



**Институт экономики
и управления**

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА

М. Ф. Власова, Л. В. Дайнеко

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Рекомендовано методическим советом
Уральского федерального университета в качестве учебного пособия
для студентов вуза, обучающихся по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2023

УДК 334.012(075.8)
ББК 65.290(я)73
В58

П о д о б щ е й р е д а к ц и е й
А. М. Платонова

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра социально-экономических дисциплин
Уральского юридического института МВД России
(начальник кафедры полковник полиции *А. В. Андреев*);
О. А. Руцицкая, доктор экономических наук, доцент
(Уральский государственный аграрный университет)

Власова, М. Ф.

В58 Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. Ф. Власова, Л. В. Дайнеко ; под общ. ред. А. М. Платонова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. – 150 с. : ил. – Библиогр.: с. 116–123. – 30 экз. – ISBN 978-5-7996-3625-8. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-7996-3625-8

В учебном пособии раскрыты основные шаги предпринимателя по реализации нового бизнеса, начиная от выбора организационно-правовой формы организации до правил коммуницирования с контрагентами на деловых встречах. Разработанные вопросы и задания по каждой теме позволяют студентам закрепить изученный материал в течение изучения курса.

Учебное пособие предназначено для студентов бакалавриата и магистратуры, также может быть использовано при составлении бизнес-плана.

УДК 334.012(075.8)
ББК 65.290(я)73

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
1. Предпринимательство и предпринимательская деятельность	7
2. Правовые аспекты создания и функционирования предприятий	12
2.1. Понятие и признаки юридических лиц	12
2.2. Организационно-правовая форма юридических лиц	13
2.3. Процедуры регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц	16
2.4. Процедуры реорганизации и ликвидации юридических лиц	17
3. Конкуренция в предпринимательской среде	22
4. Риски в предпринимательстве	28
5. Составление бизнес-плана	33
5.1. Коммерческая деятельность предприятия	33
5.2. Составление детального бизнес-плана	33
5.3. Структура бизнес-плана	37
5.4. Методики составления бизнес-плана	40
5.4.1. Методика TACIS	41
5.4.2. Методика UNIDO	41
5.4.3. Методика KPMG	43
5.4.4. Методика ЕБРР	44
5.4.5. Методика Ernst & Young	45
5.5. Основные ошибки при составлении бизнес-плана	45
6. Финансирование предпринимательской деятельности	48
6.1. Источники формирования капитала предприятия	48
6.2. Эффект финансового рычага	49
7. Культура предпринимательства	51
8. Выбор оптимальной системы налогообложения	57
8.1. Система налогов и сборов в Российской Федерации	57

8.2. Федеральные налоги и сборы	59
8.2.1. Налог на добавленную стоимость	59
8.2.2. Акцизы	61
8.2.3. Налог на доходы физических лиц	63
8.2.4. Налог на прибыль организаций	69
8.2.5. Сбор за пользование объектами животного мира и пользование объектами водных биологических ресурсов ...	71
8.2.6. Водный налог	72
8.2.7. Государственная пошлина	74
8.2.8. Налог на добычу полезных ископаемых	74
8.2.9. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья	75
8.3. Региональные налоги	77
8.3.1. Транспортный налог	77
8.3.2. Налог на игорный бизнес	80
8.3.3. Налог на имущество организаций	81
8.4. Местные налоги и сборы	82
8.4.1. Земельный налог	82
8.4.2. Налог на имущество физических лиц	83
8.4.3. Торговый сбор	85
8.5. Специальные налоговые режимы	86
8.5.1. Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	86
8.5.2. Упрощенная система налогообложения	88
8.5.3. Патентная система налогообложения	92
8.6. Страховые взносы	95
8.7. Выбор оптимальной системы налогообложения	98
8.8. Особый статус самозанятого	101
9. Бухгалтерский учет предпринимательской деятельности	103
Список библиографических ссылок	116
Информационные ресурсы, рекомендуемые к изучению	122
<i>Приложение. Пример составления бизнес-плана по организации нового бизнеса</i>	<i>124</i>

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эффективность функционирования экономики страны в целом напрямую зависит от успешности деятельности и устойчивости развития малого, среднего и крупного бизнеса, который действует не только в условиях обостряющейся конкуренции, но и в стремительно меняющихся внешних условиях. Новые реалии и вызовы внешней среды требуют ускорения процесса импортозамещения, разработки отечественных технологий и новых продуктов во многих отраслях народного хозяйства. Это дает дополнительные возможности активной части населения открыть свой бизнес, развивать предпринимательство, роль которого в любой стране сложно переоценить. От уровня развития предпринимательства зависит доход государственного бюджета, создание новых рабочих мест, ускоренное внедрение инноваций, социальная стабильность.

Предлагаемое учебное пособие позволит читателям разобраться в специфических особенностях процесса организации предпринимательской деятельности, получить знания, необходимые для начала своего дела.

Учебное пособие состоит из девяти глав. В первой главе «Предпринимательство и предпринимательская деятельность» раскрывается понятие предпринимательства и предпринимательской деятельности, рассматриваются этапы становления предпринимательства. Во второй главе «Правовые аспекты создания и функционирования предприятий» рассмотрены вопросы выбора формы организации бизнеса с правовой точки зрения, процедуры регистрации, реорганизации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП). В третьей главе «Конкуренция в предпринимательской среде» дается определение конкуренции и монополии, рассматриваются четыре модели рынка, конкурентные стратегии поведения фирм на рынке, изучаются вопросы антимонопольного законодательства, посвященные недобросовестной

конкуренции. Четвертая глава «Риски в предпринимательстве» посвящена оценке предпринимательских рисков и знакомит читателя со способами их минимизации. В пятой главе «Составление бизнес-плана» рассмотрена процедура разработки бизнес-плана с применением различных методик. Важнейшим вопросом для предпринимательства является поиск источников финансирования, оценка рисков, связанных с привлечением заемных средств. Этим вопросам посвящена шестая глава пособия «Финансирование предпринимательской деятельности». В седьмой главе рассмотрено понятие культуры предпринимательства, вопросы этики делового общения. Восьмая глава рассказывает о системах налогообложения, которые предприниматель может выбрать с целью оптимизации своей деятельности. Девятая глава посвящена основам бухгалтерского учета в предпринимательской деятельности.

Учебное пособие написано коллективом авторов, занимающихся не только теоретико-методологическими вопросами предпринимательства, но и имеющих практический опыт организации собственного бизнеса.

Авторы надеются, что данное учебное пособие поможет читателям организовать и наладить эффективную работу собственного предприятия или ИП.

1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Раскрываются понятия предпринимательства и предпринимательской деятельности, рассматриваются этапы становления предпринимательства в России и в мире.

Предпринимательство в России появилось еще в XV в. Рассмотрим основные этапы его зарождения:

I этап – появление предпринимательства в сфере ремесла и торговли (до XV в.).

II этап (XV в. – начало XIX в.) – образование сообщества предпринимателей, состоящего из ремесленников, купцов, ростовщиков и др. Появляется термин «предпринимательство», который относится ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли и получение дохода. Наибольшее развитие предпринимательства пришлось на годы правления Петра I (1689–1725). В это время в России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли, как горная, оружейная, суконная, полотняная.

III этап (вторая половина XIX в.) характеризуется появлением новых методов корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов. В данных союзах капиталисты не всегда выступали в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являлись капиталистами. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г. Начинается строительство железных дорог, оживляется акционерная деятельность. Развитию и перестройке промышленности способствует появление иностранного капитала. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник.

IV этап (с октября 1917 г.) – установление государственной монополии и централизация экономики, что лишило производителей экономической самостоятельности и устранило конкуренцию между ними. В этот период был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей.

V этап (1921–1924) – период новой экономической политики. Данная политика предусматривала становление предпринимательства в форме смешанных и частных концессий, акционерных обществ. Частное предпринимательство было представлено такими организационными формами, как аренда, кооперативы, акционерные общества, товарищества.

VI этап (1925 – вторая половина 1980-х гг.) характеризуется перемещением предпринимательской деятельности из легального в нелегальное положение (сервис, услуга) и теневую экономику.

Теневая экономика – это определенная часть незаконно действующей экономики, которая показывает совокупность производственных отношений и действия которой не подлежат фиксированию в официальной финансовой отчетности.

Главным источником теневой экономики был дефицит товара, который определялся диспропорциями между растущими потребностями и ограниченными возможностями производства, между спросом и предложением, между сервисом и производством.

VII этап (конец 1980-х гг.) – поставлена задача по формированию экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. В рамках плановой модели экономики возрождались такие забытые формы хозяйствования, как подряд, аренда, кооперация.

VIII этап (1990-е гг.) характеризуется переходом к рыночной экономике, который коренным образом изменил отношение к частной собственности, конкуренции, предпринимательству. Предпринимательство является составным и основным компонентом рыночной экономики.

Проблемы перехода от плановой экономики к рыночной:

- отсутствие знаний и умений по поводу того, что и как делать;
- психологическая неготовность к переменам;
- отсутствие правовой базы;

- безработица;
- системный кризис в экономике;
- отсутствие предпринимательской инфраструктуры.

В экономической науке выделяют ряд этапов становления предпринимательства, основанных на следующих концепциях:

1. Концепция XVIII в., в которой предпринимательство рассматривается через функцию, связанную с несением бремени риска или неопределенности. Эту концепцию рассматривали А. Смит, Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт.

2. Концепция XVIII–XIX вв., рассматривающая предпринимательство как один из четырех базовых экономических ресурсов, наряду с трудом, землей и капиталом. Эту концепцию представляют исследования Ж.-Б. Сэя, считавшего главной функцией предпринимательства функцию координации факторов производства.

3. Инновационная (модернизационная) концепция связана с именем Й. Шумпетера. В рамках данной концепции предпринимательская деятельность представляется как функция новаторства, функция по осуществлению новых комбинаций ресурсов, реализуемых в системе экономических отношений по поводу создания нового материального блага, введения нового способа производства, новой организации дела, а также создания новых рыночных возможностей для целей хозяйственной практики.

4. Концепция неоавстрийской школы (И. Кирцнер, Ф. Хайек, Л. Мизес, М. Ротбард и др.), которую называют вторым по значимости вкладом австрийской школы в экономическую науку. В соответствии с этой концепцией предпринимательская деятельность является не только атрибутом рыночной экономики, но и необходимым условием ее эффективного функционирования. Делается акцент на управление.

В современной науке под *предпринимательством* понимается особый вид экономической активности, которая, в свою очередь, основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. Предпринимательство характеризуется *обязательным наличием инновационного момента* и выступает в качестве особого вида экономической активности,

так как его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей, результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Экономическая активность – форма участия индивида в общественном производстве. Такими формами являются одна или комбинация нескольких общественно-функциональных обязанностей, при которых он выступает в качестве:

- собственника каких-либо объектов, приносящих ему постоянный и гарантированный доход;
- наемного работника;
- индивидуального предпринимателя;
- государственного или муниципального служащего (менеджера), осуществляющих управление чужим предприятием;
- пенсионера (пассивная форма участия в производстве как степень прошлой активности);
- учащегося (подготовительный этап);
- безработного (вынужденное неучастие в производстве);
- занятого оборонно-охранной деятельностью;
- вовлеченного в экономически преступную деятельность (теневая экономика).

Предпринимательский доход – дополнительный доход (от инноваций, внедряемых предпринимателем, излишек), получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий. Для развития предпринимательства необходимо наличие предпринимательской среды.

Предпринимательская среда – общественная экономическая ситуация, включающая в себя степень экономической свободы, наличие или возможность появления предпринимательского корпуса, делегирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использование необходимых ресурсов.

Показателем степени экономической свободы служит число вновь появляющихся самостоятельных предпринимателей.

За стимулирование этого процесса отвечает государство:

- управляемый процесс формирования предпринимательской среды;

- реализация национальных проектов;
- стимулирование предпринимательства;
- тренд на импортозамещение.

Государство как ускоритель предпринимательского процесса выполняет следующие функции:

- образовательная (по профессиональной подготовке кадров, созданию бизнес-инкубаторов);

- разработка и создание программ по поддержке малого бизнеса;

- создание предпринимательской инфраструктуры (институты, без которых невозможно функционирование предпринимательства).

Субъектами предпринимательской деятельности являются:

- предприниматель;
- государство;
- партнер;
- потребитель;
- наемный работник.

Вопросы и задания

1. Назовите основные этапы становления предпринимательства в России.

2. Назовите основные проблемы, с которыми столкнулась страна при переходе от плановой к рыночной экономике.

3. Какова основная отличительная черта предпринимательства?

4. Как государство может влиять на ускорение предпринимательского процесса?

5. Что такое предпринимательская среда?

6. Назовите субъектов предпринимательской деятельности и объясните, как они взаимодействуют.

2. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются вопросы выбора формы организации бизнеса с правовой точки зрения, процедуры регистрации, реорганизации и ликвидации юридических лиц и ИП.

2.1. Понятие и признаки юридических лиц

В соответствии со статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) [1] юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего лица приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Основные признаки юридического лица:

- Организационное единство, которое проявляется в том, что организация как единое целое имеет свои органы управления, которые для выполнения своих функций образуют определенную иерархию. Отношения между учредителями и органами управления четко регламентируются законодательством, а также учредительными документами (уставами и учредительными договорами).
- Имущественная обособленность, которая предполагает, что имущество юридического лица обособляется от имущества других лиц, в том числе от имущества его членов и учредителей. Организация может иметь имущество на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления, учитываемого в самостоятельном бухгалтерском балансе.
- Самостоятельная имущественная ответственность означает, что всякая организация, являясь юридическим лицом, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом.

Если иное прямо не предусмотрено в законе или учредительных документах, ни учредители, ни участники юридического лица не отвечают по его долгам, и точно так же юридическое лицо не отвечает по долгам учредителей.

- Выступление в гражданском обороте под собственным именем предполагает, что юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

По цели деятельности юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческая организация – это организация, основной целью деятельности которой является получение прибыли.

Некоммерческая организация – это организация, занимающаяся некоммерческой деятельностью, основой деятельности которой является та или иная цель, не связанная с получением прибыли, которая, в свою очередь, не подлежит распределению между участниками данной организации.

Юридическое различие между коммерческой и некоммерческой организациями в современном Гражданском кодексе РФ сводится лишь к следующему: и та и другая организация может иметь прибыль, но в коммерческой организации эта прибыль может распределяться между учредителями (участниками), а в некоммерческой организации вся полученная прибыль расходуется на уставные цели.

2.2. Организационно-правовая форма юридических лиц

Организационно-правовая форма юридического лица – это совокупность конкретных признаков, объективно выделяющихся в системе общих признаков юридического лица и существенно отличающих данную группу юридических лиц от всех остальных. По организационно-правовой форме каждый класс юридических лиц подразделяется на группы.

Коммерческие организации могут создаваться в следующих организационно-правовых формах:

1. *Хозяйственные товарищества* – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников: ИП или юридических лиц) складочным капиталом. Организационно-правовые формы хозяйственных товариществ:

- *полное товарищество* – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;

- *товарищество на вере (коммандитное товарищество)* – товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

2. *Хозяйственные общества* – коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом. Организационно-правовые формы хозяйственных обществ:

- *акционерное общество (АО)* – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Под публичным (ПАО) понимается акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются или обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Непубличное акционерное общество (НАО) – форма организации непубличного предприятия, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц (в противоположность открытому) [2];

- *общество с ограниченной ответственностью (ООО)* – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов [3].

3. *Производственные кооперативы* – производственными кооперативами (артелями) признаются добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении их членами (участниками) имущественных паевых взносов.

4. *Государственные и муниципальные унитарные предприятия* – коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственных или муниципальных унитарных предприятий находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит таким предприятиям на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Организационно-правовые формы государственных и муниципальных унитарных предприятий:

- *унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения* – созданное по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления унитарное предприятие, имущество которого находится в государственной или муниципальной собственности и принадлежит ему на праве хозяйственного ведения;

- *унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)* – унитарное предприятие, образованное по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и основанное на праве оперативного управления.

5. *Индивидуальный предприниматель (ИП)* – гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность и зарегистрированный в установленном порядке в органах государственной регистрации.

2.3. Процедуры регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц

Процедура регистрации *юридического лица* включает в себя следующие этапы:

- Подготовка документов: подготовка учредительных документов, протокол о создании юридического лица; если вклад в виде имущества – заключение независимого оценщика по стоимости этого имущества или решение учредителей о стоимости имущества.

- Уплата госпошлины за регистрацию юридического лица.

- Посещение регистрирующего органа (подразделение ФНС РФ): заявление в установленной форме, представление протокола о создании юридического лица, квитанция об уплате госпошлины, подготовленные учредительные документы.

- В течение пяти рабочих дней регистрирующий орган рассматривает заявление. Сведения вносятся в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), выдаются свидетельство о государственной регистрации юридического лица, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписка из ЕГРЮЛ.

Процедура регистрации *индивидуального предпринимателя* осуществляется регистрирующим органом (подразделение ФНС РФ). Для регистрации требуется заявление в установленной форме, оригинал паспорта, квитанция об уплате пошлины за регистрацию.

На рассмотрение заявления отводится пять рабочих дней, сведения вносятся в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).

2.4. Процедуры реорганизации и ликвидации юридических лиц

Под *ликвидацией* юридического лица понимается полное прекращение юридического лица без перехода прав и обязанностей к другим лицам. Выделяют два способа ликвидации:

- *Добровольная ликвидация* – осуществляется по решению учредителей (участников) юридического лица либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. Решение о ликвидации государственного или муниципального унитарного предприятия может принять собственник имущества – соответствующий государственный орган или орган местного самоуправления. Статья 61 ГК РФ [1] содержит примерный перечень оснований добровольной ликвидации, в частности: истечение срока, на который создана организация; достижение цели, ради которой она создана и др.

- *Принудительная (судебная) ликвидация* – осуществляется на основании решения суда в следующих случаях:

- осуществление деятельности без надлежащего разрешения (лицензии);

- осуществление деятельности, запрещенной законом;

- неоднократное или однократное, но грубое нарушение закона или иных правовых актов и др.

Выделяют следующие этапы ликвидационного процесса:

- Принятие уполномоченными органами решения о ликвидации юридического лица.

- Учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны в трехдневный срок в письменной форме уведомить об этом регистрирующий орган по месту нахождения ликвидируемого юридического лица

с приложением решения о ликвидации юридического лица. Регистрирующий орган вносит в Единый государственный реестр юридических лиц запись о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации.

- Назначение ликвидационной комиссии (ликвидатора) учредителями (участниками) лица или органом, принявшим решение о ликвидации, по согласованию с регистрирующим органом.

- Публикация о ликвидации в органах печати, в которых обычно публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц.

- Переоформление банковской карточки с образцами подписи лиц, имеющих право распоряжаться находящимися на счету денежными средствами, на руководителя и членов ликвидационной комиссии.

- Формирование активов и пассивов организации. С этой целью ликвидационной комиссией выявляются кредиторы (последние обязательно письменно уведомляются о ликвидации должника), принимаются меры к получению дебиторской задолженности, проводится инвентаризация имущества.

- Выход из состава участников других юридических лиц.

- Составление промежуточного ликвидационного баланса по окончании срока, отведенного кредиторам для предъявления требований.

- Комиссия устанавливает, достаточно ли средств для выплат кредиторам.

- Составление окончательного ликвидационного баланса, который утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о ликвидации. Баланс должен быть согласован с регистрирующим органом.

- Представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию (налоговые органы), следующих документов: заявления с подтверждением соблюдения порядка ликвидации, завершения расчетов и согласования вопросов ликвидации с соответствующими государственными органами; ликвидационного баланса; документа об уплате государственной пошлины.

- Государственная регистрация ликвидации осуществляется по месту нахождения ликвидируемого юридического лица в срок, не превышающий пяти рабочих дней.

При ликвидации юридического лица необходимо рассчитать с требованиями кредиторов согласно правилам, установленным ст. 64 ГК РФ [1]:

- Удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, о компенсации сверх возмещения вреда, причиненного вследствие разрушения, повреждения объекта капитального строительства, нарушения требований безопасности при строительстве объекта капитального строительства, требований к обеспечению безопасной эксплуатации здания, сооружения.

- Производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности.

- Производятся расчеты по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды.

- Производятся расчеты с другими кредиторами.

Реорганизация – прекращение деятельности организации, при котором осуществляется переход прав и обязанностей к другим лицам, т. е. правопреемство. Способы реорганизации юридических лиц определены ст. 57 ГК РФ [1]:

- *Слияние* – объединение двух и более юридических лиц в единое новое юридическое лицо. При этом самостоятельное существование сливающихся организаций прекращается. Реорганизация юридических лиц в форме слияния считается завершенной с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица.

- *Присоединение* – «вливание» одной и более присоединяемых организаций в организацию, к которой происходит присоединение. При этом присоединяемое юридическое лицо прекращает

свою деятельность, все его права и обязанности переходят к юридическому лицу, к которому происходит присоединение. Реорганизация в форме присоединения считается завершенной с момента внесения в государственный реестр записи о прекращении деятельности последнего из присоединившихся юридических лиц.

- *Разделение* – образование на базе прекратившего существование юридического лица двух и более самостоятельных юридических лиц. При разделении ранее существовавшее юридическое лицо прекращает свою деятельность, а его права и обязанности переходят к вновь создаваемым юридическим лицам. Реорганизация в форме разделения считается завершенной с момента государственной регистрации последнего из вновь возникших юридических лиц.

- *Выделение* – образование новых самостоятельных юридических лиц, при этом реорганизуемое юридическое лицо продолжает функционировать, а часть его прав и обязанностей переходит ко вновь образованным юридическим лицам. Реорганизация в форме выделения считается завершенной с момента государственной регистрации последнего из вновь возникших юридических лиц.

- *Преобразование* – прекращение юридического лица и возникновение на его основе нового юридического лица. Реорганизация в форме преобразования считается завершенной с момента государственной регистрации вновь созданного юридического лица.

При реорганизации в форме слияния, присоединения, преобразования правопреемство оформляется передаточным актом, при разделении и выделении – разделительным балансом. Передаточный акт и разделительный баланс должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами. Эти документы утверждаются учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о реорганизации.

Вопросы и задания

1. Что такое организационно-правовая форма?
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц.
3. Объясните, почему в бизнесе практически не встречаются хозяйственные товарищества.
4. Чем процедура регистрации ООО отличается от регистрации ИП?
5. В чем заключаются преимущества ИП перед юридическими лицами?
6. Перечислите формы реорганизации юридических лиц.
7. Как осуществляется добровольная ликвидация юридического лица?
8. В какой очередности удовлетворяются требования кредиторов при ликвидации юридического лица?

3. КОНКУРЕНЦИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Даются определения конкуренции и монополии, рассматриваются четыре модели рынка, конкурентные стратегии поведения фирм на рынке, изучаются вопросы антимонопольного законодательства, посвященные недобросовестной конкуренции.

Конкурентная стратегия должна основываться на всестороннем понимании структуры отрасли и процесса ее изменения. В любой отрасли экономики суть конкуренции выражается пятью силами:

- угроза со стороны поставщиков (способность торговаться);
- угроза со стороны покупателей (способность торговаться);
- угроза появления товаров-заменителей;
- соперничество уже имеющихся конкурентов между собой;
- угроза появления новых конкурентов.

Конкуренция – это соперничество, имеющее целью обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей.

Понятием, противоположным конкуренции, является монополия.

Монополия – это крупное хозяйственное объединение, находящееся в частной собственности и осуществляющее контроль над отраслями, рынками и экономикой на основе высокой степени производства и капитала с целью установления монополистических цен и извлечения монопольной прибыли. Выделяют четыре модели рынка (табл. 1).

Существует несколько типов конкурентного поведения на рынке:

- Лидерство. Предприятие-лидер содержит не менее 40 % рынка.
- Претендент на лидерство, которому принадлежит около 30 % рынка.
- Последователи. Предприятия с 20 %-ной долей рынка.
- Обитатели рыночных ниш, имеющие 10 % рынка.

Т а б л и ц а 1

Характеристики моделей рынка

Характерная черта	Чистая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Число предприятий	Очень большое количество	Много	Несколько	Одно
Тип продукта	Стандартизированный	Дифференцированный	Стандартный или дифференцированный	Уникальный, нет близких заменителей
Контроль над ценой	Отсутствует	Некоторый, но в довольно узких рамках	Ограничен взаимной зависимостью	Значительный
Условия вступления в отрасль	Очень легкие, препятствия отсутствуют	Сравнительно легкие	Наличие существенных препятствий	Вступление блокировано
Неценовая конкуренция	Отсутствует	Значительный упор на рекламу, торговые знаки, марки	Типична при дифференциации продукта	Реклама, связи предприятия с общественными организациями
Примеры	Сельское хозяйство	Розничная торговля, производство одежды	Производство автомобилей, бытовой техники	Местные предприятия общественного пользования

Конкурентное поведение лидера, занимающего доминантную позицию на рынке, обязывает его к активным действиям сразу же по трем направлениям:

1. Поиск способов расширения общего спроса, который может осуществляться разными путями:

- поиск новых потребителей:

– стратегия проникновения на рынок – поиск тех, кто мог бы пользоваться товаром, но по каким-то причинам его игнорировал ранее;

– создание нового сегмента рынка – поиск тех, кто никогда не пользовался этим товаром;

- вовлечение тех покупателей, которые находились за пределами досягаемости каналов распределения, – стратегия географической экспансии;

- поиск новых способов употребления, использования продукта;

- увеличение интенсивности использования продукта.

2. Защита своего сегмента рынка. Основными оборонительными стратегиями лидера являются:

- позиционная оборона – наращивание мощи торговой марки с целью сделать ее неуязвимой;

- защита флангов – усилия на защиту выявленных слабых мест;

- упреждающие оборонительные действия – просчитывать действия конкурентов и нанесение удара;

- контратака – встречное нападение в ответ (экономическая и политическая блокада, лоббирование);

- мобильная защита – лидер распространяет свое влияние на новые территории, большое внимание уделяется диверсификации рынка;

- вынужденное сокращение – стратегический отход.

3. Расширение своей доли рынка, даже при условии стабилизации его общего объема, через:

- увеличение расходов на маркетинг для привлечения потребителя. Если темпы роста маркетинговых расходов превышают темпы роста рынка, то, как правило, лидеры добиваются цели, но при этом увеличиваются затраты на сбыт;

- повышение качества товара по сравнению с конкурентами.

Конкурентное поведение претендентов на лидерство характеризуется следующими особенностями осуществляемых стратегий захвата лидерства:

- Стратегия скидок с цены – снижение цен на продукцию, аналогичную продукции, реализуемой предприятиями-лидерами.

Эта стратегия будет работать, если:

- потребитель убежден, что нет разницы в качестве между продукцией лидера и претендента на лидерство;
- разница в цене должна быть ощутима;
- лидер не отреагировал на снижение цен претендентом на лидерство, т. е. не снизил цену на свою продукцию.

- Стратегия престижных товаров – более высокое качество по более высокой цене.

- Стратегия расширения ассортимента.
- Стратегия инноваций.
- Стратегия повышения уровня продукции.
- Стратегия инновации в распределении.
- Стратегия снижения издержек производства.

Следует отметить, что интенсивная реклама оправдывает себя в том случае, если:

- товар конкурентоспособен;
- реклама превосходит обращение лидера.

Конкурентное поведение последователей заключается в копировании поведения лидера и товаров лидера. Стратегическая задача – разработка собственной стратегии роста, которая бы не вызвала реакции со стороны лидеров и претендентов.

Конкурентное поведение рыночных ниш заключается в выборе специализации:

- Специализация по вертикали (производство меди: добыча – обработка – изготовление).

- Специализация в зависимости от размеров клиентов.
- Специализация на особых клиентах.
- Географическая специализация – предприятие реализует продукцию только в определенной местности.

- Продуктовая специализация.
- Специализация на определении соотношения цены – качества.
- Специализация на обслуживании – предприятие предоставляет услуги, которые не предоставляют другие.

- Специализация на каналах распределения – предприятие обслуживает только по одному каналу сбыта.

В конкурентной борьбе используют методы добросовестной и недобросовестной конкуренции.

Недобросовестная конкуренция – это любые направленные на приобретение преимуществ предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам либо нанести ущерб их деловой репутации. Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителя в заблуждение по поводу характера, способа, места изготовления, потребительских свойств и качества товара;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом собственных товаров с товарами иных хозяйствующих субъектов;
- продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности;
- получение, использование и разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны без согласия использования ее владельцем.

Одним из способов недобросовестной конкуренции является *демпинг* – массовый выброс на рынок товара по цене ниже себестоимости.

Добросовестная конкуренция бывает ценовая и неценовая.

Ценовая конкуренция – прямое снижение цен, работает, когда конкуренты вводят более качественный товар, характеристики и цена поднимаются непропорционально мало.

Неценовая конкуренция – это конкуренция на основе качества:

- дизайна продукции;
- упаковки продукции;
- маркетингового позиционирования товара;

- послепродажного обслуживания;
- условий доставки, продажи и т. д.

Главное орудие неценовой конкуренции – это реклама и грамотный маркетинг. К незаконным методам неценовой конкуренции относятся:

- промышленный шпионаж;
- переманивание специалистов, владеющих производственными секретами;
- выпуск товаров-подделок;
- закупка промышленных образцов с целью копирования.

Вопросы и задания

1. Что такое «естественная монополия»?
2. Назовите четыре модели рынка и охарактеризуйте их.
3. Охарактеризуйте основные конкурентные стратегии лидеров и «обитателей рыночных ниш».
4. Перечислите формы недобросовестной конкуренции.
5. Почему вредна излишняя монополизация рынков?

4. РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Дается оценка предпринимательских рисков, рассматриваются способы их минимизации.

Предпринимательская деятельность всегда содержит определенную долю риска, которую берет на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска. Объективную природу риска обуславливает вероятностная сущность многих природных, социальных и технологических процессов, многовариантность отношений, в которые вступают объекты социально-экономической жизни.

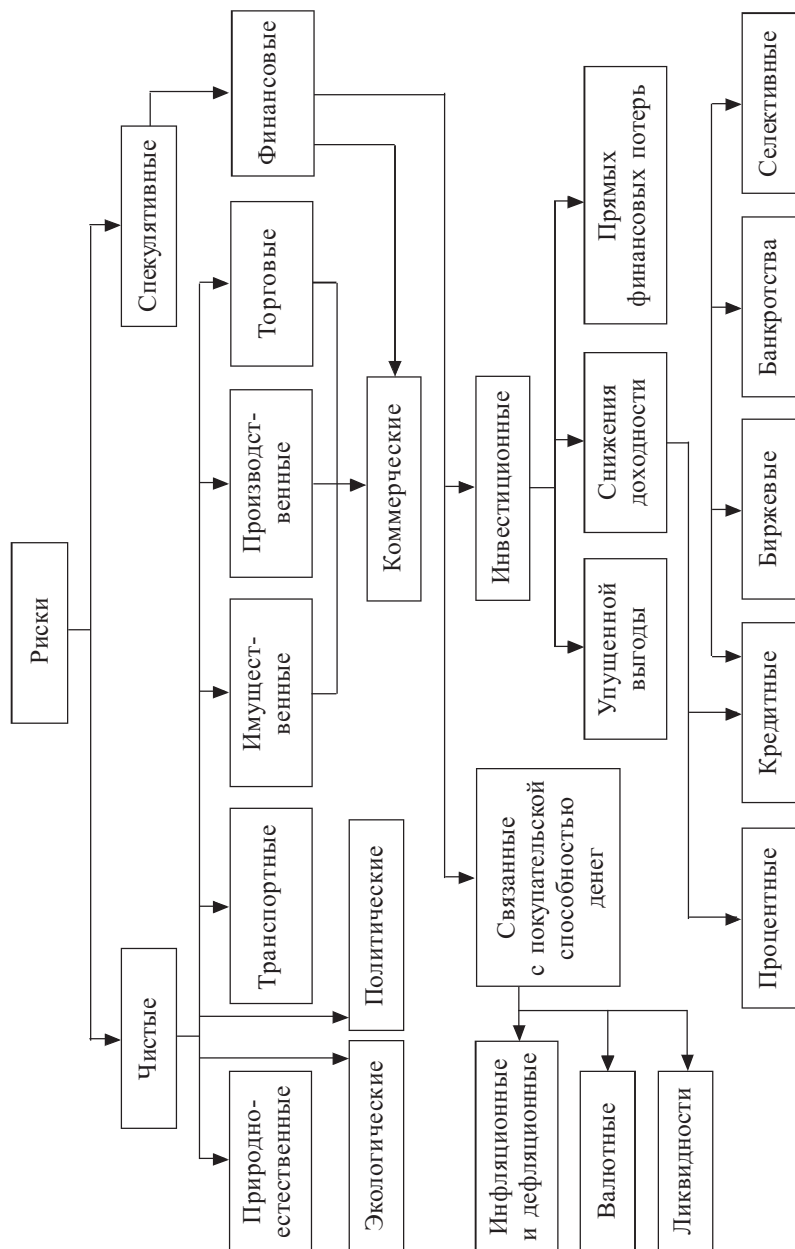
Риск – угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. Выделяют следующие типы рисков:

- *чистые риски* – обладают возможностью получения отрицательного или нулевого результата;
- *спекулятивные риски* – обладают возможностью получения как положительного, так и отрицательного результата.

Классификация рисков представлена на рисунке.

Для снижения рисков предприниматели могут использовать следующие меры:

1. *Страхование* (от потерь в результате стихийных бедствий, пожаров, автомобильных аварий, страхование грузов, ошибок сотрудников фирм в результате утечки коммерческой информации конкурентам, потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиками, приостановки деловой активности предприятия, заболевания, смерти, несчастного случая с сотрудником предприятия, невыполнения обязательств одним из работников либо группой, от чьих действий и решений зависит реализация всего проекта и т. д.). Однако существует большое количество рисков, которые невозможно снизить при помощи страхования (табл. 2).



Классификация предпринимательских рисков

Риски, не связанные со страхованием

Вид риска	Способ уменьшения негативных последствий
Коммерческий	Правильное определение допустимого уровня соотношения финансовых коэффициентов, грамотный выбор способов увеличения прогнозируемой рентабельности инвестиций в данный проект
Риск неоптимального распределения ресурсов	Использование математических моделей при определении потребностей в ресурсах, грамотное их распределение в зависимости от их наличия, грамотные и четкие маркетинговые исследования для определения максимально точного количества производимой продукции
Экономические колебания и изменения вкуса клиентов	Эффективное прогнозирование и планирование, маркетинговое составляющее
Действия конкурентов	Использование математических моделей для прогнозирования и предвидения действий конкурентов, учет этих результатов в маркетинговой и производственной деятельности
Недовольство работников. Плохой социально-психологический климат в коллективе	Наличие социального пакета, грамотно разработанная система мотивации, создание благоприятной психологической обстановки, учет требований и просьб работников
Финансовые рынки, связанные с пассивностью капиталов и с одновременным размещением больших средств в одном проекте	Грамотное управление финансами, в том числе своевременное размещение пассивных средств в прибыльные проекты, либо предоставление кредитов другим контрагентам, другим предприятиям, передача части риска другим предприятиям путем их подключения к участию в финансировании дорогостоящих и рискованных проектов, использование венчурного капитала
Непредвиденные экономические по-	Учитываются как форсмажор, самострахование

Вид риска	Способ уменьшения негативных последствий
трясения, экологические катастрофы, стихийные бедствия	
Ошибки руководства и риски неправильно выбранного проекта	Тщательная система контроля и проверки, дублирование функций в угловых звеньях бизнеса, моделирование финансовых последствий ошибок при выполнении дорогостоящих проектов, использование математического/компьютерного моделирования для вариантного проектирования
Риск уничтожения большого количества однотипного имущества, а также имущества, стоимость которого невелика по сравнению с финансовыми параметрами всего предприятия	Самострахование
Изменение цен, спроса и уровня прибыли	Тщательное прогнозирование и планирование, хеджирование

2. *Диверсификация* – распределение капиталовложений между различными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны.

3. *Хеджирование* – страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя. По целям и технике проведения операции хеджирования делятся на:

- *хеджирование продаж* – заключение производителем или товаровладельцем фьючерсного контракта с целью страхования от снижения цены при продаже в будущем товара, либо уже имеющегося в наличии, либо еще не произведенного, но предусмотренного к обязательной поставке в определенный срок;

- *хеджирование покупкой* – заключение потребителем или продавцом фьючерсного контракта с целью страхования от увеличения цены при покупке в будущем необходимого товара.

- 4. *Лимитирование* – установление ограничений сумм расходов.

- 5. *Резервирование* – создание неких ресурсов для непредвиденных расходов.

- 6. *Франчайзинг* – форма отношений хозяйственной интеграции крупного и малого бизнеса, заключающаяся в предоставлении крупной компанией (франчайзером) права выступать под своей торговой маркой малого предприятия, являющегося самостоятельным юридическим лицом. Преимущества для крупного предприятия: расширение сферы деятельности, предприятие-франчайзер сохраняет компактность, получая дополнительный доход. Преимущества малых компаний: продажа осуществляется под известной маркой, франчайзер может выдать кредит франчайзи или выступать поручителем при получении займа, предоставлять обучающие документы.

Вопросы и задания

1. Дайте определение предпринимательского риска.
2. Что такое чистые риски?
3. Что такое хеджирование?
4. Как диверсификация позволяет снизить риски?
5. Почему франчайзинг, в том числе, можно рассматривать как меру по снижению рисков?
6. Почему не все риски в бизнесе можно застраховать?

5. СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Рассматривается процедура разработки бизнес-плана с применением различных методик.

5.1. Коммерческая деятельность предприятия

Логика предпринимательских действий включает в себя следующие этапы:

1. Зарождение предпринимательской идеи. На этом этапе наблюдается выявленный возможный интерес производителя: либо необходимость рынка, либо наличие ресурсов.

2. Первичная экспертная оценка идеи, т. е. оценка реализуемости идеи.

3. Анализ рынка, на который планируется вступить, оценка минимальных цен, изучение ценовой политики.

4. Расчет издержек производства. Проводится расчет собственных расходов, сравнение уровня затрат с ценами на рынке.

5. Формирование экономического результата. Определение чистой прибыли и рентабельности на основании ряда проведенных расчетов.

6. Принятие предпринимательского решения. Подготовка к практической реализации идеи. Составление детального бизнес-плана. Шестой этап можно считать отправной точкой на пути к началу предпринимательской деятельности.

5.2. Составление детального бизнес-плана

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и опре-

делить средства для его достижения. Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором формулируются цели предприятия, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимые для реализации средства и конечные финансовые показатели работы. Как правило, он разрабатывается на несколько лет (чаще на три-пять лет) с разбивкой по годам. При этом данные по первому году обычно даются с разбивкой по месяцам, а на последующие годы – в годовом исчислении. Часто при составлении планов действующих предприятий используется скользящий график, при котором ежегодно разрабатывается детальный план на предстоящий год, а также уточняется и продлевается еще на год общий бизнес-план.

Можно утверждать, что бизнес-план представляет собой еще одну возможность для предпринимателя понять ход реализации его идеи. В период разработки бизнес-плана предпринимателю приходится искать ответы на такие вопросы:

- Для какой категории населения предназначена та продукция, которая лежит в основе предпринимательской идеи?
- Какую форму рекламы придется избрать для достижения поставленной цели?
- Каковы тактическая и стратегическая цели?
- Какими источниками финансирования можно будет воспользоваться для реализации рассматриваемой идеи?
- Существует ли реальная возможность установления необходимых партнерских связей как с поставщиками, так и потребителями продукции?

Бизнес-план имеет две группы пользователей:

- внутренних (инициатор бизнес-идеи, учредители и персонал предприятия);
- внешних (потенциальные инвесторы, кредиторы, партнеры).

Бизнес-план служит трем основным *целям*:

- Дать инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект.
- Служить источником информации для лиц, непосредственно реализующих проект.
- Дать кредитору при принятии решения о выдаче кредита исчерпывающую информацию о существующем бизнесе заемщика и его развитии после получения кредита.

Бизнес-план помогает решить следующие основные *задачи*:

- Четкая формулировка целей предприятия, определения конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения.
- Определение конкретных направлений деятельности предприятия.
- Определение целевых рынков и места предприятия на этих рынках.
- Формулировка долговременных и краткосрочных целей предприятия, стратегии и тактики их достижения, определение конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения.
- Определение лиц, ответственных за реализацию бизнес-плана.
- Выбор состава и определение показателей товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям.
- Оценка производственных и торговых издержек по реализации бизнес-плана.
- Выявление соответствия имеющихся трудовых ресурсов предприятия, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.
- Определение состава маркетинговых мероприятий предприятия по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.
- Оценка финансового положения предприятия и соответствия имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей.
- Оценка трудностей, «подводных камней», которые могут мешать практическому выполнению бизнес-плана.

- Организация системы контроля над ходом осуществления проекта.

Планирование бизнес-процессов – это начальный этап реализации бизнес-идей. Бизнес-план нужен предприятию для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в банковских учреждениях или в качестве инвестиционных вложений от партнеров. Особенно важную роль бизнес-план играет для собственников предприятия, так как представляет собой наглядный анализ рыночной ситуации, определяет условия, перспективы и возможности функционирования предприятия. Наличие бизнес-плана позволяет продумать дальнейшие действия руководства и возможные способы быстрого реагирования на непредвиденные ситуации.

В зависимости от целевого назначения бизнес-планы делятся на несколько *видов*:

- внутренний – используется внутри предприятия. Документ требуется руководителям будущего предприятия для всесторонней оценки деятельности предприятия, принятия управленческих решений, разработки стратегии деятельности и развития бизнеса в перспективе;

- внешний – составляется для привлечения финансовых инвестиций, оформления займов с выгодной процентной ставкой, а также для успешного развития уже функционирующей организации. План развития также требуется владельцу при намерении заинтересовать потенциальных покупателей при продаже предприятия.

Существуют следующие *типы* бизнес-планов:

- Бизнес-план инвестиций – изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых результатов.

- Бизнес-план развития предприятия на предстоящий плановый период.

- Бизнес-план развития (создания) отдельного подразделения предприятия.

- Бизнес-план для получения кредита в банке или для участия в тендере.

Бизнес-план должен отвечать следующим требованиям:

- быть написанным простым и понятным языком с использованием кратких и четких формулировок;
- его объем не должен превышать 20–25 машинописных страниц;
- носить всеобъемлющий характер, т. е. включать всю информацию по проекту, представляющую интерес для инвестора;
- опираться на реальные факты и обоснованные предложения;
- иметь завершенный характер, т. е. содержать стратегию достижения поставленных целей;
- обладать комплексностью, т. е. содержать производственное, маркетинговое, организационное, финансовое обеспечение;
- иметь перспективный характер, т. е. обеспечивать возможность разработки на его основе дальнейших планов с сохранением преемственности развития;
- обладать гибкостью, обеспечивающей возможность внесения корректировок в разработанные программы;
- иметь контролирующий характер, связанный с четкой характеристикой графиков работ, контрольных сроков и показателей.

Активное участие в составлении бизнес-плана должен принимать руководитель предприятия или человек, планирующий организовать собственный бизнес. Функция главного действующего лица предприятия настолько велика, что в противном случае потенциальные партнеры могут отказаться от рассмотрения документации и дальнейшего сотрудничества.

Только руководитель предприятия способен тщательно смоделировать будущую деятельность предприятия, правильно выявить и оценить возможные риски и продумать методы их минимизации. Именно от этих факторов зависит успешное ведение бизнеса. Консультационными услугами профессионалов можно воспользоваться для придания презентабельной формы документу.

5.3. Структура бизнес-плана

Не существует строгих требований к составлению бизнес-плана, однако есть обязательные пункты, без которых бизнес-план

не может быть создан. В зависимости от юридической формы хозяйствующего объекта и сферы деятельности структура бизнес-плана может видоизменяться. В соответствии со стандартами международных экономических институтов в бизнес-плане должны быть выделены следующие разделы:

1. Резюме

Резюме бизнес-плана – это краткое описание документа, которое содержит ключевые понятия всего бизнес-плана. В резюме представлена информация о сумме кредита, целях кредитования, сроках погашения задолженности, инвестиционных партнерах, наличии собственных денежных ресурсов.

В разделе четко описаны цели создаваемого предприятия – сфера деятельности, необходимость вложения денежных средств, предполагаемый спрос на товары, экономические показатели рентабельности и возможные риски.

2. Описание продукции или услуг

Данный раздел бизнес-плана включает в себя описание всех видов товаров и услуг, которые будут предложены потенциальным покупателям. Здесь представлены общие аспекты и способы технического производства выпускаемой продукции с описанием основных характеристик и преимуществ, которые получает потребитель при использовании определенной группы товаров.

В разделе содержится информация о наличии патентов или авторских прав на изобретения, использовании инновационных технологий, высокого качества сырья, низкой себестоимости. В данной части бизнес-плана представлены сведения о возможности совершенствования технологического производства и степени готовности продукции для реализации.

3. Маркетинг и сбыт продукции или услуг

Маркетинговый план – это документ, который считается основополагающей частью бизнес-плана, где указаны рыночные цели предприятия и описаны пути их достижения. Основная задача данного раздела – выявление неудовлетворительного спроса и получение данных для дальнейшего формирования схемы сбыта.

4. Производственный план

В данном разделе бизнес-плана подробно описывается схема, посредством которой предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их целевой аудитории. Если проект только готовится к запуску, то в плане производства указывают все, что требуется для выпуска продукции: месторасположение предприятия, наличие и потребность в дорогах, специальном оборудовании, сотрудниках соответствующей квалификации, инженерных коммуникациях. Данные о расходах и капитальных затратах представляются в виде таблиц.

5. Организационный план

Раздел содержит сведения об организационной структуре предприятия, персонале и кадровой политике предприятия.

Организационный план состоит из таких пунктов:

- организационная структура предприятия;
- штатный состав, количество персонала и график работы;
- правовое обеспечение предприятия;
- календарный график реализации проекта.

6. Финансовый план

Финансовый план – раздел бизнес-плана, который рассматривает вопросы, связанные с финансовым обеспечением предприятия. В нем содержится информация о прогнозируемых финансовых результатах деятельности предприятия вследствие внедрения новых технологий в ближайшие 3–5 лет.

Финансовый бизнес-план состоит из таких частей:

- прогноз финансовых результатов;
- схема движения денежных средств;
- прогнозируемый баланс предприятия.

7. Направленность и эффективность проекта

В данном разделе рассматриваются такие важные моменты, как экспортные поставки, импорт продукции, способы снижения затрат ресурсов, экологические вопросы и др.

Проводится оценка значимости и масштабов проекта, приводятся показатели эффективности реализации целей, а также анализ экономической чувствительности предприятия.

8. Риски и гарантии

Анализ рисков – важный раздел любого бизнес-плана. Помимо определения возможных рисков, здесь рассматриваются методы снижения вероятности их наступления и минимизация потерь после их воздействия. При больших финансовых вложениях цитируются экспертные оценки возможности наступления форсмажорных ситуаций.

9. Приложения

Приложения к бизнес-плану включают в себя необходимую дополнительную и справочную документацию.

В состав бизнес-плана также следует внести следующие документы:

- копии регистрационных документов;
- документы, характеризующие выпускаемую продукцию;
- данные маркетингового анализа;
- документы, подтверждающие финансовую состоятельность предприятия;
- копии страховых документов, снижающие возможность возникновения рисков.

5.4. Методики составления бизнес-плана

Структура и содержание бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от цели составления этого документа и области применения (производственные, сервисные, торговые и другие предприятия). В настоящее время существует несколько групп стандартов его составления. Самыми распространенными среди них являются стандарты:

- Европейского союза в рамках программы по содействию ускорению процесса экономических реформ в Содружестве Независимых Государств (TACIS);
- Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO);
- международной сети фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги (KPMG);

- Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- структура бизнес-плана в рамках стандартов Ernst & Young.

5.4.1. Методика TACIS

Структура бизнес-плана, разработанного в рамках программы TACIS (программа «технического содействия») для своих партнеров, является самой разветвленной:

1. Резюме.
2. Цели предприятия.
3. Деятельность существующего предприятия.
4. Управление.
5. Рынок.
6. Продукция.
7. Ценообразование.
8. Поставщики.
9. Материальные ресурсы.
10. Помещения.
11. Персонал.
12. Прибыль и прогнозы.
13. Потребность в финансах.

5.4.2. Методика UNIDO

Организация по промышленному развитию при ООН ЮНИДО (UNIDO) разработала в 1978 г. «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований». Общая структура бизнес-плана, в соответствии со стандартами UNIDO, должна иметь следующие параметры:

1. Резюме.
2. Идея (сущность) предлагаемого проекта:
 - общие исходные данные и условия;
 - описание образца нового товара;
 - оценка опыта предпринимательской деятельности;
 - оценка рынка сбыта;
 - описание потребителей нового товара;
 - оценка конкурентов;
 - оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

3. План маркетинга:

- цели маркетинга;
- стратегия маркетинга;
- финансовое обеспечение плана маркетинга.

4. План производства:

- изготовитель нового товара;
- наличие и требуемые мощности производства;
- материальные факторы производства;
- описание производственного процесса.

5. Организационный план:

- организационно-правовая форма собственности предприятия;
- организационная структура предприятия;
- распределение обязанностей;
- сведения о партнерах;
- описание внешней среды бизнеса;
- трудовые ресурсы предприятия;
- сведения о членах руководящего состава.

6. Финансовый план:

- план доходов и расходов;
- план денежных поступлений и выплат;
- сводный баланс активов и пассивов предприятия;
- график достижения безубыточности;
- стратегия финансирования (источники поступления средств

и их использование);

- оценка риска и страхование.

7. Приложение.

Согласно этой методике бизнес-план разрабатывается в четыре этапа:

- на основе стратегического направления развития формулируется миссия предприятия/продукта;
- на основе финансовых и нефинансовых целей уточняются конкретные показатели предприятия/проекта, которые планируется достичь;
- выбираются цели, которые должны быть достигнуты за счет реализации стратегий развития;

- предприятие оценивается через призму конкретных продуктов и рынков.

5.4.3. Методика KPMG

Методика KPMG имеет следующую структуру бизнес-плана:

1. Резюме.
2. Краткий обзор:
 - предлагаемая продукция и услуги;
 - миссия, цели и задачи.
3. Продукция и услуги:
 - введение;
 - продукция и услуги;
 - сопутствующие товары и услуги;
 - анализ рынка и отрасли.
4. Использование продукта и услуги:
 - демографический анализ;
 - конкуренция;
 - SWOT-анализ.
5. Целевые рынки:
 - целевые потребители;
 - географический целевой рынок;
 - ценообразование.
6. Стратегии рекламы и продвижения:
 - стратегия продвижения;
 - средства распространения рекламы;
 - прогноз продаж.
7. Управление:
 - организация и ключевой персонал;
 - постоянное потребление активов;
 - затраты на подготовку производства.
8. Финансовый анализ:
 - себестоимость реализованной продукции;
 - анализ безубыточности;
 - количественный анализ;
 - доходы и убытки;

- движение денежных средств;
 - балансы предприятия.
9. Риски.
10. Приложения.

5.4.4. Методика ЕБРР

Европейским банком реконструкции и развития была разработана упрощенная структура бизнес-плана для своих партнеров:

1. Титульный лист.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Резюме.
4. Предприятие:
 - история развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности;
 - собственники, руководящий персонал, работники предприятия;
 - текущая деятельность;
 - финансовое состояние;
 - кредиты.
5. Проект:
 - общая информация о проекте;
 - инвестиционный план проекта;
 - анализ рынка, конкурентоспособность;
 - описание производственного процесса;
 - финансовый план;
 - экологическая оценка.
6. Финансирование:
 - графики получения и погашения кредитных средств;
 - залог и поручительство;
 - оборудование и работы, которые будут финансироваться за счет кредитных средств;
 - SWOT-анализ;
 - риски и мероприятия по их снижению.
7. Приложения.

5.4.5. Методика Ernst & Young

Структура бизнес-плана в рамках стандартов Ernst & Young имеет следующий вид:

1. Исполнительное резюме.
2. Анализ рынка.
3. Описание предприятия.
4. Продукты и услуги.
5. Маркетинг и сбыт.
6. Производство.
7. Менеджмент и право собственности.
8. Требуемые средства и их использование.
9. Финансовые данные.
10. Приложения или дополнения.

После разработки бизнес-плана по стандарту Ernst & Young рекомендуется составить план по удержанию ключевых сотрудников проекта, учесть риски их ухода из проекта. Кроме этого, необходимо проанализировать реальную потребность в финансировании проекта. Почти каждая реализация проекта на практике требует дополнительного финансирования из-за недооценки потребностей в капиталовложениях или недооценки масштаба проекта. Проект должен обладать механизмом (возможностью) выхода инвестора из проекта, его замены.

5.5. Основные ошибки при составлении бизнес-плана

Бизнес-план представляет собой документацию стратегического планирования, которая дает первое представление о будущем предприятия, а также экономической зрелости самого предпринимателя. При грамотном написании данного документа начинающий бизнесмен может произвести хорошее впечатление. Однако существуют некоторые факторы, которые могут стать причиной негативного восприятия:

1. Недостаточное понимание рынка, тенденций развития, уровня конкуренции. Это наиболее распространенная ошибка, которая

возникает по причине того, что составитель бизнес-плана не хочет заниматься изучением материальной базы. Он делает упор на описание производственных аспектов, забывая о том, чтобы посмотреть на проект со стороны. Перед тем как составлять бизнес-план, обязательно проанализируйте рынок, потребителей, конкурентов. Это поможет вам представить аргументы в свою пользу.

2. Размытые и неоднозначные цели проекта. Очень часто начинающие предприниматели просто не осознают, к чему именно хотят идти. Рекомендуется сразу обозначить тот уровень, к которому вы стремитесь. Например, за год выйти на определенный объем производства или к определенному времени открыть новые филиалы.

3. Наличие непроработанных вопросов. При составлении бизнес-плана помните, что этот документ должен быть максимально полным. Это важно как в случае составления его для инвестора, так и в случае составления его для себя. Если вы упустите какие-то аспекты в бизнес-плане для инвесторов, вам обязательно зададут неоднозначные или неудобные вопросы, на которые вы просто не сможете ответить, потому что данные моменты вы не рассмотрели.

4. Занижение уровня необходимых инвестиций в проект. Данная ошибка происходит в том случае, если предприниматель уделит недостаточное внимание аналитике финансовой составляющей.

5. Нереальные сроки реализации проекта. В случае присутствия данного фактора вы демонстрируете свою некомпетентность и переоценку возможностей. При определении сроков реализации необходимо быть объективным.

6. Отсутствие четкого маркетингового плана. Выше уже говорилось о важности разработки качественного плана продвижения продукции или услуг. Вы должны осознанно понимать, какие именно действия совершите для раскрутки предприятия.

7. Отсутствие определенной схемы возврата заемных средств. Если вы планируете привлекать финансирование со стороны, обязательно рассмотрите вопрос о том, как вы будете возвращать денежные средства. Данный раздел будет особенно важным для кредиторов, и его отсутствие может повлечь за собой отказ в финансировании.

Пример составления бизнес-плана см. в Приложении.

Вопросы и задания

1. Какие «черновые» предпринимательские расчеты нужно совершить до разработки детального бизнес-плана?
2. Из каких основных разделов состоит бизнес-план?
3. Сделайте сравнительный обзор составления бизнес-планов по различным методикам.
4. Назовите типичные ошибки при составлении бизнес-планов.

6. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматриваются вопросы поиска источников финансирования предпринимательской деятельности, дается оценка рисков, связанных с привлечением заемных средств, изучается эффективность заимствований.

6.1. Источники формирования капитала предприятия

Источники формирования капитала можно разделить на две группы – собственные и заемные средства.

К *собственным средствам* относятся:

- уставный капитал;
- добавочный капитал (образуется в результате переоценки основных средств из-за инфляции по решению правительства);
- резервный капитал (создается для непредвиденных расходов);
- нераспределенная прибыль;
- целевые капитальные резервы (накапливаются из собственных средств под конкретные нужды).

Главный источник формирования собственного капитала – прибыль.

Заемный капитал делится на долгосрочные (необходимо погасить более чем через 12 месяцев) и краткосрочные (необходимо погасить в течение 12 ближайших месяцев) источники.

- Долгосрочные заемные средства:
 - долгосрочные кредиты и займы;
 - различные ссуды и субсидии.
- Краткосрочные заемные средства:
 - краткосрочные кредиты и займы;
 - авансы;

- ссуды;
- текущая кредиторская задолженность;
- целевое финансирование;
- спонсорская помощь;
- безвозмездно полученные средства.

Кредиторская задолженность как «беспроцентный кредит» при правильном погашении может быть выгодно использована предприятием.

Предприятие выбирает в зависимости от целей финансирования, какое кредитование использовать – краткосрочное или долгосрочное. Для долгосрочных дорогостоящих проектов приоритетно долгосрочное кредитование.

6.2. Эффект финансового рычага

Для бизнеса нередки ситуации, когда при реализации того или иного проекта возникает дефицит личных ресурсов, а как следствие, и необходимость в привлечении дополнительных платных источников финансирования. Казалось бы, при этом можно рассчитывать на такой ресурс, как прибыль, но она может быть задействована в разных активах, кроме того, ее размера может быть недостаточно, иными словами, прибыль – это весьма ограниченный источник финансирования. Чего нельзя сказать про кредитные ресурсы, предоставляемые на рынке банковского сектора, которых всегда достаточно. Кроме того, при задействовании платного капитала реальные финансовые ресурсы поступают в кратчайшие сроки и в требуемом размере.

Однако любая мобилизация кредитных средств для укрепления экономического резерва фирмы требует детального обоснования. Одним из таких обоснований может стать расчет финансового рычага предприятия, который демонстрирует, как применение привлеченного капитала оказывает влияние на объем чистой прибыли. Определение рычага пришло в экономику из физики, поскольку его применение дает возможность поднять больший вес, используя меньшие усилия.

Эффект финансового рычага (ЭФР) можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - Н) \cdot (P_a - \Pi_{\text{зс}}) \cdot \text{ЗК/СК},$$

где $(1 - Н)$ – налоговый корректор, который всегда должен быть положительным; $Н$ – налоговое бремя предприятия; P_a – рентабельность активов; $\Pi_{\text{зс}}$ – цена заемных средств; ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал; $(P_a - \Pi_{\text{зс}})$ – дифференциал; (ЗК/СК) – плечо финансового рычага.

Эффект финансового рычага будет положительным, когда рентабельность активов выше стоимости заемных средств. ЭФР позволяет увеличить рентабельность собственных активов за счет привлечения заемных средств.

Предприятия могут привлекать заемный капитал через различные инструменты кредитования:

- Овердрафт – краткосрочное кредитование для пополнения оборотных средств до двух лет.
- Кредитная линия – долгосрочный кредит для крупных компаний в сфере финансирования с фиксированной ставкой.

Есть другие способы привлечения капитала:

- Венчурное финансирование – финансирование для рискованных проектов, где инвестор может получить либо сверхприбыль, либо убытки.
- Факторинг – с одной стороны, источник финансирования для предприятия, с другой – возможность управлять своей дебиторской задолженностью.

Вопросы и задания

1. Назовите основной источник накопления собственного капитала.
2. В чем проявляется эффект финансового рычага?
3. Что такое ключевая ставка?
4. Расскажите о доступных кредитных продуктах для бизнеса.

7. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассматриваются понятие культуры предпринимательства, вопросы этики делового общения.

Культура предпринимательства – это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать этикет. Он должен ясно осознать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность, абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенной жизненной позиции. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями. Необходимо иметь свой цивилизованный стиль поведения, свой благородный образ, тот самый имидж предпри-

нимателя, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от своей деятельности.

Рассмотрим основы этики делового общения. *Деловое общение* – это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной, коммерческой, управленческой и др. Участники делового общения – это, как правило, официальные должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности.

Общие этапы делового общения:

- установление контакта;
- ориентация в ситуации;
- обсуждение вопроса и принятие решений;
- умение выйти из контакта.

Существуют различные виды делового общения:

- беседа;
- переговоры;
- презентации;
- разговоры по телефону;
- использование возможностей интернет-видеосвязи;
- письменная коммуникация;
- собрания и совещания.

Подготовка к переговорам включает в себя два этапа:

- организационный;
- содержательный.

Для установления коммуникаций нужно правильно определить время и место встречи (место встречи должно соответствовать общей концепции будущей встречи). Оптимальным временем для встреч является первая половина дня.

Большое значение имеет содержание переговоров: важно определить переговорные позиции, сформулировать предложения и аргументы к ним, подготовить инструкции для участников переговоров, документы и материалы.

В начале деловой встречи нужно представиться. Если вас представляют, наиболее вежливым вариантом ответа будет: «Здравствуйте» либо «Приятно познакомиться» (надо протянуть руку и по-

смотреть человеку в глаза). Если вас некому представить, представьтесь сами.

Обычно первым представляется глава принимающей делегации, затем – глава приехавшей. После этого главы делегаций представляют своих сотрудников. Первой здесь также должна быть представлена принимающая делегация. Сначала представляют тех, кто занимает более высокое положение, потом тех, кто рангом ниже. Представляя людей, называйте имя и фамилию. Улыбайтесь и говорите отчетливо. Скажите несколько слов неличного характера о каждом из тех, кого вы знакомите. Младшего всегда представляют старшему. В большой группе одного человека представляйте сразу нескольким. Если вы знакомите равных по положению людей, представьте того, кто вам менее знаком, тому, кого вы лучше знаете.

Когда представляют вас, всегда снимайте перчатки, исключая случаи, когда они являются элементом официальной одежды или на улице слишком холодно. Если ваши руки вдруг заняты (папками, например), не возбраняется, если вы просто кивнете в ответ головой. В случае, если человек, представляющий вас, вдруг забыл ваше имя, тотчас подскажите ему, чтобы устранить неловкость. Если вы, представляя кого-либо, забыли его (ее) имя, сведите это к шутке. Если человек не догадался подсказать вам свое имя, спросите его об этом прямо.

Также есть устоявшиеся в деловой среде правила поведения за столом переговоров. О желании провести переговоры партнера принято извещать за две недели до предполагаемой даты встречи. Причем место предлагает приглашающая сторона, а подтверждает – приглашенная. Еще до начала переговоров стоит обсудить и утвердить круг вопросов, которые будут обсуждаться, обозначить цели встречи. На переговоры нельзя опаздывать, но приходить сильно заранее тоже не следует.

В идеальном случае переговоры длятся два часа. Если не удастся уложиться в это время, то перед следующим двухчасовым блоком необходимо сделать как минимум получасовой перерыв. Курить во время переговоров можно только тогда, когда это оговорено

заранее. Однако сейчас все чаще и чаще за столом переговоров не курят и не пьют ничего, кроме минеральной воды.

Главный элемент обстановки переговорной комнаты – стол, для переговоров отлично подходит круглый или овальный.

Схема расположения партнеров: друг против друга в зависимости от их ранга или должности. Представитель принимающей стороны должен сидеть лицом к двери и, в случае необходимости, незаметно подавать знаки секретарю для разрешения спонтанно возникших ситуаций, например, заменить ручки и т. п.

Безусловное правило переговоров – конфиденциальность. Поэтому, если вы решите записать беседу на видеопленку или диктофон, стоит заранее спросить разрешения у партнера.

Традиционно во время деловых встреч стороны обмениваются визитными карточками. На деловой визитной карточке должны быть четко обозначены фамилия и имя (отчество), название предприятия и должность, полный почтовый адрес и другие сведения. Также на ней вполне уместно использование логотипа предприятия. Деловая визитная карточка без адреса не соответствует нормам этикета (исключение составляют дипломаты и высшие государственные должностные лица). Если меняется адрес и вы еще не знаете своих новых телефонов, то лучше указать официальный адрес вашей организации и телефон.

Если изменился номер телефона, вы можете аккуратно вписать новый номер, зачеркнув старый, но зачеркивать и вписывать наименование новой должности считается дурным тоном. Следует позаботиться о том, чтобы как можно скорее были заказаны новые визитные карточки.

Особое значение в выстраивании коммуникаций уделяется внешнему виду делового человека. Считается, что при первой встрече 55 % внимания отводится вашему внешнему виду, 38 % – языку жестов и лишь 7 % тому, что вы скажете. По статистике, у вас есть только 30 секунд, чтобы при первом знакомстве произвести положительное или отрицательное впечатление на собеседника. За 30 секунд люди формируют свое мнение о вас, исходя из того, что они видят, а видят они только ваш внешний вид. Одежда, при-

ческа, улыбка, рукопожатие, манера поведения – его основные составляющие.

Отдельное внимание стоит уделять организации деловых совещаний. *Деловые совещания* – это важнейшая форма совместного обсуждения тех или иных производственных, коммерческих, управленческих и иных вопросов на предприятиях и в организациях; способ выработки и принятия управленческих решений. Они играют весьма важную роль в процессе управленческой деятельности, отличаются значительным разнообразием по целям и формам.

Основные правила ведения делового совещания заключаются в следующем:

- определить основные цели совещания;
- определить вид совещания (информационное или инструктивное, оперативное, проблемное совещание);
- выбрать время для совещания;
- ознакомить участников совещания заранее с целями и задачами совещания;
- запланировать выступление руководителя, если в этом есть необходимость;
- корректность изложения материала;
- существенное значение имеет тон разговора;
- проанализировать все нюансы эффективности выступления;
- выбрать стиль выступления;
- быть открытым и уверенным во время совещания.

Очень часто деловые переговоры с контрагентами и деловыми партнерами проходят по телефонной или интернет-связи. Следует учитывать, что раньше 8 утра и позже 10 вечера звонок на домашний или мобильный телефон считается дурным тоном. Количество гудков не должно быть более пяти (если звонят вам, то трубку надо поднимать до пятого звонка, желательно на третий).

Если инициатором звонка являетесь вы, то стоит отказаться от звонка:

- в первую половину дня понедельника;
- во вторую половину дня пятницы;
- в первый и последний час рабочего времени;
- в обеденный перерыв.

В среднем деловой разговор длится от трех до семи минут. Поэтому за короткий срок вы должны успеть несколько раз обратиться к собеседнику по имени и четко сформулировать свою мысль. В начале каждого разговора необходимо представиться. По российской традиции сначала называют имя, а потом фамилию. Во время разговора человек не должен долго молчать.

Всегда нужно помнить о главных составляющих делового звонка:

- цель звонка;
- краткость изложения;
- деловой тон;
- четкая грамотная речь.

Основа успешного проведения делового телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный, деловой телефонный разговор велся в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции. Вести разговор в доброжелательном тоне более важно, чем употреблять хорошие слова и располагать их в правильном порядке.

Вопросы и задания

1. Что такое культура предпринимательства?
2. Какую роль играет культура предпринимательства в деятельности организаций?
3. Как правильно организовать и провести деловое совещание?
4. Расскажите о правилах телефонных переговоров.
5. Как правильно вести себя за столом переговоров?
6. Как нужно представлять и представляться?

8. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Рассматриваются вопросы выбора оптимальной системы налогообложения для вновь создаваемого бизнеса, особенности определения налоговой базы и расчета федеральных, региональных и местных налогов, специальные налоговые режимы.

При создании бизнеса существенным моментом является выбор оптимальной системы налогообложения, позволяющей законно экономить на уплате налогов – обязательных платежей в бюджет. Этот выбор делают в привязке к организационно-правовой форме, виду деятельности, целевой аудитории, количеству сотрудников и др.

8.1. Система налогов и сборов в Российской Федерации

Основным документом, регулирующим налоговую систему в Российской Федерации, является Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). Налоговый кодекс РФ состоит из двух частей:

- В первой части [4] рассказывается об общих положениях российской налоговой системы, а именно налоговом законодательстве, системе налогов и сборов в Российской Федерации, правах и обязанностях для налогоплательщиков и плательщиков сборов, налоговых органов, таможенных органов, про общие правила исполнения обязанности по уплате налогов и сборов, налоговую декларацию и налоговый контроль, налоговые правонарушения и ответственность за их совершение, а также правила обжалования актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц.

- Во второй части [5] приведены правила исчисления налогов в Российской Федерации.

Первая часть Налогового кодекса принята Федеральным законом от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ, вторая часть – Федеральным законом от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ.

В Российской Федерации существует следующее разделение налогов и сборов:

- *Федеральные* налоги и сборы, правила исчисления и уплаты которых одинаковы на всей территории РФ. К ним относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

- *Региональные* налоги, особенности исчисления и уплаты которых регулируются региональными нормативно-правовыми актами в рамках, заданных Налоговым кодексом. К ним относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

- *Местные* налоги и сборы, регулируемые локальными нормативно-правовыми актами органов местного самоуправления, созданными с учетом требований Налогового кодекса. К таким налогам относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- торговый сбор.

Для предприятий малого и среднего бизнеса Налоговым кодексом предусмотрена возможность использования специальных налоговых режимов, добровольно выбираемых предприятием для оптимизации налогообложения:

- система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- патентная система налогообложения.

Согласно требованиям Налогового кодекса РФ все работодатели обязаны уплачивать страховые взносы в государственные внебюджетные фонды:

- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации;
- Фонд социального страхования Российской Федерации.

8.2. Федеральные налоги и сборы

8.2.1. Налог на добавленную стоимость

Правила уплаты налога установлены в главе 21 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза.

Объект налогообложения:

- реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг);
- передача на территории Российской Федерации товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль организаций;

- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

- ввоз товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Налоговая база: при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг) определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг) без учета акцизов и налога. При получении налогоплательщиком оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг) налоговая база определяется исходя из суммы полученной оплаты с учетом налога.

Налоговый период: квартал.

Отчетный период: квартал. Декларация представляется исключительно в электронном виде до 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом. С 01.01.2015 г. одновременно с декларацией представляются книги покупок и продаж, на основании которых составляется декларация.

Налоговые ставки:

- 0 % при реализации товаров в режиме экспорта, оказании международных перевозок и т. п.;

- 10 % при реализации продовольственных товаров, товаров для детей, периодических печатных изданий, медицинских товаров и т. п.;

- 20 % при прочей реализации.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период производится равными долями не позднее 25-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом. При ввозе товаров на территорию Российской Федерации сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, уплачивается до момента ввоза товара на территорию Российской Федерации.

Принципы исчисления налога: налог платится как разница между суммой НДС, исчисленного к уплате (на основании счетов-фактур выданных, составляющих книгу продаж), и НДС, исчисленного к вычету (на основании счетов-фактур полученных, составляющих книгу покупок). Для целей исчисления налога учиты-

ваются авансы полученные (НДС к уплате) и авансы закрытые (НДС к вычету).

Особенности исчисления налога: правилами ст. 145 НК РФ установлена возможность получить освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика в случае, если за три предшествующих календарных месяца сумма выручки от реализации не превысила 2 млн руб. Освобождение дается на 12 месяцев. Если в течение этих 12 месяцев за любые три подряд идущих месяца выручка составила более 2 млн руб., то освобождение теряется.

8.2.2. Акцизы

Правила исчисления и уплаты акцизов установлены в главе 22 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза.

Объект налогообложения:

- реализация на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров.

Подакцизные товары:

- этиловый спирт;
- спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объемной долей этилового спирта более 9 %, кроме лекарственных средств, препаратов ветеринарного назначения, разлитых в емкости не более 100 мл; парфюмерно-косметической продукции, разлитой в емкости не более 100 мл, с объемной долей этилового спирта до 80 % включительно;
- алкогольная продукция (водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино, фруктовое вино, ликерное вино, игристое вино (шампанское), винные напитки, сидр, пуаре, медовуха, пиво, напитки, изготавливаемые на основе пива, иные напитки) с объемной долей этилового спирта более 0,5 %;
- табачная продукция;

- автомобили легковые;
- мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.);
- автомобильный бензин;
- дизельное топливо;
- моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;
- прямогонный бензин;
- топливо печное бытовое, вырабатываемое из дизельных фракций прямой перегонки и (или) вторичного происхождения, кипящих в интервале температур от 280 до 360 °С;
- бензол, параксилол, ортоксилол;
- авиационный керосин;
- природный газ.

Налоговая база: определяется отдельно по каждому виду произведенных подакцизных товаров одним из способов:

- как объем в натуральном выражении произведенных за период подакцизных товаров;
- как стоимость произведенных за период подакцизных товаров.

Налоговый период: календарный месяц.

Отчетный период: календарный месяц. Декларация представляется до 25-го числа месяца, следующего за налоговым периодом.

Налоговые ставки: установлены для разных объектов налогообложения разные, причем для разных периодов. Все ставки приведены в ст. 193 НК РФ.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата акциза при реализации (передаче) налогоплательщиками произведенных ими подакцизных товаров производится исходя из фактической реализации (передачи) указанных товаров за истекший налоговый период не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Акциз по подакцизным товарам уплачивается по месту производства таких товаров. Авансовый платеж акциза уплачивается не позднее 15-го числа текущего налогового периода исходя из общего объема этилового спирта, закупка (передача), ввоз в Российскую Федерацию которого будет осуществляться в налоговом периоде, следующем за текущим налоговым периодом.

Принципы исчисления налога: сумма акциза по подакцизным товарам исчисляется как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, исчисленной в соответствии со ст. 187–191 НК РФ.

Особенности исчисления налога: сумма налога может быть уменьшена на сумму акциза, уплаченного поставщикам подакцизной продукции либо в бюджет РФ при ввозе на территорию РФ подакцизной продукции. Вычетам подлежат суммы акциза, предъявленные продавцами и уплаченные налогоплательщиком при приобретении подакцизных товаров либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе подакцизных товаров на территорию Российской Федерации, в дальнейшем использованных в качестве сырья для производства подакцизных товаров. Освобождены от уплаты акцизов подакцизные товары, реализуемые в режиме экспорта.

8.2.3. Налог на доходы физических лиц

НДФЛ рассчитывается и уплачивается в соответствии с главой 23 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации;
- физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Налоговыми резидентами признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев.

Объект налогообложения – доход, полученный налогоплательщиками:

- от источников в Российской Федерации и (или) от источников за пределами Российской Федерации – для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации;
- от источников в Российской Федерации – для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Налоговая база – все доходы налогоплательщика, полученные им:

- в денежной форме;

- в натуральной форме;
- материальная выгода (ст. 212 НК РФ).

Налоговая база определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки. К налогооблагаемым доходам относятся доходы:

- полученные за работу от работодателей;
- от продажи имущества;
- дивиденды;
- от аренды имущества;
- материальная выгода;
- выигрыши и т. п.

Доходы, не подлежащие налогообложению, перечислены в ст. 217 НК РФ (государственные пособия, пенсии, алименты полученные и т. п.).

Налоговый период: год.

Отчетный период: год. Декларацию о б я з а н ы подавать индивидуальные предприниматели, физические лица, получившие доход от продажи, аренды имущества до 30 апреля года, следующего за отчетным. Для получения налогового вычета налоговую декларацию и м е ю т п р а в о подавать физические лица за три предыдущих года.

Налоговые ставки:

- 35 % при получении выигрышей, призов, материальной выгоды по повышенным процентам в банке;
- 30 % при получении доходов нерезидентами;
- 15 % при получении дивидендов от российских компаний нерезидентами;
- 9 % по доходам от облигаций с ипотечным покрытием;
- 30 % по доходам от ценных бумаг (кроме дивидендов);
- 13 % по всем остальным доходам (если налоговая база до 5 млн руб., если выше, то 650 тыс. руб. + 15 % от налоговой базы выше 5 млн руб.).

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: налоговые агенты перечисляют НДФЛ в бюджет одновременно с выплатой дохода физическим лицам. Физические лица, самостоятельно перечисляю-

щие налог в бюджет, на основании налоговой декларации перечисляют НДФЛ до 15 июля года, следующего за отчетным. При этом уплачиваются авансовые платежи по налогу:

- за январь – июнь до 15 июля текущего года;
- за июль – сентябрь до 15 октября текущего года;
- за октябрь – декабрь до 15 января года, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: налог исчисляется как произведение соответствующего дохода и налоговой ставки.

Особенности исчисления налога: сумма дохода физического лица может быть уменьшена на налоговые вычеты:

- стандартные налоговые вычеты (ст. 218 НК РФ);
- социальные налоговые вычеты (ст. 219 НК РФ);
- инвестиционные налоговые вычеты (ст. 219.1 НК РФ);
- имущественные налоговые вычеты (ст. 220 НК РФ);
- профессиональные налоговые вычеты (ст. 221 НК РФ).

Стандартные налоговые вычеты предоставляются отдельным категориям граждан. Вычет предоставляет работодатель на основании заявления налогоплательщика и подтверждающих вычет документов. Вычеты могут быть разного размера:

- 3 000 руб. за каждый месяц, вне зависимости от суммы полученного дохода для:

- лиц, участвовавших в ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС;

- лиц, участвовавших в ликвидации аварии на ПО «Маяк»;

- лиц, участвовавших в испытаниях ядерного оружия в атмосфере до 31 января 1963 г.;

- инвалидов ВОВ и т. д.;

- 500 руб. за каждый месяц, вне зависимости от суммы полученного дохода для:

- Героев СССР;

- Героев РФ;

- участников ВОВ;

- инвалидов I и II групп и т. д.;

• 1400 руб. за каждый месяц, до достижения налогоплательщиком совокупного дохода в размере 350 000 руб. для:

- родителей первого ребенка;
- родителей второго ребенка;

• 3000 руб. за каждый месяц, до достижения налогоплательщиком совокупного дохода в размере 350 000 руб. для:

- родителей третьего и последующих детей;

• 12 000 руб. за каждый месяц, до достижения налогоплательщиком совокупного дохода в размере 350 000 руб.:

– на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах:

- 1 400 руб. – на первого ребенка;
- 1 400 руб. – на второго ребенка;
- 3 000 руб. – на третьего и каждого последующего ребенка;
- 6 000 руб. – на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Налоговый вычет можно получить на детей до 18 лет либо детей – студентов очной формы обучения, аспирантов до 24 лет.

Одиноким родителям имеют право на вычет в двойном размере.

Инвестиционные налоговые вычеты применяются с 01.01.2014 г. в случае получения дохода, связанного с куплей-продажей ценных бумаг через индивидуальный инвестиционный счет с суммы не более 400 000 руб. в год. Держать счет нужно не менее трех лет. Если закрыть ранее срока – льготу аннулируют задним числом.

Социальные налоговые вычеты предоставляются отдельным категориям граждан, которые в течение отчетного года понесли нижеперечисленные расходы. Вычет предоставляется налоговым

органом на основании представленной декларации и подтверждающих вычет документов. Можно получить у работодателя по заявлению. Возможные вычеты:

- Пожертвования в некоммерческие организации, на благотворительность, религиозным организациям. Вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более 25 % от суммы дохода, полученного в налоговом периоде и подлежащего налогообложению.

- Расходы на обучение самого налогоплательщика – в размере фактически произведенных расходов, обучение детей, подопечных и братьев/сестер до 24 лет – в размере фактически произведенных расходов, но не более 50 000 руб. на каждого ребенка на обоих родителей.

- Расходы на лечение (в том числе расходы на добровольное медицинское страхование) самого налогоплательщика, супруга/супруги, родителей, детей, подопечных до 18 лет – в размере фактически произведенных расходов.

- Платежи в Негосударственные пенсионные фонды за самого налогоплательщика, а также в пользу членов семьи и (или) близких родственников в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации (супругов, родителей и детей, в том числе усыновителей и усыновленных, дедушки, бабушки и внуков, полнородных и неполнородных (имеющих общих отца или мать) братьев и сестер) – в размере фактически произведенных расходов.

- Дополнительные взносы на накопительную пенсию в Пенсионный фонд РФ самого налогоплательщика – в размере фактически произведенных расходов.

- Суммы, уплаченные за прохождение независимой оценки своей квалификации самого налогоплательщика – в размере фактически произведенных расходов.

- Суммы, уплаченные налогоплательщиком в налоговом периоде за счет собственных средств за физкультурно-оздоровительные услуги, оказанные ему, его детям (в том числе усыновленным) в возрасте до 18 лет, подопечным в возрасте до 18 лет физкультурно-спортивными организациями, индивидуальными предпринимате-

лями, осуществляющими деятельность в области физической культуры и спорта в качестве основного вида деятельности.

Общий размер социальных налоговых вычетов ограничивается суммой в размере 120 000 руб. в год по всем основаниям, за исключением обучения детей и дорогостоящего лечения.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются налоговым органом на основании представленной декларации и подтверждающих вычет документов. Можно получить у работодателя по заявлению. Предоставляются в следующих случаях:

- Продажа имущества, находящегося в собственности менее минимального предельного срока. Предоставляется вычет по декларации, в случае продажи жилья в размере 1 000 000 руб., иного имущества – в размере 250 000 руб., либо в размере фактически произведенных, документально подтвержденных расходов на приобретение этого имущества.

- Покупка нового жилья, включая проценты по ипотечным договорам. Предоставляется вычет в размере фактических расходов на приобретение жилья, но не более 2 000 000 руб., также в сумме фактически уплаченных процентов по ипотечным договорам, но не более 3 000 000 руб. Этот вычет предоставляется о д и н р а з за жизнь налогоплательщика.

Минимальный предельный срок владения объектом недвижимого имущества составляет т р и г о д а для объектов недвижимого имущества, в отношении которых соблюдается хотя бы одно из следующих условий:

- право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком в порядке наследования или по договору дарения от физического лица, признаваемого членом семьи и (или) близким родственником этого налогоплательщика в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации;

- право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком в результате приватизации;

- право собственности на объект недвижимого имущества получено налогоплательщиком – плательщиком ренты в результате передачи имущества по договору пожизненного содержания с иждивением.

Во всех остальных случаях минимальный предельный срок владения объектом недвижимого имущества составляет п я т ь л е т.

В случае, если доходы налогоплательщика от продажи объекта недвижимого имущества меньше, чем кадастровая стоимость этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на продаваемый объект недвижимого имущества, умноженная на понижающий коэффициент 0.7, в целях налогообложения налогом доходы налогоплательщика от продажи указанного объекта принимаются равными кадастровой стоимости этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности. В случае, если кадастровая стоимость объекта недвижимого имущества не определена по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности, это правило не применяется.

Законом субъекта Российской Федерации вплоть до нуля для всех или отдельных категорий налогоплательщиков и (или) объектов недвижимого имущества может быть уменьшен:

- минимальный предельный срок владения объектом недвижимого имущества;
- размер понижающего коэффициента.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются индивидуальным предпринимателям, нотариусам, адвокатам, авторам в размере документально подтвержденных фактических расходов, связанных с получением доходов. В случае отсутствия документально подтвержденных затрат допускается предоставление нормированного вычета.

8.2.4. Налог на прибыль организаций

Исчисление и уплата налога на прибыль организаций регулируется правилами главы 25 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представи-

тельства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Объект налогообложения: прибыль предприятия (разница между доходами и расходами).

Налоговая база: определяется с учетом требований гл. 25 НК РФ как денежное выражение прибыли предприятия.

Налоговый период: год.

Отчетный период (по выбору налогоплательщика):

- квартал, полугодие, 9 месяцев текущего года;
- для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признаются месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

Декларация за отчетный период представляется до 28-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. По итогам налогового периода декларация представляется до 28-го числа третьего месяца, следующего за налоговым периодом.

Налоговые ставки:

- 0 % для определенных видов деятельности (образование, медицина);
- 0 % для резидентов особых экономических зон;
- 0 % по дивидендам для владеющих более года более чем 50 % акций российских организаций;
- 15 % по дивидендам, полученным иностранными организациями от владения акциями российских организаций;
- 13 % прочие дивиденды;
- 15 %, 9 %, 0 % по деятельности, связанной с куплей-продажей ценных бумаг в зависимости от вида ценных бумаг;
- 20 % (в том числе 3 % – в федеральный бюджет и 17 % в бюджет субъекта РФ (может снижаться до 13,5 %)) – все остальные случаи.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период производится единовременно не позднее 28-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, и не позднее 28-го числа третьего месяца, следующего за налоговым периодом.

дом. Налогоплательщики обязаны уплачивать в бюджет ежемесячные (28-го числа) авансовые платежи в размере 1/3 от суммы налога, исчисленного за предыдущий отчетный период. Организации, у которых за предыдущие четыре квартала выручка от реализации не превысила в среднем 15 млн руб. за каждый квартал, имеют право не платить авансовые платежи по налогу на прибыль.

Принципы исчисления налога: налог определяется как произведение налоговой базы и соответствующей налоговой ставки.

Особенности исчисления налога: исчисление доходов (ст. 248 НК РФ) и расходов (ст. 252 НК РФ) для расчета налога на прибыль осуществляется в соответствии с правилами, установленными гл. 25 НК РФ. Доходы, не учитываемые в целях налогообложения, указаны в ст. 251 НК РФ. Возможен перенос убытков, полученных по итогам налогового периода, на будущие 10 лет.

8.2.5. Сборы за пользование объектами животного мира и пользование объектами водных биологических ресурсов

Эти сборы исчисляются и уплачиваются в соответствии с правилами главы 25.1 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, получающие в установленном порядке разрешение на добычу объектов животного мира и объектов водных биологических ресурсов на территории Российской Федерации.

Объект налогообложения:

- объекты животного мира в соответствии с перечнем, указанным в гл. 25.1 НК РФ;
- объекты водных биологических ресурсов в соответствии с перечнем, указанным в гл. 25.1 НК РФ.

Налоговые ставки: установлены для разных объектов налогообложения разные, все ставки представлены в ст. 333.3 НК РФ.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: плательщики сбора за пользование объектами животного мира уплачивают сбор при получении разрешения на добычу объектов животного мира.

Плательщики сбора за пользование объектами водных биологических ресурсов уплачивают сбор следующим образом:

- Сумма разового взноса – 10 % от исчисленной суммы сбора уплачивается при получении разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов.

- Оставшаяся сумма сбора уплачивается равными долями в течение всего срока действия разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов ежемесячно не позднее 20-го числа.

Принципы исчисления сбора: сумма сбора за пользование объектами животного мира определяется отдельно в отношении каждого объекта животного мира, как произведение соответствующего количества объектов животного мира и ставки сбора, установленной для соответствующего объекта животного мира. Сумма сбора за пользование объектами водных биологических ресурсов определяется отдельно в отношении каждого объекта водных биологических ресурсов, как произведение соответствующего количества объектов водных биологических ресурсов и ставки сбора, установленной для соответствующего объекта водных биологических ресурсов на дату начала срока действия разрешения.

8.2.6. Водный налог

Правила исчисления и уплаты водного налога описаны в главе 25.2 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, осуществляющие пользование водными объектами, подлежащими лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Объект налогообложения:

- забор воды из водных объектов;
- использование акватории водных объектов, за исключением лесосплава в плотях и кошелях;
- использование водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики;

- использование водных объектов для целей сплава древесины в плотях и кошелях.

Налоговая база: по каждому виду водопользования налоговая база определяется отдельно в отношении каждого водного объекта:

- При заборе воды налоговая база определяется как объем воды, забранной из водного объекта за налоговый период.

- При использовании акватории водных объектов, за исключением сплава древесины в плотях и кошелях, налоговая база определяется как площадь предоставленного водного пространства.

- При использовании водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики налоговая база определяется как количество произведенной за налоговый период электроэнергии.

- При использовании водных объектов для целей сплава древесины в плотях и кошелях налоговая база определяется как произведение объема древесины, сплавляемой в плотях и кошелях за налоговый период, выраженного в тысячах кубических метров, и расстояния сплава, выраженного в километрах, деленного на 100.

Налоговый период: квартал.

Отчетный период: квартал. Декларация представляется до 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом.

Налоговые ставки: устанавливаются отдельно по каждому объекту водопользования по бассейнам рек, озер, морей и экономическим районам. Все ставки перечислены в ст. 333.12 НК РФ.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период производится не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы и соответствующей ей налоговой ставки, умноженной на коэффициент, установленный ст. 333.12 НК РФ. Величина коэффициента в 2023 г. – 3,52, в 2024 г. – 4,05, в 2025 г. – 4,65. При заборе воды сверх установленных лимитов водопользования налоговые ставки в части такого превышения устанавливаются в пятикратном размере налоговых ставок.

8.2.7. Государственная пошлина

Уплата госпошлины производится в соответствии с правилами главы 25.3 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- физические лица, в случае, если они обращаются за совершением государственных услуг или выступают ответчиками в судах общей юрисдикции, Верховном Суде Российской Федерации, арбитражных судах или по делам, рассматриваемым мировыми судьями, и если при этом решение суда принято не в их пользу и истец освобожден от уплаты государственной пошлины в соответствии с НК РФ.

Размеры госпошлины: могут быть установлены в твердой сумме или в процентах от суммы иска.

Порядок и сроки уплаты госпошлины: по общему правилу производится до момента обращения за госуслугами.

Особенности исчисления госпошлины: ряд плательщиков имеет право на льготы по уплате госпошлины (ст. 333.35–333.39 НК РФ).

8.2.8. Налог на добычу полезных ископаемых

Налог на добычу полезных ископаемых установлен главой 26 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики:

- организации;
- индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр.

Объект налогообложения:

- полезные ископаемые, добытые из недр на территории Российской Федерации на участке недр (в том числе из залежи углеводородного сырья);
- полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства;
- полезные ископаемые, добытые из недр за пределами территории Российской Федерации, если эта добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации (а также арендуемых у иностранных государств или исполь-

зуемых на основании международного договора) на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование.

Налоговая база: определяется налогоплательщиком самостоятельно в отношении каждого добытого полезного ископаемого (в том числе полезных компонентов, извлекаемых из недр попутно при добыче основного полезного ископаемого). Для добываемых нефти и газа – количество добытого в натуральном выражении, все остальные полезные ископаемые – стоимость добытого.

Налоговый период: календарный месяц.

Отчетный период: календарный месяц. Декларация представляется не позднее последнего числа месяца, следующего за налоговым периодом.

Налоговые ставки: разные для разных полезных ископаемых, все ставки перечислены в ст. 342 НК РФ.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период производится не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы и соответствующей ей налоговой ставки. Сумма налога определяется отдельно в отношении каждого объекта налогообложения.

Особенности исчисления налога: в качестве налоговых вычетов по налогу могут быть учтены затраты предприятия на обеспечение безопасности условий и охраны труда (ст. 343.1–343.2 НК РФ).

8.2.9. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья

Правила исчисления и уплаты налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья установлены главой 25.4 Налогового кодекса РФ [5].

Налогоплательщики – организации, осуществляющие следующие виды деятельности:

- деятельность по поиску и оценке месторождений, разведке, добыче (извлечению из недр) углеводородного сырья на участке недр;

- деятельность по транспортировке углеводородного сырья, добытого на участке недр, от мест добычи до мест подготовки, мест сдачи третьим лицам для транспортировки;

- деятельность по подготовке углеводородного сырья – разделение любой смеси в газообразном и (или) жидком состоянии на производные смеси, содержащие отдельные виды углеводородного сырья; доведение сырья до качества, при котором такое сырье признается товаром;

- деятельность по хранению углеводородного сырья, добытого на участке недр;

- деятельность по созданию объектов утилизации (переработки) попутного газа, предусмотренных техническими проектами разработки месторождений.

Углеводородное сырье:

- нефть обезвоженная, обессоленная и стабилизированная;
- газовый конденсат, прошедший технологию промысловой подготовки до направления его на переработку;

- газ горючий природный, добываемый через нефтяные скважины (попутный газ);

- газ горючий природный.

Объект налогообложения: дополнительный доход от добычи углеводородного сырья на участке недр, расположенном полностью или частично в границах Республики Саха (Якутия), Иркутской области, Красноярского края, Ненецкого автономного округа; севернее 65° с. ш. полностью или частично в границах Ямало-Ненецкого автономного округа; в пределах российской части (российского сектора) дна Каспийского моря, Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Ямало-Ненецкого автономного округа, Республики Коми.

Налоговая база: денежное выражение дополнительного дохода от добычи углеводородного сырья на участке недр.

Налоговый период: календарный год.

Отчетный период: квартал, полугодие, 9 месяцев. Декларация подается не позднее 28-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, а за налоговый период – 28 марта года, следующего за налоговым периодом.

Налоговая ставка: 50 % от суммы дополнительного дохода.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата налога за истекший налоговый период производится не позднее 28-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы и налоговой ставки, но не менее величины минимального налога, рассчитываемого исходя из минимальной расчетной налоговой базы (величина расчетной выручки, уменьшенная на расчетные расходы на данном участке недр и фактические расходы на участке недр).

8.3. Региональные налоги

8.3.1. Транспортный налог

Основные правила исчисления и уплаты транспортного налога установлены главой 28 Налогового кодекса РФ [5] и региональным законодательством (в Свердловской области – Законом Свердловской области от 29 ноября 2002 г. № 43-ОЗ «Об установлении и введении в действие транспортного налога» [6]).

Налогоплательщики: лица, на которых зарегистрированы транспортные средства.

Объект налогообложения: автомобили, мотоциклы, моторолеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства.

Налоговая база:

- в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, – мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах;
- в отношении воздушных транспортных средств, для которых определяется тяга реактивного двигателя, – паспортная статическая тяга реактивного двигателя (суммарная паспортная статическая тяга всех реактивных двигателей) воздушного транспортного средства на взлетном режиме в земных условиях в килограммах силы;

- в отношении водных несамоходных (буксируемых) транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, – валовая вместимость в регистровых тоннах;

- в отношении водных и воздушных транспортных средств, не указанных выше, – единица транспортного средства.

Налоговый период: календарный год.

Отчетный период: квартал. Сроки подачи декларации устанавливаются региональным законодательством.

Налоговые ставки: устанавливаются региональным законодательством в пределах, заданных Налоговым кодексом.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: устанавливаются региональным законодательством, например, в Свердловской области – физические лица до 1 декабря года, следующего за отчетным, юридические лица до 1 февраля года, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: в отношении каждого транспортного средства налог исчисляется отдельно, как произведение налоговой ставки и налоговой базы.

Особенности исчисления налога: в случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации (снятия с учета, исключения из государственного судового реестра и т. д.) в течение налогового (отчетного) периода исчисление суммы налога (суммы авансового платежа по налогу) производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом (отчетном) периоде. Если регистрация транспортного средства произошла до 15-го числа соответствующего месяца включительно или снятие транспортного средства с регистрации (снятие с учета, исключение из государственного судового реестра и т. д.) произошло после 15-го числа соответствующего месяца, за полный месяц принимается месяц регистрации (снятия с регистрации) транспортного средства. Если регистрация транспортного средства произошла после 15-го числа соответствующего месяца или снятие транспортного средства с ре-

гистрации (снятие с учета, исключение из государственного судового реестра и т. д.) произошло до 15-го числа соответствующего месяца включительно, месяц регистрации (снятия с регистрации) транспортного средства не учитывается при определении коэффициента.

Региональным законодательством могут быть предусмотрены льготы для отдельных категорий плательщиков. В Свердловской области – для организаций, осуществляющих внутригородские и пригородные перевозки пассажиров автобусами, общественных организаций инвалидов и т. п.

Для легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн руб. при расчете суммы налога применяется повышающий коэффициент в размере:

- 1,1 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло от 2 до 3 лет;

- 1,3 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло от 1 года до 2 лет;

- 1,5 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 3 млн до 5 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 1 года;

- 2 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 5 млн до 10 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 5 лет;

- 3 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 10 млн до 15 млн руб. включительно, с года выпуска которых прошло не более 10 лет;

- 3 – в отношении легковых автомобилей средней стоимостью от 15 млн руб., с года выпуска которых прошло не более 20 лет.

Перечень автомобилей с указанием марки транспортного средства и стоимости размещен на официальном сайте Минпромторга (<http://minpromtorg.gov.ru/>).

8.3.2. Налог на игорный бизнес

Правила уплаты налога на игорный бизнес устанавливаются главой 29 Налогового кодекса РФ [5] и региональным законодательством (в Свердловской области – Законом Свердловской области от 27 ноября 2003 г. № 36-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области налога на игорный бизнес» [7]).

Налогоплательщики: организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса.

Объект налогообложения:

- игровой стол;
- игровой автомат;
- процессинговый центр тотализатора;
- процессинговый центр букмекерской конторы;
- пункт приема ставок тотализатора;
- пункт приема ставок букмекерской конторы.

Налоговая база: по каждому из объектов налогообложения налоговая база определяется отдельно как общее количество соответствующих объектов налогообложения.

Налоговый период: календарный месяц.

Отчетный период: календарный месяц. Сроки подачи декларации до 20-го числа месяца, следующего за отчетным.

Налоговые ставки: устанавливаются региональным законодательством в пределах, заданных Налоговым кодексом. В случае, если налоговые ставки не определены законами субъектов Российской Федерации, налогообложение производится по минимальным налоговым ставкам.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: до 20-го числа месяца, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется налогоплательщиком самостоятельно как произведение налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, и ставки налога, установленной для каждого объекта налогообложения.

Особенности исчисления налога: в случае, если один игровой стол имеет более одного игрового поля, ставка налога по указанному игровому столу увеличивается кратно количеству игровых полей.

8.3.3. Налог на имущество организаций

Налог на имущество организаций установлен правилами главы 30 Налогового кодекса РФ [5] и региональным законодательством (в Свердловской области – Законом Свердловской области от 27 ноября 2003 г. № 35-ОЗ [8]).

Налогоплательщики: организации, имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения.

Объект налогообложения: недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

Налоговая база: определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. Налоговая база в отношении отдельных объектов недвижимого имущества определяется как их кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года налогового периода.

Налоговый период: календарный год.

Отчетный период: квартал, полугодие, 9 месяцев. Сроки подачи налоговых расчетов до 30-го числа месяца, следующего за отчетным. Срок подачи налоговой декларации до 30 марта года, следующего за отчетным.

Налоговые ставки: устанавливаются региональным законодательством в размере не более 2,2 %. Для объектов недвижимого имущества, налоговая база в отношении которых определяется как кадастровая стоимость, налоговая ставка не может превышать 2 %.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: до 30-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. По итогам налогового периода – до 30 марта года, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется налогоплательщиком самостоятельно как произведение налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, и ставки налога, установленной для каждого объекта налогообложения.

Особенности исчисления налога: среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, за налоговый период определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества (без учета имущества, налоговая база в отношении которого определяется как его кадастровая стоимость) на 1-е число каждого месяца налогового периода и последнее число налогового периода, на количество месяцев в налоговом периоде, увеличенное на единицу. Региональным и федеральным законодательством предусмотрены льготы по налогу.

8.4. Местные налоги и сборы

8.4.1. Земельный налог

Исчисление и уплата земельного налога регулируются правилами главы 31 Налогового кодекса РФ [5] и локальным законодательством (в г. Екатеринбурге – Решением Екатеринбургской городской Думы от 22 ноября 2005 г. № 14/3 «Об установлении и введении в действие земельного налога на территории муниципального образования “город Екатеринбург”» [9]).

Налогоплательщики: организации и физические лица, обладающие земельными участками, признаваемыми объектом налогообложения.

Объект налогообложения: земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог.

Налоговая база: кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения.

Налоговый период: календарный год.

Отчетный период: квартал, полугодие, 9 месяцев для налогоплательщиков-организаций. Сроки подачи налоговых расчетов устанавливаются местным законодательством. Срок подачи налоговой декларации до 1 февраля года, следующего за отчетным.

Налоговые ставки: устанавливаются местным законодательством в следующих пределах:

- 0,3 % в отношении земельных участков:
 - отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения;
 - занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса;
 - приобретенных (предоставленных) для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;
- 1,5 % в отношении прочих земельных участков.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: устанавливаются местным законодательством – обычно физические лица до 1 декабря года, следующего за отчетным, юридические лица до 1 февраля года, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется налогоплательщиком самостоятельно как произведение налоговой базы, установленной по каждому объекту налогообложения, и ставки налога, установленной для каждого объекта налогообложения.

Особенности исчисления налога: налоговая база определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. В отношении земельного участка, образованного в течение налогового периода, налоговая база в данном налоговом периоде определяется как его кадастровая стоимость на дату постановки такого земельного участка на государственный кадастровый учет. Местным законодательством могут быть предоставлены льготы по земельному налогу.

8.4.2. Налог на имущество физических лиц

Правила исчисления и уплаты налога на имущество физических лиц установлены главой 32 Налогового кодекса РФ [5] и локальным законодательством (в г. Екатеринбурге – Решением Екатеринбургской городской Думы от 25 ноября 2014 г. № 32/24 «Об установлении и введении в действие на территории муниципального образования “город Екатеринбург” налога на имущество физических лиц» [10]).

Налогоплательщики: физические лица, обладающие правом собственности на имущество, признаваемое объектом налогообложения.

Объект налогообложения:

- жилой дом;
- жилое помещение (квартира, комната);
- гараж, машино-место;
- единый недвижимый комплекс;
- объект незавершенного строительства;
- иные здание, строение, сооружение, помещение.

Налоговая база: кадастровая стоимость имущества, если местными органами власти принято такое решение.

Налоговый период: календарный год.

Налоговые ставки: устанавливаются местным законодательством в следующих пределах:

- 0,1 % в отношении:
 - жилых домов, жилых помещений;
 - объектов незавершенного строительства в случае, если проектируемым назначением таких объектов является жилой дом;
 - единых недвижимых комплексов, в состав которых входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом);
 - гаражей и машино-мест;
 - хозяйственных строений или сооружений, площадь каждого из которых не превышает 50 кв. м и которые расположены на земельных участках, предоставленных для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства или индивидуального жилищного строительства;
- 2 % в отношении объектов налогообложения, включенных в перечень, определяемый в отношении объектов налогообложения по налогу на имущество предприятий по кадастровой стоимости, а также в отношении объектов налогообложения, кадастровая стоимость каждого из которых превышает 300 млн руб.;
- 0,5 % в отношении прочих объектов налогообложения.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: устанавливаются местным законодательством – обычно до 1 декабря года, следующего за отчетным.

Принципы исчисления налога: сумма налога исчисляется налоговым органом как произведение налоговой базы, установлен-

ной по каждому объекту налогообложения, и ставки налога, установленной для каждого объекта налогообложения.

Особенности исчисления налога: налоговая база в отношении квартиры определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 20 кв. м общей площади этой квартиры. Налоговая база в отношении комнаты определяется как ее кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 10 кв. м площади этой комнаты. Налоговая база в отношении жилого дома определяется как его кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости 50 кв. м общей площади этого жилого дома. Налоговая база в отношении единого недвижимого комплекса, в состав которого входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом), определяется как его кадастровая стоимость, уменьшенная на 1 млн руб.

8.4.3. Торговый сбор

Правила уплаты торгового сбора устанавливаются главой 33 Налогового кодекса РФ [5] и локальными нормативными актами (в г. Екатеринбурге не установлен).

Плательщики сбора: организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности на территории муниципального образования, в отношении которых нормативным правовым актом этого муниципального образования установлен указанный сбор, с использованием объектов движимого и (или) недвижимого имущества на территории этого муниципального образования.

Объект налогообложения: использование объекта движимого или недвижимого имущества (объекта осуществления торговли) для осуществления плательщиком сбора вида предпринимательской деятельности, в отношении которого установлен сбор, хотя бы один раз в течение квартала.

Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых устанавливается сбор: сбор устанавливается в отношении осуществления торговой деятельности на объектах осуществления торговли:

- торговля через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов (за исключением объектов стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, являющихся автозаправочными станциями);

- торговля через объекты нестационарной торговой сети;
- торговля через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы;

- торговля, осуществляемая путем отпуска товаров со склада.

Налоговый период: квартал.

Налоговые ставки: устанавливаются нормативно-правовыми актами муниципальных образований в рублях за квартал в расчете на объект осуществления торговли или на его площадь. При этом ставка сбора не может превышать расчетную сумму налога, подлежащую уплате в соответствующем муниципальном образовании в связи с применением патентной системы налогообложения на основании патента по соответствующему виду деятельности, выданного на три месяца.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: уплата сбора производится не позднее 25-го числа месяца, следующего за периодом обложения.

Принципы исчисления налога: сумма сбора определяется плательщиком самостоятельно для каждого объекта обложения сбором начиная с периода обложения, в котором возник объект обложения сбором, как произведение ставки сбора в отношении соответствующего вида предпринимательской деятельности и фактического значения физической характеристики соответствующего объекта осуществления торговли.

8.5. Специальные налоговые режимы

8.5.1. Система налогообложения

для сельскохозяйственных производителей.

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

Этот спецрежим устанавливается главой 26.1 Налогового кодекса РФ [5]. Региональным законодательством могут уменьшаться ставки налога.

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) (ЕСХН) – это специальный налоговый режим, который разработан и введен специально для производителей сельскохозяйственной продукции. В целях налогообложения к сельскохозяйственной продукции относятся:

- продукция растениеводства;
- сельского и лесного хозяйства;
- животноводства, в том числе полученная в результате выращивания и дорашивания рыб и других водных биологических ресурсов.

Налогоплательщики:

- организации;
- индивидуальные предприниматели, которые производят и перерабатывают собственную сельскохозяйственную продукцию, в том числе рыбохозяйственные организации.

При использовании ЕСХН организации освобождены от уплаты:

- налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств);
- налога на имущество организаций.

При использовании ЕСХН индивидуальные предприниматели освобождены от уплаты:

- налога на доходы физических лиц (в отношении доходов от предпринимательской деятельности);
- налога на имущество физических лиц (по имуществу, используемому в предпринимательской деятельности).

Переход на ЕСХН осуществляется добровольно на основании уведомления в налоговый орган. Если налогоплательщик уже осуществляет деятельность и применяет общий налоговый режим или упрощенную систему налогообложения, то перейти на ЕСХН он может только с начала следующего календарного года. Уведомление вновь зарегистрированными налогоплательщиками подается в течение 30 дней с даты постановки на учет. Налогоплательщики, уже осуществляющие деятельность, подают уведомление о перехо-

де на ЕСХН до 31 декабря года, предшествующего началу ведения деятельности на ЕСХН. Налогоплательщики, не подавшие в установленные сроки уведомление, не вправе применять ЕСХН.

Условия перехода на ЕСХН: доход от сельскохозяйственной деятельности в общем объеме выручки должен быть больше 70 %. Имеются также дополнительные условия для рыбохозяйственных организаций. Не имеют право применять ЕСХН налогоплательщики, занимающиеся производством подакцизных товаров, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, а также казенные, бюджетные и автономные учреждения.

Объект налогообложения: доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

Налоговая база: денежное выражение дохода, уменьшенное на величину произведенных расходов. Доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала года. Налоговую базу можно уменьшить на сумму убытка, полученного в предыдущие годы.

Налоговая ставка: 6 %.

Принципы исчисления налога: сумма ЕСХН исчисляется как произведение налоговой ставки и налоговой базы.

Налоговый период: год. Декларация подается не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. В случае прекращения предпринимательской деятельности в качестве сельскохозяйственного товаропроизводителя декларация представляется не позднее 25-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором согласно уведомлению, представленному налогоплательщиком в налоговый орган, такая деятельность им прекращена.

Отчетный период: полугодие.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: предусмотрен авансовый платеж не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода. По итогам отчетного периода уплачивается налог до 31 марта года, следующего за отчетным. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет налога по итогам года.

8.5.2. Упрощенная система налогообложения

Упрощенная система налогообложения регулируется главой 26.2 Налогового кодекса РФ [5], отдельные элементы спецрежима регу-

лируются регионом (в Свердловской области – Законом Свердловской области от 15 июня 2009 г. № 31-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области дифференцированных налоговых ставок при применении упрощенной системы налогообложения в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов» [11]).

Упрощенная система налогообложения (УСН) – один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:

- численность сотрудников не более 100 человек;
 - получаемый в течение года доход не более 150 млн руб.;
 - остаточная стоимость основных средств не более 100 млн руб.
- Существуют также отдельные условия для предприятий:
- доля участия в УСН других организаций не может превышать 25 %;
 - запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы и (или) представительства;
 - организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 112,5 млн руб.

При использовании УСН организации освобождаются от уплаты:

- налога на прибыль организаций, за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств;
- налога на имущество организаций, однако с 1 января 2015 г. для организаций, применяющих УСН, устанавливается обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость;
- налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможене, а также при выполнении договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

При использовании УСН индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты:

- налога на доходы физических лиц в отношении доходов от предпринимательской деятельности;
- налога на имущество физических лиц, по имуществу, используемому в предпринимательской деятельности, однако с 1 января 2015 г. для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, установлена обязанность уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимости, которые включены в перечень, определяемый в соответствии с п. 7 ст. 378.2 НК РФ;
- налога на добавленную стоимость, за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможене, а также при выполнении договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

Переход на УСН осуществляется добровольно с условием подачи уведомления в налоговый орган:

- Переход на УСН одновременно с регистрацией налогоплательщика. В этом случае уведомление может быть подано вместе с пакетом документов на регистрацию или в течение 30 дней.
- Переход на УСН с иных режимов налогообложения. В этом случае переход возможен только со следующего календарного года. Уведомление необходимо подать не позднее 31 декабря предыдущего года.

Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не вправе до окончания налогового периода перейти на иной режим налогообложения.

Объект налогообложения – по выбору налогоплательщика:

- доходы;
- доходы за вычетом расходов.

Сменить объект налогообложения возможно только со следующего года, письменно уведомив об этом налоговый орган до 31 декабря.

Налоговая база:

- Налоговой базой при УСН с объектом «доходы» является денежное выражение всех доходов предпринимателя.

- На УСН с объектом «доходы минус расходы» базой является разница доходов и расходов. Чем больше расходов, тем меньше будет размер базы и, соответственно, суммы налога. Однако уменьшение налоговой базы по УСН с объектом «доходы минус расходы» возможно не на все расходы, а лишь на те, что перечислены в ст. 346.16 НК РФ.

Налоговые ставки:

- 6 % для объекта налогообложения «доходы». Какое-либо снижение этой ставки не предусматривается. Исчисленную сумму налога можно уменьшить на сумму страховых взносов, уплаченных в течение квартала (для ИП без работников – на всю сумму уплаченных страховых взносов, без ограничения. Для организаций и ИП, имеющих работников, – на сумму не более 50 % от суммы исчисленного налога);

- 15 % для объекта налогообложения «доходы минус расходы». При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 %. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков либо устанавливаться для определенных категорий (в Свердловской области действуют ставки 0 %, 5 % и 7 %).

Доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала года. Для налогоплательщиков, выбравших объект «доходы минус расходы», действует правило **м и н и м а л ь н о г о н а л о г а**: если за налоговый период сумма исчисленного в общем порядке налога меньше суммы исчисленного минимального налога, то уплачивается минимальный налог в размере 1 % от фактически полученного дохода.

Налоговый период: год.

Отчетный период: квартал, полугодие, 9 месяцев. Организации представляют налоговую декларацию не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Индивидуальные предприниматели – не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет: предусмотрены авансовые платежи в срок не позднее 25 календарных дней со дня

окончания отчетного периода. Уплаченные авансовые платежи засчитываются в счет налога по итогам года. По итогам года организации уплачивают налог не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Индивидуальные предприниматели – не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

8.5.3. Патентная система налогообложения

Патентная система налогообложения (ПСН) устанавливается главой 26.5 Налогового кодекса РФ [5], вводится в действие законами субъектов Российской Федерации (в Свердловской области – Закон Свердловской области от 21 ноября 2012 г. № 87-ОЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области и установлении налоговой ставки при ее применении для отдельных категорий налогоплательщиков» [12]) и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации. Налогоплательщиками признаются **только индивидуальные предприниматели**, перешедшие на патентную систему налогообложения. Переход на патентную систему налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется добровольно. Величина налога **не зависит** от размера фактически полученного индивидуальным предпринимателем дохода и определяется исходя из суммы установленного по каждому виду деятельности потенциально возможного к получению годового дохода.

Для применения патентной системы необходимо выполнение определенных условий:

- средняя численность наемных работников по всем видам предпринимательской деятельности, осуществляемым индивидуальным предпринимателем, не превышает 15 человек;
- патентная система налогообложения не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом.

При использовании ПСН индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты:

- Налога на доходы физических лиц, в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

- Налога на имущество физических лиц, в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения.

- НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения, при ввозе товаров на территорию Российской Федерации, при осуществлении операций, облагаемых в соответствии с договором простого товарищества.

Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых возможно применение патентной системы налогообложения, перечислены в законе о применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения того субъекта Российской Федерации, в котором будет осуществляться предпринимательская деятельность.

Допускается совмещение патентной системы и иных режимов налогообложения.

Патентная система налогообложения возможна при наличии патента на осуществление одного из видов предпринимательской деятельности, который действует на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, который указан в патенте. При ведении индивидуальным предпринимателем нескольких видов предпринимательской деятельности патент необходимо приобретать на каждый из видов деятельности отдельно.

Срок действия патента: от 1 до 12 месяцев включительно, в пределах календарного года. Для получения патента необходимо

не позднее чем за 10 дней до начала применения патентной системы налогообложения подать соответствующее заявление. Индивидуальный предприниматель, утративший право на применение патентной системы налогообложения или прекративший предпринимательскую деятельность, в отношении которой применялась патентная система налогообложения, до истечения срока действия патента, вправе вновь перейти на патентную систему налогообложения по этому же виду предпринимательской деятельности не ранее чем со следующего календарного года. В течение пяти дней со дня получения заявления на получение патента налоговый орган обязан выдать индивидуальному предпринимателю патент или уведомить его об отказе в выдаче патента.

Основания для отказа в выдаче патента:

- несоответствие в заявлении на получение патента вида предпринимательской деятельности перечню видов предпринимательской деятельности, в отношении которых на территории субъекта Российской Федерации введена патентная система налогообложения;
- указание срока действия патента, не соответствующего НК РФ;
- нарушение условия перехода на патентную систему налогообложения, установленного НК РФ;
- наличие недоимки по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения.

Налоговый период: календарный год. Если патент выдан на срок менее календарного года, налоговым периодом признается срок, на который выдан патент.

Налоговая база: денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации.

Налоговая ставка: 6 %.

Порядок исчисления налога: произведение налоговой базы и налоговой ставки.

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет:

- срок действия патента меньше 6 месяцев – в размере полной суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента;
- срок действия патента от 6 до 12 месяцев – в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее 90 календарных дней после начала действия патента; в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.

Утрата права на применение патентной системы:

- если с начала календарного года доходы налогоплательщика от реализации по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения, превысили 150 млн руб.;
- если в течение налогового периода средняя численность наемных работников по всем видам предпринимательской деятельности превысила 15 человек;
- если налогоплательщиком не был уплачен налог в установленные сроки.

Налогоплательщики в целях налогового учета обязаны вести учет доходов от реализации в книге учета доходов индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения. Книга учета доходов ведется отдельно по каждому полученному патенту. Представление налоговой декларации Налоговым кодексом не предусмотрено.

8.6. Страховые взносы

Правила уплаты страховых взносов установлены главой 34 Налогового кодекса РФ [5]. Страховые взносы платятся в Социальный фонд Российской Федерации:

- на обязательное пенсионное страхование (ОПС);

- на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование.

Страховые взносы, которые уплачивают работодатели за своих работников и самозанятые граждане, – это основа пенсионного, социального и медицинского страхования в РФ.

Федеральная налоговая служба является администратором страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование, взносов на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Плательщиками страховых взносов являются:

- лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:
 - организации;
 - индивидуальные предприниматели;
 - физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;
- самозанятое население: индивидуальные предприниматели, адвокаты, арбитражные управляющие, нотариусы, занимающиеся частной практикой, не производящие выплаты и другие вознаграждения физическим лицам.

Если плательщик относится к нескольким категориям, он уплачивает страховые взносы по каждому основанию.

Порядок уплаты страховых взносов: 15-е число каждого месяца – последний день уплаты страховых взносов за предыдущий месяц. Уплачивать необходимо ежемесячно. Если последний день срока приходится на выходной или нерабочий праздничный день, то днем окончания срока считается ближайший следующий за ним рабочий день. Начисленные, но неуплаченные в срок страховые взносы признаются недоимкой и подлежат взысканию.

База для начисления страховых взносов определяется отдельно в отношении каждого работника с начала расчетного периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом.

Уплачивать страховые взносы по каждому виду страхования необходимо отдельными расчетными документами, которые направляются в банк с указанием соответствующих счетов Федерального казначейства и кодов бюджетной классификации. При отсутствии банка плательщики страховых взносов – физические лица могут уплачивать страховые взносы бесплатно через кассу местной администрации либо через организацию федеральной почтовой связи.

Ставки страховых взносов в фонды в 2022 г. указаны в табл. 3 и 4.

Т а б л и ц а 3

**Ставки страховых взносов для работодателей
(за исключением льготных категорий, на 2023 г.)**

База для начисления страховых взносов, руб.	Тариф страхового взноса, %
В пределах 1 917 000 на одного сотрудника	30
Свыше 1 917 000 на одного сотрудника	15,1

Т а б л и ц а 4

**Ставки страховых тарифов
для индивидуальных предпринимателей
(на 2023 г.)**

Вид взноса	Сумма, руб.
Фиксированные взносы на ОПС, ОМС, если доход ИП за год не превышает 300 тыс. руб.	45 842
Взносы на ОПС, если доход ИП за год превышает 300 тыс. руб.	45 842 + 1 % от суммы превышения, но не более 257 061

8.7. Выбор оптимальной системы налогообложения

Для обоснования выбора оптимальной системы налогообложения бизнесмену необходимо определиться и с организационно-правовой формой ведения бизнеса, так как от этого зависят и налоги, которые необходимо будет рассчитывать и уплачивать в бюджет. Схема налогов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей представлена в табл. 5 и 6 соответственно.

Т а б л и ц а 5

Схема налогов для юридических лиц

Виды налогов	Обычная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения		Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (ЕСХН)
		С налоговой базой «Доходы»	С налоговой базой «Доходы за вычетом расходов»	
Налоги с выручки	Налог на добавленную стоимость	Налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (доходы)	Налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (доходы за вычетом расходов)	Единый сельскохозяйственный налог
Налоги на доход	Налог на прибыль			Налог на добавленную стоимость
Налоги для владельцев имущества	Налог на имущество организаций			
Налоги для работодателей	Страховые взносы за сотрудников			
Налоги, уплачиваемые в качестве налогового агента	Налог на доходы физических лиц, удерживаемый и уплачиваемый за работников			

Виды налогов	Обычная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения		Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (ЕСХН)
		С налоговой базой «Доходы»	С налоговой базой «Доходы за вычетом расходов»	
Налоги и сборы, уплачиваемые в случае, если есть налоговая база по данному налогу	Акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина, налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, налог на игорный бизнес, транспортный налог, земельный налог, торговый сбор. Следует иметь в виду, что существуют ограничения по использованию спецрежимов для некоторых видов деятельности, а также ограничения по величине выручки, количеству сотрудников, количеству имущества и составу учредителей юридического лица			

Т а б л и ц а 6

Схема налогов для индивидуальных предпринимателей

Виды налогов	Обычная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения		Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (ЕСХН)	Патентная система налогообложения
		С налоговой базой «Доходы»	С налоговой базой «Доходы за вычетом расходов»		
Налоги с выручки	Налог на добавленную стоимость	Налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (доходы)	Налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения (доходы)	Налог на добавленную стоимость	Патент
Налоги на доход	Налог на доходы физических лиц			Единый сельскохозяйственный налог	

Окончание табл. 6

Виды налогов	Обычная система налогообложения	Упрощенная система налогообложения		Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей (ЕСХН)	Патентная система налогообложения
		С налоговой базой «Доходы»	С налоговой базой «Доходы за вычетом расходов»		
Налоги для владельцев имущества	Налог на имущество организаций		за вычетом расходов)		
Страховые взносы за себя	Взносы в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования исходя из стоимости страхового года				
Налоги для работодателей	Страховые взносы за сотрудников				
Налоги, уплачиваемые в качестве налогового агента	Налог на доходы физических лиц, удерживаемый и уплачиваемый за работников				
Налоги и сборы, уплачиваемые в случае, если есть налоговая база по данному налогу	Акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина, налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья, налог на игорный бизнес, транспортный налог, земельный налог, торговый сбор. Следует иметь в виду, что существуют ограничения по использованию спецрежимов для некоторых видов деятельности, а также ограничения по величине выручки, количеству сотрудников, количеству имущества индивидуального предпринимателя				

Определившись с видом деятельности, запланировав величину выручки, затрат, количество сотрудников будущего бизнес-проекта, можно рассчитать все возможные варианты налогообложения и выбрать оптимальный по величине налоговой нагрузки и удобству использования вариант.

8.8. Особый статус самозанятого

При выборе оптимальной системы налогообложения следует также рассмотреть возможность работы с использованием особого спецрежима для граждан, осуществляющих профессиональную деятельность и получающих от нее доход, но не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей [13]. Это такие виды деятельности, как фотографы, няни, сиделки, репетиторы, программисты и другие фрилансеры. При ведении такого рода деятельности постановка на налоговый учет необходима для избежания штрафных санкций за ведение незаконной, т. е. незарегистрированной предпринимательской деятельности. Наказанием при выявлении такого рода нарушений может быть штраф до 300 тыс. руб. либо арест на 6 месяцев.

Зарегистрироваться в статусе самозанятого может гражданин, который предоставляет услуги или занимается продажей товаров собственного производства (не торговля). Перейти в этот налоговый статус также могут индивидуальные предприниматели.

Сумма доходов в течение календарного года для самозанятых не может превышать 2,4 млн руб.

Для регистрации в качестве самозанятого достаточно через сервис «Мой налог» (lknpd.nalog.ru) на сайте Федеральной налоговой службы подать заявление. Либо еще проще – через приложение «Мой налог» на смартфоне. Преимуществом работы с приложением «Мой налог» является максимальное упрощение взаимоотношений с налоговой службой. Программа формирует электронные чеки, подсчитывает доход, автоматически рассчитывает сумму налоговых отчислений и отправляет отчеты.

Главным достоинством этого спецрежима является уплата всего одного налога, который рассчитывается в зависимости от суммы дохода и типа деятельности гражданина. Причем действуют две налоговые ставки:

- 4 % – для лиц, предоставляющих услуги или реализующих продукцию собственного производства физическим лицам;

- 6 % – для лиц, предоставляющих услуги и реализующих продукцию индивидуальным предпринимателям или организациям (юридическим лицам).

При этом, если самозанятый сотрудничает и с физическими, и с юридическими лицами, размер налога рассчитывается с учетом доходов с каждой стороны. Таким образом, часть доходов облагается по ставке 4 %, а часть по ставке 6 %.

При выборе данного режима налогообложения гражданин не уплачивает страховые взносы, но впоследствии это может привести к тому, что ему будут выплачивать только минимальную социальную пенсию. Поэтому самозанятый по своему желанию может добровольно, подав заявление в Пенсионный фонд, уплачивать страховые взносы.

Вопросы и задания

1. В чем разница между федеральными, региональными и местными налогами?

2. Какие налоги уплачивает индивидуальный предприниматель, находящийся на обычной системе налогообложения?

3. Какие налоги уплачивает предприятие, выбравшее обычную систему налогообложения?

4. В чем особенности использования упрощенной системы налогообложения?

5. Какие особенности есть в использовании статуса самозанятого?

9. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматриваются значение бухгалтерского учета в деятельности бизнесмена, требования к организации и ведению бухгалтерского учета, даются ссылки на нормативные документы, регулирующие бухгалтерский учет в Российской Федерации.

Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных законом о бухгалтерском учете, в соответствии с требованиями, установленными данным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно Федеральному закону от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [14], бухгалтерский учет обязаны вести все экономические субъекты в Российской Федерации. Исключением являются только индивидуальные предприниматели или структурные подразделения иностранных компаний, ведущие учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в соответствии с законодательством Российской Федерации или законодательством иностранного государства. Бухгалтерский учет ведется непрерывно с даты государственной регистрации до даты прекращения деятельности в результате реорганизации или ликвидации.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет *руководитель организации*.

Руководитель организации может в зависимости от объема учетной работы:

- учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- ввести в штат должность бухгалтера;

- передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

- вести бухгалтерский учет лично.

Министерство финансов Российской Федерации на основании Федерального закона «О бухгалтерском учете» [14] разрабатывает и утверждает положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, другие нормативные правовые акты и методические указания по бухгалтерскому учету, формирующие систему нормативного регулирования бухгалтерского учета и обязательные к исполнению организациями на территории Российской Федерации, в том числе при осуществлении деятельности за пределами Российской Федерации. В настоящее время в Российской Федерации действуют Федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ) и Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) (табл. 7 и 8).

Т а б л и ц а 7

**Федеральные стандарты бухгалтерского учета
в Российской Федерации**

Номер ФСБУ	Название	Начало применения	Документ, утвердивший ФСБУ
ФСБУ 27/2021	Документы и документооборот в бухгалтерском учете	С 01.01.2022 г, можно ранее	Приказ Минфина России от 16.04.2021 г. № 62н [15]
ФСБУ 6/2020	Основные средства	С отчетности за 2022 г., можно ранее	Приказ Минфина России от 17.09.2020 г. № 204н [16]
ФСБУ 26/2020	Капитальные вложения	С отчетности за 2022 г., можно ранее	Приказ Минфина России от 17.09.2020 г. № 204н [16]
ФСБУ 5/2019	Запасы	С отчетности за 2021 г., можно ранее	Приказ Минфина России от 15.11.2019 г. № 180н [17]

Номер ФСБУ	Название	Начало применения	Документ, утвердивший ФСБУ
ФСБУ 25/2018	Бухгалтерский учет аренды	С отчетности за 2022 г., можно ранее	Приказ Минфина России от 16.10.2018 г. № 208н [18]
ФСБУ 14/2022	Нематериальные активы	С отчетности за 2024 г., можно ранее	Приказ Минфина России от 30.05.2022 г. № 86н [19]

Положения по бухгалтерскому учету, утвержденные Министерством финансов Российской Федерации в период с 01.10.1998 г. до дня вступления в силу Закона № 402-ФЗ [14], признаются федеральными стандартами бухгалтерского учета.

Т а б л и ц а 8

**Положения по бухгалтерскому учету
в Российской Федерации**

Номер ПБУ	Название	Документ, утвердивший ПБУ
ПБУ 1/2008	Учетная политика организации	Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н [20]
ПБУ 2/2008	Учет договоров строительного подряда	Приказ Минфина России от 24.10.2008 г. № 116н [21]
ПБУ 3/2006	Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте	Приказ Минфина России от 27.11.2006 г. № 154н [22]
ПБУ 4/99	Бухгалтерская отчетность организации	Приказ Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н [23]
ПБУ 7/98	События после отчетной даты	Приказ Минфина России от 25.11.1998 г. № 56н [24]
ПБУ 8/2010	Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы	Приказ Минфина России от 13.12.2010 г. № 167н [25]

Продолжение табл. 8

Номер ПБУ	Название	Документ, утвердивший ПБУ
ПБУ 9/99	Доходы организации	Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н [26]
ПБУ 10/99	Расходы организации	Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н [27]
ПБУ 11/2008	Информация о связанных сторонах	Приказ Минфина России от 29.04.2008 г. № 48н [28]
ПБУ 12/2010	Информация по сегментам	Приказ Минфина России от 08.11.2010 г. № 143н [29]
ПБУ 13/2000	Учет государственной помощи	Приказ Минфина России от 16.10.2000 г. № 92н [30]
ПБУ 15/2008	Учет расходов по займам и кредитам	Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 107н [31]
ПБУ 16/02	Информация по прекращаемой деятельности	Приказ Минфина России от 02.07.2002 г. № 66н [32]
ПБУ 17/02	Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	Приказ Минфина России от 19.11.2002 г. № 115н [33]
ПБУ 18/02	Учет расчетов по налогу на прибыль организаций	Приказ Минфина России от 19.11.2002 г. № 114н [34]
ПБУ 19/02	Учет финансовых вложений	Приказ Минфина России от 10.12.2002 г. № 126н [35]
ПБУ 20/03	Информация об участии в совместной деятельности	Приказ Минфина России от 24.11.2003 г. № 105н [36]
ПБУ 21/2008	Изменение оценочных значений	Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н [20]
ПБУ 22/2010	Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности	Приказ Минфина России от 28.06.2010 г. № 63н [37]

Номер ПБУ	Название	Документ, утвердивший ПБУ
ПБУ 23/2011	Отчет о движении денежных средств	Приказ Минфина России от 02.02.2011 г. № 11н [38]
ПБУ 24/2011	Учет затрат на освоение природных ресурсов	Приказ Минфина России от 06.10.2011 г. № 125н [39]

Также Министерство финансов Российской Федерации ввело в действие Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [40]. Эти нормативные документы обязательны для исполнения всеми организациями Российской Федерации.

Организация для осуществления постановки бухгалтерского учета, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, нормативными актами Министерства финансов Российской Федерации и органов, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, самостоятельно формирует свою учетную политику, исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности.

Учетная политика – это локальный нормативный акт, в котором отражается совокупность способов ведения бухгалтерского учета, избранных организацией в качестве соответствующих условиям хозяйствования. Учетная политика является основным документом, который определяет способы ведения бухгалтерского учета, используемые при отражении хозяйственных операций (первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущая группировка и итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности). Она является элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации и формируется согласно действующим нормативным документам в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Учетной политикой определяются не только организация и методология бухгалтерского учета, но и утверждаются мероприятия по оптимизации хозяйственной

деятельности. Учетная политика организации формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации возложено ведение бухгалтерского учета организации, и утверждается руководителем организации. При этом утверждаются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

- формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

- способы оценки активов и обязательств;

- правила документооборота и технология обработки учетной информации;

- порядок контроля за хозяйственными операциями;

- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

При формировании учетной политики предполагается, что:

- активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности);

- организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности);

- принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение последовательности применения учетной политики);

- факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независи-

мо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Учетная политика организации должна обеспечивать:

- полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (требование полноты);
- своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);
- большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);
- отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);
- тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);
- рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины организации (требование рациональности).

При формировании учетной политики организации по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации и (или) нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также международных стандартов финансовой отчетности. При этом иные положения по бухгалтерскому учету применяются для разработки соответствующего способа в части аналогичных или связанных фактов хозяйственной деятельности,

определений, условий признания и порядка оценки активов, обязательств, доходов и расходов.

Принятая организацией учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т. п.) организации. Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с первого января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа.

Объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются:

- *факты хозяйственной жизни* – сделки, события, операции, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств;

- *активы* – хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем, т. е. обладают потенциальной возможностью прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию;

- *обязательства* – заемный капитал;

- *источники финансирования его деятельности* – собственный капитал;

- *доходы* – увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации;

- *расходы* – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящие к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества);

- *иные объекты* в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении;
- обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразности, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Метод бухгалтерского учета – совокупность способов и приемов, при помощи которых в организации ведется учет информации о всех фактах хозяйственной жизни. Основными его элементами являются:

- документирование;
- оценка;
- система бухгалтерских счетов;
- двойная запись;
- инвентаризация;
- калькулирование;
- составление бухгалтерской отчетности.

Документирование – это непрерывное и сплошное фиксирование каждого факта хозяйственной жизни. Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом. Обязательными реквизитами первичного учетного документа являются:

- наименование документа;
- дата составления документа;
- наименование экономического субъекта, составившего документ;
- содержание факта хозяйственной жизни;
- величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;

- наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;

- подписи лиц, предусмотренных предыдущим пунктом, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Первичный учетный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным, то непосредственно после его окончания. Формы первичных учетных документов утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью. В первичном учетном документе допускаются исправления, если иное не установлено федеральными законами или нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета. Исправление в первичном учетном документе должно содержать дату исправления, а также подписи лиц, составивших документ, в котором произведено исправление, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Оценка – денежное измерение объектов бухгалтерского учета. Объекты бухгалтерского учета подлежат денежному измерению. Денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте Российской Федерации.

Система бухгалтерских счетов – схема регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности (активов, обязательств, финансовых, хозяйственных операций и др.) в бухгалтерском учете. План счетов утвержден Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н [41]. В нем приведены наименования и номера синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (счетов второго порядка), установлены

единые подходы к отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета, приведена краткая характеристика синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов: раскрыты их структура и назначение, экономическое содержание обобщаемых на них фактов хозяйственной деятельности, порядок отражения наиболее распространенных фактов.

Двойная запись – способ ведения бухгалтерского учета, при котором каждое изменение состояния средств организации отражается, по крайней мере, на двух бухгалтерских счетах, обеспечивая общий баланс. Увеличение активов отражается в дебете счетов, увеличение пассивов – в их кредите. Действует закон сохранения: сумма дебетов всех счетов всегда равна сумме их кредитов.

Инвентаризация – проверка наличия имущества организации и состояния ее финансовых обязательств на определенную дату путем сличения фактических данных с данными бухгалтерского учета. Это основной способ контроля сохранности имущественных ценностей и средств. Инвентаризации подлежат все активы и обязательства организации. При инвентаризации выявляется фактическое наличие соответствующих объектов, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета.

Калькулирование – способ определения себестоимости продукции или услуги, а также себестоимости производственных ресурсов. Он заключается в подсчете общей суммы затрат, относящейся к калькулируемому объекту.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Экономический субъект составляет годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется за отчетный год. Промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется за отчетный период менее отчетного года. В отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности не может быть установлен режим коммерческой

тайны. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. В настоящий момент бухгалтерская (финансовая) отчетность всех работающих в Российской Федерации предприятий любой организационно-правовой формы доступна на специальном сервисе Федеральной налоговой службы «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности» (<https://bo.nalog.ru/>).

Бухгалтерский баланс не отражает движения средств и фактов осуществления конкретных хозяйственных операций, но показывает финансовое состояние организации в определенный момент времени. Сущность баланса состоит в том, что данные о стоимости имущества организации на интересующую дату группируются определенным образом, позволяющим провести финансовый анализ и получить прогнозы на будущее. Бухгалтерский баланс состоит из двух частей – актива и пассива. Эти части равны между собой. В активе отражается информация о имуществе организации, а в пассиве – об источниках формирования этого имущества.

Актив состоит из двух разделов:

- Раздел I «Внеоборотные активы». В этом разделе представлены наименее ликвидные активы организации, используемые организацией в течение длительного времени. Он включает в себя информацию о нематериальных активах, основных средствах, в том числе, о незавершенных капитальных вложениях, долгосрочных финансовых вложениях, доходных вложениях в материальные ценности, отложенных налоговых активах, прочих внеоборотных активах.

- Раздел II «Оборотные активы». В этом разделе представлены отдельные виды оборотных активов, находящихся у организации на правах собственности. Он включает в себя группу статей «Запасы», а также следующие статьи: «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», «Дебиторская задолженность», «Краткосрочные финансовые вложения», «Денежные средства» и «Прочие оборотные активы».

Пассив состоит из трех разделов:

- Раздел III «Капитал и резервы» показывает стоимость собственного капитала организации. Он включает следующие статьи: «Уставный капитал», «Собственные акции, выкупленные у акционеров», «Добавочный капитал», «Резервный капитал», «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

- Раздел IV «Долгосрочные обязательства» показывает привлеченные организацией средства, используемые для расширения деятельности организации. Он включает следующие статьи: «Займы и кредиты», «Отложенные налоговые обязательства», «Прочие долгосрочные обязательства».

- Раздел V «Краткосрочные обязательства» содержит информацию об обязательствах организации по видам сроков погашения менее одного года. Он включает следующие статьи: «Займы и кредиты», «Кредиторская задолженность», «Доходы будущих периодов», «Резервы предстоящих расходов», «Прочие краткосрочные обязательства».

Вопросы и задания

1. Какие предприятия обязаны вести бухгалтерский учет?
2. Кто отвечает за организацию бухгалтерского учета на предприятии?
3. Перечислите основные методы бухгалтерского учета.
4. Что такое учетная политика организации?
5. Какие нормативно-правовые документы регулируют правила ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации?

СПИСОК БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК

1. Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 29.03.2022).

2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_8743/ (дата обращения: 29.03.2022).

3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_17819/ (дата обращения: 29.03.2022).

4. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 29.03.2022).

5. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 29.03.2022).

6. Закон Свердловской области от 29 ноября 2002 г. № 43-ОЗ «Об установлении и введении в действие транспортного налога» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?base=RLAW071&dst=100001&n=13753&req=doc#XN4ocBT0yX5Er4H11> (дата обращения: 29.03.2022).

7. Закон Свердловской области от 27 ноября 2003 г. № 36-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области налога на игорный бизнес» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=5EBE78CC88777B81A256773043DC9C9E&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=214044#CnGpcBT0rg3Aeixu> (дата обращения: 29.03.2022).

8. Закон Свердловской области от 27 ноября 2003 г. № 35-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области налога на имущество орга-

низаций» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=F93AA3766524961CD3851E3C436CC58F&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=332073#a80qcBTYhVJNtjKN1> (дата обращения: 29.03.2022).

9. Решение Екатеринбургской городской Думы от 22 ноября 2005 г. № 14/3 «Об установлении и введении в действие земельного налога на территории муниципального образования “город Екатеринбург”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=69F35A9327D1307A51C049759BFE30BF&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=281213#TZqrcBTfinHtGKcD6> (дата обращения: 29.03.2022).

10. Решение Екатеринбургской городской Думы от 25 ноября 2014 г. № 32/24 «Об установлении и введении в действие на территории муниципального образования “город Екатеринбург” налога на имущество физических лиц» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=D13160B12F1BBF65AA4F7C10208B55D0&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=291060#GHmscBT8EKsAzZM41> (дата обращения: 29.03.2022).

11. Закон Свердловской области от 15 июня 2009 г. № 31-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области дифференцированных налоговых ставок при применении упрощенной системы налогообложения в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=465196D70A75E67665E03BBF4E2FDD92&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=327101#rdDucBTs1nd48GKy> (дата обращения: 29.03.2022).

12. Закон Свердловской области от 21 ноября 2012 г. № 87-ОЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области и установлении налоговой ставки при ее применении для отдельных категорий налогоплательщиков» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&ts=EkBpcBTWSnz9EHGo&cacheid=017DEE427C1400C55FE081863B0E7537&mode=splus&rnd=qLZzpw&base=RLAW071&n=327102#dWtucBTkwwyXjKfp> (дата обращения: 29.03.2022).

13. Федеральный закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения: 29.03.2022).

14. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_122855/ (дата обращения: 29.03.2022).

15. Приказ Минфина России от 16 апреля 2021 г. № 62н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 27/2021 “Документы и документооборот в бухгалтерском учете”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_386440/ (дата обращения: 29.03.2022).

16. Приказ Минфина России от 17 сентября 2020 г. № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 “Основные средства” и ФСБУ 26/2020 “Капитальные вложения”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_365338/ (дата обращения: 29.03.2022).

17. Приказ Минфина России от 15 ноября 2019 г. № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 “Запасы”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/ (дата обращения: 29.03.2022).

18. Приказ Минфина России от 16 октября 2018 г. № 208н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 “Бухгалтерский учет аренды”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314504/ (дата обращения: 29.03.2022).

19. Приказ Минфина России от 30 мая 2022 г. № 86н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 “Нематериальные активы”» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_420322/ (дата обращения: 15.07.2022).

20. Приказ Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения: 29.03.2022).

21. Приказ Минфина России от 24 октября 2008 г. № 116н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет договоров строительного подряда” (ПБУ 2/2008)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82067/ (дата обращения: 29.03.2022).

22. Приказ Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте” (ПБУ 3/2006)» // Кон-

сультантПлюс : сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_65496/ (дата обращения: 29.03.2022).

23. Приказ Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” (ПБУ 4/99)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения: 29.03.2022).

24. Приказ Минфина России от 25 ноября 1998 г. № 56н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “События после отчетной даты” (ПБУ 7/98)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_21508/ (дата обращения: 29.03.2022).

25. Приказ Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы” (ПБУ 8/2010)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10328/ (дата обращения: 29.03.2022).

26. Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/ (дата обращения: 29.03.2022).

27. Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения: 29.03.2022).

28. Приказ Минфина России от 29 апреля 2008 г. № 48н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Информация о связанных сторонах” (ПБУ 11/2008)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77344/ (дата обращения: 29.03.2022).

29. Приказ Минфина России от 8 ноября 2010 г. № 143н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Информация по сегментам” (ПБУ 12/2010)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107913/ (дата обращения: 29.03.2022).

30. Приказ Минфина России от 16 октября 2000 г. № 92н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет государственной помощи” ПБУ 13/2000» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29296/ (дата обращения: 29.03.2022).

31. Приказ Минфина России от 6 октября 2008 г. № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет расходов по займам и кредитам” (ПБУ 15/2008)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77344/

www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81165/ (дата обращения: 29.03.2022).

32. Приказ Минфина России от 2 июля 2002 г. № 66н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Информация по прекращаемой деятельности” ПБУ 16/02» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38102/ (дата обращения: 29.03.2022).

33. Приказ Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 115н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы” ПБУ 17/02» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39968/ (дата обращения: 29.03.2022).

34. Приказ Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет расчетов по налогу на прибыль организаций” ПБУ 18/02» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313/ (дата обращения: 29.03.2022).

35. Приказ Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет финансовых вложений” ПБУ 19/02» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40251/ (дата обращения: 29.03.2022).

36. Приказ Минфина России от 24 ноября 2003 г. № 105н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Информация об участии в совместной деятельности” ПБУ 20/03» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46166/ (дата обращения: 29.03.2022).

37. Приказ Минфина России от 28 июня 2010 г. № 63н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности” (ПБУ 22/2010)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103309/ (дата обращения: 29.03.2022).

38. Приказ Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Отчет о движении денежных средств” (ПБУ 23/2011)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112417/ (дата обращения: 29.03.2022).

39. Приказ Минфина России от 6 октября 2011 г. № 125н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет затрат на освоение природных ресурсов” (ПБУ 24/2011)» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051/ (дата обращения: 29.03.2022).

40. Приказ Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // КонсультантПлюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения: 29.03.2022).

41. Приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // Консультант Плюс : [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 29.03.2022).

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ, РЕКОМЕНДУЕМЫЕ К ИЗУЧЕНИЮ

Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая» // КонсультантПлюс : [сайт]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 29.03.2022).

Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ «Трудовой кодекс Российской Федерации» // КонсультантПлюс : [сайт]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/ (дата обращения: 29.03.2022).

Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // КонсультантПлюс : [сайт]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_61763/ (дата обращения: 29.03.2022).

Алексеев С. В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности : учебное пособие / С. В. Алексеев. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 502 с. – ISBN 5-238-00634-9.

Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, И. В. Крюкова, П. Б. Люлин. – М. : Проспект, 2016. – 400 с. – ISBN 978-5-392-19550-3.

Власова М. Ф. Система интрапренерства в сфере строительства : монография / М. Ф. Власова, В. В. Козлов, А. М. Платонов. – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – 44 с.

Гончарова Н. В. Управление человеческими ресурсами организации в условиях современного рынка труда : учебное пособие / Н. В. Гончарова, Л. В. Дайнеко, Е. В. Зайцева. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2021. – 162 с. – ISBN 978-5-7996-3298-4.

Земцова Л. В. Страхование предпринимательских рисков: конспект лекций : учебное пособие / Л. В. Земцова. – Томск : ТУСУР, 2016. – 115 с.

Ковалев В. В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах : учебное пособие / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2018. – 333 с. – ISBN 978-5-392-25730-0.

Королева М. А. Контрактная система в сфере закупок : учебное пособие / М. А. Королева, Е. С. Кондюкова, Л. В. Дайнеко, М. Ф. Власова. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2020. – 164 с. – ISBN 978-5-7996-3026-3.

Королева М. А. Экономика строительного предприятия : учебное пособие / М. А. Королева, Е. С. Кондюкова, Л. В. Дайнеко, Н. М. Караваева. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2019. – 202 с. – ISBN 978-5-7996-2592-4.

Косов М. Е. Налогообложение предпринимательской деятельности: теория и практика : учебник / М. Е. Косов, Л. А. Крамаренко, Н. Д. Эриашвили. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 431 с. – ISBN 978-5-238-02212-3.

Леонова Л. Б. Оценка эффективности организационных и технических решений : учебное пособие / Л. Б. Леонова, Е. С. Кондюкова. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2021. – 180 с. – ISBN 978-5-7996-3325-7.

Нестеренко А. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / А. И. Нестеренко, Т. М. Кривошеева, М. В. Гаврилюк и др. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. – 294 с. – ISBN 978-5-394-01147-4.

Офман Е. М. Трудовое право : учебник для бакалавров : в 2 т. / Е. М. Офман, Э. Л. Лещина. – М. : Прометей, 2017. – 491 с. – ISBN 978-5-906879-43-1.

Платонов А. М. Производственный менеджмент в строительстве : учебник / А. М. Платонов и др. – Екатеринбург : УрФУ, 2016. – 700 с. – ISBN 978-5-321-02501-7.

Рогожин М. Ю. Деловые документы в примерах и образцах : сборник типовых документов / М. Ю. Рогожин. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. – 496 с. – ISBN 978-5-4475-1581-2.

Рубин Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник / Ю. Б. Рубин. – М. : Университет «Синергия», 2016. – 977 с. – ISBN 978-5-4257-0220-3.

Тактаров Г. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебное пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 257 с. – ISBN 978-5-279-03347-8.

Уколов А. И. Управление корпоративными рисками: инструменты хеджирования : учебник / А. И. Уколов, Т. Н. Гупалова. – М. : Директ-Медиа, 2017. – 554 с. – ISBN 978-5-4475-9318-6.

Шкурко В. Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебное пособие / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2016. – 172 с. – ISBN 978-5-7996-1803-2.

ПРИМЕР СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ОРГАНИЗАЦИИ НОВОГО БИЗНЕСА

Бизнес-идея: «Реализация кисломолочной продукции через фирменные автоматы»

Концепция бизнеса

Молоко и молочные продукты являются продуктами, готовыми к употреблению, не требуют затрат на приготовление или термическую обработку, богаты белком и другими полезными веществами, имеют относительно недорогую стоимость. В силу данных причин они традиционно занимают одно из ведущих мест в пищевом рационе молодежи. Всего мы планируем разместить семь автоматов по продаже молочных продуктов.

Для начала хотелось бы распространить нашу продукцию вблизи университетов, школ, детских садов, так как эти места являются скоплением огромного количества потенциальных потребителей:

- ул. Щербакова, 4, вблизи детского сада «Росинка»;
- ул. 8 Марта, 86б, рядом располагается школа № 93;
- ул. Московская, 194, вблизи детского сада «Умка»;
- ул. Белинского, 218/1, недалеко располагается МАОУ СОШ № 14, детский развлекательный центр «Орленок», детский сад № 497;
- ул. Хохрякова, 10, рядом со Свердловским мужским хоровым колледжем, Уральским музыкальным колледжем.

Студенты, школьники – как потребители – не готовы тратить свои средства на походы в рестораны, кафе и другие места общественного питания, именно поэтому они являются нашими основными потребителями, ведь молочная продукция стоит недорого и при этом очень питательна.

Возможно также размещение автоматов вблизи офисных центров:

- ул. Горького, 36, вблизи находятся Сбербанк, Сетелем Банк, бизнес-центр «Царский мост»;
- ул. Щорса, 29, недалеко располагаются Россельхозбанк, Банк реконструкции и развития, Совкомбанк, Росбанк, нотариальный центр.

Сотрудники офисов являются потребителями с весьма шатким и непостоянным расписанием. Нехватка времени на полноценный обед стала нормой. Мы готовы решить эту проблему. Молочная продукция будет полезна работникам, так как она снижает уровень кислотности желудка и помогает при некоторых разновидностях гастрита и язвы; устраняет изжогу; улучшает качество сна и повышает настроение, поскольку способствует выработке серотонина.

Для того чтобы привлечь внимание к нашим автоматам, необходимо разместить на них информацию о пользе молочной продукции. Автоматы оборудованы холодильной и морозильной камерами. Морозильная камера будет представлять из себя достаточно глубокую нишу, в которую входит около 100 единиц мороженого. Морозильная камера будет располагаться внизу автомата. В свою очередь, полочки нашего холодильника будут разделены на секции, в каждой из которых будет храниться специализированная продукция. В наших автоматах будут представлены следующие категории продукции:

- молочная продукция для вегетарианцев;
- детская молочная продукция;
- молочная продукция для взрослых;
- молочная продукция для спортсменов.

В общей сложности, холодильник будет вмещать 200 единиц различной молочной продукции. В качестве основных поставщиков продукции мы выбрали:

1. АО «Ирбитский молочный завод» – одно из крупнейших на Среднем Урале предприятий молочной промышленности, в состав которого входят четыре филиала. Близость завода позволит сократить затраты на перевозку.

2. Талицкий молочный завод, ежедневно доставляющий свою продукцию в г. Екатеринбург.

3. «Простоквашино», основная причина выбора – широкий ассортимент, сильно отличающийся от предыдущих двух поставщиков, более длительный срок хранения, известность бренда, которая достигается за счет повсеместной рекламы.

1. Выбор формы организации бизнеса с правовой точки зрения

В качестве формы организации мы выбрали – ООО. Причины, почему мы выбрали такую форму:

1. Мы собираемся открывать бизнес вчетвером. Общество с ограниченной ответственностью позволит нам выделить для каждого участника конкретную долю в бизнесе.

2. Степень риска каждого из участников ограничивается величиной вклада в уставный капитал, не возникает угрозы для личного имущества.

3. Так как мы собираемся установить много автоматов и стать по-настоящему крупной сетью, то нам придется нанимать сотрудников, и в очень больших количествах (больше 50 человек).

4. Регистрация ООО поможет привлечь больше инвестиций в проект, т. е. привлечение дополнительного финансирования будет происходить намного легче.

5. Учредители имеют все необходимые полномочия для создания такого органа управления, который бы соответствовал нашей идее.

2. Расчет необходимых ресурсов для открытия и ведения бизнеса

Для начала ведения вендингового бизнеса нам необходимо арендовать семь вендинговых автоматов, а также закупить молочную продукцию, чтобы наполнить их. Для окончательного расчета основных экономических затрат бизнеса нужны входные данные. В данном пункте мы рассчитываем стоимость аренды автоматов, стоимость электроэнергии, стоимость аренды мест под автоматы, обслуживание автоматов, а также стоимость аренды складского помещения для хранения закупленной молочной продукции.

Стоимость аренды одного холодильного автомата марки FoodBoxLift составляет 12 900 руб. Следовательно, ежемесячно нам необходимо 90 300 руб. На случай поломки одного из автоматов необходимо содержание складского помещения за 14 400 руб. в месяц, расположенного по адресу Верх-Исетский б-р, 13в, оборудованного холодильной камерой КХН-4.41 стоимостью 47 000 руб.

Месячное потребление электроэнергии холодильным автоматом в среднем составляет 150 кВтч при работе 10 часов в сутки. При нынешнем тарифе на электроэнергию, равном 4,28 руб./кВтч, ее месячная стоимость, рассчитанная на один автомат, составит 642 руб.

Первое разовое обслуживание каждого автомата стоит 2 000 руб. В первое разовое обслуживание будет входить: установка, запуск на месте (точке) установки (обучение, настройка цен и т. д.).

В зависимости от места установки стоимость аренды квадратного метра, а именно столько необходимо для установки автомата, варьируется следующим образом:

- ул. Щербакова, 4 – 850 руб./м²;
- ул. 8 Марта, 866 – 1 200 руб./м²;
- ул. Московская, 194 – 950 руб./м²;

- ул. Белинского, 218/1 – 1 000 руб./м²;
- ул. Хохрякова, 10 – 2 050 руб./м²;
- ул. Горького, 36 – 2 000 руб./м²;
- ул. Щорса, 29 – 2 400 руб./м².

Для того, чтобы создать ООО, необходимо внести минимальный уставный капитал в размере 10 тыс. руб. и оплатить государственную пошлину в размере 4 тыс. руб.

Мы собираемся рекламировать наш бизнес через платформы ВКонтакте, Одноклассники и контекстную рекламу в Интернете. Также мы собираемся рекламироваться через раздачу флаеров случайным прохожим. Затраты на рекламу на различных платформах и в Интернете не будут требовать привлечения дополнительных средств, так как один из учредителей обладает навыками SMM-маркетинга. Дизайн флаеров будет разработан также одним из учредителей предприятия, а затраты на распечатку 1 000 флаеров составят 3 тыс. руб.

Ежемесячно мы планируем закупать примерно по 2 000 единиц продукции для каждого автомата. Перечень продукции представлен в табл. П1.

Т а б л и ц а П1

Перечень приобретаемой продукции

Товар	Цена, руб.	Цена с учетом наценки, руб.	Количество единиц	Цена за <i>n</i> единиц по закупоч- ной цене, руб.	Цена за <i>n</i> единиц с учетом наценки, руб.
<i>Холодильная камера</i>					
Десертная сметана «Простоквашино», 350 г	65	85	90	5 850	7 650
Глазированный сырок «Простоквашино», 40 г	19	28	90	1 710	2 250
Продукт творожный зерненный «Простоквашино», 150 г	50	69	90	4 500	6 210

Продолжение табл. П1

Товар	Цена, руб.	Цена с учетом наценки, руб.	Количество единиц	Цена за 1 единицу по закупоч- ной цене, руб.	Цена за 1 единицу с учетом наценки, руб.
Коктейль молочный у/паст «Простоквашино», 210 г	28	39	90	2 520	3 510
Творог мягкий «Простоквашино», 130 г	35	47	90	3 150	4 230
Овсяный кисель «Здоровое меню»	40	63	90	3 600	5 670
Молоко растительное «Здоровое меню»	70	93	90	6 300	8 370
Овсяный йогурт «Здоровое меню»	40	63	90	3 600	5 670
Кефир, Ирбитский молочный завод, 500 г	36	49	90	3 240	4 410
Ряженка, Ирбитский молочный завод, 500 г	35	47	90	3 150	4 230
Творожная масса, Ирбитский молочный завод, 200 г	50	69	90	4 500	6 210
Питьевой йогурт, Ирбитский молочный завод, 500 г	39	52	90	3 510	4 680

Продолжение табл. П1

Товар	Цена, руб.	Цена с учетом наценки, руб.	Количество единиц	Цена за 1 единицу по закупоч- ной цене, руб.	Цена за 1 единицу с учетом наценки, руб.
Снежок, Ирбитский молочный завод, 500 г	35	47	90	3 150	4 230
Деревенский йогурт, Талицкий молочный завод, 350 г	37	50	90	3 330	4 500
Деревенский йогурт на сливках, Талицкий молочный завод, 130 г	35	47	90	3 150	4 230
Термостатный йогурт, Талицкий молочный завод, 125 г	35	47	90	3 150	4 230
Термостатная сметана, Талицкий молочный завод, 180 г	38	58	90	3 420	5 220
Сливки питьевые, Талицкий молочный завод, 350 г	41	60	90	3 690	5 400
Деревенский творог, Талицкий молочный завод, 250 г	52	75	90	4 680	6 750

О к о н ч а н и е т а б л . П1

Товар	Цена, руб.	Цена с учетом наценки, руб.	Количество единиц	Цена за <i>n</i> единиц по закупоч- ной цене, руб.	Цена за <i>n</i> единиц с учетом наценки, руб.
<i>Морозильная камера</i>					
Мороженое сливочное, Ирбитский молочный завод, 100 г	40	60	70	2 800	4 200
Мороженое в вафельном стаканчике, Ирбитский молочный завод, 80 г	34	56	75	2 550	4 200
Рожок, Талицкий молочный завод, 70 г	45	65	70	3 150	4 550
Эскимо, Талицкий молочный завод, 70 г	41	62	75	3 075	4 650
<i>Итого</i>	2 000		81 775		126 140

Для реализации нашего бизнес-плана необходимы следующие единовременные затраты, представленные в табл. П2.

Для функционирования вендинговых автоматов каждый месяц требуются расходы, перечисленные в табл. П3.

Т а б л и ц а П2

Единовременные затраты

Наименование операции	Стоимость, руб.
Регистрация юридического лица	14 000
Расходы на установку аппаратов	14 000
Покупка холодильного оборудования, 1 шт.	47 000
Покупка флаеров	3 000
<i>Итого</i>	78 000

Т а б л и ц а П3

Ежемесячные затраты

Наименование операции	Стоимость, руб.
Аренда места для автоматов, 7 шт.	10 450
Стоимость электроэнергии в месяц	4 494
Содержание складского помещения	14 400
Аренда вендинговых автоматов, 7 шт.	90 300
Покупка продукции	572 425
Выплата по кредиту	48 008
<i>Итого</i>	739 077

Исходя из приведенных выше данных, на первый месяц работы нам необходимы денежные ресурсы в размере:

$$78\,000 + 739\,077 = 813\,077 \text{ руб.}$$

На первые три месяца работы:

$$78\,000 + 739\,077 \cdot 3 = 2\,295\,231 \text{ руб.}$$

3. Управленческое обследование внешней среды организации

Поставщики

Наше предприятие будет закупать продукцию напрямую у заводов, которые ее производят. Список поставщиков:

- АО «Ирбитский молочный завод», ул. Елизарьевых, д. 3, г. Ирбит, Свердловская область, 623850;
- Талицкий молочный завод, ул. Мира, д. 87, пос. Троицкий, Свердловская область, 623620;
- Молочный комбинат «Петмол», молочная продукция «Простоквашино», 196084, Россия, г. Санкт-Петербург, Московский пр., д. 65;
- ООО «Объединение Союзпищепром», «Здоровое меню», РФ, 454080, г. Челябинск, пос. Мелькомбинат-2, участок 1, д. 37.

По нашим оценкам, сейчас на рынке существует достаточное количество поставщиков необходимой нам продукции (15). Мы остановились на четырех поставщиках, которые удовлетворяют всем нашим требованиям. Причем в случае разрыва отношений с одним из этих поставщиков мы сможем начать сотрудничать с другими, так как на рынке их достаточно. Другие поставщики могут предложить аналогичную продукцию по сопоставимым ценам.

Выбор поставщиков проводился по нескольким критериям:

- сроки выполнения заказов;
- организация и наличие системы управления качеством у поставщиков;
- деловая репутация поставщиков;
- имидж;
- количество лет существования поставщиков на рынке;
- качество поставляемой продукции.

Мы выбрали поставщиков, которые существуют на рынке уже более 10 лет, с хорошей репутацией, их продукция обладает очень высоким качеством.

Поставки у всех наших поставщиков осуществляются ежедневно. Для получения данной информации мы пообщались с продавцами и консультантами в таких магазинах, как «Пятерочка», «Монетка», «Магнит» и т. д. Исходя из полученной информации, можно сделать вывод, что проблем с нехваткой товара у нас не возникнет. Закупочные цены и объемы продукции подробно представлены выше.

Вывод: ниша, в которой находится наше предприятие, богата надежными и добросовестными поставщиками, поэтому если мы разорвем отношения с каким-либо поставщиком, то легко сможем найти другого.

В нашей сфере также есть отличная возможность работать с поставщиками напрямую, что позволяет закупать самый свежий товар по очень низким ценам, что крайне важно.

Потребители:

1. Наши основные потребители – это студенты и школьники, т. е. молодежь.

2. Зачастую студенты и школьники пренебрегают полноценными завтраками и обедами, отдавая предпочтение коротким перекусам, как раз таковыми является молочная продукция, которую мы будем продавать в наших автоматах.

3. Обычно молодежь покупает молочную продукцию утром перед занятиями в школах и университетах для того, чтобы в течение дня сделать легкий перекус. Также молодежь может покупать данную продукцию вечером, т. е. после занятий.

4. Молочная продукция будет приобретаться потребителями в наших автоматах, которые мы установим по всему городу.

5. Как потребители данная категория покупателей не готова тратить свои средства на походы в дорогие рестораны, кафе и другие места общественного питания, поэтому они выбирают недорогие легкие и сытные перекусы, каковыми является молочная продукция.

6. Перед тем, как приобрести молочную продукцию в нашем автомате, человек должен подойти к нему, затем выбрать продукт, который ему хотелось бы приобрести. После этого он набирает номер, который соответствует желанному продукту, на специальной панели, а затем выбирает способ оплаты: наличными деньгами, банковской картой или бесконтактный платеж. После оплаты автомат выдаст продукт, и человек самостоятельно заберет его из ниши в нижней части автомата.

7. Работа в сфере розничной торговли позволит говорить о том, что потребителей много, и потеря одного клиента никак не скажется на наших продажах. Если сравнивать нашу деятельность с оптовыми продажами, где каждый клиент приобретает достаточно большое количество единиц продукции и потеря одного из потребителей принесет более значительные потери.

Вывод: нашей основной целевой аудиторией является молодежь. Как известно, у молодежи нет достаточно средств, чтобы питаться в дорогих кафе, ресторанах или кофейнях, поэтому они с радостью предпочтут купить какой-либо молочный продукт из нашего автомата. Поскольку количество потребителей в розничной торговле велико, то потеря одного клиента никак не повлияет на объем продаж, следовательно, покупатель,

как фактор прямого воздействия, не оказывает на наш бизнес большого влияния.

Для анализа конкурентной среды была выбрана модель Портера (табл. П4).

Т а б л и ц а П4

Анализ конкурентной среды по модели Портера

Пять конкурентных сил Портера	Параметр оценки	Уровень угрозы/ влияния
Соперничество между существующими предприятиями	Небольшое количество игроков; товар на рынке стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Средний
Возможности появления новых конкурентов в отрасли	Разнообразие товаров и услуг в отрасли довольно низкое, в городе можно найти много закусочных автоматов, автоматов по продаже горячих и охлажденных напитков, но автоматы по продаже молочной продукции найти невозможно. Поэтому новым игрокам легко вступить на рынок и занять свободную нишу; низкий начальный уровень инвестиций для вступления в отрасль; не представляет трудности добраться до целевой аудитории на рынке; ограничения, накладываемые государством на деятельность в отрасли, отсутствуют; высокий риск того, что поставщики займутся разработкой собственных фирменных автоматов	Высокий
Угроза появления товаров-заменителей	Существуют и занимают значительную долю на рынке	Высокий
Угроза давления со стороны поставщиков	Значительное количество поставщиков в отрасли; неограниченный в объеме и времени объем ресурсов, который производят поставщики;	Низкий

Пять конкурентных сил Портера	Параметр оценки	Уровень угрозы/ влияния
	низкие издержки переключения на альтернативных поставщиков	
Рыночная власть покупателей	В автомате осуществляется розничная торговля, поэтому не возникает угрозы со стороны покупателей навязывать условия сделки; товары не обладают уникальностью, и покупатель может свободно переключаться; покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	Средний

Вывод: наибольшую угрозу для бизнеса представляет появление товаров-заменителей и новых конкурентов в отрасли, поскольку для входа в отрасль не существует значительных барьеров. Несмотря на высокий уровень развития вендингового бизнеса в регионе, существующие конкуренты составляют только средний уровень угрозы, так как продукция у них представлена в ином ассортименте. Аналогичная степень влияния складывается у покупателей, которые не могут навязывать условия сделки, также совершенно отсутствует влияние поставщиков.

Законодательство:

1. Необходимо заметить, что действующих нормативных актов вполне достаточно, чтобы работать с торговыми автоматами. Однако надо знать нормативные акты, регулирующие эксплуатацию таких автоматов, торговлю, работу с пищевыми наполнителями; особенности торговли посредством торговых автоматов (права потребителей).

2. Существует комплекс необходимых документов для работы с торговыми автоматами, и в первую очередь договоров. Несмотря на то, что данная деятельность не лицензируется (и не сертифицируется), возможно, для торговли в определенных местах, например, на улице, потребуются специальные разрешения. Как правило, данные вопросы регулируются региональными актами.

Закон № 54-ФЗ – это Федеральный закон «О применении ККТ», который касается всех сфер торговли с применением контрольно-кассовой

техники, в том числе вендинга. Закон определяет порядок применения ККТ для вендинговых автоматов. Применение Закона № 54-ФЗ для вендинга выражается в передаче фискальных чеков в ФНС через ОФД и передаче покупателям электронных чеков.

Вывод: несмотря на требования об оснащении автоматов онлайн-кассами и QR-кодами, это не составляет проблемы для нашего бизнеса, поскольку арендованные автоматы уже оснащены этими функциями. Кроме того, для входа в молочную отрасль и вендинговый бизнес не существует барьеров. Таким образом, законодательство не оказывает негативного влияния на наш бизнес.

В табл. П5 представлен PEST-анализ отрасли.

Т а б л и ц а П5

PEST-анализ отрасли

Факторы	Влияние
<i>Политические</i>	
Финансовая поддержка владельцев вендингового бизнеса со стороны государства. Национальная ассоциация автоматизированной торговли смогла добиться включения вендинга в число наиболее пострадавших от COVID-19 отраслей. Это позволило некоторой части операторов, имеющих вендинговый ОКВЭД, получить финансовую помощь	Положительное
Ограничение деятельности предприятий во время пандемии. Во время самоизоляции торговые автоматы работали в медицинских учреждениях, офисах СМИ, складских помещениях. Но это дало не более 10–30 % от оборота по сравнению с аналогичным периодом прошлого года	Отрицательное
Изменение в законодательстве. Вендинговые предприятия, которые уточнили ОКВЭД до 47.99.2 (деятельность по осуществлению торговли через автоматы), получили право на снижение либо отмену аренды и получение кредита под 2 %	Положительное

Продолжение табл. П5

Факторы	Влияние
<i>Экономические</i>	
Рост доходов населения. В 2021 г. рост среднего уровня заработных плат в Екатеринбурге составил 9,92 % по сравнению с 2020 г.	Положительное
Развитие молочной отрасли. В отчете, составленном аналитической компанией Progressive Markets, прогнозируется, что каждый год вплоть до 2025-го мировой рынок молокомаатов будет расти в среднем на 13 %	Положительное
Отсутствие жесткой конкуренции на рынке. В Екатеринбурге нет автоматов по продаже разнообразной молочной продукции	Положительное
Растущий интерес к вендингу со стороны компаний. Глобально количественный рост торговых автоматов демонстрирует положительную динамику, от 22 тыс. автоматов в 2010 г. до 217 тыс. в 2020 г. (по данным НААТ)	Положительное
<i>Социально-культурные</i>	
Сложности в пользовании торговыми автоматами у пенсионеров и пожилых людей. По данным НАФИ, наиболее высокие показатели индекса цифровой грамотности демонстрируют люди в возрасте до 44 лет. Самые низкие значения цифровой грамотности имеют россияне в возрасте старше 55 лет	Отрицательное
Использование вендинговых автоматов в качестве средства охраны окружающей среды. В 2019 г. начал развиваться так называемый обратный вендинг – автоматы по приему использованного пластика устанавливали супермаркеты	Положительное
Стремление населения «обмануть» аппарат. Вандализм. В России число зарегистрированных актов вандализма увеличилось за три года на 12 %	Отрицательное

Факторы	Влияние
<i>Технологические</i>	
Развитие технологий в сфере автоматизированной торговли. Устройства самостоятельно анализируют количество товара и спрос на него. Оператор в режиме реального времени получает актуальные данные и планирует обслуживание машины	Положительное
Развитие технологий бесконтактной оплаты. Многие торговые автоматы уже принимают Apple Pay, мобильные или онлайн-платежи через приложения. Среди новых решений – оплата с помощью RFID-технологий, радиочастотных меток, которые сейчас активно применяются в логистике	Положительное
Развитие технологий в сфере автоматизированной торговли. Различные интегрированные датчики и камеры собирают информацию о покупателе, благодаря чему можно узнать такие данные, как демография клиентов и тенденции покупки в конкретной местности	Положительное

Вывод: исключительно положительное влияние на наш бизнес оказывают технологические и экономические факторы, во многом благодаря совершенствованию технологий бесконтактной оплаты и автоматизированной торговли, росту доходов, развитию молочной отрасли и отсутствию жесткой конкуренции на рынке. Несмотря на ограничение деятельности предприятий во время пандемии, политические факторы оказывают в основном положительное влияние за счет финансовой поддержки владельцев вендингового бизнеса со стороны государства.

Наибольшую угрозу для бизнеса представляют социокультурные факторы. К такому выводу мы пришли из-за резкого увеличения числа преступлений, связанных с вандализмом, и сложностей, которые могут возникнуть при пользовании автоматом у пожилых людей.

4. Выбор источников финансирования

Для начала осуществления деятельности нам необходим кредит в размере 1 млн руб. По результатам анализа кредитных предложений банков для финансирования бизнеса нами была разработана табл. П6 и определено наиболее выгодное предложение.

Т а б л и ц а П 6

Сравнение условий по программам кредитования российских банков

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
Кредит «Универсальный», банк «Открытие»	6,9 % годовых	300 тыс. руб.	До 180 мес.	Клиент с объемом годовой выручки до 400 млн руб.; срок с момента государственной регистрации заемщика больше 3 мес.; срок фактического существования бизнеса больше 12 мес.	Без страховых, залога и ограничений
Молодые предприниматели, банк «Открытие»	9,7 % годовых	От 300 тыс. до 2 млн руб.	До 36 мес.	Клиент с объемом годовой выручки до 400 млн руб.; срок с момента государственной регистрации заемщика больше 3 мес.; срок фактического существования бизнеса больше 12 мес.	Без страховых, залога и ограничений. Цель – открытие бизнеса

Продолжение таб. П6

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
Кредит наличными под залог автогражданского, Совкомбанк	9,9 % годовых	До 1 млн руб.	До 5 лет	Возраст от 20 до 85 лет; гражданство РФ; регистрация ИП либо занятие должности руководителя предприятия; возможность официального подтверждения доходов	Оформление кредита с услугой «Гарантия минимальной ставки». Чтобы снизить процент, потребуется оплатить комиссию 4,9 % для ставки 9,9 % или 3,9 % для ставки 14,9 % (процент от за-долженности по креди-ту). Каждый месяц оп-лачивается картой «Хал-ва» не менее 5 поку-пок на общую сумму от 10 тыс. руб.
Кредит наличными «Супер плюс», Совкомбанк	9,9 % годовых	1 млн руб.	1–5 лет	Возраст от 20 до 85 лет; гражданство РФ; регистрация ИП либо занятие должности ру-ководителя предприятия; возможность офици-ального подтверждения доходов	Оформление кредита с услугой «Гарантия минимальной ставки». Чтобы снизить процент, потребуется оплатить ко-миссию 4,9 % для ставки 9,9 % или 3,9 % для став-ки 14,9 % (процент от за-

Продолжение табл. П6

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
					долженности по кредиту). Каждый месяц оплачивается картой «Халва» не менее 5 покупок на общую сумму от 10 тыс. руб.
Кредит «Оборотный», банк Тинькофф	11 % в месяц	От 50 тыс. руб.	До 6 мес.	ИП или ООО; срок регистрации предприятия: от 3 мес.; подтверждение оборотов: обороты подтверждает выписка из вашего банка или по счету в Тинькофф; резидентство: для ООО – не менее половины уставного капитала принадлежат гражданам России или предприятию, которое зарегистрировано в России	Поручительство: ООО – необходимо поручительство директора или учредителя, залог не нужен; выбор срока и суммы до активации возможен; досрочное погашение бесплатно и в любой момент; штраф за просрочку: 1 % от суммы кредита плюс 990 руб. каждые 7 дней

Продолжение табл. П6

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
Кредитная линия под залог, банк Тинькофф	11 % годовых	200 тыс. руб.	До 10 лет	ООО; подтверждение оборотов; обороты подтверждает выписка из вашего банка или по счету в Тинькофф	Необходим залог в виде имущества
Кредит «Оборотный», Сбербанк	11,0 % годовых	От 100 тыс.руб.	От 1 до 36 мес.	Резидент РФ; годовая выручка не превышает 400 млн руб.; срок ведения хозяйственной деятельности: не менее 3-х мес. – для торговли или при предоставлении в залог векселя Сбербанка	Обеспечение: залог имеющегося имущества; поручительство физического лица и/или юридических лиц; гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»; возможно предоставление кредита без обеспечения
Овердрафтный кредит, Сбербанк	От 10,5 % годовых	От 50 тыс. до 17 млн руб.	До 36 мес.	Резидент РФ; годовая выручка не превышает 400 млн руб.; максимальный воз-	Поручительство физических лиц – основных владельцев бизнеса, а также юридических

Продолжение табл. Пб

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
				раст до 70 лет (для индивидуальных предпринимателей) на дату окончания кредитования; срок ведения хозяйственной деятельности – не менее 6 мес.	лиц, взаимосвязанных с заемщиком; наличие регулярных поступлений от сторонних контрагентов или покупателей; обязательное открытие счета в Сбербанке
Кредит на проект, Сбербанк	От 11,0 % годовых	От 2,5 до 200 млн руб.	От 1 до 120 мес.	Резидент РФ; годовая выручка не превышает 400 млн руб.; максимальный возраст до 70 лет (для индивидуальных предпринимателей) на дату окончания кредитования; срок ведения хозяйственной деятельности: от 12 мес.	Поручительство физического или юридического лица при кредитовании; под потоки имеющегося или приобретаемого объекта недвижимости – залог данного объекта коммерческой недвижимости; залог имеющегося и приобретаемого имущества, залоговое имущество подлежит обязательно страхованию

Продолжение табл. П6

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
Пополнение оборотных средств, ВТБ-банк	11 % годовых	От 50 тыс. руб.	До 36 мес.	ООО; срок регистрации предприятия: от 3 мес.; подтверждение оборотов	Необходим залог в виде имущества; цель – финансирование текущей деятельности; страхование складываемого имущества
Кредит для бизнеса «Оборотный», ПСБ	11,9 % годовых	1 млн руб.	12 мес.	Предприятие есть в реестре МСП согласно закону № 209-ФЗ; отсутствует банкротство; ежемесячная выручка не менее 100 тыс. руб.; статус предприятия «действующее»; учредители и генеральный директор – граждане РФ (нужен паспорт); организационно-правовая форма: ИП, ООО; в составе учредителей юридического лица нет другого юридического лица;	Без залога и поручителей

О к о н ч а н и е т а б л . П 6

Предложения банков	Минимальная процентная ставка	Минимальная сумма	Срок кредита	Требования к заемщикам	Условия кредита
Кредит для бизнеса, Альфа-банк	13,5 % годовых	От 300 тыс. до 6 млн руб.	До 36 мес.	возраст ИП от 21 года до 65 лет Срок ведения бизнеса от 9 мес. на дату подачи заявки; доля участия в уставном капитале РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц и физических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не должна превышать 25 %. Доля других юридических лиц в уставном капитале не должна быть больше 49 %; обязательное подтверждение целевого использования кредита	Нужен как минимум один поручитель – физическое лицо

Вывод: основной причиной, по которой программы российских банков нам не подходили, оказалось требование о необходимости ведения деятельности не менее 3 месяцев и выше. Таким образом, мы вышли на предложения двух банков: Тинькофф и Совкомбанк. Две программы, представленные этими организациями, требуют залога имущества, так как изначально критерием для открытия нашего бизнеса было отсутствие риска для личного имущества, эти предложения нам также не подошли. Второе предложение Тинькофф предполагает выплату кредита в течение 6 месяцев, что составляет довольно короткий срок. С учетом всех вышеперечисленных факторов наш выбор пал на программу Совкомбанка «Кредит наличными “Супер плюс”»:

- годовая процентная ставка 9,9 %;
- срок выплаты 18 месяцев;
- первоначальная сумма кредита 800 000 руб.;
- ежемесячная ставка по процентам $\frac{9,9}{100 \cdot 12} = 0,00825$;
- расчет ежемесячных выплат:

$$800\,000 \cdot \left(0,00825 + \frac{0,00825}{(1 + 0,00825)^{18} - 1} \right) = 48\,008 \text{ руб.}$$

5. Расчет точки безубыточности

Для того, чтобы наш бизнес успешно функционировал, нам необходимо взять кредит в размере 800 тыс. руб. сроком на 18 месяцев. В первый месяц нашему бизнесу необходима сумма в размере 813 077 руб., в следующие же месяцы наши ежемесячные затраты будут составлять по 739 077 руб. В свою очередь, наша выручка будет составлять 882 980 руб., в зимний период времени мы должны будем снизить объемы закупок товара с 2 000 до 1 500 единиц, так как зимой спрос на продукцию будет ниже, чем в другое время, соответственно, и выручка снизится, но даже при таких условиях прогнозируемая выручка превышает затраты.

Согласно данным, приведенным в табл. П7, мы достигнем точки безубыточности уже в первый месяц.

Рассчитываем точку безубыточности:

$$\text{БЕР} = \frac{FC \cdot P}{P - VC}.$$

Средняя себестоимость единицы продукции: $\frac{572\,425}{14\,000} = 40,9 \text{ руб.}$

Прогнозируемый объем выручки и затрат на 6 месяцев

Показатель	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль
Прогнозируемый объем выручки, руб.	882 980	882 980	588 683	588 683	588 683	588 683
Ежемесячные затраты, руб.	813 077	739 077	739 077	548 269	548 269	548 269

Средняя выручка от реализации единицы продукции:

$$\frac{882\,980}{14\,000} = 63,07 \text{ руб.}$$

Постоянные издержки: аренда места для автоматов, стоимость электроэнергии, содержание складского помещения, аренда вендинговых автоматов, выплаты по кредиту.

Переменные издержки: покупка продукции.

Подставив все необходимые данные, получим точку безубыточности в денежном и натуральном выражении:

$$\text{ВЕР} = \frac{163\,644 \cdot 63,07}{63,07 - 40,9} = 465\,540 \text{ руб.}$$

$$\text{ВЕР} = \frac{163\,644}{63,07 - 40,9} = 7\,381 \text{ ед.}$$

Таким образом, расчеты подтвердили вывод, сделанный в результате построения таблицы, о том, что мы достигнем точки безубыточности в первый месяц (465 540 руб.). Если наше предприятие будет реализовывать свои товары на полученную в результате расчетов сумму, то убытков мы терпеть не будем. Данное значение является минимально допустимой границей продаж продукции для нашего предприятия. Рассчитав точку безубыточности, мы определили зону безопасности нашего предприятия, т. е. его удаленность от критического уровня, при котором прибыль будет равняться нулю. Со второго месяца мы будем работать в плюс. Затраты превышают прогнозируемый объем выручки в зимние месяцы, на покрытие

которых пойдет оставшаяся часть кредита. На основании полученных расчетов мы можем сделать вывод, что наш бизнес является рентабельным.

Заключение

Вендинговый бизнес – это вид бизнеса, заключающийся в продаже товаров через торговые автоматы, которые расположены в тщательно продуманных местах. Наша концепция является уникальной, так как на рынке практически отсутствуют аналоги, которые предлагают молочную продукцию в качестве содержимого автоматов. Нами были проделаны множественные расчеты, и на основании их мы пришли к выводу, что наш бизнес будет рентабелен и начнет приносить прибыль с первого месяца. В качестве инвестиционного инструмента мы выбрали обычный банковский кредит на развитие бизнеса, что очень упростит старт нашего бизнеса. Мы выбрали кредитную программу Совкомбанка «Кредит наличными “Супер плюс”», которая обеспечит нам прибыльность с первого месяца. Нужно отметить, что вендинг – очень перспективное направление бизнеса, так как данный вид деятельности весьма привлекателен для начинающих предпринимателей из-за того, что он требует минимум кадрового состава и обычно представлен самим владельцем или владельцами бизнеса, как в нашем случае. Мы будем реализовывать от 10 500 до 14 000 единиц продукции ежемесячно через все наши автоматы – это достаточно хорошие показатели для всего лишь 7 вендинговых аппаратов. После того, как мы полностью выплатим кредит и выйдем на прибыль ближе к 200 000 руб., можно будет думать об открытии еще нескольких точек в г. Екатеринбурге и не только. Таким образом, разработанный нами бизнес будет рентабельным и прибыльным, поэтому мы планируем его запуск уже в сентябре 2022 г.

Учебное издание

Власова Мария Федоровна
Дайнеко Людмила Владимировна

ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Заведующий редакцией *М. А. Овечкина*
Редактор *С. Г. Галинова*
Корректор *С. Г. Галинова*
Компьютерная верстка *Г. Б. Головиной*

Подписано в печать 17.04.2023. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Цифровая печать.
Уч.-изд. л. 8,0. Усл. печ. л. 8,84. Тираж 30 экз. Заказ 50.

Издательство Уральского университета.
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.
Тел.: +7 (343) 389-94-79, 350-43-28
E-mail: rio.marina.ovechkina@mail.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.
Тел.: +7 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13
Факс +7 (343) 358-93-06
<http://print.urfu.ru>

Для заметок

Для заметок



ВЛАСОВА МАРИЯ ФЕДОРОВНА

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления строительством и рынком недвижимости Института экономики и управления Уральского федерального университета. Сфера профессиональных интересов — организация проектного обучения, механизмы управления на предприятии, оценка эффективности инвестиционных проектов.



ДАЙНЕКО ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА

Старший преподаватель кафедры экономики и управления строительством и рынком недвижимости Института экономики и управления Уральского федерального университета. Сфера профессиональных интересов — управление образовательным процессом, организация проектного обучения, оценка эффективности инвестиционных проектов.