соответствующими специальными оговорками в заключаемом контракте.  **\*** *распределение риска между участниками факторинговой (форфейтинговой) операции.* Предметом такого распределения является, прежде всего, кредитный риск предприятия, который в преимущественной его доле передается соответствующему финансовому институту — коммерческому банку или факторинговой компании. Эта форма распределения риска носит для предприятия платный характер, однако позволяет в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия его кредитного риска.  Степень распределения рисков, а следовательно и уровень нейтрализации их негативных финансовых последствий для предприятия является предметом его контрактных переговоров с партнерами, отражаемых согласованными с ними условиями соответствующих контрактов.  Механизм **самострахования** финансовых рисков основан на резервировании предприятием части финансовых ресурсов, позволяющем преодолевать негативные финансовые последствия по тем финансовым операциям, по которым эти риски не связаны с действиями контрагентов. Основными формами этого направления нейтрализации финансовых рисков являются:  **\*** *формирование резервного (страхового) фонда предприятия.* Он создается в соответствии с требованиями законодательства и устава предприятия. На его формирование направляется не менее *5%* суммы прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде;  • *формирование целевых резервных фондов.* Примером такого формирования могут служить: фонд страхования ценового риска (на период временного ухудшения конъюнктуры рынка); фонд уценки товаров на предприятиях торговли; фонд погашения безнадежной дебиторской задолженности по кредитным операциям прел приятия и т.п. Перечень таких фондов, источники их формирования и размеры отчислений в них определяются уставом предприятия и другими внутренними документами и нормативами.   * *формирование системы страховых запасов материальными финансовых ресурсов по отдельным элементам оборотных активов предприятия.*Такие страховые запасы создаются по денежным активам, сырью, материалам, готовой продукции. Размер потребности в страховых запасах по отдельным элементам оборотных активов устанавливается в процессе их нормирования.   **•** *нераспределенный остаток прибыли, полученной е отчетном периоде.* До его распределения в инвестиционном процессе он может рассматриваться как резерв финансовых ресурсов, направляемых в необходимом случае на ликвидацию негативных последствий отдельных финансовых рисков.  Используя этот механизм нейтрализации финансовых рисков, необходимо иметь в виду, что страховые резервы во всех их формах хотя и позволяют быстро возместить понесенные предприятием финансовые потери, однако "замораживают" использование достаточно ощутимой суммы финансовых ресурсов. В результате этого снижается эффективность использования собственного капитала предприятия, усиливается его зависимость от внешних источников финансирования. Это определяет необходимость оптимизации сумм резервируемых финансовых ресурсов с позиций предстоящего их использования для нейтрализации лишь отдельных видов финансовых рисков. Наиболее сложные и опасные по своим финансовым последствиям риски, не поддающиеся нейтрализации за счет внутренних ее механизмов, подлежат страхованию,  **Страхование финансовых рисков** представляет собой защиту имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события специальными страховыми компаниями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).  В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его финансовых рисков — как систематических, так и несистематических. При этом объем возмещения негативных последствий финансовых рисков страховщиками не ограничивается — он определяется реальной стоимостью объекта страхования (размером страховой его оценки), страховой суммы и размером уплачиваемой страховой премии.  Сущность *страхования*состоит в том, что организация направляет часть своих финансовых ресурсов на страхование рисков, прибегая к услугам специализированных страховых компаний. Это дает возможность частично или полностью компенсировать возможные потери и убытки, понесенные в случае неудачной реализации проекта. В ходе*резервирования* организация аккумулирует определенную долю своих финансовых ресурсов во внутренних резервных фондах. Средства из этих фондов могут быть мобилизованы в случае возникновения непредвиденных расходов, связанных с реализацией проекта. Методы резервирования тесным образом связаны с методами страхования, но в то же время между двумя этими группами методов существует ряд принципиальных различий.  С одной стороны, более выгодным представляется резервирование, так как при страховании финансовые ресурсы организации направляются во внешние фонды, которые контролируются другими компаниями. В большинстве случаев страховые взносы теряются фирмой безвозвратно или замораживаются на счетах страховых компаний в течение продолжительного промежутка времени. Резервные средства аккумулируются во внутренних фондах, благодаря чему они находятся в полном распоряжении руководства организации и практически в любой момент могут быть направлены на решение проблем, возникающих в самых разнообразных сферах деятельности организации, а не только в тех, которые предусмотрены условиями страхового договора.  С другой стороны, в распоряжение страховой компании организация направляет лишь незначительную долю тех средств, которые могут ей понадобиться в ситуации риска, а в случае возникновения страховых условий ей будет выплачена вся сумма, необходимая для погашения негативных последствий. При резервировании руководство фирмы вынуждено извлекать из оборота гораздо большие суммы денежных средств, чем при страховании, чтобы гарантированно покрыть возможные непредвиденные расходы.  Таким образом, и страхование, и резервирование имеют как положительные, так и отрицательные стороны. Поэтому целесообразность применения той или иной группы методов зависит от складывающейся ситуации и, в конечном итоге, определяется руководством фирмы с учетом всей совокупности факторов, влияющих на деятельность организации.  В заключении хотелось бы отметить, что риск - это вероятностная категория. При определенных вариантах развития событий существует не только опасность понести потери или не достичь намеченного результата, но и вероятность получить прибыль выше ожидаемой. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.  И результат такого исхода зависит не только от внешней среды, но и от деятельности самого предпринимателя. Как правила предприниматель - это человек с блестящей деловой идеей, энергией, оптимизмом, желанием заставить свою идею работать для удовлетворение потребностей клиентов и получить прибыль в результате своей деятельности. Как правило, это высокообразованный человек, разрабатывающий новые продукты или услуги, производимые на его предприятии. Предприниматель четко представляет себе, какой бы он хотел видеть свою компанию, оперативно реагирует на изменяющиеся условия хозяйственной деятельности, внешней среды, постоянно держит руку на пульсе событий, что позволяет добываться успеха в своем бизнесе. | | | Слушают.  Слушают.  Слушают. Конспектируют информацию, представленную на слайде.  Отвечают на вопрос  Слушают и конспектируют  Отвечают на вопрос  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и обсуждают  Слушают и обсуждают  Слушают и обсуждают  Слушают и обсуждают  Слушают и обсуждают  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  .  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют | | | |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | | |
| 1. Дайте оценку актуальности для Вашего бизнеса видов рисков, которые рассматривались в ходе вебинара. Классифицируйте их по признакам:  1) вероятность возникновения;  2) возможный финансовый (имущественный ) ущерб. | | | | | |
| ***Вопросы входного контроля*** | | | | |
| **1) По уровню возможных финансовых потерь риски классифицируются:**   * 1. Подлежащие страхованию, не подлежащие страхованию;   2. С потерями менее половины прибыли, с потерями более половины прибыли, с потерями более величины прибыли;   3. Допустимые, критические, катастрофические;   4. Процентный, снижения финансовой устойчивости, неплатежеспособности.   **2) Цели управления финансовыми рисками предприятия:**   1. Обеспечение финансовой безопасности предприятия в процессе его развития; 2. Предотвращение возникновения рисковых ситуаций в финансовой сфере; 3. Предотвращение возможного снижения рыночной стоимости предприятия; 4. Повышение среднего уровня остатков свободных денежных средств на счетах предприятия   **3) Вид риска, характеризуемый как возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в процессе инвестиционной деятельности, называется:**   1. Инвестиционный риск; 2. Финансовый риск; 3. Риск потери финансовой устойчивости; 4. Риск неплатежеспособности;   **4) Агрессивный тип финансовой политики предприятия**:   1. Характеризуется невысоким уровнем финансовых рисков; 2. Ориентирован на достижение максимальных результатов финансовой деятельности; 3. Генерирует наиболее высокие уровни финансовых рисков; 4. Не учитывает дивидендную политику.   **5) Лимитирование концентрации рисков** :   1. Используется по тем видам финансовых операций, которые осуществляются в зоне критического или катастрофического риска; 2. Реализуется путем установления на предприятии внутренних финансовых нормативов; 3. Предполагает определение максимального размера высоколиквидных активов; 4. Требует достаточно высоких затрат   **6) Хеджирование – это:**   * 1. Процесс использования любых (внутренних и внешних) механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь;   2. Внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на использовании соответствующих видов финансовых инструментов;   3. Защита имущественных интересов предприятия при наступлении неблагоприятного события специальной компанией за счет специально созданного денежного фонда;   4. Механизм передачи рисков партнерам по отдельным финансовым операциям.   **7) Факторинговые и форфейтинговые операции являются механизмами:**   1. Избежания рисков; 2. Самострахования; 3. Передачи рисков; 4. Диверсификации рисков   **8) Страхование – это:**   * 1. Обеспечение компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет специальной системы штрафных санкций;   2. Передача и распределение финансового риска предприятия путем передачи его партнеру по каждой конкретной финансовой операции;   3. Защита имущественных интересов предприятия при наступлении неблагоприятного события специальной компанией за счет денежного фонда, формируемого путем получения премий;   4. Установление на предприятии соответствующих внутренних финансовых нормативов, соблюдение которых обеспечивает нейтрализацию финансовых рисков предприятия;   **9) Эффективное управление кредитным риском предприятия связано с:**   1. Оптимизацией среднего остатка денежных активов предприятия; 2. Оптимизацией размера дебиторской задолженности предприятия; 3. Обеспечением своевременной инкассации задолженности; 4. Анализом процентных рисков.   **10)К методам управления рисками относятся:**   1. итерация; 2. страхование; 3. интенсификация; 4. миграция. | | | | |
| ***Ключи:*** 1) 3; 2) 2; 3) 1; 4) 3; 5) 2; 6) 2; 7) 3; 8) 3; 9) 2; 10)2 | | | | |
| **Вопросы выходного контроля** | | | | |
| **1) По уровню финансовых потерь риски подразделяются на следующие группы:**  1. достаточный финансовый риск  2. допустимый финансовый риск  3. критический финансовый риск.  4. систематический финансовый риск  **2) Применяются следующие методы минимизации финансовых рисков**  1. лимитирование риска  2. синхронизация денежных потоков во времени.  3. сбалансирование финансовых потоков  4. иммунизация к процентному риску.  **3) Риск – это:**  1. возможность появления неблагоприятных событий;  2. отклонение от намеченной цели;  3. возможность появления потерь в результате принятого менеджером решения;  4. все ответы верны  **4) Категории «риск» и «неопределенность»:**  1. являются синонимами (равнозначны);  2. риск порождается неопределенностью;  3. независимы между собой и не влияют друг на друга;  4. риск вызывает неопределенность.  **5) К внешним факторам прямого воздействия, определяющим уровень риска, относятся:**  1. налоговая система, конкуренция предпринимателей, экономическое положение в отрасли деятельности, стихийные бедствия;  2. конкуренция предпринимателей, коррупция и рэкет, налоговая система, поведение партнеров;  3. налоговая система, коррупция и рэкет, поведение партнеров, экономическая ситуация в стране деятельности;  4. злоупотребления сотрудников, форс-мажор.  **6) Наиболее распространенным вариантом стратегии управления финансовыми рисками предприятия выступает:**  1. высокорисковая стратегия;  2. стратегия диверсификации рисков;  3. безрисковая стратегия;  4. стратегия минимизации рисков.  **7)Диверсификация позволяет предпринимательской организации:**  1. минимизировать риски;  2. передавать риски;  3. избегать рисков;  4. страховать риски.  **8)Создание резервного фонда предпринимательской фирмы связано с:**  1. диверсификацией;  2. уклонением от риска;  3. избежанием риска;  4. принятием риска.  **9)Кредитный риск – это…**  1. вероятность невозврата кредита;  2. вероятность неоплата процентов по кредитам;  3. вероятность повышения ликвидности заемщика;  4. вероятность не выдачи кредита.  **10)Уровень кредитного риска возрастает…**  1.с увеличением суммы займа и срока кредитования;  2. с уменьшением суммы займа и срока кредитования;  3. с уменьшением суммы займа и увеличением срока кредитования;  4. с увеличением суммы займа и уменьшением срока кредитования.  **11)Диверсификация это:**  1. уклонение от осуществления рисковых действий;  2. распределение риска на несколько видов деятельности предприятия;  3. списание убытков, полученных в результате осуществления рисковых действий;  4. нет правильных ответов.  **12) Принятие риска это:**  1. уклонение от осуществления рисковых действий;  2. согласие осуществлять рисковые действия, несмотря на риск;  3. списание убытков, полученных в результате осуществления рисковых действий;  4. нет правильных ответов  **13) Страхование это:**  1. создание собственного резервного фонда на случай непредвиденных событий;  2. осуществление вклада в резервный фонд страхового сообщества на случай непредвиденных событий;  3. создание такого соотношения активов и пассивов, которое позволит поддержать финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта;  4. нет правильных ответов  **14)Ликвидность активов - это:**  1. способность активов принимать денежную форму за определенный период времени с определенной степенью потери стоимости или их способность выступать средством платежа;  2. способность предприятия расплачиваться по своим долгам;  3. степень финансовой независимости предприятия;  4. нет правильных ответов  15) Управление риском – это:  1. отказ от рискованного проекта;  2. комплекс мер, направленных на снижение вероятности реализации риска;  3. комплекс мер, направленных на компенсацию, снижение, перенесение, принятие риска или уход от него;  4. комплекс мероприятий, направленных на подготовку к реализации риска | | | | |
| **Ключи:**1) 3; 2) 1; 3) 4; 4) 1; 5) 2; 6) 2; 7) 1; 8) 4; 9) 1; 10) 1;11) 2; 12) 2; 13) 2; 14) 1; 15) 3. | | | | |

*Тема семинара 9:* **Способы оптимизации налоговых платежей**

*Цель семинара:*

Сформировать представление о системе налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности и возможностях законной минимизации налоговой нагрузки.

*Теоретические задачи:*

– определение структуры налогообложения предпринимательской деятельности;

– знакомство с нормативными актами, определяющими порядок налогообложения малого бизнеса;

– знакомство с общим и специальными режимами налогообложения с целью применения их для оптимизации объемов налоговых платежей.

*Практические задачи:*

Приобретение навыков оценки рациональности применения режимов налогообложения применительно к различным сферам и условиям ведения бизнеса.

*Компетенции:*

Ф16. Уметь применять требования законодательства Российской Федерации к осуществлению финансового контроля.

Ф19. Осознавать необходимость внутренней дисциплины и регулярности управления финансами.

Д13. Брать ответственность за финансовые решения, осознавать последствия этих решений.

О1. Понимать основные принципы налоговых отношений, систему налогообложения физических и юридических лиц.

О6. Понимать особенности организационно-правовых форм малого бизнеса.

О12. Понимать налоговую систему, пенсионную систему и систему государственного страхования, учитывать их при принятии финансовых решений.

О15. Уметь квалифицированно применять закрепленные Налоговым кодексом Российской Федерации режимы налогообложения индивидуального предпринимателя.

О20. Уметь принимать решения, основанные на сборе и анализе финансовой информации.

О21. Осознавать социальную значимость индивидуальной предпринимательской деятельности.

О24. Проявлять активность и инициативу в поиске информации и ее обновлении.

Л1. Уметь читать банковские выписки, понимать необходимость сохранения финансовой документации.

*Оборудование и средства обучения:*

Мультимедийный проектор, компьютер, презентация по теме.

*Основные понятия:*

База налогообложения, общий режим налогообложения, специальные режимы налогообложения, оптимизация налогообложения, налоговая отчетность.

**ХОД СЕМИНАРА**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Организационный** | 2 мин. | Веб-связь | | Сайт обучения |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | |
| Приветствует, просит зарегистрироваться.  Спасибо, отлично. | | | Регистрируются | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Входное тестирование** | 10 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Компьютер,  Интернет |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | |
| **Слайд 1.** Уважаемые слушатели, из лекции вы узнали, что налоги являются для индивидуальных предпринимателей неизбежными расходами, их надо платить государству, потому что так установлено Конституцией нашей страны. Налоги на бизнес индивидуальных предпринимателей в современной России являются совершенно необременительными, при этом каждому индивидуальному предпринимателю необходимо уметь правильно использовать имеющиеся законные возможности оптимизации налоговых платежей, чтобы не нарушать Налоговый кодекс Российской Федерации, и в то же время не платить лишние деньги в бюджет. | | | Слушают. | |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Сообщение темы занятия** | 1 мин. | Веб-связь | | Компьютер,  Интернет |
| **Название этапа** | **Время** | **Методы** | | **Средства** |
| **Объяснение нового материала** | 157 мин. | Объяснительно-иллюстративный | | Проектор, компьютер, доска, мел |
| *Действия преподавателя* | | | *Действия слушателей* | |
| В Российской Федерации каждый человек, достигнув определённого возраста, может пройти государственную регистрацию и официально стать индивидуальным предпринимателем. Однако, официальная регистрация отнюдь не превращает простого гражданина в человека, который мог бы постоянно, в течение долгих лет осуществлять какую-то позитивную экономическую деятельность. Такая деятельность должна быть, во-первых, полезна современному обществу, во-вторых, должна давать возможность предпринимателю непрерывно зарабатывать деньги, чтобы жить комфортно и красиво.  Гражданский кодекс Российской Федерации во 2-й статье устанавливает, что предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, которые для этого зарегистрированы в законном порядке.  Во-первых, предпринимательская деятельность предполагает имущественную и организационную самостоятельность. Предпринимателю необходимо самому иметь некоторое имущество, которое он мог бы использовать для дела. Имущество может быть у него на праве собственности, тогда предприниматель может считаться абсолютно самостоятельным в отношении такого имущества и без ограничений применять это своё имущество для бизнеса. Возможны другие варианты владения имуществом (хозяйственное ведение, оперативное управление), при которых предприниматель пользуется не своим, а чьим-то имуществом, в связи с чем законодательство предусматривает целый ряд ограничений.  Наряду с имущественной самостоятельностью, предпринимателю необходимо самоорганизоваться, быть способным принимать решения, причём начиная с самого первого шага – решения стать предпринимателем, затем выбрать сферу деятельности, решить в какой именно организационно-правовой форме он будет эту предпринимательскую деятельность осуществлять, после чего ежедневно, ежечасно решать все без исключения вопросы, возникающие по ходу её осуществления.  В каждую минуту предприниматель действует по своей воле и в своём интересе, единственное, что ограничивает его бизнес-творчество – это нравственность и Закон. Никто не может навязать предпринимателю принятие каких-либо решений, он никому не подчиняется, самостоятельность предпринимателя – абсолютна.  Во-вторых, всякая предпринимательская деятельность связана с риском. Предпринимательский риск – это вероятность наступления события (стечения жизненных обстоятельств), которое повлечёт имущественные последствия, неблагоприятно влияющие на деятельность предпринимателя. Поскольку предприниматель производит и перемещает в пространстве товары, работы, услуги, постольку он подвержен различного рода рискам. Спектр таких потенциально возможных опасных событий довольно широк. Например, при производстве яблочного сока в связи с нарушением технологии упаковки продукция может испортиться, продавать такие товары в магазинах категорически запрещается. Деньги, которые были затрачены на изготовление такой партии сока, предпринимателю никто не вернёт, это и есть те самые неблагоприятные имущественные последствия (убытки). Либо, например, грузовик, перевозивший партию сока, вследствие наводнения перевернулся, весь товар пришёл в негодность, конечный результат тот же – убытки.  В-третьих, нацеливаясь на производство общественно полезных и социально значимых материальных благ (товаров, работ, услуг), каждый предприниматель всегда стремится к получению прибыли. Значительная прибыль позволяет предпринимателю накапливать и приумножать своё личное богатство, жить комфортно и красиво, а также часть полученной прибыли возвращать обратно в бизнес для расширения его масштабов, приобретения новейшего оборудования и технологий, наращивать объёмы выпускаемых товаров, работ, услуг. Если получение прибыли как цель не ставится изначально, такая деятельность не будет предпринимательской, и называется – некоммерческая деятельность. Гражданский кодекс Российской Федерации в 50 статье по нацеленности на получение прибыли разграничивает все организации на коммерческие и некоммерческие.  Юридически прибыль в предпринимательской деятельности выражает её конечный финансовый результат – полученные в денежном либо натуральном выражении доходы, за вычетом произведённых расходов. Каждый предприниматель заинтересован в систематическом (регулярном, ритмичном, бесперебойном) получении прибыли, хотя фактически в жизни каждого предпринимателя бывают периоды и нулевой бесприбыльной, и убыточной деятельности. Когда не удаётся выправить положение дел и вернуться к стабильному и регулярному получению положительного финансового результата, предпринимательская деятельность прекращается, поскольку промысел без прибыли невозможен.  В-четвёртых, предпринимательская деятельность предполагает получение прибыли на основе использования имущества, которое вовлечено в бизнес. Действующий Гражданский кодекс Российской Федерации, как видно из его 2 статьи, не обращает внимания на использование в предпринимательской деятельности интеллектуальных и физических способностей человека. Однако именно человеческий капитал является ключевым и важнейшим ресурсом, который даётся предпринимателю от рождения. В отличие от овеществлённых объектов имущества, которыми предприниматель может владеть на праве собственности, на праве хозяйственного ведения, на праве оперативного управления, на праве аренды и других. Также невозможна предпринимательская деятельность без использования электрической, тепловой, магнитной и другой энергии, энергия необходима абсолютно для всех разновидностей предпринимательской деятельности.  В-пятых, лица (как граждане, так и организации), ведущие предпринимательскую деятельность, обязаны регистрироваться в этом качестве в установленном законом порядке. Поэтому предпринимательская по существу деятельность, но совершаемая лицами, которые не зарегистрированы, будет незаконной. Можно считать данный признак предпринимательской деятельности сугубо формальным, но он необходим наряду с другими, указанными выше.  Следует добавить, что в абсолютном большинстве случаев, начав однажды осознанно, после продуманной и качественной подготовки предпринимательскую деятельность, люди остаются в бизнесе навсегда, это становится их профессией. Профессионализм в бизнесе инновационного 21-го века, предполагает высокую квалификацию и глубокие знания в самых разных сферах, которые достигаются в процессе получения высшего профессионального образования в учебных заведениях и практической деятельности.  В-шестых, Гражданский кодекс Российской Федерации в 401 статье устанавливает, что лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несёт ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы (чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств). Но к обстоятельствам непреодолимой силы не относятся, например, нарушение обязанностей со стороны партнёров предпринимателя, отсутствие на рынке нужных для исполнения обязательств товаров, отсутствие у предпринимателя необходимых денежных средств. Следовательно, абсолютная свобода бизнес-творчества обязательно сопряжена с тем, что предприниматель будет держать ответ за все свои действия и решения.  Таким лицом может быть человек, которого в юриспруденции принято называть «физическое лицо». Гражданин имеет право зарегистрироваться и вести деятельность в качестве индивидуального предпринимателя. Вторая возможность ведения бизнеса – объединение нескольких человек в организацию, такой коллектив в юриспруденции называется «юридическое лицо». Возможно объединение в одно более крупное юридическое лицо нескольких других организаций, но в конечном счёте, за любой организацией стоят именно люди, и реальными собственниками всего, чем владеет и пользуется юридическое лицо, являются именно они.  Стать индивидуальным предпринимателем – совсем не то, что всегда быть им. Для этого гражданину необходим личный фундамент в виде человеческого капитала высокого качества. Как отмечено выше, человеческий капитал – это интеллектуальные и физические способности, которые каждый получает при рождении от своих родителей и более старших родственников. К достижению определённого возраста, как правило, каждый человек получает общее образование, многие получают высшее профессиональное образование, это немного повышает имеющееся качество человеческого капитала. Но для того, чтобы быть успешным индивидуальным предпринимателем требуется особенно высокое качество человеческого капитала, а именно – врождённый талант и крепкое здоровье. Кроме того, обязательно высшее образование по конкретной профессии, опыт работы по этой профессии в крупной организации в течение не менее 5 лет, обязательно высшее образование по экономическому направлению, а также высшее образование по юридическому направлению.  Только индивидуально для себя каждый может решить, какую именно позитивную и законную экономическую деятельность он будет осуществлять, будучи предпринимателем.  **Слайд 2.** Вариантов бизнеса существует всего 5 (пять), укажем примеры:  1) производство товаров (изготовление мебели);  2) выполнение работ (ремонт жилья);  3) оказание услуг (юридические услуги);  4) использование имущества (предоставление в аренду участка земли);  5) реализация интеллектуальных прав (предоставление издательству разрешения на выпуск детективного романа автора).  Очевидно, что любой из вариантов бизнеса предполагает определённые затраты на то, чтобы привести в готовое состояние тот или иной физически существующий либо интеллектуальный продукт, который удовлетворит приобретателя.  Производство товаров. Чтобы индивидуальному предпринимателю изготавливать мебель нужно сначала затратить деньги на то, чтобы иметь место производства (цех), которое позволит изготовить мебель высокого качества и в установленный срок. Нужно затратить деньги на материалы и комплектующие детали (снабжение), которые необходимы для данной разновидности мебели. Нужно затратить деньги на оплату труда людей (специалисты-профессионалы), которые из разрозненных материалов и комплектующих деталей смогут эту мебель сначала виртуально представить, затем начертить, затем практически изготовить. Нужно затратить деньги на поиск приобретателя изготовленной мебели (реклама), нужно затратить деньги на хранение готовой мебели до момента передачи приобретателю (склад), нужно затратить деньги на то, чтобы иметь место, где мебель можно большому количеству потенциальных приобретателей показывать и в случае успеха продавать за деньги (сбыт, магазин).  Деньги, полученные за проданную мебель должны покрыть все указанные выше затраты, тем самым – вернуться к предпринимателю обратно. Но сверх покрытия затрат должен возникать ещё и предпринимательский доход, а именно – положительная разница между выручкой, полученной за проданную мебель, и затраченной суммой денег, которую предприниматель вложил в то, чтобы привести свой продукт – мебель в готовое состояние. Обозначим сумму всех затрат буквой Д (деньги), обозначим мебель буквой Т (товар), обозначим выручку буквой Д' (деньги штрих). Формула индивидуальной предпринимательской деятельности, ориентированной на положительные финансовые результаты выглядит следующим образом: Д → Т → Д' при Д' > Д  Нет такого государства на нашей Планете, которое бы не участвовало в предпринимательских доходах своих граждан, это касается и любых иностранных граждан, если они ведут бизнес на территории данного государства. Поэтому всю положительную финансовую разницу – предпринимательский доход – от своей деятельности Д' ― Д при Д' > Д предприниматель не может оставить себе. Некоторой частью своего предпринимательского дохода нужно обязательно и всегда делиться с государством, а именно – платить законно установленные налоги. Обозначим сумму всех обязательных платежей буквой Н (налоги). Более точная формула индивидуальной предпринимательской деятельности по 1-му варианту бизнеса (производство товаров), ориентированной на положительные финансовые результаты выглядит следующим образом: Д → Т → Д' при Д' > Д + Н.  Выполнение работ. Чтобы индивидуальному предпринимателю ремонтировать жильё нужно затратить деньги на качественные инструменты, которые бы служили не один год, и их можно было бы легко перевозить с объекта на объект (цех). Нужно затратить деньги на стройматериалы и разовый инструмент, которые необходимы для выполнения ремонтных работ в конкретном жилом помещении (снабжение). Нужно затратить деньги на оплату труда людей (специалисты-профессионалы), которые используя стройматериалы и инструменты смогут это жилое помещение в обновлённом виде сначала виртуально представить, затем начертить, затем практически отремонтировать, превратив в такое помещение, которое ожидает увидеть заказчик. Но предварительно, чтобы выполнение этих ремонтных работ состоялось нужно затратить деньги на поиск заказчика, которому требуется ремонт жилья (реклама). Очевидно, что 2-й вариант бизнеса (выполнение работ) легче, чем 1-й вариант бизнеса (производство товаров), но по аналогии с произведённым товаром, выполненные ремонтные работы должны быть качественными и оконченными в срок, установленный заказчиком. Обозначим работы по ремонту жилья буквой Р (работа), тогда точная формула индивидуальной предпринимательской деятельности по 2-му варианту бизнеса (выполнение работ), ориентированной на положительные финансовые результаты выглядит следующим образом:  Д → Р → Д' при Д' > Д + Н.  Не имеет значения, каким бизнесом занимается индивидуальный предприниматель (производство товаров или выполнение работ), налоги (Н) он всё равно обязан платить.  Оказание услуг. Чтобы индивидуальному предпринимателю оказывать юридические услуги нужно быть высококвалифицированным юристом, что предполагает, как минимум, высшее юридическое образование. Нужно затратить деньги на комфортабельный, оборудованный на высоком современном уровне и удобно расположенный офис (офис = цех). Нужно затратить деньги на оплату труда людей (специалисты-профессионалы), которые, будучи высокообразованными юристами, смогут консультировать граждан и организации по сложным юридическим вопросам, смогут чётко соблюдая закон защищать права и представлять интересы в различных инстанциях и вести их дела. Но предварительно, чтобы граждане и организации за этими юридическими услугами обращались, нужно затратить деньги на поиск заказчиков, которым юридические услуги нужны (реклама). Очевидно, что 3-й вариант бизнеса (оказание услуг) существенно легче и 2-го варианта бизнеса (выполнение работ) и, тем более, легче, чем 1-й вариант бизнеса (производство товаров), причём услуги потребляются заказчиком сразу, в период их оказания. Исполнитель услуг обязан всего лишь действовать в режиме максимального приложения усилий и иметь профессиональную подготовку. Обозначим юридические услуги буквой У (услуги), тогда точная формула индивидуальной предпринимательской деятельности по 3-му варианту бизнеса (оказание услуг), ориентированной на положительные финансовые результаты выглядит следующим образом: Д → У → Д' при Д' > Д + Н.  Повторим, не имеет значения, каким бизнесом занимается индивидуальный предприниматель (производство товаров, выполнение работ, оказание услуг), налоги (Н) он обязан платить.  Использование имущества. Чтобы индивидуальному предпринимателю кому-то сдавать в аренду участки земли, сначала нужно от кого-то получить эти объекты недвижимости (имущество = цех). Есть такие люди, пока в России их совсем немного, которые смогли стать собственниками земельных участков. Получить эти объекты недвижимости можно, например, в результате получения наследства, путём приватизации государственных участков земли, путём получения участка земли при выходе из сельского колхоза, путём получения участка земли в виде подарка, наконец, путём покупки за деньги. Даже если эти объекты недвижимости (имущество) достались индивидуальному предпринимателю бесплатно, первично, в имущество кем-то в каком-то из звеньев цепочки его собственников деньги в той или иной форме были вложены. Индивидуальный предприниматель может кому-то сдавать в аренду не только недвижимость, например, имея несколько автобусов типа «ГАЗель» (имущество = цех) можно пригласить водителей-арендаторов и запустить по городу регулярный маршрут по перевозке людей.  На поддержание высокого качества имущества, которое сдаётся индивидуальным предпринимателем в аренду, требуются постоянные затраты денег. Если это участок земли, его необходимо удобрять и рекультивировать. Если это автомобиль, необходимо его обслуживать, проводить текущий и капитальный ремонт. Но предварительно, чтобы арендаторы узнали, что имеется возможность получить имущество в аренду, нужно затратить деньги на поиск арендаторов, которым это имущество нужно для их целей (реклама).  Очевидно, что 4-й вариант бизнеса (использование имущества) существенно легче и 3-го варианта бизнеса (оказание услуг), и 2-го варианта бизнеса (выполнение работ). Тем более, 4-й вариант бизнеса легче, чем 1-й вариант бизнеса (производство товаров), причём имущество передаётся в аренду, как правило, на длительный период в несколько лет. Арендодатель только перед самим собой обязан следить, насколько аккуратно и по целевому назначению арендатор использует полученное имущество. Обозначим использование имущества буквой И (имущество), тогда точная формула индивидуальной предпринимательской деятельности по 4-му варианту бизнеса (использование имущества), ориентированной на положительные финансовые результаты выглядит следующим образом:  Д → И → Д' при Д' > Д + Н.  Каким бы бизнесом ни занимался индивидуальный предприниматель (производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, использование имущества), налоги (Н) он обязан платить.  Реализация интеллектуальных прав. Чтобы индивидуальному предпринимателю превратить в постоянный бизнес реализацию интеллектуальных прав, нужно, по аналогии с имуществом, сначала право на какой-то результат интеллектуальной деятельности получить. Человек (индивидуальный предприниматель) может сам, будучи, например, талантливым писателем, написать серию детективных романов, которые разные издательства в разных странах будут издавать из года в год в течение продолжительного времени огромными тиражами. Продавая этим издательствам разрешение на издание своих романов (реализация интеллектуальных прав) такой индивидуальный предприниматель тем самым сможет систематически зарабатывать деньги. Чтобы индивидуальному предпринимателю писать востребованные читателями романы, помимо таланта нужно затратить деньги на место жительства с минимально необходимыми бытовыми удобствами, где бы такой автор мог заниматься литературным творчеством (цех). Кроме того, чтобы издатели знали, что имеется возможность получить право на издание очередного детективного романа - бестселлера, нужно затратить деньги на поиск таких издателей, которые занимаются этой деятельностью (реклама).  Очевидно, что 5-й вариант бизнеса (реализация интеллектуальных прав) самый лёгкий по сравнению и с 4-м вариантом бизнеса (использование имущества), и с 3-м вариантом бизнеса (оказание услуг), и 2-м вариантом бизнеса (выполнение работ). Тем более, 5-й вариант бизнеса легче, чем 1-й вариант бизнеса (производство товаров), причём права на результаты интеллектуальной деятельности сохраняют силу в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти. Правообладатель только перед самим собой обязан следить, насколько точно воспроизводится его интеллектуальный продукт, насколько аккуратно исполняет свои обязательства издатель в части тиража того или иного произведения автора. Обозначим реализацию интеллектуальных прав буквой П (права), тогда точная формула индивидуальной предпринимательской деятельности по 5-му варианту бизнеса (реализация интеллектуальных прав), ориентированной на положительные финансовые результаты, выглядит следующим образом:  Д → П → Д' при Д' > Д + Н.  Снова подчеркнём, что каким бы бизнесом ни занимался индивидуальный предприниматель (производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, использование имущества, реализация интеллектуальных прав), налоги (Н) он обязан платить.  **Слайд 3.** Для всех 5-ти вариантов бизнеса универсальная формула индивидуальной предпринимательской деятельности, ориентированной на положительные финансовые результаты, выглядит следующим образом:  ЗД → ИПД → Д' при Д' = ЗД + ЧПД + Н , (I)  где ЗД – затраты денег на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности;  ИПД – индивидуальная предпринимательская деятельность по конкретному варианту бизнеса;  Д'– деньги, полученные как итог реализации того или иного бизнес-продукта индивидуальным предпринимателем;  ЧПД – чистый предпринимательский доход – положительная денежная разница между Д' и ЗД и Н;  Н – налоги.  **Слайд 4.** Индивидуальная предпринимательская деятельность будет осуществляться человеком интенсивно и непрерывно долго при наличии двух обязательных условий. Во-первых, чистый предпринимательский доход (ЧПД), остающийся у индивидуального предпринимателя после покрытия всех денежных затрат на бизнес (ЗД) должен быть как минимум в 3 раза выше, чем сумма налогов (Н), которую неизбежно нужно платить государству:  ЧПД > 3Н (II)  Во-вторых, индивидуальный предприниматель должен постоянно находиться в положительном информационном поле, пропагандирующем социальную значимость, полезность и эффективность государственных бюджетных расходов, которые только и возможны на финансовой основе поступающих в казну налогов. Например, если индивидуальный предприниматель, сдавая в аренду свой земельный участок, ежегодно затрачивает на его удобрение и рекультивацию 10 млн. рублей, а получает от фермера-арендатора годовую плату в 14 млн. рублей, очевидно, что его предпринимательский доход составляет 14 – 10 = 4 млн. рублей. Следовательно, налоги не должны превышать сумму в 1 млн. рублей, тогда после уплаты налогов у индивидуального предпринимателя останется чистый предпринимательский доход в сумме 4 – 1 = 3 млн. рублей. Такой конечный финансовый результат индивидуального предпринимателя вполне устраивает, поэтому такой бизнес будет продолжаться непрерывно долго.  Величина суммарных налоговых платежей индивидуального предпринимателя в пределах 25% предпринимательского дохода является ни большой, ни малой, а в среднем приемлемой, как для самого индивидуального предпринимателя, так и для государства, то есть, является оптимальной. Наше утверждение об этом основано на глубоком многолетнем анализе большого массива финансово-экономической и юридической литературы, а также на более чем 20-ти летнем личном опыте индивидуальной предпринимательской деятельности.  Таким образом, для начала индивидуальному предпринимателю необходимо подобрать какой-то 1 из 5 вариантов бизнеса, наиболее подходящий ему, как человеку со своими уникальными особенностями личности, воспользоваться формулой (I) и внимательно рассчитать возможный оборот денег, возможный предпринимательский доход, обязательно изучить налоги, установленные для данного варианта бизнеса. Если в результате расчёта получится ЧПД > 3Н, тогда можно смело индивидуальной предпринимательской деятельностью по данному варианту бизнеса заниматься. | | | Слушают.  Отвечают на вопросы.  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют. Задают вопросы  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и обсуждают  Слушают. Задают вопросы  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают. Задают вопросы  Слушают. Задают вопросы  Слушают и конспектируют  Слушают. Задают вопросы  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют | |
| **Слайд 5.** Любой вариант бизнеса предполагает, что сначала индивидуальный предприниматель деньги вкладывает, а через некоторое время в процессе удачного течения бизнеса получает свои деньги обратно. Оборот финансовых потоков (движение денег) в предпринимательской деятельности происходит непрерывно, если только не прекращается сам бизнес. Входящий финансовый поток – это деньги, которые индивидуальный предприниматель получает в кассу или на свой банковский счёт в процессе ведения бизнеса. Исходящий финансовый поток – это деньги, которые индивидуальный предприниматель из кассы или с банковского счёта тратит в процессе ведения бизнеса.  Оборот финансовых потоков при любом варианте бизнеса тоже не происходит бесплатно. Затраты на содержание своей кассы, затраты на оплату услуг банка по ведению банковского счёта для индивидуального предпринимателя также неизбежны, как и иные затраты, представленные выше.  Входящий финансовый поток распадается на несколько потоков: возврат денег, которые были затрачены на ведение бизнеса и на предпринимательский доход. Из этого предпринимательского дохода надо вычленить налоги, которые обязательно будут уплачены государству. Налоговые платежи – это обязательные изъятия у субъектов предпринимательской деятельности денежных средств в бюджетную систему в целях финансового обеспечения функционирования государства и муниципальных образований. Остаток денег после налоговых платежей – это чистый предпринимательский доход.  Индивидуальной предпринимательской деятельностью человек будет стабильно и долго заниматься, если налоговые платежи можно будет удерживать в пределах 25% суммы предпринимательского дохода. Это можно делать только законным путём. Заняв сторону индивидуального предпринимателя, можно дать определение, что налоговая оптимизация – это действия налогоплательщика, «которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога или уменьшение его суммы, заключаются в использовании предоставленных государством прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога или с выбором наиболее выгодных форм предпринимательской деятельности и соответственно оптимального вида платежа». | | | Слушают и конспектируют. Задают вопросы | |
| **Слайд 6.** Заняв государственную позицию, можно дать определение, что налоговая оптимизация – это нормативный финансово-экономический механизм увеличения численности налогоплательщиков, предусматривающий планомерное снижение налоговых ставок с использованием специфических методов достижения оптимального размера налоговой базы, при котором гарантирована своевременная и полная уплата налогов хозяйствующими субъектами и населением.  Представленная трактовка налоговой оптимизации, которую мы выработали совместно с кандидатом экономических наук, доцентом И.С. Землянской является относительно новой. В обоснование данной трактовки мы включаем несколько базовых тезисов.  1) В современной глобальной экономике роль государства как регулятора рыночных социально-экономических процессов возрастает.  2) Приоритетом и долгосрочной перспективой государственной налоговой политики становится общее снижение налоговых ставок, при одновременном расширении числа создаваемых хозяйствующих субъектов – налогоплательщиков.  3) Современное государство не антагонистично хозяйствующим субъектам и населению, а, напротив, заинтересовано в их финансово-экономическом развитии, является первоисточником и генератором импульсов налоговой оптимизации в экономике.  4) Традиционный взгляд на налоговую оптимизацию как на обыгрывание государства в нюансах налогообложения более квалифицированными налогоплательщиками в современный период нуждается в дальнейшем развитии.  5) В Российской Федерации налоговая оптимизация является системной государственной инициативой, в рамках которой отечественная система налогообложения постоянно совершенствуется.  Следует особо подчеркнуть, что Российская Федерация уже более 20 лет подтверждает реальными законодательными решениями, что для нашего государства налоговая оптимизация является системной государственной инициативой, в рамках которой отечественная система налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности совершенствуется постоянно и на конец 2014 года является понятной и необременительной. | | | Слушают и конспектируют  Слушают. Задают вопросы | |
| Действующий Налоговый кодекс Российской Федерации содержит целый спектр законных способов оптимизации налоговых платежей.  Далее займемся проработкой конкретных способов и финансовым анализом возможностей оптимизации налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности, рассматривая разные варианты бизнеса.  **Слайд 7.** *Оптимизация финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках общего режима налогообложения.*  Если гражданин, зарегистрировавшись индивидуальным предпринимателем, не захочет вникать в налоговое законодательство и использовать все имеющиеся законные возможности в свою пользу, налоговый орган (в котором индивидуальный предприниматель поставлен на учет) будет облагать его налогами согласно общему режиму налогообложения.  Предположим, индивидуальный предприниматель использует для производства электроэнергии собственный ветроэлектрогенератор стоимостью 30 млн. рублей. Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, если за год он получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей, скомпонуем в табл. 1.  Таблица 1 – Общий режим налогообложения индивидуального предпринимателя-1   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.) | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **9 152 543**= | **Налог** на добавленную стоимость, **18 %** | | **Доход** (руб.)  (Налоговая база) | **50 847 457**= | **6 610 169**= | **Налог** на доходы физических лиц, **13 %** | | имущество (руб.) |  | **600 000**= | **Налог** на имущество физических лиц, **2 %** | |  |  | **138 62784** | **Взнос** в ПФР (руб.) | |  |  | **3 39905** | **Взнос** в ФФОМС (руб.) | | **ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** | **43 895 261**= | **16 504 739**= | **СУММА**  **ПЛАТЕЖЕЙ** |   Как видно из табл. 1, налог на добавленную стоимость (НДС) – на произведенную индивидуальным предпринимателем электроэнергию – составит 18% (статья 164 НК РФ). Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) составит 13% (статья 224 НК РФ), причем за облагаемый доход принимается сумма выручки за вычетом НДС. Также согласно статье 2 Закона РФ от 09.12.1991 № 2003-1 (ред. от 02.12.2013) «О налогах на имущество физических лиц» индивидуальный предприниматель обязан заплатить налог на имущество физических лиц по ставке 2% от стоимости своего ветроэлектрогенератора.  Обратим внимание, что в табл. 1 кроме налогов еще присутствуют платеж – взнос в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) и еще один платеж – взнос в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС). Эти платежи предусматривает Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [4]. Согласно пунктам 1 – 1.2 статьи 14 и согласно пункту 2 статьи 16 федерального закона индивидуальный предприниматель обязан заплатить взносы именно в таких фиксированных суммах по итогам 2014 года.  Финансовый результат в виде чистого дохода согласно данным табл. 1 составит 43,895 млн. рублей. Применим формулу (II) для оценки оптимальности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности по данному варианту бизнеса (ЧПД > 3Н): 43,895 < 49,088. Подсчитывая Н, из табл. 1 суммируем только налоги. Как видим, налогообложение не является оптимальным.  Использование индивидуальным предпринимателем положений статьи 221 НК РФ повлечет ощутимо позитивный результат: «Если налогоплательщики не в состоянии документально подтвердить свои расходы, связанные с деятельностью в качестве индивидуальных предпринимателей, профессиональный налоговый вычет производится в размере 20 процентов общей суммы доходов, полученной индивидуальным предпринимателем от предпринимательской деятельности». «К расходам налогоплательщика относятся также суммы налогов (за исключением НДФЛ), а также суммы страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, на обязательное медицинское страхование, начисленные либо уплаченные им за соответствующий период». Все платежи, которые придется заплатить индивидуальному предпринимателю, скомпонуем в табл. 2.  **Слайд 8.** Таблица 2 – Общий режим налогообложения индивидуального предпринимателя-2   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.) | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **9 152 543**= | **Налог** на добавленную стоимость, **18%** | | **Доход** (руб.) | **50 847 457**= |  |  | | вычет из общей суммы дохода | **600 000**= | **600 000**= | **Налог** на имущество физических лиц, **2%** | | вычет из общей суммы дохода | **13862784** | **138 62784** | **Взнос** в ПФР (руб.) | | вычет из общей суммы дохода | **339905** | **3 39905** | **Взнос** в ФФОМС (руб.) | | вычет из общей суммы дохода 20 % | **10 169 491**= |  |  | | **Налоговая**  **база** | **39 935 939**= | **5 191 672**= | **Налог** на доходы физических лиц, **13%** | | **ФИНАНСОВЫЙ**  **РЕЗУЛЬТАТ** | **44 913 758**= | **15 086 242**= | **СУММА**  **ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают.  Слушают. Конспектируют и обсуждают  таблицу  Слушают.  Делают расчет  по формуле 2  Слушают.  Обсуждают  таблицу 2 | |
| Как видно из табл. 2, элементарная оптимизация налогообложения позволяет индивидуальному предпринимателю увеличить свой финансовый результат на сумму более чем 1 млн рублей. Финансовый результат в виде чистого дохода согласно данным табл. 2 составит 44,913 млн. рублей. Применим формулу (II) для оценки оптимальности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности по данному варианту бизнеса (ЧПД > 3Н): 44,913 > 44,833. Подсчитывая Н, из табл. 2 суммируем только налоги. Как видим, налогообложение стало оптимальным.  Профессиональные налоговые вычеты предоставляются индивидуальным предпринимателям при подаче налоговой декларации по окончании календарного года. Налоговая декларация подается ежегодно до 30 апреля [2].  **Слайд 9.** *Оценка финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках специального режима налогообложения – единого сельскохозяйственного налога.*  Глава 26.1. Раздела VIII.1. «Специальные налоговые режимы» НК РФ устанавливает правила применения единого сельскохозяйственного налога. Индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), освобождаются от обязанности по уплате НДФЛ (имеется несколько исключений). | | | Слушают.  Делают расчет  по формуле 2  Слушают.  Слушают и конспектируют | |
| Индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и налогоплательщиками ЕСХН, освобождаются от обязанности по уплате налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности), не признаются налогоплательщиками НДС (имеется несколько исключений).  Сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) и реализующие эту продукцию. При условии, если в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких индивидуальных предпринимателей доля дохода от реализации произведённой ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию её первичной переработки, произведённую ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее определённого предела, установленного в НК РФ.  Предположим, индивидуальный предприниматель, являющийся сельскохозяйственными товаропроизводителем и налогоплательщиком ЕСХН, за год получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей за выращенную на своих полях пшеницу. Этот индивидуальный предприниматель использует трактора и комбайны на условиях лизинга, полевые работы по его заказу выполняет привлеченная машино-тракторная станция.  Объектом налогообложения для такого индивидуального предпринимателя признаются доходы, уменьшенные на величину расходов. При определении объекта налогообложения налогоплательщики уменьшают полученные ими доходы на расходы, 58 разновидностей которых предусматривает статья 346.5 НК РФ. Налоговая база по ЕСХН – это доходы в денежном выражении, уменьшенные на величину расходов. Налоговая ставка ЕСХН на итоговую разницу составляет 6%. Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, скомпонованы в табл. 3.  **Слайд 10.** Таблица 3 – Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН)   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.)  (Доход) | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** |  | **Расходы** (руб.) | | расходы к вычету из дохода | **12 000 000**= | **12 000 000**= | **Расходы** на семена, удобрения, вспашку, пр. | | расходы к вычету из дохода | **1 000 000**= | **1 000 000**= | **Расходы** на закупку дизтоплива и масел | | расходы к вычету из дохода | **14 000 000**= | **14 000 000**= | **Платежи** по договору лизинга сельхозтехники | | расходы к вычету из дохода | **3 000 000**= | **3 000 000**= | **Расходы** на обслуживание сельхозтехники | | расходы к вычету из дохода | **138 62784** | **138 62784** | **Взнос** в ПФР (руб.) | | расходы к вычету из дохода | **339905** | **3 39905** | **Взнос** в ФФОМС (руб.) | | **Налоговая база** (руб.) | **29 857 973**= | **1 791 478**= | **Налог** ЕСХН, **6%** | | **ФИНАНСОВЫЙ**  **РЕЗУЛЬТАТ** | **28 066 495**= | **31 933 505**= | **СУММА**  **ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают и конспектируют  Слушают. Задают вопросы  Слушают.  Обсуждают  таблицу 3 | |
| Как видно из табл. 3, налог для индивидуального предпринимателя – сельскохозяйственного товаропроизводителя является несущественным изъятием из его финансового потока. Фактически в системе ЕСХН налогом в размере 6% облагается чистая разница между полученным доходом и практически всеми, возникающими в агробизнесе, расходами. Финансовый результат в виде чистого дохода согласно данным табл. 3 составит 28,066 млн. рублей.  Применим формулу (II) для оценки оптимальности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности по данному варианту бизнеса (ЧПД > 3Н):  28,066 > 5,374. Подсчитывая Н, из табл. 3 выбираем только налог. Как видим, налогообложение является оптимальным.  Налоговая декларация по ЕСХН подаётся ежегодно до 31 марта.  **Слайд 11.** *Оценка финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках специального режима налогообложения – упрощённой системы налогообложения*  Глава 26.2. Раздела VIII.1. «Специальные налоговые режимы» НК РФ устанавливает правила применения упрощённой системы налогообложения. Индивидуальный предприниматель, средняя численность работников которого за годовой период превышает 100 человек, не сможет воспользоваться упрощённой системой налогообложения.  Объектом налогообложения для такого индивидуального предпринимателя признаются: 1-й вариант – доходы; 2-й вариант – доходы, уменьшенные на величину расходов. | | | Слушают.  Делают расчёт  по формуле 2.  Слушают. Задают вопросы.  Слушают и конспектируют | |
| Каждый индивидуальный предприниматель имеет право сам выбрать свой объект налогообложения, такой выбор делается как минимум на 1 календарный год. Если выбран объект налогообложения «доходы», кроме налогов, сборов и взносов в государственные внебюджетные фонды, больше никакие вычеты из дохода не допускаются. Если выбран объект налогообложения «доходы – расходы», налогоплательщики уменьшают полученные ими доходы на расходы, 42 разновидности которых предусматривает статья 346.16 НК РФ.  **Слайд 12.** Индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения (УСН), по аналогии с ЕСХН освобождаются от обязанности по уплате НДФЛ (имеется несколько исключений), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), не признаются налогоплательщиками НДС (имеется несколько исключений).  Предположим, индивидуальный предприниматель, использующий для производства электроэнергии собственный ветроэлектрогенератор, выберет для налогообложения упрощенную систему с объектом налогообложения «доходы». Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, если за год он получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей, скомпонуем в табл. 4.  **Слайд 13.** Таблица 4 – Упрощенная система налогообложения индивидуального предпринимателя-1   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.) (Налоговая база) | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **0**= | **Налог** на добавленную стоимость, **18%** | |  |  | **0**= | **Налог** на доходы физических лиц, **13%** | |  |  | **0**= | **Налог** на имущество физических лиц, **2%** | |  |  | **3 600 000**= | **Налог** УСН-1,  исчисленный **6%** | |  |  | **3 457 973**= | **Налог** уплаченный | |  |  | **138 62784** | **Взнос в ПФР** (руб.) в уменьшение суммы налога | |  |  | **3 39905** | **Взнос в ФФОМС** (руб.) в уменьшение суммы налога | | **ФИНАНСОВЫЙ**  **РЕЗУЛЬТАТ** | **56 400 000**= | **3 600 000**= | **СУММА ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают и конспектируют  Слушают.  Обсуждают  таблицу 4 | |
| Налоговая база по УСН, если объектом налогообложения являются доходы, – это денежное выражение доходов индивидуального предпринимателя. Налоговая ставка установлена в размере 6%. Исчисленную сумму налога разрешается уменьшить на сумму взноса в Пенсионный фонд Российской Федерации, а также на сумму взноса в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, которые индивидуальный предприниматель обязан уплачивать в фиксированном размере.  **Слайд 14.** Финансовый результат, который получился по итогам табл. 4, на 12,5 млн. рублей превышает финансовый результат из табл. 1. Применим формулу (II) для оценки оптимальности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности по данному варианту бизнеса (ЧПД > 3Н): 56,400 > 10,374. Подсчитывая Н, из табл. 4 выбираем только налог. Как видим, налогообложение является оптимальным.  Налоговая база, если объектом налогообложения являются «доходы – расходы», – это именно их разница в денежном выражении. Налоговая ставка на эту разницу установлена в размере 15%. Исчисленную сумму налога разрешается уменьшить на сумму взносов в государственные внебюджетные фонды. Согласно статье 346.20 НК РФ Законами субъектов Российской Федерации могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков. Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, если за год он получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей, скомпонуем в табл. 5.  **Слайд 15.** Таблица 5 – Упрощенная система налогообложения индивидуального предпринимателя-2   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.) (Налоговая база) | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **0**= | **Налог** на добавленную стоимость, **18%** | |  |  | **0**= | **Налог** на доходы физических лиц, **13%** | |  |  | **0**= | **Налог** на имущество физических лиц, **2 %** | |  |  | **9 000 000**= | **Налог** УСН-2,  исчисленный **15%** | |  |  | **8 857 973**= | **Налог** уплаченный | |  |  | **138 62784** | **Взнос в ПФР** (руб.) в уменьшение суммы налога | |  |  | **3 39905** | **Взнос в ФФОМС** (руб.) в уменьшение суммы налога | | **ФИНАНСОВЫЙ**  **РЕЗУЛЬТАТ** | **51 000 000**= | **9 000 000**= | **СУММА**  **ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают.  Слушают.  Делают расчет  по формуле 2  Слушают.  Обсуждают  таблицу 5 | |
| Финансовый результат, который получился по итогам табл. 5, на 5,4 млн. рублей ниже финансового результата из табл. 4. Следовательно, если индивидуальный предприниматель не ведёт учёта своих расходов по бизнесу, применять 2-й вариант упрощённой системы налогообложения с объектом «доходы ― расходы» нецелесообразно. Оценивать оптимальность налогообложения не имеет смысла.  **Слайд 16.** *Оценка финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках специального режима налогообложения – единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности*  Глава 26.3. Раздела VIII.1. «Специальные налоговые режимы» НК РФ устанавливает правила налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Согласно статье 346.26 НК РФ данная система налогообложения в виде ЕНВД вводится и может применяться по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя в отношении 14 видов предпринимательской деятельности. Например, в городском округе город-герой Волгоград система налогообложения в виде ЕНВД введена на основании и действует в рамках Постановления. Индивидуальный предприниматель, средняя численность работников которого за годовой период превышает 100 человек, не сможет воспользоваться системой налогообложения в виде ЕНВД.  Индивидуальные предприниматели, использующие систему налогообложения в виде ЕНВД по аналогии с УСН, с ЕСХН освобождаются от обязанности по уплате НДФЛ (имеется несколько исключений), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), не признаются налогоплательщиками НДС (имеется несколько исключений). Индивидуальные предприниматели, осуществляющие наряду с предпринимательской деятельностью, подлежащей налогообложению ЕНВД, иные виды предпринимательской деятельности, исчисляют и уплачивают налоги и сборы в отношении данных видов деятельности в соответствии с иными режимами налогообложения, предусмотренными НК РФ.  Согласно статье 346.27 НК РФ вменённый доход – это потенциально возможный доход налогоплательщика ЕНВД, рассчитываемый с учётом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение этого дохода, и используемый для расчёта величины ЕНВД по установленной ставке. | | | Слушают.  Обсуждают результат  Таблицы 5.  Слушают и конспектируют  Задают вопросы | |
| **Слайд 17.** Базовая доходность – это условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, характеризующего определенный вид предпринимательской деятельности в различных сопоставимых условиях, которая используется для расчета величины вмененного дохода. Корректирующие коэффициенты базовой доходности – это коэффициенты, показывающие степень влияния того или иного условия на результат предпринимательской деятельности, облагаемой ЕНВД. Первый – это К1 – устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор. К2 – это корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности. В том числе учитывающий: ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, величину доходов, особенности места ведения предпринимательской деятельности, площадь информационного поля электронных табло, площадь информационного поля наружной рекламы с любым способом нанесения изображения, площадь информационного поля наружной рекламы с автоматической сменой изображения, количество автобусов любых типов, трамваев, троллейбусов, легковых и грузовых автомобилей, прицепов, полуприцепов и прицепов-роспусков, речных судов, используемых для распространения и (или) размещения рекламы, а также иные особенности бизнеса.  Объектом налогообложения для применения ЕНВД признается вмененный доход индивидуального предпринимателя. Налоговая база для исчисления суммы ЕНВД – это величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности. Налоговым периодом по ЕНВД признается квартал. Ставка единого налога устанавливается в размере 15% величины вмененного дохода. Налоговая декларация представляется в налоговый орган до 20-го числа вновь наступившего квартала.  **Слайд 18.** Для исчисления суммы ЕНВД в зависимости от вида предпринимательской деятельности используются физические показатели, характеризующие определенный вид предпринимательской деятельности, и базовая доходность в месяц (БД) из таблицы в статье 346.29 НК РФ.  В соответствии с Приказом Минэкономразвития России на 2014 год установлено значение коэффициента-дефлятора К1 = 1,672. Приказом Минэкономразвития России от 29.10.2014 № 685 на 2015 год установлен коэффициент-дефлятор К1 = 1,798.  Согласно постановлению в Волгограде корректирующий коэффициент К2 рассчитывается по формуле:  К2 = Кас × Кио.  Кас – это коэффициент, учитывающий ассортимент товаров, виды работ (услуг), особенности места ведения предпринимательской деятельности в зависимости от расположения внутри города. Кио – это коэффициент, учитывающий иные особенности ведения предпринимательской деятельности.  Предположим, индивидуальный предприниматель имеет собственное электронное табло стоимостью 30 млн. рублей, площадью 100 кв. метров, расположенное на стене жилого в самом центре города Волгограда, на улице Аллея Героев. За 1 минуту показа на этом табло рекламной видеоинформации рекламодатели платят индивидуальному предпринимателю от 150 до 200 рублей. Электронное табло загружено рекламной видеоинформацией круглосуточно, не менее 8 600 часов в году. Из таблицы в статье 346.29 НК РФ находим, что для данного вида деятельности БД = 5000 рублей на 1 кв. метр светоизлучающей поверхности табло в месяц. Из постановления находим, что для данного вида деятельности Кас = 0,24, Кио = 1,0.  Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, если за год он получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей, скомпонуем в табл. 6.  **Слайд 19.** Таблица 6 – Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности для Волгограда   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.)  Распространение наружной рекламы посредством электронных табло | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **2 407 680**= | **Вмененный доход за 2014 год:**  **БД × К1 ×** **Кас×Кио×12** | |  | **12 000 000**= | **Расходы** на электроэнергию | |  |  | **6 000 000**= | **Расходы** на обслуживание электронного табло | |  |  | **361 152**= | **Налог** ЕНВД (за весь год), исчисленный **15%** | |  |  | **219 125**= | **Налог** ЕНВД (за весь год) уплаченный | |  |  | **138 62784** | **Взнос в ПФР** (руб.)  в уменьшение суммы налога | |  |  | **3 39905** | **Взнос в ФФОМС** (руб.) в уменьшение суммы налога | | **ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** | **41 638 848**= | **18 361 152**= | **СУММА**  **ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют  Слушают.  Обсуждают  таблицу 6 | |
| Как видно из табл. 6, единый налог на вмененный доход для индивидуального предпринимателя – владельца 100-метрового электронного табло – является абсолютно несущественным изъятием из его финансового потока. Применим формулу (II) для оценки оптимальности налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности по данному варианту бизнеса (ЧПД > 3Н): 41,638 > 0,657. Подсчитывая Н, из табл. 3 выбираем только налог. Как видим, налогообложение является оптимальным.  Между тем, следует уточнить, что ЕНВД применим только для отдельных видов деятельности, которых установлено НК РФ всего 14.  **Слайд 20.** *Оценка финансовых затрат индивидуального предпринимателя в рамках специального режима налогообложения – патентной системы налогообложения.*  Глава 26.5. Раздела VIII.1. «Специальные налоговые режимы» НК РФ регламентирует патентную систему налогообложения (ПСН). Эта система налогообложения может применяться только индивидуальными предпринимателями, у которых трудится работников не более 15 человек, или индивидуальными предпринимателями-одиночками. А также может применяться, если годовая выручка индивидуального предпринимателя не превышает 60 млн. рублей. ПСН вводится в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов Российской Федерации, после чего применяется на территориях указанных субъектов. Например, в Волгоградской области в 2012 году принят закон. НК РФ устанавливает, что ПСН применяется в отношении 47 видов предпринимательской деятельности, однако в Волгоградской области согласно закону возможны только 22 вида предпринимательской деятельности на ПСН.  **Слайд 21.** По аналогии с установлением вменённого дохода в рамках системы налогообложения в виде ЕНВД Законами субъектов Российской Федерации устанавливаются размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода дифференцированно по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН. Максимальный размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода подлежит индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на соответствующий календарный год. Так, согласно Приказу Минэкономразвития России коэффициент-дефлятор, необходимый в целях применения главы 26.5 НК РФ на 2014 год установлен равным 1,067. На 2015 год этот коэффициент установлен равным 1,147. | | | Слушают.  Делают расчет  по формуле 2  Слушают и конспектируют  Слушают и конспектируют | |
| Индивидуальные предприниматели, использующие ПСН, по аналогии с системой налогообложения в виде ЕНВД, УСН, ЕСХН освобождаются от обязанности по уплате НДФЛ (имеется несколько исключений), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности), не признаются налогоплательщиками НДС (имеется несколько исключений). Патент выдается по выбору индивидуального предпринимателя на период от 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года. Объект налогообложения при ПСН – это потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя по соответствующему виду предпринимательской деятельности, установленный законом субъекта РФ. Денежное выражение этого потенциально возможного к получению годового дохода – налоговая база. Налоговая ставка устанавливается в размере 6%. Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением ПСН, в налоговые органы не представляется.  Следует уточнить, что порядок налогообложения в связи с применением ПСН не предусматривает возможности уменьшения суммы налога взносами в государственные внебюджетные фонды, которые индивидуальный предприниматель обязан уплачивать за себя в фиксированном размере.  Предположим, индивидуальный предприниматель, имеет собственную мобильную установку для помола пшеницы (мельницу) на базе автомобильного тягача «Мерседес» стоимостью 30 млн. рублей. Индивидуальный предприниматель обеспечен бесперебойным спросом на помол в муку выращиваемой фермерами пшеницы по всей территории Волгоградской области.  Согласно статье 1 закона размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода за услуги производственного характера (в том числе по помолу зерна) без привлечения наемных работников на территории Волгоградской области, за исключением г. Волгограда составляет 250 000 рублей. С учетом коэффициента-дефлятора в 2014 году: 250000 **×** 1,067**=** 266 750 рублей.  Все платежи, которые придется заплатить такому индивидуальному предпринимателю, если за год он получит выручку, допустим, в сумме 60 млн. рублей, скомпонуем в табл. 7.  **Слайд 22.** Таблица 7 – Патентная система налогообложения для Волгоградской области   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Выручка** (руб.)  Помол зерна без привлечения наемных работников на территории Волгоградской области | **60 000 000**= | **ВХОДЯЩИЙ**  **ФИНАНСОВЫЙ ПОТОК** | **ПЛАТЕЖИ** | **266 750**= | **Потенциально возможный к получению ИП годовой доход за 2014 г.** | |  |  |  | |  |  | **6 000 000**= | **Расходы** на обслуживание мобильной установки | |  |  | **16 005**= | **Налог** ПСН (за весь год) уплаченный **6%** | |  |  | **138 62784** | **Взнос в ПФР** (руб.) | |  |  | **3 39905** | **Взнос в ФФОМС** (руб.) | | **ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** | **53 841 968**= | **6 158 032**= | **СУММА ПЛАТЕЖЕЙ** | | | | Слушают и конспектируют  Слушают. Обсуждают ситуацию  Слушают.  Обсуждают  таблицу 7 | |
| Как видно из табл. 7, налог, уплачиваемый в связи с применением ПСН, для индивидуального предпринимателя – владельца мобильной установки для помола пшеницы на базе автомобильного тягача «Мерседес» – является абсолютно несущественным изъятием из его финансового потока, не превышает 0,3%. При этом, следует уточнить, что ПСН применима только для отдельных видов индивидуальной предпринимательской деятельности, которых в Волгоградской области установлено всего 22.  Следует обратить внимание на то, что отечественное налоговое законодательство весьма динамично. Изменения в положения Налогового кодекса РФ вносятся не реже, чем ежегодно. Например, с 1 января 2015 года в НК РФ добавлена Глава 32 «Налог на имущество физических лиц». Новый режим налогообложения в соответствии с этой главой вводится законами субъектов Российской Федерации по мере готовности самих субъектов. Новый режим налогообложения имущества физических лиц станет реальностью в период 2016-2018 года в большинстве субъектов Российской Федерации. Ставка налогообложения имущества, которую мы применяли в примерах, рассматривая разные варианты индивидуальной предпринимательской деятельности, соответствует новым положениям НК РФ, регулирующим налогообложение имущества физических лиц. Новизна в том, что при расчете налога на имущество физических лиц инвентаризационную стоимость объекта налогообложения надлежит умножать на коэффициент-дефлятор, на 2015 год это коэффициент установлен равным 1,147. В предыдущие годы никаких подобных коэффициентов при налогообложении имущества физических лиц не применялось.  Таким образом, можно подтвердить утверждение, сделанное нами ранее, что действующий в Российской Федерации правопорядок налогообложения индивидуальных предпринимателей является вполне либеральным, понятным, с низкими налоговыми ставками, элементарной отчётностью и содержит целый спектр способов оптимизации налоговых платежей. | | | Слушают.  Делают расчёт, какой процент составит изъятие налога из финансового потока. | |
| **Задания для самостоятельной работы по итогам вебинара** | | | | |
| 1. Используя материал, изложенный в ходе вебинара, дайте оценку возможности оптимизации налоговой нагрузки Вашего бизнеса и укажите основные препятствия для этого. | | | | |
| **Вопросы входного контроля** | | | | |
| **1) Можно ли в Российской Федерации не работать ни в какой организации, а быть самозанятым индивидуальным предпринимателем?**  1. Нельзя, тунеядство уголовно наказуемо.  2. Можно быть самозанятым индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным в установленном порядке.  3. Нельзя, предпринимательская деятельность – незаконна.  4. Нельзя быть индивидуалом – антиобщественно. Все индивидуалы – «белые вороны».  **2) Что такое финансовые потоки?**  1. Вода, нередко текущая по улицам нашего города вследствие аварийного состояния ЖКХ, – это потоки денег налогоплательщиков, утекающие в никуда.  2. Поступающие субъекту деньги и затрачиваемые лицом деньги путем платежей.  3. Платежи, которые субъект получает.  4. Платежи, которые субъект сам осуществляет.  **3) Что такое оборот денег индивидуального предпринимателя?**  1. Непрерывные поступления денег в кассу и на банковский счет индивидуального предпринимателя, непрерывные платежи денег из его кассы и с его банковского счета.  2. Приход денежных средств минус расход денежных средств.  3. Приход денежных средств минус налог на добавленную стоимость минус налог на прибыль.  4. Расход денежных средств из кассы в рамках разрешенного лимита.  **4) Поступление денег в кассу или на банковский счет – это какие финансовые потоки для индивидуального предпринимателя?**  1. Деньги, которые нужно заплатить в бюджет.  2. Входящие финансовые потоки.  3. Прием наличных денежных средств в кассу индивидуальным предпринимателям запрещен.  4. Вопрос сформулирован некорректно – деньги на банковский счет индивидуальным предпринимателям не зачисляются.  **5) Налоговые платежи – это какие финансовые потоки для индивидуального предпринимателя?**  1. Деньги, которые придется отдать один раз и навсегда.  2. Исходящие финансовые потоки.  3. Вопрос сформулирован некорректно – российские индивидуальные предприниматели освобождены от налогов.  4. Входящие в бюджетную систему финансовые потоки.  **6) Может ли индивидуальный предприниматель по своему решению прекратить предпринимательскую деятельность?**  1. Нет, не может. Только смертью прекращается индивидуальная предпринимательская деятельность.  2. Может в любой момент, по своему решению.  3. Может только по решению суда.  4. Может только по достижении пенсионного возраста.  **7) Может ли индивидуальный предприниматель законным способом платить меньше налогов?**  1. Нет, не может. Платить придется каждый раз больше предыдущего платежа.  2. Законная налоговая оптимизация разрешена.  3. Может, если оформит временную инвалидность.  4. Вопрос сформулирован некорректно – никаких законных способов платить меньше налогов не существует.  **8) В каком кодексе можно узнать о всех налоговых обязанностях индивидуальных предпринимателей?**  1. Вопрос сформулирован некорректно – о всех налоговых обязанностях индивидуальных предпринимателей можно узнать в Интернете.  2. Уголовно-процессуальном кодексе РФ.  3. Воздушном кодексе РФ.  4. Налоговом кодексе Российской Федерации.  **9) Предпринимательская деятельность сопряжена с какими-нибудь рисками?**  1. Нет, никаких рисков нет, все застраховано государством.  2. Да, различные риски неотъемлемо и всегда сопровождают предпринимательскую деятельность.  3. Риски есть, но индивидуальных предпринимателей они не касаются.  4. Риски есть, но государство в случае реализации риска все убытки индивидуального предпринимателя компенсирует.  **10) Какие варианты бизнеса существуют в современной России?**  1. Производство, продажа товаров.  2. Выполнение работ, оказание услуг.  3. Использование имущества, реализация интеллектуальных прав.  4. Все ответы в пунктах 1 – 3 верны. | | | | |
| **Ключи:** 1) 2.2) 2.3) 1.4) 2.5) 2.6) 2.7) 2.8) 4.9) 2.10) 4 | | | | |
| **Вопросы выходного контроля** | | | | |
| **1. Может ли индивидуальный предприниматель – субъект малого бизнеса – работать в Российской Федерации на общем режиме налогообложения?**  1. Не может, общий режим налогообложения существует только для физических лиц-работников заводов, фабрик, иных крупных организаций.  2. Может только в том случае, если его деятельность полезна обществу в целом.  3. Может только в том случае, если его деятельность не соответствует ни одному из специальных режимов налогообложения.  4. Может.  **2. Какая налоговая ставка установлена на доход индивидуального предпринимателя, работающего на общем режиме налогообложения?**  1. Если индивидуальный предприниматель работает на общем режиме налогообложения, на его доход установлена ставка 18%.  2. Если индивидуальный предприниматель работает на общем режиме налогообложения, на его доход установлена ставка 20%.  3. Если индивидуальный предприниматель работает на общем режиме налогообложения, на его доход установлена ставка 13%.  4. Если индивидуальный предприниматель работает на общем режиме налогообложения, на его доход установлена ставка 9%.  **3. Какие ограничения по сумме годовой выручки и количеству работников установлены для индивидуального предпринимателя, работающего на общем режиме налогообложения?**  1. Годовая выручка – 100 млн. рублей, количество работников – 100 человек.  2. Годовая выручка – 60 млн. рублей, количество работников – 100 человек.  3. Годовая выручка – 60 млн. рублей, количество работников – без ограничений.  4. Никаких ограничений не установлено.    **4. Может ли индивидуальный предприниматель, 70% производимой продукции которого – сельскохозяйственная продукция, работать в Российской Федерации на общем режиме налогообложения или перейти на единый сельскохозяйственный налог?**  1. Таких индивидуальных предпринимателей в России не существует.  2. Может работать как на общем режиме налогообложения, так и перейти на единый сельскохозяйственный налог.  3. Может работать только на общем режиме налогообложения.  4. Может работать только на специальном режиме налогообложения – единый сельскохозяйственный налог.    **5. Индивидуальный предприниматель, 70% производимой продукции которого – сельскохозяйственная продукция, заплатит налогов меньше, чем на общем режиме налогообложения, если будет использовать:**  1. Уклонение от уплаты налогов.  2. Все равно заплатит больше, общий режим налогообложения – наилучший.  3. Специальный налоговый режим – единый сельскохозяйственный налог.  4. Советы профессионального налогового консультанта.  **6. Какая налоговая ставка установлена на доход индивидуального предпринимателя, работающего на едином сельскохозяйственном налоге?**  1. Если индивидуальный предприниматель работает на едином сельхозналоге, на его доход установлена ставка 18%.  2. Если индивидуальный предприниматель работает на едином сельхозналоге, на его доход установлена ставка 20%.  3. Если индивидуальный предприниматель работает на едином сельхозналоге, на его доход установлена ставка 6%.  4. Если индивидуальный предприниматель работает на едином сельхозналоге, на его доход установлена ставка 9%.  **7. Может ли индивидуальный предприниматель, оказывающий юридические услуги, работать в Российской Федерации на общем режиме налогообложения или перейти на упрощенную систему налогообложения?**  1. Может, при условии, что он из семьи работников правоохранительных органов.  2. Может работать, как на общем режиме налогообложения, так и перейти на упрощенную систему налогообложения.  3. Может только на общем режиме налогообложения в течение первых 5 лет деятельности.  4. Может только на специальном режиме налогообложения – упрощенная система налогообложения в течение первых 3 лет.  **8. Какие ограничения по сумме годовой выручки и количеству работников установлены для индивидуального предпринимателя, работающего на упрощенной системе налогообложения?**  1. Годовая выручка – 100 млн. рублей, количество работников – 60 человек.  2. Годовая выручка – 60 млн. рублей, количество работников – 100 человек.  3. Годовая выручка – 60 млн. рублей, количество работников – 15 человек.  4. Никаких ограничений не установлено.    **9. Индивидуальный предприниматель, оказывающий юридические услуги, заплатит налогов меньше, чем на общем режиме налогообложения, если будет использовать: (2 первых ответа лексически не связаны с вопросом)**  1. Опыт своих родителей-адвокатов.  2. Специальный налоговый режим – единый сельскохозяйственный налог.  3. Специальный налоговый режим – упрощенную систему налогообложения.  4. Советы более квалифицированного юриста.  **10. Какая налоговая ставка установлена на доход индивидуального предпринимателя, работающего на упрощенной системе налогообложения?**  1. Если индивидуальный предприниматель работает на упрощенной системе налогообложения, на его доход установлена ставка 18%.  2. Если индивидуальный предприниматель работает на упрощенной системе налогообложения, на его доход установлена ставка 20%.  3. Если индивидуальный предприниматель работает на упрощенной системе налогообложения, на его доход установлена ставка 13%.  4. Если индивидуальный предприниматель работает на упрощенной системе налогообложения, на его доход установлена ставка 6% (объект налогообложения «доходы») либо 15% (объект налогообложения «доходы – расходы»).  **11. Может ли индивидуальный предприниматель, оказывающий рекламные услуги с использованием внешних и внутренних поверхностей транспортных средств, работать в Российской Федерации на специальном режиме налогообложения в виде единого налога на вмененный доход?**  1. Нет, не может ни при каких условиях.  2. Вопрос сформулирован некорректно – все транспортные средства принадлежат их собственникам.  3. Может.  4. Может, при условии регистрации транспортного средства в качестве средства массовой информации.  **12. Какие ограничения по сумме годовой выручки и количеству работников установлены для индивидуального предпринимателя, работающего на специальном режиме налогообложения в виде единого налога на вмененный доход?**  1. Годовая выручка – 100 млн. рублей, количество работников – 100 человек.  2. Годовая выручка – 60 млн. рублей, количество работников – 60 человек.  3. Годовая выручка – 30 млн. рублей, количество работников – 15 человек.  4. Никаких ограничений годовой выручки не установлено, ограничение по количеству работников – 100 человек.  **13. Как часто индивидуальный предприниматель, работающий на специальном режиме налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, обязан уплачивать единый налог?**  1. Ежегодно, в течение первого квартала вновь наступившего года.  2. Ежемесячно в последний календарный день текущего месяца.  3. Не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода – вновь начавшегося квартала.  4. Ежегодно, до 15 июля, если в течение прошедшего года были сделаны авансовые платежи.  **14. Существует ли в Российской Федерации специальный налоговый режим (какой), который вводится в действие на данной территории законом субъекта Российской Федерации?**  1. Вопрос сформулирован некорректно – все налоги вводятся только самой Российской Федерацией через «Российскую газету».  2. Да, существует – патентная система налогообложения – вводится в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ законом субъекта Российской Федерации и применяется на его территории.  3. Нет, таких специальных налоговых режимов не существует.  4. Да, существует, только для Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя.  **15. Как часто индивидуальный предприниматель, работающий на специальном режиме – патентной системе налогообложения, обязан подавать налоговую декларацию?**  1. Ежегодно, в течение третьего месяца первого квартала вновь наступившего года.  2. Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется.  3. Не позднее 15-го числа первого месяца следующего налогового периода – вновь начавшегося года.  4. Ежегодно, до 15 июля, если в течение прошедшего года были сделаны патентные платежи. | | | | |
| **Ключи:** 1) 4.2) 3.3) 4.4) 2.5) 3.6) 3.7) 2.8) 2.9) 3.10) 4.11) 3.12) 4;13) 3.14) 2.15) 2 | | | | |