



Учредители:



Северсталь

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Содержание

Раздел 1.	Тестирование бизнес-идей
Раздел 2.	Правовая форма бизнеса
Раздел 3.	Система налогообложения
Раздел 4.	Бизнес-планирование
Раздел 5.	Маркетинг
Раздел 6.	Новая экономика. Креативные индустрии

Раздел 1. Тестирование бизнес-идей



Правила выбора идей для бизнеса

- ✓ **№1 Идей должно быть много**
Это позволяет сравнивать их друг с другом и возникает понимание: одна идея может быть перспективнее другой. Это понимание позволяет организовать сравнение данных идей в пользу предпочтительной.
- ✓ **№2 Идея должна быть из сферы деятельности, понятной для инициатора бизнеса**
Шансы на организацию успешного бизнес-проекта снижаются, если будущий предприниматель не понимает процесса.
- ✓ **№3 Идея должна быть интересной для инициатора проекта**
Тогда она принесет моральное удовлетворение.
- ✓ **№4 Идея должна быть сформирована четко – в одно-два предложения**

Критерии оценки бизнес-идей



Выберите 3 наиболее приемлемые бизнес-идеи, которыми можете заняться в реальной жизни.

Шаг 1

Каждую идею пропустите через инструмент «Критерии отбора бизнес-идей». Инструмент поможет Вам определить «минусы» и «плюсы» рассматриваемых идей.

- ☒ **Рентабельность (окупаемость, эффективность)** - основной показатель успешности работы любой компании. Чем она выше, тем привлекательнее бизнес для владельца или инвесторов. Низкая себестоимость продукта или услуги и высокая маржинальность (надбавочная стоимость над себестоимостью) – это «плюс».
- ☒ **Наличие помещения (при необходимости).**
- ☒ **Наличие рынка.**
Наличие спроса и востребованности на продукт/услугу – это «плюс».
- ☒ **Доступ к поставщикам.**
Вопрос с поставщиками проработан. Или автор бизнес-идеи знает рынок, где можно приобрести для бизнеса доступные сырье и материалы – плюс.
- ☒ **Наличие трудовых ресурсов.**
Есть конкретные трудовые ресурсы, которые будут привлечены к реализации бизнес-проекта - это плюс.
- ☒ **Профессионально-технические навыки предпринимателя.**
Отсутствие таких навыков при организации бизнес-проектов, связанных с процессом производства при небольшом штате может стать «минусом».
- ☒ **Минимальная степень риска.**
Производство нового продукта, или нового вида услуг может стать минусом, так как увеличивает степень риска будущего бизнеса.
- ☒ **Доступ к финансовым ресурсам**
Если у будущего предпринимателя есть возможность получения кредитов, субсидий, гарантий – это «плюс».

Шаг 2

Подведите итоги анализа и примите решение по выбору оптимальной бизнес-идеи для последующего создания бизнеса. Бизнес-идея, получившая максимальное количество «плюсов» будет считаться самой оптимальной и приемлемой для её реализации.

Для применения инструмента «Критерии отбора бизнес-идеи» рекомендуем пользоваться таблицей.

№	Критерии	Бизнес-идея № 1	Бизнес-идея № 2	Бизнес-идея №3
1	Рентабельность			
2	Наличие помещения			
3	Наличие основных средств			
4	Наличие материальных средств (начального капитала)			
5	Наличие рынка			
6	Доступ к поставщикам			
7	Наличие трудовых ресурсов			
8	Профессионально-технические навыки предпринимателя			
9	Минимальная степень риска			
10	Доступ к финансовым ресурсам			

Раздел 2. Правовая форма бизнеса

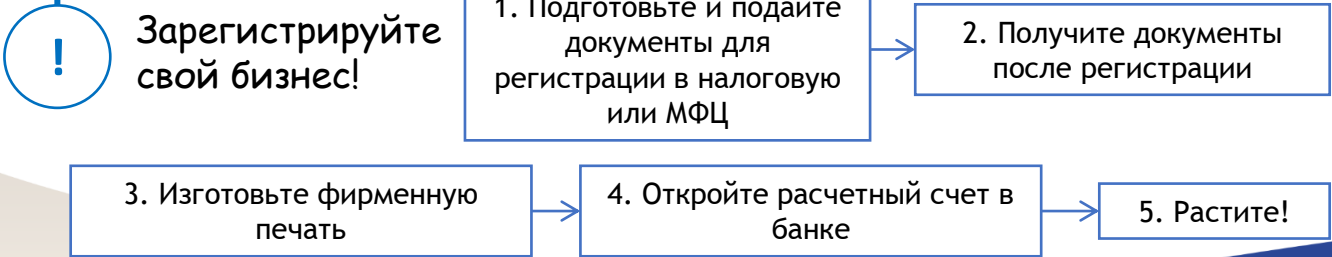


	Вы можете остаться физическим лицом и оформиться, как Индивидуальный предприниматель	Вы можете создать юридическое лицо, Общество с ограниченной ответственностью
Кому подходит	Фрилансеру, интернет-магазину, оказывающим услуги населению	Агентству, компании-посреднику, малому предприятию
Партнеры	Регистрируется на одного человека	Может быть до 50-ти учредителей
Ответственность	Отвечает по обязательствам всем своим имуществом	Участник/ руководитель не всегда несет личную ответственность
Получение средств	Средства поступают вам в виде наличных и безналичных платежей	Средства поступают вам в виде наличных и безналичных платежей
Наличная выручка	Может оставаться как «на руках», так и храниться в банке	Обязательно зачисляется на расчетный счет в банке
Бухучет	Достаточно вести книгу доходов и расходов	Полноценный бухгалтерский и налоговый учет
Персонал	Оформление в соответствии с Трудовым законодательством РФ	Оформление в соответствии с Трудовым законодательством РФ
Налоги	В зависимости от выбранного налогового режима + ежегодный фиксированный платеж (В 2020 году от 40 874,00 рублей)	В зависимости от выбранного налогового режима
Штрафы	Суммы штрафов меньше	В разы больше, чем у ИП
Передача бизнеса	Отчуждение невозможно	Можно продать или иным образом передать

Раздел 3. Система налогообложения



	УСН Упрощенная система налогообложения		ЕНВД Единый налог на вмененный доход
ОСНО Общая система	6% от дохода	15% от дохода -расходы	15% от предполагаемого дохода, С корректирующим коэффициентом
На нее попадают автоматически, если не выбирают другой вид налогообложения. Ее отличие в том, что приходится уплачивать НДС, вести более сложный бухучет. Компании с годовым доходом менее 60 млн. рублей, могут выбирать УСН и ЕНВД – более гуманные варианты.	Пример 1: Ваша компания продает продукты. За месяц ваш доход составил 500 т.р. Расходы: зарплата сотрудникам 100 т.р., аренда офиса 30 т.р., продукты 150 т.р., Итого расходы составляют 280 т.р.		Предполагаемый доход: Параметр бизнеса (площадь зала, кол-во мест и т.д) *
	$6\% * 500 = 30 \text{ т.р.}$	$10\% * (500 - 280) = 22 \text{ т.р.}$	Предполагаемая доходность (указана в статье 346.29 НК РФ)
	Пример 2: Ваша компания создает сайты. За месяц ваш доход составил 500 т.р. Расходы: зарплата сотрудникам 100 т.р., аренда офиса 30 т.р., Итого расходы составляют 130 т.р.		Корректирующие коэффициенты: Общий коэффициент (устанавливается для всех, раз в год) * Местный коэффициент (устанавливается местными властями)
Оптимальный вариант для начинающих фирм – бухгалтер на аутсорсе, который ведет весь учет на 2-5 т.р./месяц	$6\% * 500 = 30 \text{ т.р.}$	$10\% * (500 - 130) = 37 \text{ т.р.}$	Пример: У вас грузоперевозки. Количество посадочных мест: 14 , Доходность с места: 1500 р. , Общий коэффициент: 2,009, Местный коэффициент: 1
	Если ваша компания перепродает товар, то вам будет выгоден расчет по схеме: доход – расход , если же вы производите товар сами, то выгодней рассчитывать налоги по доходу .		$15\% * (14 * 1500) * (2,009 * 1) * 3 = 18985,05 \text{ р.}$ Даже если реальный доход будет в разы больше, налог платится только с предполагаемого дохода!



Раздел 4. Бизнес-планирование



Бизнес-план – это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Когда используется бизнес-план?

- При определении целесообразности бизнеса в момент начала деятельности;
- При получении финансирования;
- При расширении дела (диверсификации);
- При освоении нового вида продукции;
- При контролировании деятельности предприятия.

Основные разделы бизнес-плана



Резюме проекта

Один из важнейших разделов бизнес-плана. Резюме должно содержать:

- Цель проекта;
- Краткое содержание;
- Объем привлекаемых инвестиций;
- Основные финансовые показатели, характеризующие эффективность проекта;
- Предполагаемый срок и порядок возврата заёмных средств;



Описание проекта

- Основные виды деятельности компании;
- Цели предприятия;
- Что и как компания намерена предлагать своим клиентам;
- Нынешние и перспективные географические рамки деятельности компании;
- Показатели конкурентоспособности товаров и предприятий
- Отличие данного предприятия от других компаний;



Описание продукции, услуг

- Физическое описание продукции/услуг
- Описание возможностей их использования
- Привлекательные стороны предлагаемой продукции/услуг. Новизна.
- Степень готовности продукции, услуг к выходу на рынок.



Анализ рынка продукции/услуг

- Определение спроса и ёмкости рынка;
- Анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса;
- Анализ сезонности рынка сбыта продукции/услуг;
- Прогнозы объемов продаж;
- Описание маркетинговой стратегии данной компании (стратегии сбыта, рекламы, продвижения товара).

Основные разделы бизнес-плана



Производственный план

- План выпуска продукции, сопоставленный с планом продаж;
- Описание сырья и материалов, необходимых для производства товаров и услуг, их источники и условия поставки;
- Расчет постоянных и переменных затрат;

Постоянные затраты – которые не зависят от величины объема выпуска продукции, работ, услуг (канцелярия, арендная плата).

Переменные затраты – величина которых в отличие от постоянных затрат изменяется с изменением объемов продукции. (электроэнергия, заработная плата, сырье).

- Описание производственного процесса;
- Описание необходимого оборудования;
- Оценка инвестиционных затрат;



Финансовый план

- Определение общей стоимости проекта;
- Определение источников финансирования;
- План доходов и расходов проекта;
- Основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости проекта, чистая прибыль, рентабельность);

Расчет срока окупаемости проекта:

$PP = K_0 / CF_{ср}$, где

PP – срок окупаемости в годах,

K_0 – сумма первоначального вложения средств,

$CF_{ср}$ – ежегодные средние поступления, которые являются результатом реализации проекта.

Расчет точки безубыточности:

Точка безубыточности - это такая минимальная величина дохода, при которой полностью окупаются все издержки (прибыль при этом равна нулю)

Расчет точки безубыточности в денежном выражении (Тбт):

$Тбт = \text{Выручка от реализации} * \text{Постоянные затраты} / \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}.$

Расчет чистой прибыли:

Чистая прибыль по бизнес-проекту

Доходы – Расходы- Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

Расчет рентабельности:

Рентабельность проекта, %

Рентабельность (окупаемость, эффективность) - основной показатель успешности работы любой компании. Чем она выше, тем привлекательнее бизнес для владельца или инвесторов.

$\text{Чистая прибыль/расходы} + \text{объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней} \times 100.$

БИЗНЕС-ПРОЕКТ
по созданию собственного дела

(название проекта)

1. Резюме проекта
(краткая информация бизнес-проекта)

Наименование и место нахождения (Ф.И.О. и адрес) и фактический адрес осуществления деятельности	
Суть проекта (кратко сформулированное основное направление намечаемой деятельности гражданина)	
Финансирование проекта, тыс. руб., всего:	
1. Собственные средства Заявителя, всего:	
в том числе вложенные в реализацию бизнес-проекта на момент обращения	
2. Единовременная финансовая помощь при государственной регистрации	
3. Заемные средства (кредиты, полученные в кредитных организациях)	
4. Средства инвесторов	
Начало реализации проекта, месяц, год	
Окупаемость проекта (мес.)	
Система налогообложения	

2. Описание проекта

(раскрыть суть проекта, намерения по его реализации)

2.1. Описание области деятельности бизнеса и предлагаемых видов товаров (работ, услуг) (перечень и краткая характеристика свойств, особенностей, направления использования, объемы, цена реализации).
Кратко опишите область деятельности бизнеса, охарактеризуйте опыт работы в данной области:

2.2. Перечислите преимущества проекта и возможности рынка сбыта товаров (работ, услуг):

2.2.1. Укажите основных потребителей товаров (работ, услуг) с учетом анализа конкурентоспособности товаров (работ, услуг) и характеристики современного состояния данной сферы деятельности; каналы, направления и способы сбыта; указать объем ожидаемого спроса на товары (работы, услуги), информацию о наличии свободной "рыночной ниши" со ссылкой на конкретный источник информации.

2.3. Производственный план

2.3.1. Производственная программа выпуска продукции (работ, услуг).

№	Виды продукции (работ, услуг)	Ед. изм.	Объемы производства			
			20__ г.	20__ г.	20__ г.	20__ г.
			Объемы реализации			
	ВСЕГО					

Опишите, как планируется производить данный продукт, и рассмотрите все этапы создания товара (работы, услуги) на основе календарного плана.

Календарный план должен включать в себя прогноз сроков мероприятий и размеры финансирования, необходимого для их реализации.

2.3.2. Материально-технические ресурсы, необходимые для реализации бизнес-проекта.

Опишите имеющиеся у Заявителя в наличии материальные ценности (земля, здания, производственные сооружения), запасы сырья и материалов (с указанием вида и объемов, поставщиков, ориентировочных цен). Опишите условия транспортировки и хранения сырья (при необходимости), способы осуществления контроля качества и современности поставок.

Каким оборудованием и комплектующими обладает ваша компания (название и направление использования, стоимость и срок приобретения, степень износа), что необходимо приобрести на будущее.

Опишите наличие и необходимость обеспечения энергетическими ресурсами, необходимость и возможность подключения к сетям.

2.3.3. Технологический процесс или процесс выполнения работ, предоставления услуг.

Опишите технологический процесс (можно схематично) с момента приобретения сырья и материалов и до реализации готовой продукции.

2.4. Укажите потребность в инвестициях и источники финансирования проекта (с разбивкой по годам):

2.4.1. Потребность в инвестициях на начало реализации бизнес-проекта, всего (тыс. руб.):

_____,

в том числе:

- приобретение основных средств _____,
- пополнение оборотных средств (указать направления использования и объемы в денежном выражении) _____,
- арендные платежи _____.

2.4.2. Общий объем финансирования, всего (тыс. руб.): _____,

в том числе по источникам:

- собственные средства Заявителя (средства Заявителя, имеющиеся в наличии для реализации бизнес-проекта) _____,
- заемные средства (кредиты, полученные в кредитных организациях) (указать, где и на каких условиях получены Заявителем заемные средства или планируется их получить (проценты, срок предоставления заемных средств, график погашения основного долга по кредиту и погашения процентов) _____,
- единовременная финансовая помощь при государственной регистрации _____,
- средства инвесторов (указать вид и размер инвестиции, инвестора) _____.

2.5. Направления использования единовременной финансовой помощи при государственной регистрации:

№ п/п	Перечень направлений использования единовременной финансовой помощи при государственной регистрации	Объем финансирования, руб. коп.
1	2	3
1.	Приобретение объектов недвижимого имущества, новых основных средств, не являющихся объектами недвижимого имущества (за исключением легковых автотранспортных средств) <1>: (перечислить)	
2.	Приобретение сырья, материалов (перечислить)	
3.	Приобретение нематериальных активов <2> (перечислить)	
4.	Получение лицензий и разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности	
5	Арендная плата	
6.	Проведение ремонта, реконструкции	
7.	Другие направления	
	ИТОГО:	

<1> Новым основным средством признается основное средство, выпущенное производителем не ранее чем за три года до года, в котором подано заявление о предоставлении единовременной финансовой помощи при государственной регистрации.

<2> Нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные Заявителем результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

В таблице указываются только те направления использования единовременной финансовой помощи при государственной регистрации, которые необходимы для реализации конкретного бизнес-проекта. Приведенный в таблице перечень направлений использования единовременной финансовой помощи является примерным.

3. Финансовые результаты и эффективность реализации бизнес-проекта

3.1. Расчет финансовых результатов

№ п/п	Показатель	20__ год, получения единовременн ой финансовой помощи	20__ год, первый год после получения единовремен ной финансово й помощи	20__ год, второй год после получения единовремен ной финансовой помощи
1	2	3	4	5
1.	Доходы, всего: в том числе			
1.1.	объем выручки от реализации товаров, работ, услуг (всего табл. 1)			
1.2.	полученные субсидии (перечислить)			
	-			
1.3.	прочие доходы (перечислить)			
	-			
2.	Расходы на реализацию проекта, всего: в том числе			
2.1.	Переменные затраты, в том числе			
	- сырье и материалы для производства продукции (работ, услуг), всего:			
	в том числе (перечислить по видам):			
	- затраты на оплату труда производственного персонала (в том числе страховые взносы во внебюджетные фонды)			
	- расходы на электроэнергию			

	- прочие переменные расходы, всего:			
	в том числе (перечислить по видам):			
	-			
2.2.	Постоянные затраты, всего:			
	в том числе			
	- арендная плата			
	- затраты на оплату труда административно-управленческого персонала (в том числе страховые отчисления)			
	- прочие постоянные затраты, всего: в том числе (перечислить)			
	-			
2.3.	Затраты на обслуживание кредита (лизинга), в том числе			
	- погашение основного долга			
	- погашение процентов по кредиту (договору лизинга)			
3.	Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней, всего			
4.	Чистая прибыль по бизнес-проекту (п. 1 - п. 2 - п. 3)			
5.	Рентабельность проекта, % (п. 4/ (п. 2 + п. 3)) x 100			

3.2. Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности - это такая минимальная величина дохода, при которой полностью окупаются все издержки (прибыль при этом равна нулю)

Расчет точки безубыточности в денежном выражении (Тбт):

Тбт = Выручка от реализации * Постоянные затраты / Выручка от реализации - Переменные затраты.

3.3. Основные показатели эффективности бизнес-проекта

Показатели	20__ год, получения единовремен ной финансовой помощи	20__ год, первый год после получения единовременн ой финансовой помощи	20__ год, второй год после получения единовремен ной финансовой помощи
1	2	3	4
1. Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, тыс. руб., всего:			
в том числе:			
- налог на имущество			
- налог на прибыль			
- налог на добавленную стоимость			
- налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения			
- единый налог на вмененный доход			
- патент			
- НДФЛ			
- прочие налоги (с расшифровкой по видам)			
- страховые отчисления во внебюджетные фонды (с указанием процентной ставки), всего:			
в том числе:			
- пенсионный фонд			
- фонд социального страхования			
- фонд обязательного медицинского страхования			

2. Уровень налоговой нагрузки, % (п. 1 табл. 4 / "всего" табл. 1 x 100)			
3. Среднесписочная численность работающих, всего <3>, чел.			
4. Создание новых рабочих мест, чел.			
7. Среднемесячная начисленная заработная плата <4>, руб.			
планируемая (при создании новых рабочих мест)			

<3> Рассчитывается в соответствии с рекомендациями, установленными письмом ФНС РФ от 26.04.2007 № ЧД-6-25/353@ "О рекомендациях по Порядку заполнения формы "Сведения о среднесписочной численности за предшествующий календарный год".

<4> Рассчитывается путем делением фонда начисленной заработной платы работников на среднесписочную численность работников и на количество месяцев в периоде.

Обоснование экономического эффекта реализации данного бизнес-проекта

Персонал. Возможные результаты решения социальных проблем (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.).

Осуществление социально ориентированной деятельности (если да, то заполнить данный раздел)

Осуществляется социально ориентированная деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, улучшение условий жизнедеятельности гражданина и (или) расширение его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности, а также на обеспечение занятости, оказание поддержки инвалидам, гражданам пожилого возраста и лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации (социальное предпринимательство), при выполнении одного из следующих условий (указать, какое условие, с приложением подтверждающих документов):

а) обеспечение занятости инвалидов, женщин, имеющих детей в возрасте до 7 (семи) лет, сирот, выпускников детских домов, людей пенсионного возраста, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации (далее - лица, относящиеся к социально не защищенным группам граждан), а также лиц, освобожденных из мест лишения свободы, в течение 2 (двух) лет, предшествующих дате проведения конкурсного отбора, при условии, что среднесписочная численность указанных категорий граждан среди их работников составляет не менее 50%; а доля в фонде оплаты труда - не менее 25%;

б) осуществление деятельности по предоставлению услуг (производству товаров, выполнению работ) в следующих сферах деятельности:

- содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие занятости и самозанятости лиц, относящихся к социально не защищенным группам граждан;

- социальное обслуживание лиц, относящихся к социально не защищенным группам граждан, и семей с детьми в области здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодежных кружках, секциях, студиях;

- организация социального туризма - только в части экскурсионно-познавательных туров для лиц, относящихся к социально не защищенным группам граждан;

- оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, техногенных или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;

- производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, а также технических средств, включая автотранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов;

- обеспечение культурно-просветительской деятельности (музеи, театры, школы-студии, музыкальные учреждения, творческие мастерские);

- предоставление образовательных услуг лицам, относящимся к социально не защищенным группам граждан;

- содействие вовлечению в социально активную деятельность лиц, относящихся к социально не защищенным группам граждан, а также лиц, освобожденных из мест лишения свободы, в течение 2 (двух) лет и лиц, страдающих наркоманией и алкоголизмом.

Приложение: _____

Достоверность представленных сведений подтверждаю:

"__" _____ 20__ года _____
(подпись, ФИО. гражданина)

Раздел 5. Маркетинг



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

Цель маркетинга – не просто продажа продукта или услуги любым способом, а удовлетворение потребностей клиентов.

Этапы маркетингового планирования

На стадии формирования концепции идеи, необходимо учесть предпочтения и потребности своих потенциальных потребителей, а также тенденцию развития отрасли и сферы Вашей деятельности.

После разработки концепции проекта необходимо изучить рынок, изучить основных конкурентов.

После того, как Вы определите основные предпочтения потребителей, Ваших конкурентов и определите, в каком направлении сейчас развивается данный рынок, Вы сможете сформировать маркетинговый план.

Инструменты проведения маркетингового исследования.

➤ Опрос

Необходимо разработать перечень из наиболее актуальных вопросов для потенциальных клиентов.

- Какие продукты или услуги хотели бы приобрести?
- Как они узнали о Ваших будущих конкурентах?
- Их мнение об аналогичных товарах и услугах, предоставляемых Вашими будущими конкурентами?
- Что им было бы интересно узнать/купить дополнительно, какие у них есть предложения?

➤ «Продажа идеи»

Суть инструмента заключается в том, что необходимо рассказать минимум 10 знакомым о своей идее.

Если 8-10 человек готовы купить предложенный Вами продукт/услугу – идея востребована.

Если 4-8 человек – идею следует доработать, при этом необходимо также зафиксировать, почему клиенты не готовы это купить.

Если менее 4 человек – возможно, Ваша идея требует существенной доработки.

➤ Тайный покупатель

Необходимо изучать будущих конкурентов. Можно самим посетить их заведения, оценить продукт/услугу. Тогда станет понятно, какой средний чек покупки, можно будет просчитать количество клиентов и объем продаж продукта/услуги.

Необходимо изучать информацию о каналах продвижения продуктов или услуг, изучать листовки конкурентов, рекламные ролики, вывески.

➤ 4 «П» маркетинга

Продукт (правильно отобранный продукт) – описание Вашего продукта или услуги с учетом ассортимента, их качеств и свойств, а также дизайна продукции.

Продажная цена (правильно установленная цена) – методика установления цены, скидки, наценки.

Позиционирование (правильно выбранное месторасположение) – место вашей торговой точки и каналы распределения продукции;

Продвижение (правильное продвижение)

- Комплекс мероприятий, который отвечает на вопросы: как потребитель узнает о продукте или услуге и как он сможет их приобрести: продвижение, реклама, пиар, стимулирование сбыта.

Формирование цены

Цена – это стоимость, которую вы установите за свой продукт/услугу.

Для определения цены необходимо:

- Предварительно произвести калькуляцию продукта или услуги;
- Определить сколько за это готовы заплатить Ваши потенциальные покупатели;
- Провести сравнительный анализ цен на подобный продукт или услугу на рынке;
- Цена должна покрыть все затраты на производство продукта или услуги и принести достаточную прибыль;
- Цена должна быть доступна целевому покупателю;
- Цена должна быть конкурентоспособной.

Цена = Расходы + Прибыль

Калькуляция себестоимости

Помогает определить общую сумму затрачиваемых средств.

Шаг 1

Определение прямых материальных затрат. Необходимо определить стоимость:

- Сырья и материалов, которые становятся частью готового продукта;
- Сопутствующего сырья и материалов, существенно увеличивающих выходную цену продукта.

Шаг 2

Определение затрат на оплату труда

Пример.

Фонд оплаты труда – ФОТ (см. 20 стр.)

Шаг 3
Определение косвенных расходов

Косвенные расходы – это затраты, которые не имеют прямого отношения к себестоимости каждого конкретного продукта/услуги, выпускаемого предприятием. К примеру, транспортные расходы, коммунальные, коммуникационные, аренда помещения, амортизированные отчисления, административные и торговые расходы.

Косвенные затраты – это все иные затраты (исключая прямые), которые несет предприятие в ходе его функционирования.

Пример расчета косвенных затрат.

Косвенные затраты в месяц	Сумма в месяц*
Аренда помещения в промзоне	25 000
Аренда оборудования	25 000
Коммунальные услуги	5 000
Банковский кредит (проценты по кредиту)	15 000
Косвенные трудозатраты (АУП)	-
Амортизация	ОС в аренде
Продвижение и реклама	40 000
Прочие расходы	5 000
Общая сумма косвенных затрат за месяц	115 000

Амортизация – это процесс перенесения по частям стоимости основных средств и нематериальных активов (если они находятся в собственности предприятия) по мере их физического или морального износа на стоимость производимой продукции (работ, услуг).

Способ исчисления Амортизации.

Основные средства	Сумма
Год приобретения	
Покупная стоимость	
Ожидаемый срок эксплуатации	
Сумма амортизации в год	
Начислено амортизации в:	
.....Г.	
.....Г.	
.....Г.	

Раздел 6. Новая экономика. Креативные индустрии



Креативные индустрии вбирают в себя весь спектр продуктов и сервисов культурного назначения, включая кино и ТВ, дизайн и архитектуру, рекламу и маркетинг, моду и т. д.

8 преимуществ креативной экономики

1. Самозанятость и появление большого числа новых рабочих мест
2. Новые пути генерирования благосостояния. Рост дохода на душу населения
3. Создание новых отраслей, продуктов, технологий, направлений, компаний
4. Развитие несырьевого аспекта и увеличение экспорта, рост торговли
5. Рациональное использование ресурсов
6. Увеличение количества инвестиций
7. Рост личных доходов
8. Появление арт-кластеров, меняющих облик городов

7 направлений креативных индустрий

1. Образование, музеи, библиотеки, архивы
2. Издательское дело - литература (пресса, журналистика, книги)
3. НИОКР - Инновационные разработки – наука, изобретения
4. IT - технологии (видеоигры, программы и т.д.)
5. Дизайн, архитектура, реклама, живопись
6. Кинематография, видео, театр, музыка
7. Мода, ремесла, фестивали.

Примеры креативных бизнес-идей:

- Открытие очно-заочных программ (курсы творческого мышления, мастер-классы, курсы кинематографии).
- Учреждение новых арт-музеев.
- Открытие новых кофеен с индивидуальным дизайном и творческой особенностью.
- Открытие заведений, где можно попробовать необычные сладости (наномороженое, шоколадную пиццу, необычные виды чая).
- Уличное граффити (например граффити-портреты известных людей, выполненные с отменным вкусом и мастерством).
- Квесты по заброшенным достопримечательностям Череповца.
- Открытие необычного кинотеатра, например, где изображение транслируется на 20 огромных экранах.
- Открытие творческих фотостудий и фотозон.
- Необычная реклама (на воде, на ручке в общественном транспорте, на скамейке, на бумажных стаканчиках для кофе).
- Обучение народным промыслам;
- Разработка новых туристских маршрутов, создание новых объектов туристического показа.