МИНОБРНАУКИ РОССИИ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Санкт-Петербургский государственный электротехнический

университет «ЛЭТИ» им. В.И.Ульянова (Ленина)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### Методические указания

### к практическим занятиям

Санкт-Петербург

2019

УДК

Основы предпринимательства: метод.указания к прак. занятиям / сост.: С.Е. Гуляевский. 2019. 32 с.

Содержат перечень основных понятий, комплекс вопросов и заданий для самоподготовки к практическим занятиям по всем темам дисциплины «Основы предпринимательства» в соответствии с программой курса, целью которого является овладение знаниями, умениями и практическим опытом в области предпринимательской деятельности в Российской федерации..

Предназначены для магистров технических направлений подготовки.

Утверждено и рекомендовано кафедрой «Прикладной экономики», учебно-методической комиссией факультета экономики и менеджмента в качестве методических указаний

Содержание

[Введение 4](#_Toc22986912)

[Практическая работа № 1: Организационно-правовые формы предприятий в Российской Федерации 6](#_Toc22986913)

[Практическая работа № 2: Выбор оптимальных объемов и источников финансирования бизнес-проектов 13](#_Toc22986917)

[Практическая работа № 3: Расчет налогов, взимаемых при осуществлении предпринимательской деятельности 16](#_Toc22986918)

[Практическая работа № 4: Разработка резюме бизнес-проекта 21](#_Toc22986919)

[Практическая работа № 5: Разработка разделов бизнес-проекта «Описание продукции (услуги)» и «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)» 22](#_Toc22986920)

[Практическая работа № 6: Разработка раздела «Производственный план» 25](#_Toc22986921)

[Практическая работа № 7: Разработка разделов «Организационный план» и «Финансовый план» 27](#_Toc22986922)

[Практическая работа № 8: Разработка приложений к бизнес-плану 28](#_Toc22986923)

[Список литературы 29](#_Toc22986924)

[**словарь терминов** 31](#_Toc22986925)

# Введение

Методические рекомендации по выполнению практических работ по дисциплине основы предпринимательства составлены на основе рабочей программы по данной дисциплине и предназначены для обучающихся в магистратуре по техническим направлениям подготовки.

Целью практических работ является овладение знаниями, умениями и практическим опытом по учебной дисциплине основы предпринимательства. В результате выполнения практических работ формируются:

обобщение и систематизация знаний по организации предпринимательской деятельности в Российской Федерации в современных условиях;

приобретение умений по созданию собственного предприятия и процедуре его ликвидации;

освоение разработки бизнес-плана для обоснования создания предприятия;

ориентация выпускников на создание ими в перспективе собственного дела;

овладение навыками предпринимательской культуры в области предпринимательства;

умения поиска оптимальных вариантов ответов, решений;

• навыки учебного исследования;

• самостоятельность, ответственность;

• творчество, инициативность, уверенность.

Практические работы включают в себя различные типы заданий.

Для выполнения практических работ обучающиеся должны использовать учебники, нормативно-правовые акты и дополнительную информацию. При выполнении практической работы обучающийся должен внимательно ознакомиться с заданиями. На основании изученной информации обучающийся должен определить набор заданий, составить план своей самостоятельной работы и выбрать информационные источники.

Практические занятия чередуются с теоретическими в процессе изучения соответствующих разделов и тем учебной дисциплины. Работы выполняются по предложенным заданиям в тетрадях для практических работ в рамках учебного времени. В соответствии с задачами формирования необходимых компетенций, выполнение обучающимися практических работ позволяет им понять, где и когда изучаемые теоретические положения и практические умения могут быть использованы в будущей практической деятельности.

Методические рекомендации по каждой практической работе имеют теоретическую часть, с необходимыми  для выполнения работы аналитическими текстами, системой вопросов и заданий к ним. Практические задания органично сочетаются с теоретическими знаниями.

Перед выполнением обучающимися практической работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает обучающихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

Критериями оценки результатов практической работы обучающихся являются:

- уровень освоения обучающимся учебного материала;

-умение обучающегося использовать теоретические знания при выполнении практических задач;

- сформированность предметных умений;

- обоснованность и четкость изложения ответа;

- оформление материала в соответствии с требованиями.

# Практическая работа № 1: Организационно-правовые формы предприятий в Российской Федерации

* 1. **Выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса**

Цель: Формирование умения выбирать оптимальную организационно-правовую форму для организации бизнеса, используя знания отличительные особенности организационно-правовых форм.

Кейс: выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса. Задание 1:

Изучите ситуацию.

Ответьте на 6 вопросов по ситуации.

Сделайте выводы (назовите и обоснуйте выбор организационно-правовой формы).

Ситуация: Иванова Мария Ивановна, работающая много лет в школе учителем математики, решила организовать собственный бизнес – «Центр подготовки школьников к сдаче ЕГЭ».

«Центр подготовки школьников к сдаче ЕГЭ» готово предоставлять следующие услуги:

- домашний репетитор;

- «няня продленного дня».

Мария Ивановна располагает всем необходимым для того, чтобы бизнес был успешным: за многолетний опыт работы в школе у нее сложилась положительная репутация, к ней идут за советом родители, которым необходима помощь в вопросах воспитания детей, у нее много знакомых учителей, вышедших на пенсию и готовых подзаработать, занимаясь с детьми индивидуально на дому.

Перед Марией Ивановной стоит непростая задача – определиться, в какой форме можно организовать данный бизнес? И можно ли вообще заниматься бизнесом, будучи штатным учителем в школе?

1) Может ли Мария Ивановна совмещать бизнес и работу учителя?

2) Мария Ивановна слышала, что такой бизнес можно организовать только в форме ООО?

3) Хотелось бы применять специальные режимы налогообложения (они ведь проще). А они предполагаются только для ИП?

4) Мария Ивановна может открыть ООО по своему домашнему адресу?

5) Подруга предлагает Марии Ивановне использовать часть ее нежилого помещения под офис, где «Бюро «Няня» могло бы разместить свой офис. Марии Ивановне этот вариант очень нравится. Но при этом подруга предлагает включить ее в состав партнеров по бизнесу. Возможно ли построение таких партнерских отношений при регистрации ИП?

6) Пугают размеры возможных штрафов. Ведь размеры штрафов для ООО в 10 раз превышают размеры штрафов для ИП. Знакомые настрадались, имея розничный магазинчик в форме ООО.

Задание 2:

 Проведите сравнительный анализ организационно-правовых форм юридических лиц по следующим параметрам:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметры | ПАО | НПАО | ООО | ИП | ПК |
| Число участников |  |  |  |  |  |
| Минимальный размер уставного капитала |  |  |  |  |  |
| Участие юридических лиц |  |  |  |  |  |
| Личное трудовое участие членов  |  |  |  |  |  |
| Выпуск и регистрация акций |  |  |  |  |  |
| Отчуждение участником своей доли, акций, пая, взноса |  |  |  |  |  |
| Прием третьих лиц в участники |  |  |  |  |  |
| Исключение из числа участников  |  |  |  |  |  |
| Участие третьих лиц в органах управления и контроля  |  |  |  |  |  |
| Принятие решений общим собранием  |  |  |  |  |  |
| Периодичность распределения прибыли  |  |  |  |  |  |
| Порядок распределения прибыли  |  |  |  |  |  |
| Публичное раскрытие информации о деятельности  |  |  |  |  |  |
| Формирование специальных фондов  |  |  |  |  |  |
| Органы управления  |  |  |  |  |  |
| Органы контроля  |  |  |  |  |  |
| Система бухгалтерского учета |  |  |  |  |  |

Вопросы для обсуждения:

1. Назовите основные преимущества каждой из организационно-правовых форм?

2. Для каких торговых предприятий наиболее приемлема организационно-правовая форма ПАО? ООО? ИП? ПК?

3. Какое значение для сотрудника имеет организационно-правовая форма предприятия?

**1.2. Технология регистрации субъекта предпринимательской деятельности**

Цель: Изучить технологию регистрации субъекта предпринимательской деятельности; формирование умения заполнять заявление на регистрацию ИП, форма №Р21001.

Порядок выполнения работы:

Изучите технологию регистрации субъекта предпринимательской деятельности;

 Заполните заявление на регистрацию себя в качестве индивидуального предпринимателя.

Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя заполняется по форме № Р21001, согласно Приказу ФНС России от 25.01.2012 г. №ММВ-7-6/25@ «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, представляемых в регистрирующий орган при государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств», который вступил в силу 4 июля 2013 года.  Порядок заполнения заявления на регистрацию ИП по форме № Р21001регламентирует глава XIV Приложения N 20 к приказу ФНС России от 25 января 2012 г. N ММВ-7-6/25. Согласно ему заявление на регистрацию ИП может подавать как гражданин РФ, так и законно находящийся на территории нашей страны иностранец или лицо без гражданства. Форма на нашем сайте предназначена для заполнения гражданами РФ.

Рекомендации по заполнению некоторых полей формы Заявления на регистрацию ИП:

В разделе «Данные индивидуального предпринимателя»:

Поле «ИНН» заполняется в случае, если будущий предприниматель уже обращался в налоговые органы и имеет ИНН. В противном случае поле не заполняется.

В разделе «Адрес местожительства в Российской Федерации»:

Поле «Код субъекта РФ» заполняется в соответствии с Приложением N 1 к Требованиям к оформлению документов, представляемых в регистрирующий орган (Приказ ФНС России от 25.01.2012 г. №ММВ-7-6/25). Например, для г. Москвы — 77, для Московской области — 50, для г. Санкт-Петербург — 78, для Ленинградской области — 47. Посмотреть полный список кодов субъектов РФ можно [здесь](http://formz.ru/pages/region_codes).

Далее поля от района до улицы заполняются по следующему правилу: в первом поле указывается тип адресного объекта в сокращенной форме, во втором поле - само наименование объекта. Полный перечень типов адресных объектов приведен в Приложении N 2 [к Требованиям к оформлению документов, представляемых в регистрирующий орган](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129856). При отсутствии сведений для части полей следует оставить их пустыми.

Далее приведено сокращенное написание для наиболее распространённых типов объектов:

В поле «Район»: р-н (район), у (улус), тер (территория).

В поле «Город»: г (город), волость (волость), дп (дачный поселок), пгт (поселок городского типа), рп (рабочий поселок), с/п (сельское поселение) и т.д.

В поле «Населенный пункт»: городок (городок), д (деревня), кп (курортный поселок), мкр (микрорайон), нп (населенный пункт), п (поселок), с (село), сл (слобода), снк (садовое некоммерческое товарищество), х (хутор) и т.п.

В поле «Улица»: аллея (аллея), б-р (бульвар), вал (вал), канал (канал), кв-л (квартал), км (километр), кольцо (кольцо), наб (набережная), пер (переулок), пл (площадь), пр-кт (проспект), проезд (проезд), туп (тупик), ул (улица), ш (шоссе) и т.п.

Для строк «Дом», «Корпус», «Квартира» тип объекта указывается полностью без сокращений, в первом поле - тип объекта, во втором - его номер.

При отсутствии места жительства в Российской Федерации указывается адрес места пребывания в Российской Федерации.

**Подготовить сообщения на выбор по темам:**

-«Осуществление предпринимательской функции при ведении бизнеса в современной России»

-«Российские меценаты»

-Известные предприниматели России. Сферы деятельности первых предпринимателей».

-«Особенности статуса индивидуального предпринимателя»

Цель выполнения работы: Углубление знаний по теме «Правовой статус субъектов предпринимательской деятельности и их государственная регистрация».

Форма выполнения задания: сообщение.

Методические рекомендации: выбрать под контролем преподавателя тему; ознакомиться с методическими указаниями по данному вопросу; изучить тему по базовому учебнику и учебно-методическому пособию; вычленить основные идеи будущего выступления; прочесть рекомендуемую по данной теме литературу; составить план доклада или сообщения; выявить ключевые термины темы и дать их определение с помощью словарей, справочников, энциклопедий; составить тезисы выступления; подобрать примеры и иллюстративный материал; по многим темам доклад уместно сопровождать показом презентаций Power Point; подготовить текст доклада (сообщения); проконсультироваться, при необходимости, с преподавателем; отрепетировать выступление (например, перед товарищем по группе).

Рекомендуемая продолжительность доклада составляет 10 минут. После выступления докладчика предусматривается время для его ответов на вопросы аудитории и для резюме преподавателя.

Критерии оценки сообщения (доклада):

Практическая значимость работы.

Использование презентации.

Оригинальность работы.

Соответствие результатов работы современным тенденциям развития
науки.

Глубина изучения состояния проблемы.

Использование современной научной литературы при подготовке работы.

Ответы на вопросы слушателей.

Логика изложения доклада, убедительность рассуждений.

Структура работы (имеются: введение, цель работы, постановка задачи, решение поставленных задач, выводы).

# Практическая работа № 2: Выбор оптимальных объемов и источников финансирования бизнес-проектов

Цель: Формирование умения определять оптимальные объемы и источники финансирования бизнес-проектов.

Порядок выполнения работы:

Финансирование – один из важнейших аспектов вашего бизнес плана, благодаря которому ваш проект будет обеспечен не обходимыми ресурсами для воплощения его в жизнь.

Поиск инвесторов и выбор способа обеспечения финансирования проекта является важнейшим этапом всей вашей подготовительной работы над проектом.

Составляя смету затрат и отчет о движении денежных средств, получаем четкое представление о сроках и количестве финансов, требующихся для его реализации.

Возможны два способа финансирования проекта: это самофинансирование (внутреннее) и внешнее.

- Внутреннее финансирование осуществляется за счет самого предприятия, которое планирует осуществить инвестиционный проект. Предполагается использовать собственные средства, а так же поток средств, который формируется в процессе деятельности предприятия.

- Самофинансирование, как правило, применяется только для небольших проектов, а для более крупных привлекают сторонних инвесторов либо совмещают, частично используя оба ресурса.

- Внешнее финансирование подразумевает опираться на всевозможные посторонние источники средств. Финансовые институты, государство, нефинансовые компании, иностранные инвесторы и учредителей компании могут выступать в роли внешнего инвестора.

Финансирование с помощью акционеров  и авансированные платежи Акционирование подразумевает под собой не только покупку акций, но и возможность передачи земли, оборудования, технологий и зданий в ваше распоряжение. Авансовые платежи в виде заинтересованных лиц в осуществлении проекта и готовых вложить свои средства с целью являться потребителями товаров и услуг, а не их собственниками. Таким партнерам предоставляют льготное обслуживание, взамен на материальную помощь либо консалтинговых услуг.

Кредитование в плане финансирования

 Довольно распространенный способ финансирования бизнес плана. Обеспечивающими кредиторами могут выступать как банки и организации, так и частные лица. Банковский кредит обладает способностью учитывать особенности заемщика. Возможность изменения сроков и условий ссуды к более выгодным обстоятельствам заемщика важное преимущество по сравнению с рынком ценных бумаг и их стандартными сроками. Основные разделения банковских кредитов наблюдаются по: обеспечению, назначению, срокам, виду процентных ставок и способы погашения.

По обеспечению кредиты разделяют на обеспеченные и необеспеченные. Последние не имеют обеспечения либо предоставляемый залог не отвечает требованиям. Обеспеченные ссуды подтверждаются залогом, который отвечает определенным требованиям. В которые входят проценты, всевозможные издержки, суммы компенсации банку по договору и стоимость залога. Сроки на оформление необходимых документов не более 150 суток с момента залоговых прав.

По назначению в кредитовании наблюдаются следующие группы:  ипотечные, предоставляются физическим лицам и организациям под залог недвижимости для строительства, приобретения либо реконструкции жилья. промышленные: предназначены для закупки производственных и материальных ресурсов на начальном этапе развития компании. потребительские: доступны физическим лицам для удовлетворения потребностей в ремонте недвижимости, бытовых нужд и приобретение жилплощади. сельскохозяйственные: для организаций занимающихся сельскохозяйственным видом деятельности. Эти, в свою очередь, делятся по срокам разделяют онкольные (до востребования) и срочные. По виду процентной ставки различают кредиты с фиксированной и плавающей процентной ставкой. Первая предполагает собой определенную ставку без изменения ее величины. Вторая имеет переменную величину.  По способу погашения разделяют на единовременно погашаемые и в рассрочку.

Лизинг Аренда имущества, оборудования либо транспорта в долгосрочной перспективе. Различают два основных вида лизинговых услуг: краткосрочный и капитальный. Данный вид финансирования наиболее предпочтителен непосредственно перед покупкой в связи с тем, что не требует большого количества финансов для старта проекта. Что невозможно купить сразу, вполне реально арендовать. Финансовый лизинг уместен, когда имеет смысл подвергнуть серьезным изменениям производство, внесение нано технологий, замена оборудования обзавестись транспортными средствами. Срок службы оборудования напрямую зависит на заключение сделки, если контракт разорван ранее оговоренной даты, арендодатель получает полное право на возмещение ущерба. Главное отличие лизинга щадящие условия соглашения, потому как дает возможность не изымать средства из оборота фирмы. Процедура оформления документов требует минимального пакета, что существенно экономит время. Государственное финансирование бизнес плана Возможность получения льготного инвестирования за бюджетный счет. Изучите программы бизнес поддержки в вашем городе, и при условии правильного составления заявки плюс выполнение необходимых условий, участие в конкурсе вам обеспечено. Государство проводит мероприятия, по поддержки предпринимателей выступая финансовым инвестором. Главным инструментом, которого являются региональные, федеральные, муниципальные и отраслевые программы поддержки и развития предпринимательства. Меры реализации по развитию бизнеса исполняет Федеральный фонд, который осуществляет поддержку федеральных и региональных программ. Финансовые возможности фонда формируются за счет поступлений средств из госбюджета.

Задание: написать рефераты по темам на выбор:

1. «Особенности ведения документации и отчетности ООО»

2. «Источники финансирования предприятия»

3. «Основные формы расчетов в предпринимательстве»

4. Лизинг в РФ, преимущества и недостатки.

Цель выполнения работы: Углубление знаний по теме «Источники и формы финансирования бизнес-проектов»

Форма выполнения задания: реферат

Методические рекомендации: Подобрать материал. Реферат должен быть содержательным, понятным, ясным, интересным. Должны присутствовать те факты, которые привлекут внимание. Необходимо хорошо выучить текст реферата. Сложные термины следует объяснить. Уметь приводить примеры, делать собственные выводы. Указать источники литературы.

# Практическая работа № 3: Расчет налогов, взимаемых при осуществлении предпринимательской деятельности

**3.1. Понятие и методы исчисления НДС**

Цель: Формирование умения рассчитывать основные виды налогов, взимаемых с субъектов малого и среднего бизнеса при традиционной системе налогообложения.

Порядок выполнения работы:

Рассмотреть схему выполнения работы

Выполнить предложенные задания

Схема взимания НДС

1.Производитель сырья - Покупатель сырья/ производитель продукции

10000 (без НДС) + 2000 (НДС) = 12000 (цена реализации с НДС)

2000 руб. НДС производитель сырья перечислит бюджет.

2. покупатель сырья/производитель продукции – Розничный продавец

15000 (без НДС) + 3000 (НДС)= 18000 (цена реализации с НДС)

В бюджет производитель продукции уплатит 1000 руб. (3000-2000), так как к возмещению 2000 руб. (это его ранее уплаченный НДС), а к уплате- 3000 руб.

15000-10000=5000руб. (добавочная стоимость)

5000 \* 20% = 1000 руб.

2. Розничный продавец – Конечный потребитель

20000 (без НДС) + 4000 (НДС) = 24000 (цена реализации с НДС)

В бюджет розничный продавец уплатит 100 руб. (34000-3000), так как ранее он уплатил 3000 руб. (сумма к возмещению), а общая сумма НДС к уплате – 4000руб.

20000-15000= 5000 руб. (добавочная стоимость)

5000 \* 20% = 1000 руб.

В результате на конечного потребителя легло бремя уплаты НДС в размере 4000 руб.

Задание 1. Торговая организация ведёт учет доходов и расходов для целей налогообложения прибыли по кассовому методу. В отчетном периоде реализовано продукции на сумму 38000 руб. (в т.ч. НДС). Затраты без учета НДС, связанные с реализацией продукции, составили 10000 руб. Рассчитайте налог на прибыль, если в регионе ставка налога на прибыль, зачисляемая в региональный бюджет, составляет 13,5%.

**3.2. Расчет налогов при упрощенной системе налогообложения»**

Цель: Формирование умения определять налогоплательщиков, имеющих право применять специальные налоговые режимы; находить налоговую базу; исчислять единые налоги при применении специальных налоговых режимов;

Порядок выполнения работы:

Изучить примеры определения суммы налога, подлежащего уплате при применении УСН.

Выполнить практические задания

Пример 1. Фирма перешла на упрощенную систему налогообложения с 1 января 2017 г. В первый же год работы был получен убыток в сумме 13 000 руб. Фирма уплатила минимальный налог с доходов в сумме 500 руб. Общая сумма убытков по итогам 2017 г. составила 13 500 руб. (13 000 + 500).

В 2018 г. доходы фирмы составили 40 000 руб., а расходы - 35 000 руб. Налоговая база равна:

40 000 руб. - 35 000 руб. = 5000 руб.

Фирма имеет право уменьшить налоговую базу не более чем на 30%:

5000 руб. x 30% = 1500 руб.

Часть убытка в сумме 1500 руб. принимается в уменьшение налоговой базы:

5000 руб. - 1500 руб. = 3500 руб.

Единый налог исчисляется в сумме 525 руб. (3500 руб. x 15%).

Минимальный налог равен 400 руб. (40 000 руб. x 1%). Следовательно, фирма уплачивает единый налог в сумме 525 руб., рассчитанный в обычном порядке.

Оставшаяся часть убытка - 12 000 руб. (13 500 - 1500) - переносится на следующие налоговые периоды.

Как правило, фирмам выгодно платить единый налог. Он заменяет основные платежи в бюджет (ЕСН, налог на прибыль, НДС). Но особенно большая экономия на налогах получается, если у вашей фирмы большая прибыль, то есть при высоком уровне рентабельности.

С нее приходится платить налог на прибыль. Он рассчитывается по ставке 20%. Если же платить единый налог с разницы между доходами и расходами, то его ставка равна всего 15%.

Кроме того, вам не придется платить еще и ЕСН, НДС и налог на имущество. А если вы выберете уплату единого налога с доходов, то его сумму вы сможете уменьшить на сумму уплаченных взносов на обязательное пенсионное страхование (но не более чем наполовину).Пример 2 Фирма торгует в розницу.

В 2017 г. доход фирмы составил 1 770 000 руб. (в том числе НДС - 270 000 руб.).

Покупная стоимость товаров - 944 000 руб. (в том числе НДС - 144 000 руб.). В 2017 г. сотрудникам фирмы выплачена зарплата 200 000 руб.

Рассмотрим, что выгоднее: платить все налоги или работать по упрощенной системе.

Если фирма платит все налоги, то нужно заплатить:

Ø ЕСН и взносы в Пенсионный фонд;

Ø НДС;

Ø налог на прибыль.

ЕСН и взносы в Пенсионный фонд равны:

200 000 руб. x 26% = 52 000 руб.

Фирма может уменьшить НДС к уплате на сумму налога, которая перечислена поставщикам за товары (144 000 руб.). В результате в бюджет надо заплатить:

270 000 руб. - 144 000 руб. = 126 000 руб.

Прибыль фирмы составит:

(1 770 000 руб. - 270 000 руб.) - (944 000 руб. - 144 000 руб.) - 200 000 руб. - 52000 руб. = 448 000 руб.

Рассчитаем налог на прибыль:

448 000 руб. x 20% = 89600 руб.

Всего фирма заплатит в бюджет:

52000 руб. + 126 000 руб. + 89600 руб. = 267600 руб.

Если фирма работает по упрощенной системе, то она может платить единый налог с доходов или с разницы между доходами и расходами.

Если фирма платит единый налог с доходов, сумма единого налога составит:

1 770 000 руб. x 6% = 106 200 руб.

Кроме того, с заработной платы сотрудников нужно заплатить взносы в Пенсионный фонд:

200 000 руб. x 14% = 28 000 руб.

Сумму единого налога можно уменьшить на сумму страховых взносов, уплаченных в Пенсионный фонд (но не более чем наполовину).

106 200 руб. : 2 = 53 100 руб. Это больше, чем 28 000 руб.

Сумма единого налога к уплате составит:

106 200 руб. - 28 000 руб. = 78 200 руб.

Всего фирма заплатит:

78 200 руб. + 28 000 руб. = 106 200 руб.

Если фирма платит единый налог с разницы между доходами и расходами, сумма единого налога составит:

(1 770 000 руб. - 944 000 руб. - 200 000 руб. - 28 000 руб.) x 15% = 89 700 руб.

Всего фирма заплатит:

89 700 руб. + 28 000 руб. = 117 700 руб.

Как видим, фирме выгоднее применять упрощенную систему. Причем единый налог лучше рассчитать с разницы между доходами и расходами. В этом случае фирма сэкономит:

285 520 руб. - 106 200 руб. = 179 320 руб.

Если принимать единый налог с доходов по 6%, то экономия составит 179 320 рублей. Если же принимать доходы минус расходы, то экономия составит 267600 – 106200 = 161400 рублей.

Задание 1. Организация переведена на упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения признаны доходы, уменьшенные на сумму расходов. По итогам текущего года получен доход 350 000 руб., расходы составили 340 000 руб.

Рассчитайте сумму единого налога, подлежащего уплате.

Задание 2. Организация применяет УСНО с 1 января текущего года. В качестве объекта налогообложения выбран доход. Сумм доходов за 1 кв. составила 1 200 000 руб. За этот период организация перечислила в ПФ 20 000 руб., а также выплатила пособие по временной нетрудоспособности 10 600 руб.

Рассчитайте сумму налога, подлежащего уплате.

Задание 3. Организация применяет упрощенную систему налогообложения. Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. За налоговый период доходы от реализации товаров, работ, услуг составили 12 350 000 руб., расходы – 11 850 000 руб. Безвозмездно получено оборудование стоимостью 105 000 руб. Кроме этого приобретены и оплачены три станка по цене 40 000 руб. каждый, из них 2 введены в эксплуатацию (на сумму 80 000 руб.). Срок полезного использования станков – 3 г. Убыток по итогам деятельности за предыдущий налоговый период – 65 000 руб.

Рассчитайте сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

Задание 4. Организация переведена на упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения признаны доходы, уменьшенные на сумму расходов. По итогам налогового периода налогоплательщик получил доходы в сумме 7 450 000 руб. Расходы составили 6 650 000 руб., в том числе на оплату работы в праздничные дни – 10 000 руб., премии к дню профессионального праздника – 35 000 руб. Сумма убытка прошлых лет составила 45 000 руб.

Рассчитайте сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

Задание 5. Организация переведена на упрощенную систему налогообложения, объектом налогообложения признаны доходы. По итогам отчетного периода получены доходы в сумме 780 000 руб., расходы составили 550 000 руб. Кроме того, организации оказана финансовая помощь на развитие производства в размере 340 000 руб. Сумма страховых взносов на обязательное пенсионное страхование начислена в размере 30 000 руб., уплачена в размере 25 000 руб.

Рассчитайте сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

# Практическая работа № 4: Разработка резюме бизнес-проекта

Цель: Формирование умения составлять резюме бизнес-плана (бизнес-проекта)

Пояснения и рекомендации по составлению Резюме бизнес-плана

Этот раздел должен привлечь интерес того, кому будет адресован бизнес-план. Именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают своё первое впечатление, которое часто имеет решающее значение для судьбы проекта в целом. Бизнес-план предназначен для потенциальных инвесторов, через руки которых, как правило, проходит не один бизнес-план. Они хотят выяснить, в чем суть вашего проекта и его потенциальная эффективность, сколько денежных средств вам необходимо и источники финансирования. Заинтересуйте их.
В этом разделе в нескольких пунктах в сжатой форме излагается весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель Вашего предприятия. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана.

Рекомендуемая структура резюме.

Краткое описание проекта, его цели и задачи,

Ресурсное обеспечение,

Механизм реализации,

Уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги,

Объем требуемого внешнего финансирования,

Прогноз объема продаж и прибылей,

Возврат займов инвесторам.

Основное требование к резюме - простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов.

Объем не должен превышать 1-2 машинописных страниц.

Задание: написать резюме по выбранной идеи бизнеса.

# Практическая работа № 5: Разработка разделов бизнес-проекта «Описание продукции (услуги)» и «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)»

Цель: Формирование умения составлять разделы бизнс-проекта: «Описание продукции (услуги)» и «Маркетинг и сбыт продукции (услуги)»

Пояснения и рекомендации по составлению раздела "Сведения о предприятии и отрасли"

Назначение раздела - показать и доказать реальность Вашего предпринимательского начинания путем описания формы практических действий с учетом реальной ситуации в выбранной Вами сфере бизнеса. В этом разделе должны четко и кратко объяснить два основных момента:

Что представляет собой предприятие как средство получения прибыли;

На чем будет базироваться его успешная деятельность.

Примерная структура раздела.

Чем предприятие занимается (будет дополнительно заниматься), что представляет собой продукт (услуга), кто является клиентами.

Описание ситуации в Вашей сфере бизнеса (как Ваше предприятие вписывается в выбранную сферу бизнеса, положение дел в этой сфере, оценка перспектив развития).

Организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, учредители, персонал и партнеры, дата создания.

Финансово-экономические показатели деятельности предприятия.

Месторасположение предприятия (кратко описать: адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции, чем хорошо место для Вашего бизнеса).

Специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели), и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).

Если предприятие только создается, то этот раздел должен дополнительно содержать обоснование успеха создаваемого предприятия и Ваш опыт в данной сфере бизнеса. В частности, желательны ссылки на договора или предварительные договоренности с поставщиками или потребителями.
Если проект реализуется в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности, то приводится описание бизнеса, которым Вы занимаетесь. Раздел должен убедить инвестора в надежности и перспективности фирмы, предлагающей проект.

Пояснения и рекомендации по составлению раздела "Описание продукции (услуги)"

Любой предпринимательский проект базируется на той продукции (услуге), которая будет предложена потребителю (покупателю) и принесет прибыль предпринимателю.
Основой основ предпринимательской деятельности является знание того, что получит покупатель за свои деньги - потребительские характеристики продукции (услуги) и их преимущества перед конкурентами.
Необходимо наглядное и убедительное представление товара или изделий (услуг), произведенных с помощью вашей технологии. Лучше всего, если это будет натуральный образец, его фотография, рисунок или его описание, раскрытие идеи, замысла. В бизнес-плане дается описание по каждой продукции (услуге) отдельно.
Примерная структура раздела.

Наименование продукции (услуги)

Назначение и область применения

Краткое описание и основные характеристики

Конкурентоспособность продукции (услуги), по каким параметрам превосходит конкурентов, по каким уступает им:

Патентоспособность и авторские права

Наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции

Степень готовности

Наличие сертификата качества продукции

Безопасность и экологичность

Условия поставки и упаковка

Гарантии и сервис

Эксплуатация

Утилизация после окончания эксплуатации.

Пояснения и рекомендации по составлению раздела " Маркетинг и сбыт продукции (услуги)"

Информация раздела призвана убедить инвестора в существовании рынка сбыта для вашей продукции (услуги) и в вашей способности ее продавать.
Потребители (покупатели) характеризуются местом в цепочке реализации: оптовые покупатели, розничные продавцы, конечные потребители.
Также различаются потребители(покупатели): предприятия (характеризуются отраслью, месторасположением), население (характеризуется возрастом, полом и др.).

Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид (привлекательность), назначение, цена, прочность (срок службы), безопасность пользования.

Примерная структура раздела:

Описание требований потребителей к продукции (услуге) и Ваших возможностей удовлетворить их.

Описание конкуренции. Определите Ваших конкурентов и проанализируйте их сильные и слабые стороны. Проанализируйте свои возможности.

Описание рынка сбыта продукции (услуги).

Описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления. Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу. Описание канала сбыта продукции (услуги). Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры) и др.

Стратегия привлечения потребителей, исходя из Ваших возможностей. (Возможные варианты: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.). Цена и объем сбыта Вашей продукции. Именно цена продажи продукта (услуги) определяет, в конечном счете, величину прибыли, доходность проекта. Необходимо обеспечить увязку параметров "цена - качество - рентабельность".

Задание: разработать разделы бизнес плана «описание продукции» и «маркетинг и сбыт продукции».

# Практическая работа № 6: Разработка раздела «Производственный план»

Цель: Формирование умения составлять раздел бизнес-проекта «Производственный план».

Пояснения и рекомендации по составлению раздела «Производственный план».

 Информация раздела призвана убедить инвестора в реальности изготовления продукции (предоставления услуги) с характеристиками и объемами, описанными в предыдущих разделах.
В этом разделе также приводятся: общие сведения о предприятии, расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта, прямые (переменные) и общие (постоянные) затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета текущих затрат на производство.
Примерная структура раздела:

Общие сведения о предприятии

Описание месторасположения предприятия. Во многих случаях месторасположение является определяющим для успеха проекта. С учетом специфики бизнеса укажите наличие необходимых транспортных связей, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация связь и др.), ресурсов, а также близость к рынку сбыта.

Используемая технология и уровень квалификации исполнителей.

Потребность в площадях.

Кадровое обеспечение. В любом деле, а особенно в бизнесе, справедлив принцип "кадры решают все". Как правило, деньги даются не столько под проект, сколько под команду. Поэтому желательно, чтобы ключевые фигуры были определены персонально.

Удовлетворение требований по обеспечению экологичности производства для окружающей среды и безопасности работающих. Непроработанность в проекте этих вопросов может вызвать расходы на штрафы или привести к закрытию производства.

Объем производства

Расходы на персонал

Расходы на персонал включают в себя:

затраты на персонал управления (директор, главный инженер, начальник производства, бухгалтера, плановики и т.д.),

затраты на производственный персонал (конструкторы, технологи, ремонтные рабочие и т.д.),

затраты на прочих сотрудников (сбытовики, кладовщики, охрана).

Расходы на сырье, материалы и комплектующие изделия
Расчет выполняется по каждому виду продукции или услуги.
Смета текущих затрат

В данном подразделе приводятся текущие затраты на производство продукции (услуги). Затраты на производство или, другими словами, издержки производства классифицируются на прямые (переменные, т.е. пропорционально зависящие от изменения объемов производства) и общие (постоянные не зависящие от изменений объемов производства).
Расчет переменных издержек

К переменным издержкам относятся:

Затраты на сырье и материалы, комплектующие изделия

Затраты на производственный персонал

Затраты на топливо, электроэнергию (в некоторых случаях).

Расчет постоянных издержек

К постоянным издержкам относятся:

Затраты на производство (аренда, ремонт и обслуживание оборудования, топливо и энергия на производственные нужды и т.п.)

Торговые издержки (реклама, мероприятия по продвижению продукции, ее сбыт, реализацию и т.п.).

Административные издержки (заработная плата административного персонала, коммунальные услуги, услуги связи, командировочные расходы и т.п.).

Задание: разработать раздел бизнес плана «производственный план».

# Практическая работа № 7: Разработка разделов «Организационный план» и «Финансовый план»

Цель: Формирование умения составлять разделов бизнес-проекта «Организационный план» и «Финансовый план»

Пояснение и рекомендации по составлению раздела "Организационный план"

В этом разделе указываются законодательные, нормативные и другие документы, имеющие правовую силу и отношение к данному проекту, а также график реализации проекта.

Пояснение и рекомендации по составлению раздела "Финансовый план"

В этом разделе приводятся расчеты налоговых платежей, расписываются затраты на приобретение оборудования, на строительно-монтажные работы и другие, связанные с подготовительным периодом. Приводится схема возврата кредитных финансовых средств по прямому кредитованию или по лизинговой сделке. Выполняются расчеты по планируемой прибыли и денежным потокам, указываются источники финансирования проекта.
Примерная структура раздела:

Расчет налоговых платежей

Затраты подготовительного периода

Затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга).

Другие поступления и выплаты

Отчет о прибылях и убытках

Поток реальных денег

Пояснение и рекомендации по составлению раздела "Риски и гарантии"

Формы гарантий партнерам и инвесторам могут быть предложены самые разнообразные. Среди них можно выделить: гарантии федеральных, региональных или местных органов власти; страхование; залог активов (недвижимость, ценные бумаги и т.д.);банковские гарантии; передача прав; товарные гарантии (готовой продукцией).

Задание: разработать разделы бизнес плана «организационный план» и «финансовый план».

# Практическая работа № 8: Разработка приложений к бизнес-плану

Цель: Формирование умения составлять приложения к бизнес-плану.

Пояснение и рекомендации по составлению приложений к бизнес-плану

Приложение является важной частью бизнес-плана, способствует разгрузке основного текста от подробностей и дает возможность предоставить потенциальным партнерам и инвесторам различные дополнительные материалы:

подтверждающие и раскрывающие сведения о предприятии (копии регистрационного свидетельства, устава и учредительного договора предприятия, имеющиеся лицензии и сертификаты, почетные дипломы и свидетельства, копии материалов прессы о деятельности предприятия, отзывы заказчиков и партнеров по совместной деятельности и т.д.);

характеризующие продукцию (фото, рисунок, чертеж, патент, отзывы, результаты испытаний и сертификации продукции, другие сведения);

убеждающие в востребуемости продукции (материалы маркетингового исследования, сравнительные данные о конкурентах, договора, протоколы о намерениях и заявки на поставку продукции);

показывающие возможности производства (фотографию предприятия, его ведущих участков, оборудования, копии документов по сертификации производства и др.);

раскрывающие организационно-правовую готовность проекта (схемы организационной структуры, механизма реализации проекта, выписки из нормативных документов и др.);

обосновывающие финансово-экономические расчеты (калькуляции, таблицы, и т.д.);

подтверждающие направленность, значимость (масштабность) и эффективность проекта (решения, программы, планы, акты, письма, отзывы и др.);

подтверждающие реальность мер предупреждения риска, нейтрализации форс-мажорных обстоятельств и реальность гарантий возврата займа (гарантийные письма, договоры, состав и стоимость залога, выписка из законодательных и нормативных документов, другие материалы).

Задание: оформить приложения к бизнес-плану.

# Список литературы

Федеральные законы, кодексы и другие нормативно-правовые акты

1. [Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993))](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875).

2. [Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (принят ГД ФС РФ 14.06.2002)](http://www.consultant.ru/popular/apkrf/) .

3. [Гражданский кодекс Российской Федерации — часть первая](http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

4. [Гражданский кодекс Российской Федерации — часть вторая](http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995).

5. [Гражданский кодекс Российской Федерации — часть третья](http://www.consultant.ru/popular/gkrf3/) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 01.11.2001).

6. [Гражданский кодекс Российской Федерации — часть четвертая от 18.12.2006 № 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006).](http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/)

9. [Налоговый кодекс Российской Федерации — часть первая [от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) .](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95596)](http://www.consultant.ru/popular/nalog1/)

10. [Налоговый кодекс Российской Федерации — часть вторая](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000).

15. [Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)»](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95052).

Учебники

1. Предпринимательство: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. М.Г. Лапусты. - 4-e изд., испр. и доп. - М.: ИНФРАМ, 2015. - 667 с
2. Поршнев А. Г., Поршнев А. Г. , Старостин Ю. Л. Предпринимательство: Учебник/Под ред. Лапусты М. Г. - 2-е изд., испр. и доп. - (Серия "Высшее образование")/Лапуста М. Г. ИНФРА-М, 2012. - 520 с
3. Предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 608 с.
4. Малое предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 685 с.
5. Предпринимательство и бизнес: Учебник / М.П. Переверзев, А.М. Лунева; Под ред. М.П. Переверзева. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 176 с.
6. Предпринимательство в сфере сервиса: учебное пособие / О.Н. Гукова, А.М. Петрова. - М.: Форум, 2014. - 176 с.
7. Гукова О. Н. Предпринимательство в сфере сервиса: учебное пособие / О.Н. Гукова, А.М. Петрова. - М.: Форум, 2015. - 176 с.
8. Лапуста М. Г. Поршнев А. Г. , Поршнев А. Г. , Старостин Ю. Л. Предпринимательство: Учебник/Под ред. Лапусты М. Г. - 2-е изд., испр. и доп. - (Серия "Высшее образование")/Лапуста М. Г. ИНФРА-М, 2015. - 520 с.
9. Лапуста М. Г. Лапуста М. Г. Предпринимательство: Учебное пособие. - (Серия "Вопрос - ответ")/Лапуста М. Г. ИНФРА-М, 2012. - 224 с.
10. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 480 с.
11. [https://secretmag.ru](https://secretmag.ru/)
12. <http://www.consultant.ru>
13. [https://www.hr-director.ru](https://www.hr-director.ru/)  .
14. http//www.gks.ru.

# Словарь терминов

**Бизнес** — деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. В русском языке слова предпринимательство и **бизнес** используются как синонимы, но иногда имеют разное значение.

**Бизнес**-**план** (англ. business plan) — план осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащий сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

**Деловая активность** – экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг.

**Запас финансовой прочности** – это отклонение фактической выручки от реализации продукции (работ, услуг) от пороговой выручки (порога рентабельности), которое может измеряться как в процентах, так и в рублях.

**Инвестиционная политика** – совокупность подходов и решений, определяющих основные направления использования капитальных вложений в деятельности предприятия.

**Инвестиционный проект** – конкретное мероприятие, в которое вкладываются денежные средства с целью получения прибыли и/или прироста капитала.

**Инвестиционный проект** (согласно законодательству РФ) – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений. Инвестиционный проект включает проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии со стандартами, предусмотренными законодательством РФ.

**Инвестиционная стратегия** – система мер, план действий в области инвестиционной деятельности предприятия.

**Индивидуальный** **предприниматель** — физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица

**Коммерческая организация** – организация, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

**Маржинальный доход** (валовая маржа) – это разница между выручкой предприятия от реализации продукции (работ, услуг) и суммой переменных затрат.

**Некоммерческая организация** – организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

**Неплатежеспособность** – неспособность предприятия возвращать в необходимом объеме и в установленные сроки заемные средства.

**Несостоятельность** (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

**Операционный анализ** – элемент управления затратами предприятия, исследующий влияние структуры затрат и выручки на формирование операционной прибыли предприятия (прибыли от реализации продукции (работ, услуг)) и направленный на изыскание резервов увеличения ее суммы.

**Платежеспособность** – финансовое положение предприятия, позволяющее ему своевременно выполнять свои денежные обязательства.

**Порог рентабельности** (точка безубыточности) – показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от реализации продукции (работ, услуг) равна всем его совокупным затратам, т. е. это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков.

**Предпринима́тельство**, предпринимательская деятельность — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров.

**Реорганизационная процедура** – процедура, направленная на поддержание деятельности и оздоровление предприятия-должника с целью предотвращения его банкротства, ликвидации.

**Финансовая устойчивость** – характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения сбалансированности или превышения доходов над расходами.

**Юридическое лицо –** организация, которая имеет в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.