



Региональный центр
финансовой грамотности
населения
в Самарской области

Финансовая грамотность “Азбука молодого предпринимателя”



Школа Лидеров 2022-2023

«Цели должны быть ясными, простыми и записанными на бумаге.

Если они не записаны на бумаге и их каждый день пересматриваешь — это не цели. Это пожелания».

(Роберт Кийосаки)

Команда проекта



Виктория Холодова

Мотиватор



Денис Красиков

Коммуникатор



София Пертая

Критик



Кристина Семьянова

Коммуникатор



Роман Пивень

Аналитик



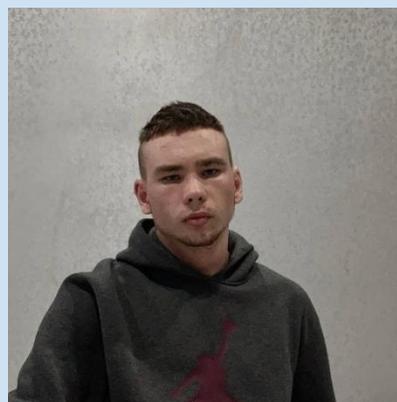
Аделина Торопова

Визуализатор



Анастасия Верещагина

Доводчик идей



Андрей Баклага

Исполнитель



Анастасия Бабинцева

Аналитик



Никита Лавров

Душа команды



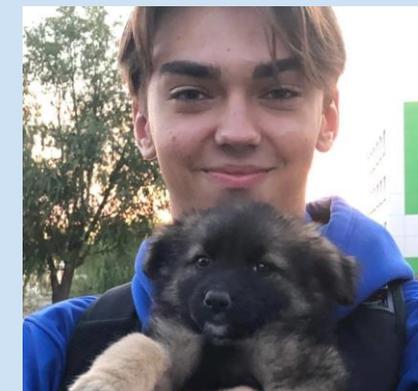
Элина Газзалиева

Критик



Сергей Руда

Исследователь ресурсов



Антон Матыцин

Генератор идей

Тест- готов ли ТЫ стать предпринимателем?



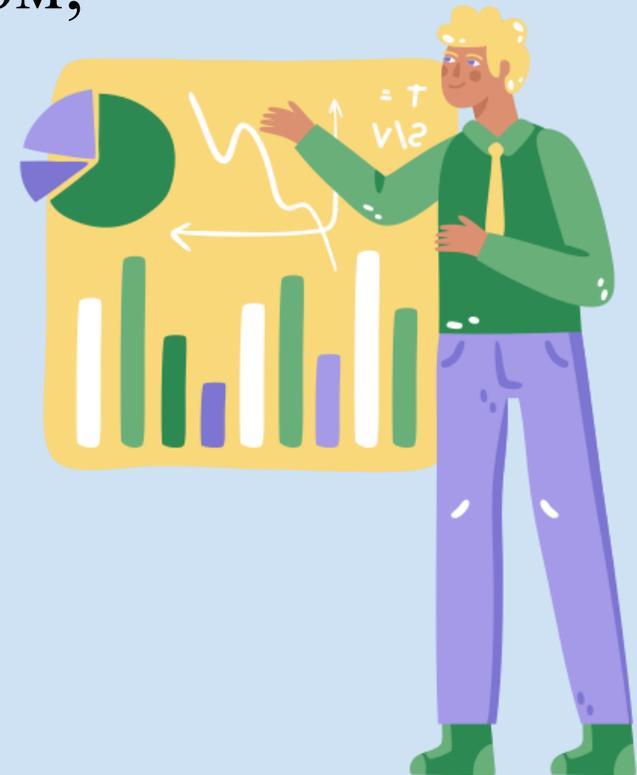
Наведите камеру вашего телефона на квадрат с QR- кодом и пройдите небольшой опрос

<https://docs.google.com/forms/d/11HOC0VhFFLdrp5CbpuVuVb6DI9RMzLMXKzYTH9VhHFz/edit#responses>



Преимущества собственного бизнеса

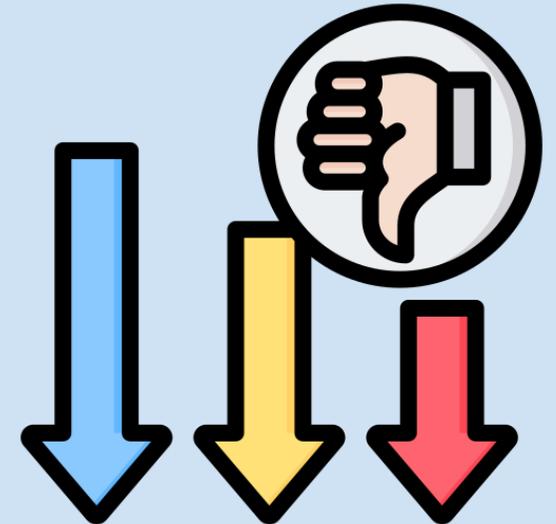
- ① Повышение уровня жизни;
- ② Возможность заниматься любимым делом;
- ③ Саморазвитие;
- ④ Гибкий график;
- ⑤ Автономность.





Недостатки собственного бизнеса

- ① Вся ответственность за ведение бизнеса будет возложена на Вас
- ② Недостаток личного времени
- ③ Риск провала
- ④ Высокий уровень конкуренции
- ⑤ Необходимость постоянно вкладывать





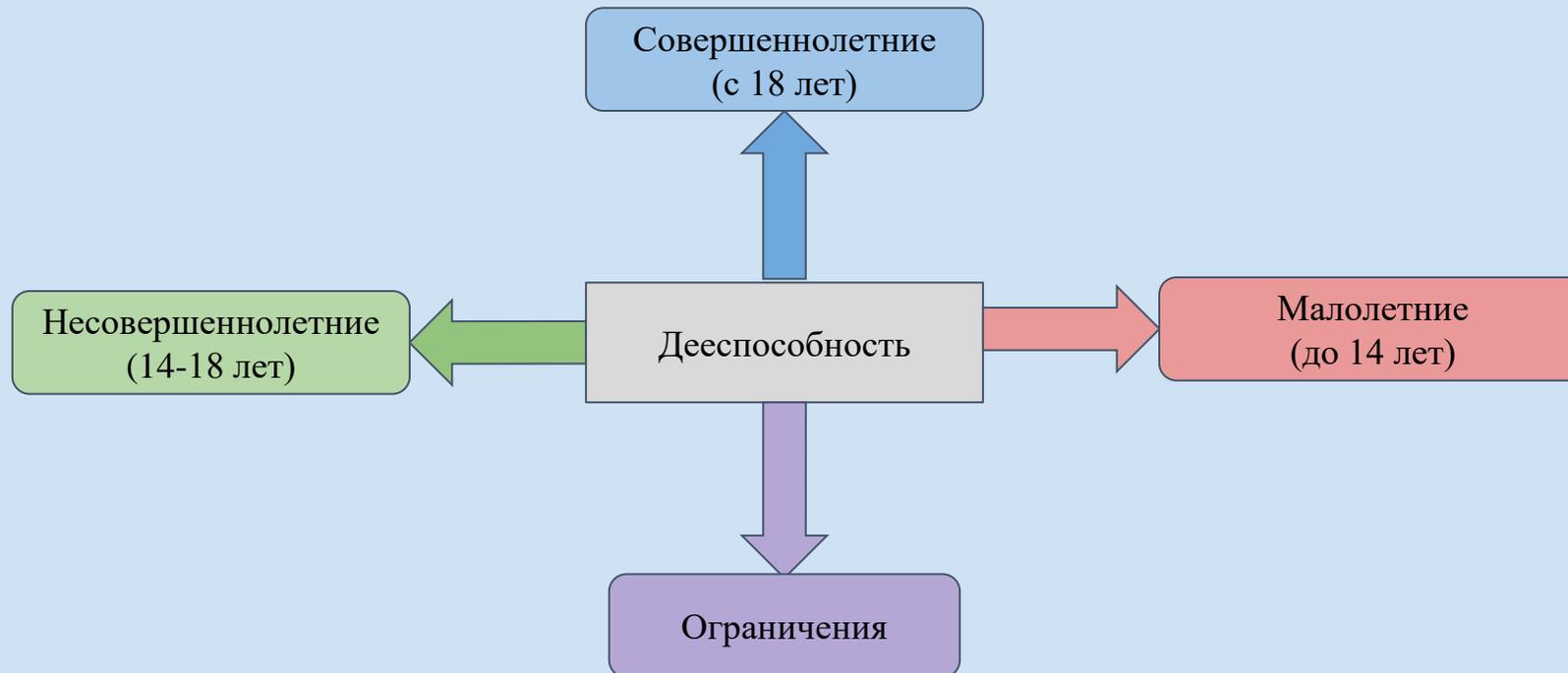
Шаг-1

Кто может стать стартапером?

Стартап - это коммерческий проект, основанный на какой-либо идее и требующий финансирования для развития.

Создание стартапа - это начало предпринимательской деятельности. Вы можете заниматься предпринимательством, только если вы дееспособны.

Дееспособность - это способность своими действиями осуществлять права, создавать для себя гражданские обязанности и выполнять их, нести ответственность за свои действия.





Шаг-2

Как найти идею для стартапа

1. Понять, что нужно рынку
2. Определить, кому именно нужно то, что Вы собираетесь делать
3. Решить, можете ли вы производить товар или услугу, которые интересуют рынок и Вас
4. Определить, сколько надо производить желаемого товара
5. Решить, когда и где Вы будете производить товар

Шаг-3

Этапы жизни стартапа



Предпосевная стадия – идея не проверена, не очерчены потенциальная аудитория и бизнес-модель.



Посевная стадия – бизнес-идея проходит верификацию и проверку правильности выбора бизнес-модели с помощью маркетинговых исследований и пробных продаж.



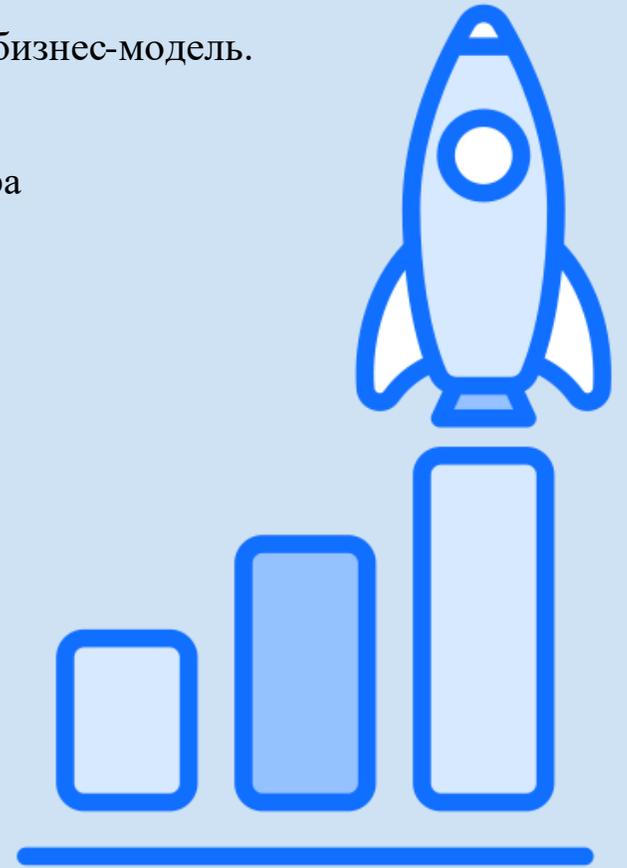
Этап запуска – компания начинает экспансию на массовый рынок, развивает маркетинг.



Стадия роста – вслед за ростом продаж увеличивается количество сотрудников, формируется структура предприятия.



Этап выхода – стартап преобразуется в классическую кампанию, дальнейшее развитие которой проходит уже по другим моделям.





Шаг-4

Где взять деньги на запуск стартапа?

- Личные накопления
- Занять деньги у знакомых или у банка (кредит)
- Партнёрство
- Субсидирование
- Гранты
- Краудфандинг



Лизинг:

*как арендовать имущество с возможностью его
полного выкупа*

Оформить лизинг могут как компании и ИП, так и самозанятые. Например, это удобно тем, кто занимается организацией перевозок: чтобы не покупать автомобиль единовременно, можно обратиться к лизингодателю – он предоставит транспорт, на котором сразу можно зарабатывать. Также можно взять, например, в лизинг кофемашину при открытии небольшой кофейни и тем самым снизить первоначальные расходы.

У лизинговой схемы есть несколько преимуществ перед кредитом, который бизнесу и так довольно непросто получить:

- компании могут возместить НДС с лизинговых платежей
- амортизация снижает остаточную стоимость объекта лизинга
- лизинговые платежи можно отнести к расходам: таким образом снизится налогооблагаемая база по налогу на прибыль

Краудфандинг:

*как привлечь деньги с помощью
коллективного финансирования*

Существует три основных вида краудфандинга для бизнеса:

1. ***Краудинвестинг.*** Это возможность привлечь деньги в обмен на долю компании или ее акции.
2. ***Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением.*** Чаще всего это сбор пожертвований на творческий проект или креативный бизнес. Все, кто финансово поучаствовал в проекте, получают нематериальную «выгоду», например, авторскую книгу.
3. ***Краудлендинг.*** В этом случае бизнес получает кредит, но не от банка, а от Интернет-пользователей. Процентная ставка будет выше, но зато это минимум формальностей, поэтому такие деньги получить проще.

Финансовые инструменты для создания и развития своего бизнеса

Кредиты с госгарантией как заручиться поддержкой государства

При обращении за кредитом с госгарантией банки могут предложить пониженную процентную ставку. За гарантию придется заплатить, но размеры вознаграждения минимальны.

Гарантийную поддержку столичные предприниматели могут получить в:

- Корпорации МСП
- МСП Банке
- Фонде содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (ФСК)

Факторинг: как продавать товары или услуги с отсрочкой платежа

Факторинг позволяет бизнесу привлекать новых клиентов, даже когда те еще не готовы оплачивать товары или услуги. Продавец, сразу получая деньги, может свободно распоряжаться ими, а покупатель – оплачивать товар или услуги частями.



Шаг-5



Как продвигать свой стартап?



Сконцентрируйтесь на целевой аудитории



Найдите стратегических партнёров



Стимулируйте людей рассказывать о стартапе



Работа с прессой



Использование социальных сетей



Участие в конкурсах среди стартапов



Разработайте брендированный контент



Как открыть свой бизнес

Если вы уже придумали название для своей компании, то осталось буквально пара шагов.

ИП

Выбор юридического лица

ООО

Регистрируется только на одного человека



Партнеры/Инвесторы

Может быть до 50 соучредителей

Владелец несет личную ответственность и отвечает своим имуществом



Ответственность по финансовым обязательствам

Владелец не несет личной ответственности

ИП выгоднее

Большой объем доходов приходит в виде наличности или интернет-платежей



Фрилансер, интернет-магазин, мелкие бытовые услуги

Может оставаться на руках



Наличная выручка

Обязательно зачисляется на р/с в банке

ООО выгоднее

Большой объем доходов приходит в виде безналичных платежей



Небольшое агентство, компания-посредник

Стандартные + Ежегодный фиксированный платеж 35 664,66 рублей*



Налоги

Стандартные

Достаточно вести книгу учета доходов и расходов



Бухучет

Полноценный бухгалтерский и налоговый учет

Небольшие штрафы



Штрафы

В разы больше, чем у ИП

Нельзя продать или переоформить



Передача бизнеса

Можно продать или переоформить

Оформление по трудовой книжке, страховые отчисления

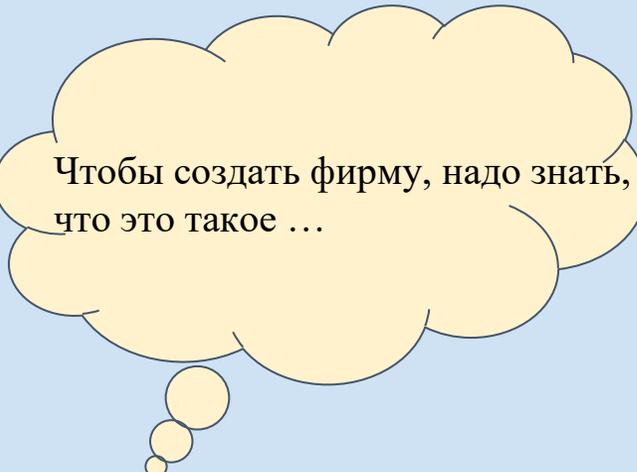


Персонал

Оформление по трудовой книжке, страховые отчисления

*Если ИП приносит прибыль, платеж вычитается из налогов.

Важный шаг- изучаем теорию: выбор формы ведения собственного бизнеса: ИП или ООО?



Чтобы создать фирму, надо знать,
что это такое ...

**БИЗНЕС -КАК
ИСТОЧНИК ДОХОДОВ И
ЗАБОТ**

ИП	ООО
1. Общая система налогообложения (ОСН)	1. Общая система налогообложения (ОСНО)
2. Упрощённая система налогообложения (УСН)	2. Упрощённая система налогообложения (УСН)
3. Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН)	3. Автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН)
4. Сельхозналог (ЕСХН)	4. Сельхозналог (ЕСХН)
5. Патентная система налогообложения (ПСН)	
6. Налог на профессиональный доход (НПД)	

ООО или ИП ?

Для того чтобы открыть ООО понадобится:

- ✓ Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании по форме Р11001
- ✓ Протокол общего собрания учредителей общества
- ✓ Решение единственного учредителя общества
- ✓ Договор об учреждении общества
- ✓ Устав общества
- ✓ Уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения

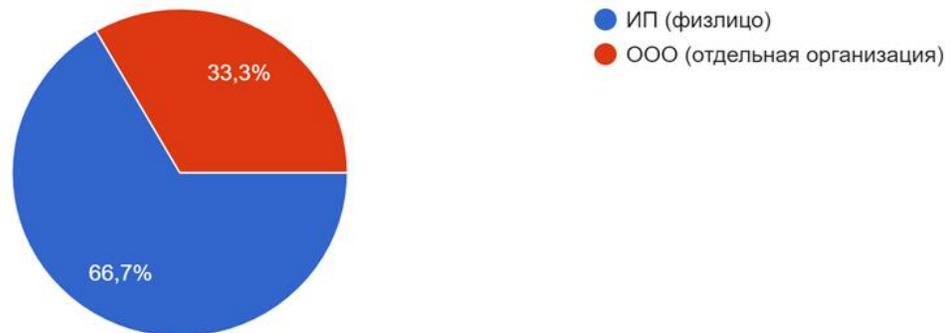
Для того что бы открыть ИП нужно подготовить пакет документов:

Для открытия ИП в 2023 году россиянину надо подготовить:

- ✓ форму Р21001 – это заявление, в котором физлицо сообщает сведения, необходимые для того, чтобы зарегистрировать ИП (полное имя, адрес, паспортные данные, коды ОКВЭД).
- ✓ ксерокопию всех страниц российского паспорта.
- ✓ оплаченную квитанцию на сумму 800 рублей (госпошлина за рассмотрение заявления).

Какую форму ведения бизнеса вы выберете?

39 ответов



Характеристика планируемых результатов проекта: разработка идей для бизнеса студентов

**Реализация своего
товара на Wildberries**



**Организация
мероприятий (ведущий,
диджей и т.д.)**



**Фриланс (презентации,
видеомонтаж, сайты и т.д.)**



**Работа в бьюти
индустрии**



**Изготовление тортов на
заказ**



Handmade



Примеры успеха молодых предпринимателей в России, ЧЕМ МОЖНО ВОДОХНОВИТЬСЯ

Максим Маркин, 18 лет

Бизнес: изготовление стеклянных подарочных альбомов Undetrack

Доход: 150 000–500 000 руб. в месяц в зависимости от сезона

Об открытии своего бизнеса Максим задумался в самый разгар пандемии – весной 2020 г. Листая ленту в соцсети, он увидел американский ролик с рекламой стеклянных подарочных альбомов, с которых можно считывать мелодии через телефон. “Тема показалась очень актуальной для молодежи и взрослых людей”

Подобных продуктов в России не было, поэтому десятикласснику пришлось самостоятельно разбираться в технологии производства. Оставлял объявления на онлайн-сервисах, смотрел аккаунты с похожими продуктами. В сентябре 2020 г. Максим запустил проект. Стартовый капитал – 10 000 руб.

«Когда я выложил первый пост в в соцсети и запустил рекламу, увидел огромный отклик. Первая продажа случилась в тот же день. На начальном этапе я никому из знакомых не говорил, что собираюсь делать, и первым покупателем стал абсолютно незнакомый мне человек, увидевший рекламу.

Испытал огромные эмоции от того, что человек мне написал и оформил заказ. В тот же день еще двое сделали заказ, это дало мне большой толчок для мотивации», – рассказал Максим.

Сегодня оборот бизнеса по продаже стеклянных альбомов – порядка 300 000 руб. в месяц. Доход варьируется от 100 000 до 500 000 руб. в зависимости от сезона.

Молодость-
идеальное время,
чтобы найти себя



Примеры успеха молодых предпринимателей в России, чем можно вдохновиться

Павел Трошин, 17 лет

Бизнес: фулфилмент-центр Colossus Pack

Доход: 70 000–100 000 руб. в месяц

Бизнес по хранению, логистике и упаковке товара Павел начал со своим другом в январе 2021 г. Его партнер оформил на себя ИП, завел личный кабинет, а Павел занимался поиском поставщика, закупкой, упаковкой и отправкой товара. «Узнали про возможность продавать через платформу Wildberries. Начали изучать эту тему – поняли, что нужно тестировать и делать», – говорит Павел.

Первыми товарами, реализованными через онлайн-платформу, стали щипцы для гриля и мяса и подставки для ножей. Стартовый капитал составил 25 000 руб. (откладывали из денег, которые родители давали на личные расходы). На закупку товара ушло 15 000 руб., остальные деньги направили на оформление ИП, логистику, упаковку, рекламу и продвижение.

Через месяц после запуска пошли первые продажи.

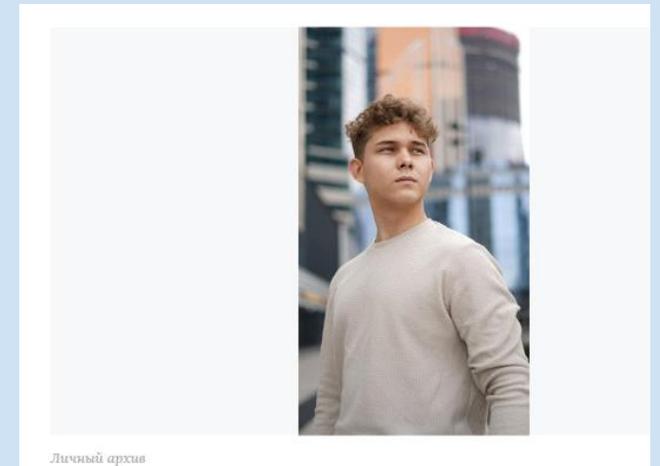
Через два месяца после старта фулфилмент-бизнеса друзья получили первый чистый доход в 40 000 руб. И тут друг предложил Павлу выйти из бизнеса и начать собственный, вернув ему вложенные деньги.

В июне 2021 г. открыл свое ИП. Постепенно обороты достигли 320 000 руб. в месяц.

«Упаковочный цех организовал дома, все было заставлено коробками. Через разные сервисы находил и нанимал сотрудников, которые приходили из школы и упаковывали товар до 10 часов вечера», – рассказывает Павел.

В июне 2021 г. 17-летний предприниматель снял офис на юго-востоке Москвы. Сегодня в его подчинении 12 человек: начальник склада, менеджер по взаимодействию с клиентами, личный ассистент и упаковщики, работающие посменно.

Молодость-
идеальное время,
чтобы найти себя



Личный архив

Чек-лист

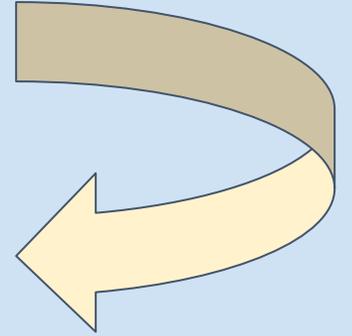
Шаги	Источник (вам нужно указать ссылку на сайт, который поможет реализовать этот шаг)	Комментарии	Отметка о выполнении
А) Выбор идеи	https://b-mag.ru/40-biznes-idej-dlja-startapov-2020-goda-luchshie-idei-dlja-starta-biznesa-v-jetom-godu/	50 бизнес-идей для стартапа	
Б) Подготовка бизнес-плана.	https://viafuture.ru/sozdanie-startapa/biznes-plan-startapa	Составляем бизнес-план стартапа шаг за шагом	
В) Определение с организационно-правовой формой.	https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/1460/3/1324644_methodinst.pdf	Методические указания правовых основ бизнеса	
Г) Выбор системы налогообложения	https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/mp/	Виды систем налогообложения	
Д) Источники финансирования бизнеса	https://reshutest.ru/theory/10?theory_id=154	Основные источники финансирования бизнеса	
Е) Поиск помещения	Циан, Яндекс-недвижимость, Авито	Платформы для поиска помещений	

Чек-лист (продолжение)

Шаги	Источник (вам нужно указать ссылку на сайт, который поможет реализовать этот шаг)	Комментарии	Отметка о выполнении
Ж) Продвижение бизнеса	https://in-scale.ru/blog/prodvizhenie-biznesa/	33 способа продвижения бизнеса	
З) Создание собственного сайта	https://skysmart.ru/articles/programming/kak-sozdat-sajt-s-nulya-samostoyatelno	Как создать сайт с нуля самостоятельно для начинающих	
И) Мотивирующая информация	https://finuslugi.ru/navigator/nakopit-i-sohranit/stat_5_podkastov_o_startapah_v_rossii	5 подкастов о стартапах в России	
К) Поиск сотрудников	https://samara.hh.ru/	Сайт для поиска сотрудников	
Л) Как сдать первую отчетность?	https://astral.ru/info/elektronnaya-otchetnost/otchetnost-ooo/pervye-otchety-posle-registratsii-ooo-v-2021-godu/	Какие отчеты нужно сдать при открытии стартапа	
М) Как следует продвигать свой товар/услугу?	https://predprinimatel-pro.ru/kak-privlekat-klientov/kak-prodvigat-i-sbyit-tovari-i-uslugi/	Как продвигать и сбыть товар	

Попробуйте себя в роли начинающего предпринимателя:

1. Укажите свой возраст.
2. На сколько вы дееспособны для открытия своего дела? (слайд 8)
3. Напишите свои хобби, увлечения, интересы (5-7 пунктов);
4. Обдумайте и напишите возможные точки роста в регионе, которые вы видите (например, отсутствие хороших хлебобулочных изделий в каком-либо районе города), (сформируйте список до 5-7 видов бизнеса);
5. Проанализируйте информацию, найдите совпадения в двух предыдущих списках;
6. Выберите из списка одно направление для бизнеса или стартапа и укажите, какая организационно-правовая форма подходит?
(слайд 15-16: ИП, ООО, АО)
 1. Обоснуйте Ваше решение
 2. Какая система налогообложения была бы наиболее выгодна для этого бизнеса? (из слайда № 17,)
 3. Обоснуйте ваше решение.
 4. Какую тему в области финансовой грамотности и открытия собственного бизнеса вы бы хотели изучить?





На сегодня- всё!

*Команда проекта благодарит Вас
за проявленный интерес к теме
«Финансовая грамотность»*