

РОСЖЕЛДОР
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Ростовский государственный университет путей сообщения»
(ФГБОУ ВО РГУПС)
Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта
(ТТЖТ – филиал РГУПС)

Т.А.Бориско

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
для специальности
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

2022



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора
по учебной работе

Н.Ю.Шитикова

01.09.2022 г.

Методические рекомендации по проведению практических занятий составлены на основе рабочей программы дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» для специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (базовой подготовки).

Организация-разработчик: Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный университет путей сообщения» (ТТЖТ – филиал РГУПС)

Составитель:

Бориско Т.А., преподаватель ТТЖТ - филиала РГУПС

Рецензенты

Лагерева С.В. – преподаватель ТТЖТ – филиала РГУПС

Рекомендована цикловой комиссией № 7 Специальности 38.02.01

Протокол заседания № 1 от 01.09.2022 г.

Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Практическое занятие № 1-2.....	5
3. Практическое занятие № 3-4.....	7
4. Практическое занятие № 5-6.....	9
5. Практическое занятие №7-8.....	15
6. Практическое занятие № 9-10.....	17
7. Практическое занятие № 11-12.....	21
Список литература.....	23

Пояснительная записка

Для проведения практических занятий преподавателем разрабатываются методические рекомендации по ходу выполнения задания:

1. Каждое практическое занятие выполняется по конкретной теме, разделу программы.

2. Перед выполнением задания, обучающиеся должны проработать теоретический материал по соответствующий изучаемой теме программы в соответствии с заданием.

3. При выполнении каждого практического занятия, обучающимся необходимо иметь нормативно-правовые, инструктивные документы, наглядные пособия, бухгалтерскую отчетность и др.

4. На каждом занятии обучающиеся выполняют задания в соответствии с ее содержанием и методическими указаниями.

5. По окончании работы оформляется отчет по каждому занятию в соответствии с формой, утвержденной в учебном заведении.

Каждый обучающийся должен овладеть основным теоретическим материалом и закрепить его на практических занятиях, не ниже обязательных требований программы, профессиональных, общих компетенций и показывать их в ходе выполнения практических заданий.

Без систематического контроля невозможно достичь высоких результатов.

Каждая работа оценивается по пятибалльной системе.

Оценка 5 – если работа выполнена на 90-100 %.

Оценка 4 – 70-89%

Оценка 3- 50-69%

Не удовлетворительно - меньше, чем на 50%

Методические рекомендации для выполнения практических занятий содержат материал для оценки сформированности элементов общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности, задания для оценки освоения и умений знаний в рамках по дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» предназначены для обучающихся.

Методические рекомендации разработаны для выполнения практических занятий по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» в полном соответствии с требованиями Государственным образовательного стандарта III поколения. В результате выполнения практического задания, обучающиеся не просто автоматически выполняют задание, а учатся думать, не боятся принимать те или иные решения по ходу выполнения практического задания, рационально распределять время. Должны ориентироваться в практическом задании, соблюдать последовательность выполнения, выполнять ход работы задания.

Кроме того, у обучающихся формируются необходимые для самостоятельной практической деятельности такие личностные качества, как добросовестность, ответственность за выполненную работу как индивидуально, так и в коллективе.

Методические рекомендации включают в себя цель, перечень образовательных результатов, заявленных в ФГОС ОПО 3 поколения, задачи, обеспеченность занятий, краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме, вопросы для закрепления теоретического материала, задания для практической работы обучающихся и инструкцию по ее выполнению, методику анализа полученных результатов, порядок и образец отчета по проделанной работе.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1-2

ТЕМА: Формирование концепции бизнеса

Цель: приобрести навыки исследования рынка в целях реализации бизнес-идеи.

Студент должен

уметь: формулировать бизнес-идеи и развить их в бизнес-концепции;

знать: концепции бизнеса: позитивная концепция бизнеса, критическая концепция бизнеса, прагматическая концепция бизнеса; родовые признаки бизнеса.

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

На сегодняшний день существует три концепции бизнеса, выделенных исследователями:

Критическая. Это схема, при которой одна группа людей получает прибыль за счет других. Извлечение выгоды с помощью такой концепции происходит из потребления людьми товаров и услуг, которые производит предприниматель. Здесь недостаток исходит со стороны морали, обычно бизнесмен ищет наиболее выгодный для собственного блага расклад, не обращая внимания на вред, приносимый обществу от его, заинтересованных только в выгоде действий. Задача такого бизнеса - это поиск наиболее легкого доступа к материальным ресурсам.

Позитивная. Хотя все концепции считаются не самыми благоприятными для людей, не участвующих в бизнесе, эта теория относится к исключению из данного утверждения. Её смысл в том, что предприниматель служит на пользу людей, при этом получая доход от своих действий.

Прагматическая. Это слияние первой и второй концепций. Здесь бизнесмен последовательно сначала преследует личные цели, а затем совершает действия, полезные для всего общества, которое затрагивает деятельность его предприятия.

Концепции бизнеса позволяют:

- Возможно, создать успешный для предприятия бизнес-план, который будет работать при любых меняющихся на рынке условиях. При всем этом, любые изменения, вносимые в стратегию будут лишь усиливать бизнес и способствовать его развитию.

- Они дают бизнес-идею, которой будет придерживаться все службы и отделы компании, благодаря чему поставленные цели будут достигнуты с помощью всех возможных ресурсов.

- Можно легко освоить новые деятельности, если они будут соответствовать или согласовываться с бизнес идеей и целью компании. Поэтому можно не бояться новых проектов, созданных с помощью той же теорией.

1 этап. Создание предприятия начинается с разработки предпринимательской идеи, сущность которой заключается в осознании целесообразности и возможности гражданина заниматься определенным видом предпринимательской деятельности, а также в четком осознании ее цели, путей и средств достижения.

Идеи можно генерировать на базе двух подходов.

Во-первых, «я умею это делать, поэтому открываю свое дело и буду продавать результаты своего труда».

Во-вторых, «что нужно людям, и не могу ли я это им предложить?»

Теоретически оба подхода могут воплотиться в реальный бизнес, однако второй вариант более привлекательный, так как в нем просматривается попытка решить проблемы потребителя, а не производителя.

Источниками предпринимательской идеи могут быть:

- знания, полученные в образовательном учреждении при изучении экономических дисциплин;

- опыт работы в сфере бизнеса родителей, родственников и знакомых;

- опыт собственной работы;

- сведения, полученные из аналитических обзоров о потребностях потенциальных покупателей в новых товарах и услугах;

- изучение существующих тенденций в обществе;

- достижения науки и техники (результаты теоретических и прикладных исследований);

- идеи потенциальных конкурентов;

- копирование и усовершенствование товаров и услуг, предлагаемых другими предприятиями;
- публикации в широкой прессе, профессиональных и специализированных патентных изданиях;
- информация, полученная при посещении выставок, ярмарок, презентаций, симпозиумов и пр.;
- увлечения, на основе которых можно создать бизнес, и т.д.

2 этап: определение целей осуществления предпринимательской идеи. Очень важно соизмерять цели с возможностями предприятия, с его техническим, интеллектуальным, кадровым, финансовым уровнем.

3 этап: проведение рыночных исследований с целью обоснования идеи. Рыночные исследования включают изучение спроса и его динамики, доступности и возможности расширения рынка, уровня цен и конкуренции, потенциальных потребителей.

4 этап: оценка идеи создания предприятия.

Необходимо отобрать наиболее перспективные идеи для создания предприятия по следующим критериям:

- эффективность идеи;
- перспектива завоевания рынка;
- время, необходимое для реализации идеи;
- размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- доступность и цена ресурсов;
- наличие необходимой рабочей силы.

5 этап: финансирование идеи создания предприятия. Потребность в финансовых ресурсах складывается из средств, необходимых для формирования основного и оборотного капитала.

Порядок выполнения

1. Методические указания по выполнению практической работы.

Практическая работа состоит из 3 заданий. На выполнение всех заданий отводится 4 академических часа.

Перед выполнением заданий повторите теоретический материал по предлагаемым вопросам для самоконтроля (**ответ на вопросы устно**).

2. Выполнение практической работы.

2.1. Ответьте на вопросы для самоконтроля (устно):

1. Что такое бизнес-концепция?
2. Зачем она нужна?
3. В чем отличие бизнес-концепции от бизнес-плана?
4. Что входит в бизнес-концепцию?

2.2. Выполнение заданий:

- **в задании 1.** Охарактеризуйте три концепции бизнеса, опираясь на следующую таблицу.

	Позитивная	Критическая	Прагматическая
Цель бизнеса			
Осуществляется в интересах			
Явление			

Ответить письменно на вопрос: По какой концепции развивается современный российский бизнес?

- **в задании 2.** Сформулировать бизнес-идеи и развить их в бизнес-концепции (Приложение 1)

- **задание 3.** Провести маркетинговое исследование по выбранной (ным) бизнес-идее (Приложение 2)

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3-4

ТЕМА: Составление сравнительной таблицы «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России»

Цель: проанализировать организационно-правовые формы предпринимательства и составить сравнительную таблицу «Организационно-правовые формы предпринимательства»

Студент должен

уметь: распознавать организационно-правовые формы организаций;

знать: организационно-правовые формы бизнеса: общества, товарищества, кооперативы, хозяйственное партнерство.

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

Организационно-правовые формы предпринимательства - это определенные, установленные законом и нормами хозяйственного права формы организации и структуры управления. Они дают возможность человеку, гражданину, коллективу обрести официальный, правовой статус хозяйствующего субъекта.

Порядок создания и деятельности предприятий в различных организационно-правовых формах регулируется особыми положениями гражданских и торговых кодексов (в Российской Федерации - Гражданским кодексом, ч. 1, гл. 4, ст. 50, 66 -115), законами о хозяйственных товариществах и обществах, законом о производственных кооперативах, учредительными документами предприятий.

При выборе юридической формы бизнеса предпринимателю необходимо тщательно проанализировать три основных аспекта: 1) ответственность; 2) контроль; 3) налоги.

Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы:

- имущественная ответственность по обязательствам предприятия;
- минимальный размер уставного капитала;
- источники формирования капитала (личный, акционерный, паевой);
- порядок налогообложения;
- характер взаимоотношений между учредителями;
- формы распределения прибыли (личный доход, дивиденд, выплаты по паю);
- порядок управления бизнесом;
- размер бизнеса;
- личные возможности предпринимателя;
- степень разделения функций владения и распоряжения имуществом и др.

В настоящее время в России существуют различные организационно-правовые формы для организации юридического лица.

К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы.

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения.

К юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав, относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Порядок выполнения

1. Методические указания по выполнению практической работы.

Практическая работа состоит из 2 заданий. На выполнение всех заданий отводится 4 академических часа.

Перед выполнением заданий повторите теоретический материал по предлагаемым вопросам для самоконтроля (**ответ на вопросы устно**).

2. Выполнение практической работы.

2.1. Ответьте на вопросы для самоконтроля (устно):

1. Дайте определение понятию предприятие.
2. Назовите признаки предприятия?
3. Дайте определение понятию юридическое лицо.
4. Дайте определение понятиям коммерческая и некоммерческая организация.

2.2. Выполнение заданий:

- в задании 1. Провести классификацию предприятий в рыночной экономике:

- Классификация предприятий по формам собственности
- Классификация предприятий по размерам
- Классификация предприятий по принадлежности капитала
- Классификация предприятий по назначению готовой продукции
- Классификация предприятий по типам производственного процесса.
- Классификация предприятий по признаку технологической общности
- Классификация предприятий по организационно-правовым формам

Информацию представьте в виде таблицы.

- в задании 2. Составить сравнительную таблицу «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России»:

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 5-6

ТЕМА: *Решение задач на определение эффективности предпринимательской деятельности*

Цель: применить на практике методику расчета показателей эффективности предпринимательской деятельности

Студент должен

уметь: решать задачи на определение эффективности предпринимательской деятельности;

знать: Основные показатели эффективности предпринимательской деятельности.

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

Эффективность предпринимательской деятельности отражают следующие показатели: доход, прибыль и рентабельность, а также коэффициенты, характеризующие финансовую деятельность предприятия.

Доход предприятия - это финансовые поступления от всех видов его деятельности: выручка от продажи продукции, работ и услуг, средства от реализации основных фондов (помещений, оборудования) и иного имущества предприятия, от внереализованных операций (дивиденды по акциям, средства от долевого участия в деятельности других предприятий, сдача имущества в аренду).

Прибыль (или чистый доход) предприятия - это разница между доходом (Д) предприятия и затратами (расходами) (З) на их получение: $ПР = Д - З$.

Чистая прибыль - это разница между прибылью и налогом на прибыль, которым облагается предприятие: $ЧПР = ПР - НПР$.

Балансовой прибылью называется прибыль, соответствующая бухгалтерским расчетам на определенную дату.

Валовая прибыль - это суммарная прибыль (доход) от операций по реализации продукции (ПРрп) (работ, услуг), реализации основных фондов и иного имущества (ПРОф) и внереализационных операций (ПРвро): $ВПР = ПРрп + ПР оф + ПРвро$.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) рассчитывается как разница между выручкой и затратами (расходами) на производство (Врп) и реализацию продукции (работ, услуг) (Зрп): $ПРрп = В рп - З рп$.

Перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции (услуг), определяется правительством и включает расходы на использование в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также дополнительные расходы на подготовку и освоение новых видов продукции, работ или услуг.

Прибыль от внереализационных операций представляет собой разницу между доходами от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду, дивидендов по акциям, а также другими доходами, не связанными с производством продукции и ее реализацией (Двро), и затратами (расходами) по этим операциям (Звро): $ПРвро = Двро - Звро$.

Важнейшим показателем эффективности предприятия является рентабельность, которая представляет собой отношение прибыли к единовременным либо текущим затратам, благодаря которым она была получена. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции (работ, услуг).

Рентабельность производства характеризует результативность использования имущества предприятия. Она представляет собой процентное отношение годовой прибыли к авансированному капиталу (АК), который представляет собой сумму среднегодовой стоимости основных фондов (ОФ) и оборотных средств (ОС): $Р_{произв} = (ПР/АК) * 100 = (ПР/ (ОФ + ОС)) * 100$.

С помощью данного показателя можно определить срок, в течение которого авансированный капитал будет возвращен полностью. Так, если $Р_{произв} = 25\%$, то это означает, что полный оборот капитала произойдет через 4 года ($100\%/25\% = 4$).

Рентабельность продукции (работ, услуг) (Рпрод) характеризует результативность текущих затрат предприятия. Она представляет собой процентное отношение прибыли (П) к себестоимости продукции (работ, услуг), т.е. затратам на ее производство и реализацию (З): $Р_{прод} = ПР/З * 100$.

Данный показатель дает возможность определить целесообразность производства отдельных видов продукции, работ или услуг.

Кроме вышеперечисленных показателей эффективность предпринимательской деятельности можно определить, используя финансовые коэффициенты: показатели ликвидности, платежеспособности (покрытия) и рентабельности собственного капитала.

Показатели ликвидности дают возможность судить о способности предприятия выполнить свои краткосрочные долговые обязательства, используя текущие активы. Для оценки используются коэффициенты общей, промежуточной и абсолютной ликвидности.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается по формуле:

$$\text{Кол} = \text{Т а} / \text{Т о} =, \text{ где}$$

Кол - коэффициент общей ликвидности; Т а - текущие активы; Т о - текущие обязательства.

При этом Кол > 1. Он считается благоприятным, если его значение находится в пределах от 1,2 до 2,5 (в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия).

Коэффициент промежуточной ликвидности определяется по формуле:

$$\text{Кпл} = (\text{Т а} - \text{Т з}) / \text{Т о}, \text{ где}$$

Кпл - коэффициент промежуточной ликвидности; Т з - товарные запасы.

Для предприятия хорошо, если Кпл = 1, но на практике он чаще всего ниже единицы. Если же обеспечивается его значение, равное единице и выше, то это свидетельствует о низком финансовом риске для привлечения дополнительного капитала со стороны. Коэффициент промежуточной ликвидности учитывает более сложный комплекс финансовых отношений между предприятием и его кредиторами и дебиторами. Здесь важно, как будет спланирован график получения и выплаты долгов. Если график будет составлен неудачно (деньги еще не поступили, а сроки платежей уже наступили), то даже самый хороший показатель промежуточной ликвидности не гарантирует достижение финансовой устойчивости бизнеса.

В период успешного развития деловой активности он дает достаточно ясную картину о перспективах текущей платежеспособности предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле:

$$\text{Кал} = (\text{Д} + \text{ЦБ}) / \text{Т о}, \text{ где}$$

Кал - коэффициент абсолютной ликвидности; Д - денежные средства; ЦБ - ценные бумаги и сберегательные счета.

Данный показатель указывает на способность предприятия выполнить свои текущие обязательства в данный момент за счет денег и таких хорошо ликвидных активов, как ценные бумаги и сберегательные счета. Он всегда меньше единицы, т.е. Кал < 1. В каждой отрасли он имеет свои ограничения и допустимые благоприятные пределы.

При планировании финансов большое значение имеет соотношение собственного и заемного капитала. Для оценки такого соотношения используются показатели платежеспособности, или покрытия. Они свидетельствуют о способности предприятия выполнить свои внешние краткосрочные и долгосрочные обязательства, используя текущие и долгосрочные активы.

Существует несколько показателей определения доли собственного капитала в структуре капитала предприятия. Их значения позволяют получить необходимое представление о степени свободы при принятии управленческих решений в области финансов.

Коэффициент платежеспособности: $\text{Кпл} = \text{СК} / \text{ВБ}$, где

Кпл - коэффициент платежеспособности; СК - собственный капитал предприятия; ВБ - валюта (итог) баланса.

Значение данного коэффициента для нового проекта должно быть не ниже 0,5; при разработке финансового плана действующего предприятия хорошим показателем считается, если его значение достигает 0,7 и выше, т.е. на каждые 100 руб. вложенного капитала должно приходиться не менее 70 руб. собственных средств.

Рентабельность собственного капитала: $\text{Рск} = (\text{ЧП} / \text{СК}) * 100$, где

Рск - рентабельность собственного капитала.

Минимальное значение данного соотношения, при котором предприятие может более или менее нормально развиваться, должно быть не ниже 12% в год или 3% в квартал.

Порядок выполнения

1. Методические указания по выполнению практической работы.

Практическая работа состоит из 1 задания. На выполнение задания отводится 4 академических часа.

Перед выполнением заданий повторите теоретический материал по предлагаемым вопросам для самоконтроля (ответ на вопросы устно).

2. Выполнение практической работы.

2.1. Ответьте на вопросы для самоконтроля (устно):

1. Финансовая деятельность предприятия – это...
2. Перечислите основные источники финансирования
3. Что понимается под финансовым обеспечением предпринимательской деятельности?
4. Какие показатели характеризуют эффективность предпринимательской деятельности?

2.2. Выполнение заданий:

- в задании 1. На основании исходных данных (приложение 1-2) рассчитайте показатели, характеризующие эффективность предпринимательской деятельности. Результаты оформите в таблице. Сформулируйте вывод.

В приложении 2 «Отчет о финансовых результатах» необходимо заполнить пустые строки.

Пример таблицы

Показатель	Алгоритм расчета	За предыдущий год	За отчетный год	Отклонение
Валовая прибыль				
Прибыль от продаж				
Среднегодовая стоимость основных фондов (ОФ)				
и т.д.....				

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200			
	БАЛАНС	1600			

ПАССИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	■	■	■
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	(■)	(■)	(■)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	■	■	■
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	■	■	■
	Резервный капитал	1360	■	■	■
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	■	■	■
	Итого по разделу III	1300	■	■	■
	III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³				
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	■	■	■
	Отложенные налоговые обязательства	1420	■	■	■
	Оценочные обязательства	1430	■	■	■
	Прочие обязательства	1450	■	■	■
	Итого по разделу IV	1400	■	■	■
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	■	■	■
	Кредиторская задолженность	1520	■	■	■
	Доходы будущих периодов	1530	■	■	■
	Оценочные обязательства	1540	■	■	■
	Прочие обязательства	1550	■	■	■
	Итого по разделу V	1500	■	■	■
	БАЛАНС	1700	■	■	■

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя 2	Код строки 3	За отчетный год 4	За предыдущий год 5
Выручка ²	2110	1270584	1370518
Себестоимость продаж	2120	(1086051)	(1178544)
Валовая прибыль (убыток)	2100		
Коммерческие расходы	2210	(84829)	(97178)
Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200		
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	472	0
Проценты к уплате	2330	(57351)	(59968)
Прочие доходы	2340	17705	13266
Прочие расходы	2350	(59216)	(46449)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300		
Текущий налог на прибыль	2410	(263)	(330)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	9011	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-11045	-3133
Изменение отложенных налоговых активов	2450	2034	3000
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400		

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 7-8

ТЕМА: Составление схемы «Структура кредитной системы, сущность, виды и формы кредита»

Цель: определить роль и сущность кредита, изучить основные формы и виды кредита и их содержание; изучить структуру кредитной системы.

Студент должен

уметь: назвать формы и виды кредита, дать им характеристику; анализировать тенденцию развития кредитных отношений в рыночной экономике;

знать: финансовая система и финансовый рынок; структура кредитной системы, сущность, виды и формы кредита; взаимоотношения предпринимателей с финансовой системой.

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

Кредитный рынок-это сфера экономических отношений между физическими и юридическими лицами, нуждающимися в денежных средствах, и физическими и юридическими лицами, которые их могут предоставить на определенных условиях.

Кредит -экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу передачи временно свободной денежной суммы (стоимости) на принципах возвратности, срочности, платности. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы юридических и физических лиц аккумулируются, превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. В кредит может предоставляться стоимость как в денежной, так и в товарной форме.

Срочность, возвратность, платность, обеспеченность- основные принципы кредитования.

Кредитные отношения- это обособленная часть экономических отношений, связанная с предоставлением стоимости (средств) в ссуду и возвратом ее вместе с определенным процентом.

Кредитные отношения возникают и действуют между двумя субъектами: кредитором, предоставляющим ссуду, и заемщиком, получающим заем. Движущим мотивом предоставления кредита во временное пользование служит получение дохода в форме процента.

Цель кредитора -получение прибыли (процента); цель заемщика -удовлетворение временной потребности в дополнительных денежных ресурсах. Со стороны кредитора заем представляет собой акт коммерческой продажи денежных средств на определенный срок. К группе кредиторов относят, прежде всего, кредитные учреждения, среди которых главное место занимают банки.

Сущность кредита как экономической категории проявляется в его функциях, раскрытие которых позволяет установить связь данной категории с системой экономических отношений. Кредит выполняет следующие основные функции:

- 1) распределительную;
- 2) замещающую (например, денег в обращении);
- 3) стимулирующую;
- 4) контрольную.

Реализация роли кредитных отношений на уровне хозяйствующих субъектов заключается в том, что кредит:

- стимулирует повышение эффективности производства на предприятиях;
- выступает источником формирования основных и оборотных средств хозяйствующих субъектов;
- служит источником роста собственных средств предприятий.

Недостаток кредитных вложений вызывает снижение платежеспособного спроса, замедление темпов развития воспроизводства. Избыточное предоставление кредита приводит к росту денежной массы, нарушению товарно-денежной сбалансированности экономики и возрастанию неустойчивости денежного обращения. Уменьшается стимулирующая роль кредита в интенсификации и повышении эффективности производства.

Кредитная система-совокупность кредитных отношений и институтов, организующих эти отношения.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 9-10

ТЕМА: Анализ и определение рисков в предпринимательской деятельности

Цель: приобрести навыки определения рисков в предпринимательской деятельности и их анализа

Студент должен

знать: понятие и сущность рисков в предпринимательстве; классификация рисков; система управления рисками: процесс управления рисками на предприятии, методы управления рисками, управление информационными рисками, методы финансирования рисков;

уметь: анализировать и определять риски предпринимательской деятельности

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

Любая производственная и финансовая деятельность сопряжена с предпринимательским риском, что выражается потерей ресурсов или снижением доходов по сравнению с базовым или планируемым вариантом, рассчитанным на эффективное использование материальных и финансовых ресурсов.

Слово «риск» означает «подводная скала», т.е. опасность. В толковом словаре русского языка под риском следует понимать «действие на удачу, в надежде на счастливый исход». В современном понимании риск характеризуется как угроза потерь доходов, экономических выгод.

Риск - это опасность потери материальных и денежных ресурсов, убытки, недопоступления планируемых доходов, прибыли, имеющие место в предпринимательской деятельности. Риск измеряется абсолютными и относительными показателями.

Характеризуя риски, следует различать определения «расходы» и «убытки».

Расходы (издержки) возникают всегда в условиях производства продукции, оказания услуг в пределах плана или сверх плана при соответствующем увеличении объема производства.

Убытки - это потери предприятия, не предусмотренные плановым заданием и возникающие в результате просчетов, изменения условий хозяйствования, сбыта продукции, аварийных ситуаций и прочих отклонений от нормы.

При оценке рисков потери следует дифференцировать как потери рабочего времени, материальные, трудовые, финансовые. Все виды потерь учитываются в разных единицах измерения. При необходимости обобщения оценки потерь (убытков) физические единицы измерения переводят в стоимостные. Например, потери рабочего времени при устранении аварийной ситуации в часах можно пересчитать в стоимостном выражении (время простоя в часах \times количество рабочих \times стоимость одного часа). Кроме того, из-за потерь рабочего времени легко определить убытки от снижения выпуска продукции, объема реализации и недополученной прибыли.

Различают следующие виды риска, связанные:

- с хозяйственной деятельностью;
- личностью предпринимателя;
- недостатком информации о состоянии внешней среды.

В предпринимательской деятельности существует большое количество различных рисков, так как каждому его виду присущи своеобразные (специфические) риски. Например, для банковской деятельности типичными рисками являются: валютные, кредитные и процентные. Для коммерческой деятельности характерными являются: риск неплатежеспособности, экономические и ценовые риски.

Риски отличаются по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних условий, виду предпринимательской деятельности, характеру учета и множества факторов, что позволяет их квалифицировать по различным групповым признакам.

По факторам возникновения риски подразделяются на природные, экономические, политические, техногенные.

Отдельные группы рисков можно и нужно предвидеть, и прогнозировать.

В этой связи риски подразделяют на расчетные и текущие, последние риски возникают в процессе реализации проектов.

Учитывая вышеназванные факторы риска их можно сгруппировать на внутренние, завися-

щие от коллектива предприятия, инвесторов, кредиторов, и внешние, не зависящие от участников инвестиционных проектов.

Основными источниками риска являются: - непредсказуемость, спонтанность природных процессов и явлений; - случайность социальных рисков; - наличие противоборствующих тенденций, столкновение противоречивых интересов в рыночных условиях;

- непредсказуемый результат научно-технических разработок.

В зависимости от величины потерь можно выделить следующие зоны риска (рис.).

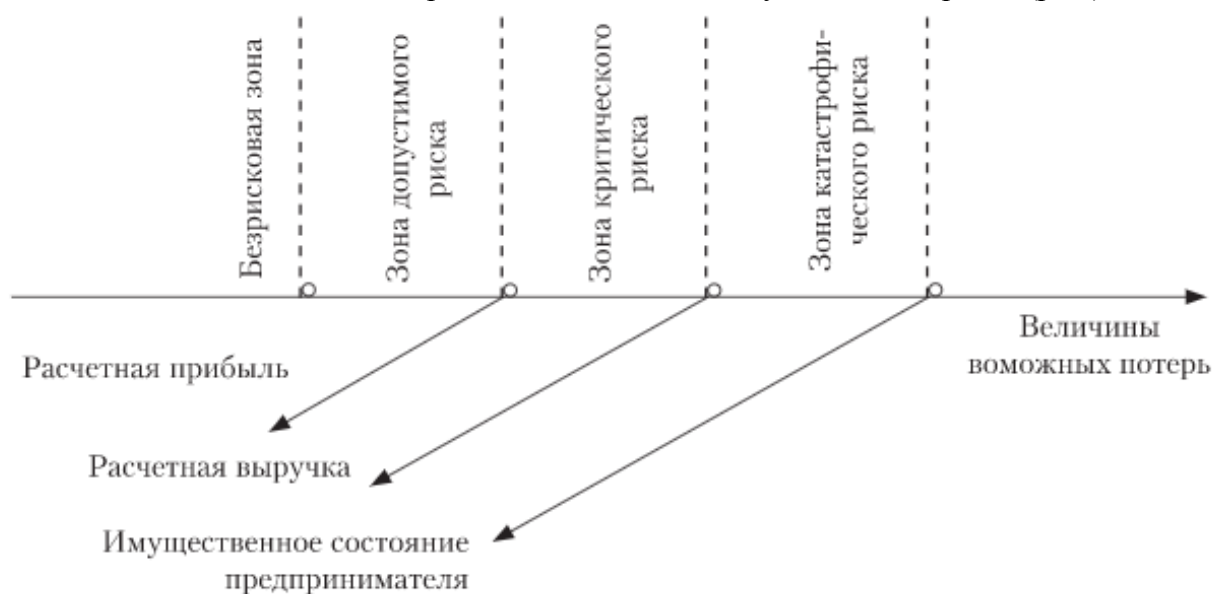


Рис. Схема зон риска

Безрисковая зона - это область, в которой потери не ожидаются, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли).

Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. Границы зоны допустимого риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Более опасная область - зона критического риска, характеризующаяся возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой, прибыли вплоть до величины полной расчетной ожидаемой выручки от предпринимательства.

Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе могут привести к невозмещенной утере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Зона катастрофического риска представляет собой область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству, полному крушению предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофических относятся риски, связанные с прямой опасностью для жизни людей или с возникновением экологических катастроф.

В практической деятельности применяются различные методы оценки предпринимательского риска, в состав которых входят: *статистические; аналитические; метод аналогии; метод экспертных оценок и экспертных систем.* [3]

Порядок выполнения

1. Методические указания по выполнению практической работы.

Практическая работа состоит из 4 заданий. На выполнение всех заданий отводится 4 академических часа.

Перед выполнением заданий повторите теоретический материал по предлагаемым вопросам для самоконтроля (**ответ на вопросы устно**).

2. Выполнение практической работы.

2.1. Ответьте на вопросы для самоконтроля (устно):

1. Сущность предпринимательского риска
2. Раскройте понятие и функции риска
3. Дайте общую классификацию методов оценки рисков.
4. Охарактеризуйте систему управления риском

2.2. Выполнение заданий:

- в задании 1. На основании таблицы № 1 «Анализ ликвидности баланса организации», оцените риск потери неплатежеспособности.

- в задании 2. Определите по данным практической работы №3 приложения 1 «Бухгалтерский баланс» и 2 «Отчет о финансовых результатах»: коэффициенты абсолютной, текущей, критической ликвидности организации, маневренности собственного капитала, автономии, финансовой устойчивости, долю оборотного капитала в структуре имущества организации. Полученные данные оформите в виде таблице 2.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса организации

тыс.руб.

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток (+;-)	
Наиболее ликвидные активы (А1)	1132	22070	Наиболее срочные обязательства (П1)	3559	7409	-2427	+14661
Быстро реализуемые активы (А2)	27407	6189	Краткосрочные пассивы (П2)	28450	26719	-1043	-20520
Медленно реализуемые активы (А3)	2934	5468	Долгосрочные пассивы (П3)	-	-	+2934	=5468
Трудно реализуемые активы (А4)	53515	53596	Постоянные пассивы (П4)	52979	53205	+536	+391
Баланс	84988	87333	Баланс	84988	87333	-	-

Таблица 2

№ п/п	Коэффициент	Формула расчета	На начало периода	На конец периода	Абсолютное отклонение
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

- в задании 3 определите соответствие

Определение	Вид риска
1. Методы прогнозирования и анализа рисков, основанные на заключениях экспертов	а) расчетно-аналитические методы
2. Методы, позволяющие изучить статистику потерь, имевших место в подобных видах хозяйственной деятельности, а также установить частоту появления определенных уровней потерь	б) экспертные методы
3. Методы, способствующие количественной оценке вероятности появления финансовых рисков на основе применения внутренней информационной базы самого предприятия	с) статистические методы

- в задании 4 выполнение задания по индивидуальным карточкам.

1. Определите наиболее специфичные виды риска для обувной фабрики организационно-правовой формы ООО, являющейся производителем обуви только из натуральных материалов.

2. По данным раздаточного материала проведите экспресс-анализ деятельности организации, оцените риск потери финансовой устойчивости, сформулируйте выводы.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 11-12

ТЕМА: *Решение задач по расчету налогов*

Цель: приобрести навыки исчисления налогов и сборов

Студент должен

уметь: применять методы исчисления налогов и сборов

знать: налоговое законодательство РФ; проблемы и перспективы развития налоговой системы РФ;

Оборудование: методические рекомендации по выполнению практического занятия, тетрадь для практических занятий, линейка, карандаш, ручка.

Краткие теоретические сведения

Налоги - это обязательные индивидуальные безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налоги выполняют следующие функции: фискальную, регулирующую и стимулирующую.

Фискальная (бюджетная) функция заключается в изъятии у предпринимателя и отдельных граждан части, принадлежащей им стоимости в казну государства.

Регулирующая функция проявляется через налоговый механизм, представляющий собой совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением путем изменения налоговых ставок, льгот, способов обложения, налоговых санкций, внедрения одних налогов и изменения других.

Стимулирующая функция состоит в поощрении внедрения достижений науки и техники в производство, создании эффективных стимулов для предпринимательской деятельности и т.п.

Налоги, взимаемые в Российской Федерации, можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от метода установления: **прямые и косвенные.**

Прямые - это налоги, которые непосредственно взимаются из доходов и имущества конкретного физического или юридического лица. К ним относятся: подоходный налог, налог на прибыль организаций, налог на имущество предприятий, налог на имущество физических лиц, налог на дарение.

Косвенные - это налоги на товары и услуги, которые частично или полностью переносят на их цену или фиксируют в виде тарифов. К ним относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы и др.

В зависимости от органов, которые их устанавливают и изымают: **федеральные, региональные, местные**

Порядок выполнения

1. Методические указания по выполнению практической работы.

Практическая работа состоит из 6 заданий. На выполнение всех заданий отводится 4 академических часа.

Перед выполнением заданий повторите теоретический материал по предлагаемым вопросам для самоконтроля (**ответ на вопросы устно**).

2. Выполнение практической работы.

2.1. Выполнение заданий:

- в задании 1. Определить налоговые обязательства по НДС по итогу I квартала 2019 г.
- в задании 2. Рассчитать сумму налога на прибыль организаций, перечисляемую в бюджет за налоговый период.
- в задании 3. Необходимо исчислить сумму НДФЛ, подлежащую уплате в январе 2019 г., и сумму выплаченной заработной платы.
- в задании 4. Рассчитать среднюю стоимость за I квартал.
- в задании 5. Рассчитать сумму авансовых платежей и сумму транспортного налога в бюджет за налоговый период.
- в задании 6. Определить сумму земельного налога к уплате организацией за год с каждо-

го участка.

ЗАДАНИЕ № 1

Компания «Тори» работает на рынке оптовых поставок продовольственных товаров. Реализация происходит как по ставке 20%, так и по ставке 10%. Выручка от реализации товаров (без учета НДС) по итогам I квартала 2019 г. составила: а) по товарам, облагаемым по ставке 20%, — 22 500 000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10%, — 17 300 000 руб. Так как компания работает на рынке оптовых поставок, покупная стоимость товаров (без НДС) составила: а) по товарам, облагаемым по ставке 20%, — 18 200 000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10%, — 14 700 000 руб. В I квартале 2019 г. для АО «Тори» были оказаны услуги сторонних организаций, на сумму (включая НДС) — 6 000 000 руб. Счета фактуры получены. Услуги связаны с основным видом деятельности и отнесены на расходы по налогу на прибыль текущего квартала. Определите налоговые обязательства по НДС по итогу I квартала 2019 г.

ЗАДАНИЕ № 2

Организация «Победа» за налоговый период реализовала продукцию на сумму 20 000 000 руб. (без НДС). Расходы на материалы составили 5 000 000 руб. Расходы на оплату труда составили 3 000 000 руб., амортизация — 700 000 руб., прочие расходы — 300 000 руб. Уплачены пени за нарушение налоговых обязательств — 50 000 руб. Авансовые платежи по налогу на прибыль, перечисленные в бюджет, — 400 000 руб. Рассчитайте сумму налога на прибыль организаций, перечисляемую в бюджет за налоговый период.

ЗАДАНИЕ № 3

Гражданину Иванову И. И. в январе 2019 г. выплачена заработная плата в размере 40 000 руб., премия по итогам 2018 г. в размере 30 000 руб., а также материальная помощь в размере 50 000 руб. в связи с рождением ребенка. Гражданин имеет двух детей: в возрасте 14 лет и 1 месяца. Необходимо исчислить сумму НДФЛ, подлежащую уплате в январе 2019 г., и сумму выплаченной заработной платы.

ЗАДАНИЕ № 4

Российская организация производит медицинские препараты. Первоначальная стоимость основных средств организации (в тыс. руб.), признаваемых объектом налогообложения: на 1 января — 8000; на 1 февраля — 8100; на 1 марта — 8100; на 1 апреля — 8100. Остаточная стоимость основных средств организации (в тыс. руб.), признаваемых объектом налогообложения: на 1 января — 7467; на 1 февраля — 7422; на 1 марта — 7372; на 1 апреля — 7322. Рассчитайте среднюю стоимость за I квартал.

ЗАДАНИЕ № 5

Торговая организация имеет на балансе грузовой автомобиль. Мощность двигателя 190 л. с. Рассчитать сумму авансовых платежей и сумму транспортного налога в бюджет за налоговый период, если ставки в субъекте РФ совпадают с НК.

ЗАДАНИЕ № 6

Организация имеет земельный участок для ведения сельского хозяйства кадастровой стоимостью 350 000 руб. и участок под административным зданием 300 000 руб. Ставки земельного налога совпадают с максимальной границей, установленной федеральным законодательством. Определить сумму земельного налога к уплате организацией за год с каждого участка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для СПО - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 417 с.
2. Михайленко, М. Н. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Н. Михайленко. -2-е изд., перераб. и доп. -Москва: Издательство Юрайт, 2020. -336 с
3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2020. - 417 с.
4. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для СПО - М.: Издательство Юрайт, 2018. - 420 с.
5. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства: учебное пособие для академического бакалавриата. — 2-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 303 с.

Методические рекомендации к выполнению задания

Бизнес-концепция должна дать четкое представление о коммерческой деятельности людям, которые до этого не были знакомы с данной бизнес-идеей. Здесь важны следующие аспекты:

- определение продукта или описание услуги;
- практическое использование продукта / услуги для клиента;
- образ продукта / услуги;
- последовательность процессов от бизнес-идеи до её реализации;
- явные отличия бизнес-идеи от идей других участников

Студентом разрабатывается бизнес-концепция (резюме бизнес-плана). Подобрать название в соответствии с бизнес-идеей.

Методические рекомендации к выполнению задания

Для того чтобы провести эффективное маркетинговое исследование, нужно учитывать его 5 основных этапов:

Этап 1. Постановка задач и определение целей.

Любая деятельность людей (по крайней мере, осознанная) должна ориентироваться на определённые цели. Достижение цели осуществляется посредством решений определённых задач. Задача – это как бы мини-цель, решение которой продвигает вас всё ближе к заветной глобальной цели.

Помимо всего прочего, на данном этапе выдвигается гипотеза. Пример: Вам поручили исследовать потенциальную возможность открытия нового книжного магазина. Вы выдвигаете гипотезу, что с учётом развития современных технологий и перехода на электронные носители роль бумажных книг с каждым годом будет становиться всё менее значительной.

Поэтому, вы предполагаете, т.е. выдвигаете гипотезу о том, что с учётом этих тенденций развития мировой цивилизации и НТП открытие нового книжного магазина не является лучшим вложением средств в бизнес. И уже после проведения маркетингового исследования сравниваете полученные результаты со своей гипотезой и либо подтверждаете её полученной информацией, либо опровергаете.

Этап 2. Разработка плана исследования.

Планирование – залог успеха в любой деятельности. Это утверждение также касается и проведения маркетингового исследования. На данном этапе разрабатывается план, т.е. конкретный набор действий, которые прописываются на листке бумаги.

Что писать в плане? В первую очередь, необходимо обозначить проблему. Не пугайте только её с гипотезой! Это разные вещи. Пример проблемы: в связи с отсутствием достоверной информации по поводу востребованности нового книжного магазина на территории города руководство компании не может принять обоснованное решение по поводу открытия книжного магазина.

Также необходимо определиться с целевой группой. Для тех, кто не в курсе, целевая группа – это ваши потенциальные покупатели. На кого вы рассчитываете в большей мере? Кто будет покупать у вас товары? Опять же пример с книжным магазином: целевая группа данного маркетингового исследования – это все жители города в возрасте от 12-ти лет. Ведь вряд ли дети будут покупать книги. Им ещё пока не до этого.

Понятное дело, что всех жителей города нам не опросить чисто физически. Поэтому для проведения маркетингового исследования необходимо осуществить выборку из представителей целевой группы. Для учебных целей будет достаточно опросить 30-40 человек. Когда реальные компании занимаются исследованием рынка, это число, конечно же, в несколько раз больше.

В плане также стоит указать на характер исследования. Он может быть:

- ознакомительным (сбор предварительных данных относительно проблемы и путей её решения)
- описательным (подтверждение или опровержение конкретных цифр)
- экспериментом (выяснение причинно-следственных связей между двумя событиями, например, как реклама в СМИ повлияла на уровень продаж).

В примере с книжным магазином нам больше всего подходит описательный или дескриптивный характер исследования. Ведь нам стоит подтвердить или опровергнуть определённые данные (востребованы ли у жителей книги и т.п.).

Помимо всего прочего, необходимо оценить или лучше рассчитать все затраты, связанные с

проведением маркетингового исследования. Разумнее всего разделить все затраты на 2 группы: денежные затраты и временные затраты. Затем создать две таблицы и в них представить весь перечень затрат на проведение исследования.

Этап 3. Сбор информации.

После того, как вы разработаете план и всё в нём детально опишите, вам следует переходить непосредственно к маркетинговому исследованию. Существуют различные методы сбора информации. Для вас, обучающихся в университете или институте, самый простой способ собрать информацию – это провести анкетирование среди выбранных респондентов.

Для общего развития вам будет полезно знать и о других способах сбора информации. Все методы сбора информации разделяют на 2 группы:

1) методы полевых исследований (что предстоит сделать вам, если вы выбрали метод анкетирования для проведения маркетингового исследования) – сбор первичной информации, т.е. информации, которой ещё нигде никогда не было.

Источниками информации могут быть:

- эксперты-консультанты (люди, знающие ту или иную область исследуемого вами рынка)
- наблюдение (изучение реакции и поведения потребителей)
- исследование (анкетирование, телефонные опросы и т.п.)
- эксперимент

2) методы кабинетных исследований – изучение вторичных данных, т.е. данных, которые уже существуют, и по которым вы делаете свой анализ.

Этап 4. Анализ информации.

После того, как вы провели маркетинговое исследование, вам необходимо как-то сгруппировать информацию и представить её в удобочитаемом виде. Для этого вы создаёте таблицы, строите разнообразные диаграммы – стараетесь сделать максимально доступной полученную вами информацию после проведения маркетингового исследования.

Этап 5. Предоставление информации.

Если бы вы работали в фирме, то свои выводы по поводу проведённого маркетингового исследования вы бы рассказывали вашему руководству. Пока что вы только учитесь и соответственно сдавать, и защищать свои работы будете перед преподавателем

Приложение 3

Пример резюме

Теоретические рекомендации полезны, потому что создают общее представление и задают направление работе. Однако практический пример гораздо нагляднее. **Рассмотрим резюме для бизнес-плана парикмахерской:**

«Проект семейной парикмахерской «Быстрые ножницы»

ИП Иванова Мария Андреевна, ИНН..., адрес, телефон. Налогообложение — УСН «Доходы».

Описание проекта — семейная парикмахерская с быстрым обслуживанием (до 20 минут) и фиксированной стоимостью услуг (200 рублей). Работа без предварительной записи. Рынок парикмахерских услуг переполнен, однако, ни одна из конкурирующих организаций не предлагает клиентам подобные условия.

Цель — создать удобный сервис для посетителей торгового центра, получать прибыль от востребованных услуг вне зависимости от сезона.

Расположение — первый этаж ТЦ, 20 кв. м (на условиях аренды). Выгодное место привлекает больше посетителей, как и отсутствие предварительной записи. Условия оказания услуг стимулируют на стрижку «здесь и сейчас».

Коллектив — 5 парикмахеров. Такое количество обеспечивает бесперебойную работу без выходов в режиме с 10:00 до 22:00 (совпадает с работой торгового центра).

Потенциальные клиенты — посетители торгового центра, независимо от пола и возраста.

Стартовые инвестиции — 200 тысяч рублей:

- аренда помещения (3 месяца);
- покупка оборудования;
- изготовление вывески;
- аренда онлайн-кассы.

Ожидаемая выручка за первый месяц — 120 тысяч рублей (20 клиентов ежедневно). Прибыль — 40 тысяч рублей.

Что входит в бизнес-концепцию?

В услугу входят следующие работы:

1. Анализ и оценка ниши:

- Определение спроса;
- Оценка степени насыщения ниши и конкуренции;

2. Проработка бизнес-идеи (миссии проекта) или ответы на вопросы:

- Какую востребованную ценность/выгоду предлагаем?
- Какую реальную проблему/потребность клиентов решаем?
- За что, собственно, Вам будут платить деньги?

3. Определение целевой аудитории и потребительских сегментов:

- Сегментация целевой аудитории;
- Портрет идеального клиента в каждом потребительском сегменте;
- Определение критериев принятия решения о покупке;

4. Позиционирование (поиск рыночной позиции, которая обеспечит создание конкурентных преимуществ, исходя из особенностей продукта, потребностей/ожиданий ЦА и позиции конкурентов):

- Исследование конкурентов;
- Разработка способов отстройки от конкурентов;
- Позиционирование (собственно проработка позиции компании на рынке).

5. Разработка ценностного предложения:

- Популяризация (четкое объяснение выгоды предложения для аудитории);
- Уникальное конкурентное преимущество (собственная «изюминка»);
- Уникальное торговое предложение (оформление и описание предложения товаров и/или услуг различным сегментам аудитории);

6. Определение бизнес-стратегии:

- Ориентированность на аудиторию;
- Ориентированность на продукт;
- Ориентированность на «платформу»;
- Стратегия «freemium».

7. Проработка бизнес-модели:

- Каналы привлечения клиентов;
- Каналы сбыта продукции;
- Ключевые виды деятельности;
- Ключевые ресурсы;
- Ключевые партнеры;
- Взаимоотношения с клиентами;
- Воронка продаж;
- Схема расходов;
- Схема доходов.

8. Стратегия маркетинга и продаж:

- Определение общей маркетинговой стратегии;
- Определение маркетинговых каналов;
- Стратегия и план маркетинга.

Рассмотрим более подробно организационно-правовые формы коммерческих организаций.

Хозяйственные товарищества. Согласно ст. 66 ГК РФ хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенными на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Полным признается товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Полное товарищество действует под фирменным наименованием, которое содержит имена товарищей. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Организация полного товарищества. Полное товарищество создается и действует на **основании учредительного договора**, который подписывается всеми его участниками. Участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации, остальная часть должна быть внесена в сроки, установленные учредительным договором.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников. Каждый участник имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок. Участник полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора.

Если один из участников выбыл из товарищества, доли оставшихся участников в складочном капитале соответственно увеличиваются, если иное не предусмотрено учредительным договором.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

Ответственность полного товарищества. По обязательствам товарищества его участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом, т.е. если товарищество не может отдать кредит, то кредитор предъявляет требование о возврате долга сначала самому товариществу, а на невыплаченную часть - любому его участнику, по своему выбору и в полном объеме долга.

Хозяйственное товарищество одного вида может преобразовываться в хозяйственное товарищество и общество другого вида или в производственный кооператив.

Преимущества полного товарищества:

- является наиболее простой формой предприятия и больше всего подходит для организации мелких фирм;
 - мобильно, максимально свободно в решениях и действиях;
 - структура органов управления в рамках товарищества определяется самими партнерами.
- Большую роль играет личное доверие партнеров друг к другу.

Недостатки полного товарищества:

- в полном товариществе обязательно должно быть несколько участников (если остается один, то оно должно ликвидироваться или быть преобразовано в другую организационно-правовую форму);
- участники полного товарищества отвечают по долгам не только имуществом товарищества, но и собственным имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное) - это юридическое лицо, в котором наряду с участниками (полными товарищами), осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, 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 осу-

ществлении товариществом предпринимательской деятельности (ст. 82 ГК РФ).

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и слова «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество». Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Организация товарищества на вере. Данное юридическое лицо создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Он имеет ряд прав, в частности получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале. Однако вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества.

Ответственность товарищества на вере. У полных товарищей коммандитного товарищества ответственность такая же, как в полном товариществе. Вкладчики не несут ответственности по долгам товарищества, а рискуют только своим вкладом.

Преимущества товарищества на вере:

- выбор этой организационно-правовой формы наиболее предпочтителен в тех случаях, когда перед учредителями возникает необходимость разделения финансового контроля над предприятием (осуществляемого коммандитистами) и управленческого контроля (осуществляемого полными товарищами);

- существует реальная возможность привлечения дополнительных финансовых средств для деятельности предприятия без дополнительных формальностей, так как появление новых инвесторов не изменяет формы товарищества на вере;

- оно сохраняется при условии, что в нем остаются один полный товарищ и один вкладчик.

Недостатки товарищества на вере:

- полные товарищи отвечают по обязательствам товарищества своим имуществом;

- вкладчики (коммандитисты) не принимают участие в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества создаются в форме обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ.

Наиболее распространенной формой регистрации юридических лиц является общество с ограниченной ответственностью (ООО), которое представляет собой общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части доли каждого из участников (ст. 87 ГК РФ).

Порядок создания и правовое положение ООО, права и обязанности его участников определяются ст. 87-94 ГК РФ, а также Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп. от 28 декабря 2016 г.).

Организация общества с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании в результате реорганизации. Число участников ООО не должно превышать 50 человек; в противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество или производственный кооператив.

Учредители заключают между собой договор об учреждении общества с ограниченной ответственностью, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности, размер уставного капитала, размер их долей в уставном капитале и иные установленные законом об обществах с ограниченной ответственностью условия. Договор об учреждении общества с ограниченной ответственностью заключается в письменной форме.

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав, который должен содержать:

- полное и сокращенное фирменное наименование общества;
- сведения о месте нахождения общества;

- сведения о составе и компетенции его органов управления, порядке принятия ими решений (в том числе решений по вопросам, принимаемым единогласно или квалифицированным большинством голосов);

- сведения о размере уставного капитала общества;
- права и обязанности участников общества и прочие сведения.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из номинальной стоимости долей его участников. На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен его учредителями не менее чем наполовину.

В случае неполной оплаты доли в уставном капитале общества в течение срока, определяемого договором общества, неоплаченная часть доли переходит к обществу.

Управление деятельностью общества с ограниченной ответственностью. Высшим органом управления общества является общее собрание его участников. Текущее руководство деятельностью общества осуществляет исполнительный орган, подотчетный общему собранию. Количество голосов участников на собрании обычно определяется пропорционально их вкладам в уставный капитал, хотя уставом общества может быть предусмотрен и иной порядок. Собрание вправе решать наиболее важные вопросы деятельности общества, определяющие стратегию развития предприятия в целом.

Ответственность общества с ограниченной ответственностью. Учредители общества с ограниченной ответственностью несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его учреждением и возникшим до его государственной регистрации. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью:

- степень риска участников общества ограничивается величиной вклада в уставный капитал;
- для образования общества с ограниченной ответственностью обычно необходим меньший капитал, чем для организации акционерных обществ;
- более простая, чем у акционерных обществ, система отчетности.

Недостатки общества с ограниченной ответственностью:

- ограниченное число участников (не более 50 чел.);
- относительная сложность процедуры ликвидации общества;
- необходимость в определенных ситуациях личного участия учредителей в делах ООО;
- усложненная процедура купли-продажи долей в уставном капитале ООО.

Общество с ограниченной ответственностью - *оптимальная форма организации малых и средних предприятий, в том числе семейных объединений.*

Общества с ограниченной ответственностью акций не выпускают.

Акционерное общество- это добровольная организация юридических лиц и граждан, в том числе иностранных, для совместной деятельности путем объединения их вкладов и выпуска акций на всю стоимость уставного фонда.

Порядок создания и правовое положение АО регулируется ГК РФ (ст. 96-104) и Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. от 3 июля 2016 г. № 343-ФЗ).

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

В зависимости от того, кому принадлежат акции, акционерные общества могут быть государственными, кооперативными, общественными, смешанными.

Общество может создавать филиалы и открывать представительства в соответствии с положениями ГК РФ и Федерального закона «Об акционерных обществах».

Общество может иметь дочерние и зависимые общества с правами юридического лица на территории РФ, созданные в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» и иными федеральными законами, а за пределами территории нашей страны - в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения дочернего или зависимого обществ, если иное не предусмотрено международным договором РФ.

Акционерное общество может быть публичным или непубличным, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

Публичное общество вправе проводить размещение акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в его акции, посредством открытой подписки.

Участники общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Публичное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Публичное акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет прибылей и убытков.

Организация ПАО. Учредителями ПАО могут быть как юридические, так и физические лица. ПАО может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения всех акций одним акционером общества. Учредители ПАО заключают между собой договор и утверждают устав. После регистрации ПАО (с последующей публикацией в прессе) оно приобретает права юридического лица и может начинать выпуск акций.

Управление деятельностью ПАО. Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров. Число голосов акционера на собрании определяется количеством и видом принадлежащих ему акций.

В обществе, где число акционеров более 50 чел., создается совет директоров (наблюдательный совет). Текущее управление деятельностью АО осуществляется исполнительным органом, который может быть коллегиальным (правление, дирекция) и единоличным (директор, генеральный директор). По решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа общества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Ответственность ПАО. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (ст. 69 ГК РФ).

Преимущества ПАО:

- возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов через выпуск акций;
- право свободной передачи и продажи акций, обеспечивающее существование компании независимо от изменения состава акционеров;
- не ограничено число участников;
- ответственность ограничена суммой вклада акционеров;
- разделение функций владения и управления (в АО количество учредителей и их состав не оказывает большого влияния на деятельность предприятия);
- упрощенный порядок выхода из состава акционеров.

Недостатки ПАО:

- забрать свою долю имущества в капитале общества можно только путем продажи акций, которые выступают абстрактным эквивалентом оценки капитала обществ;
- государственная регистрация выпуска акций и отчета об эмиссии;
- собственник во многом «обезличен» и не может контролировать повседневную деятельность компании;
- высокие требования к размеру уставного капитала.

Непубличное акционерное общество отличается от предыдущего тем, что распределяет свои акции и эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в его акции, среди ограниченного круга лиц.

Участники непубличного общества несут ответственность в пределах стоимости принадлежавших им акций. Такое общество не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры непубличного общества имеют преимущественное право (в соответствии с Уставом) приобретения акций, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами.

Еще одной особенностью непубличного общества является ограниченное число участников (не более 50). Если численность участников превышает допустимую норму, то непубличное акционерное общество может перейти в ПАО или производственный кооператив.

Как показывает практика, АО является наиболее подходящей формой для крупных предприятий.

Кооперативы. Существует два вида кооперативов: производственные кооперативы и потребительские кооперативы, последние являются некоммерческими организациями.

Производственные кооперативы (артели) представляют собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполне-

ние работ, торговля, бытовое обслуживание и пр.), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Правовое положение производственных кооперативов определяется ГК РФ (ст. 107) и Федеральным законом от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» (в ред. от 30 ноября 2011 г.).

Организация производственного кооператива. Учредительным документом производственных кооперативов является его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Число членов кооператива не должно быть меньше пяти. Имущество, находящееся в собственности производственных кооперативов, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим путем. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее 10% паевого взноса, а остальную часть - в течение года с момента регистрации. Прибыль делится между работниками в соответствии с установленным соглашением.

Управление производственным кооперативом. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. В кооперативах с числом участников более 50 человек может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива. Исполнительными органами кооператива являются правление и его председатель.

Ответственность производственного кооператива. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Преимущества производственных кооперативов:

- членство в кооперативе обычно предполагает трудовое участие в его деятельности;
- не ограничено количество участников;
- возможно участие в его деятельности юридических лиц.

Недостаток производственных кооперативов: наличие субсидиарной ответственности по долгам кооператива ограничивает степень распространения данной организационно-правовой формы предприятий.

Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. В соответствии со ст. 113 ГК РФ эта организационно-правовая форма существует только для государственной и муниципальной собственности.

Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется ГК РФ и законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Организация унитарного предприятия. Единственным учредительным документом унитарного предприятия является его устав, содержащий сведения о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования, предмете и целях деятельности предприятия. Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на его собственника.

Управление унитарным предприятием. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником либо органом, уполномоченным собственником.

Ответственность унитарного предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Однако оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Различают: **унитарное** предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, и унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения (ст. 114 ГК РФ), создается по решению уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления.

Учредительным документом предприятия является его устав, утвержденный уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления. Размер уставного фонда предприятия не может быть менее суммы, установленной законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. К моменту государственной регистрации предприятия его уставный фонд

должен быть полностью оплачен собственником.

Собственник имущества решает вопросы определения предмета и целей деятельности предприятия, его реорганизации и ликвидации, имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

Унитарное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, оно может распоряжаться самостоятельно, за исключением случаев, установленных законом или иными правовыми актами. Собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия.

В соответствии со ст. 115 ГК РФ унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие), создается, реорганизуется и ликвидируется только по решению Правительства РФ.

Фирменное наименование предприятия должно указывать на то, что данное предприятие является казенным.

Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

Права казенного предприятия и закрепленное за ним имущество определяются ст. 296 и 297 ГК РФ, согласно которым казенное предприятие пользуется и распоряжается закрепленным за ним имуществом в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Оно вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом только с согласия собственника этого имущества, собственник имущества вправе изъять лишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению; собственник имущества устанавливает и порядок распределения доходов казенного предприятия.

Собственник несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Преимущества государственных и муниципальных унитарных предприятий:

- нацеленность на реализацию общественно значимых задач;
- более высокая степень защищенности унитарных предприятий, основанных на праве оперативного управления, так как при недостаточности их имущества государство несет субсидиарную ответственность по их обязательствам;
- в унитарном предприятии, основанном на праве хозяйственного ведения, собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия;
- может создавать дочерние унитарные предприятия путем передачи им части имущества в хозяйственное ведение.

Недостатки государственных и муниципальных унитарных предприятий:

- ограниченная экономическая самостоятельность (особенно у казенных предприятий);
- уставный фонд унитарного предприятия полностью оплачивается собственником до государственной регистрации. Размер уставного фонда - не меньше 1000 размеров МРОТ.

Из всех рассмотренных выше организационно-правовых форм юридических лиц наибольшее распространение получили: общества с ограниченной ответственностью, закрытое и открытое акционерные общества.

Помимо перечисленных выше организационно-правовых форм с целью упростить деятельность инновационных «startup» Правительством России в 2011 г. была предложена новая форма юридических лиц - хозяйственное партнерство, деятельность которого регулируется Федеральным законом от 3 декабря 2011 г. № 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах» (в ред. Федерального закона от 23 июня 2013 г. № 251-ФЗ).

В соответствии с законом хозяйственным партнерством (далее - партнерство) признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.

Организация партнерства. Партнерства могут создаваться группами учредителей от 2 до 50 человек на правах долевого участия. Вклад партнеров может быть финансовым или материальным, а может быть представлен в виде нематериальных активов.

Управление партнерством. Осуществляется на основании соглашения об управлении партнерством, которое содержит:

- сведения о предмете деятельности партнерства;
- условия о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками партнерства вкладов в складочный капитал, порядке изменения долей участников партнерства в складочном капитале партнерства;
- условия ответственности участников партнерства за нарушение обязанностей по внесению вкладов в складочный капитал партнерства;
- условия обеспечения конфиденциальности информации об условиях участия участников партнерства и иных лиц в партнерстве, о содержании его деятельности, а также ответственность за нарушение конфиденциальности;
- порядок разрешения возможных споров между участниками соглашения об управлении партнерством и другие сведения.

Участники партнерства осуществляют управление деятельностью партнерства пропорционально принадлежащим им долям в складочном капитале партнерства.

Ответственность партнерства. Партнерство несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, однако оно не отвечает по обязательствам своих участников.

Преимущества хозяйственного партнерства:

- его участники не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- его участник вправе передать свою долю в складочном капитале партнерства путем ее продажи или отчуждения иным образом другому участнику партнерства, партнерству либо третьему лицу;
- использование гибких форм управления бизнесом, распределения прибыли, выхода и входа в дело.

Недостатки хозяйственного партнерства:

- оно не может быть учреждено одним лицом;
- запрещено его создание путем реорганизации существующих юридических лиц (слияния, разделения, выделения, преобразования);
- отсутствие возможности осуществлять эмиссию облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- не имеет право на размещение рекламы своей деятельности.

В случае если численность дольщиков превысит 50 человек, партнерство должно быть преобразовано в акционерное общество.

Еще одной сравнительно новой организационно-правовой формой является инвестиционное товарищество, которое регулируется Федеральным законом от 28 ноября 2011 г. № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе», вступившем в силу с 1 января 2012 г. и Налоговым кодексом (в ред. Федерального закона от 21 июня 2014 г. № 220-ФЗ).

Инвестиционное товарищество - это организационно-правовая форма, позволяющая объединить финансовые и организационные усилия нескольких участников для инвестиций в рискованные проекты или проекты, требующие существенных капиталовложений. Главным правовым основанием создания инвестиционного товарищества является договор. Дополнительно к договору участникам необходимо принять инвестиционную декларацию, которая является приложением к договору. Ее также называют политикой ведения общих дел. Данный документ должен быть утвержден товарищами и предусматривает ограничение объема и размера сделок, совершаемых одним или несколькими управляющими товарищами.

Организация инвестиционного товарищества.

Инвестиционное товарищество могут создавать юридические лица любых организационно-правовых форм и форм собственности и индивидуальные предприниматели. Число товарищей не должно быть менее двух и более 50 лиц.

Участники инвестиционного товарищества делятся на две группы:

- обычные товарищи, которые не являются управляющими, их цель - получить прибыль;
- управляющие товарищи, которые осуществляют ведение общих дел товарищей. За свою работу они получают вознаграждение.

Каждый из товарищей обязан внести свой вклад в общее дело. Согласно общему правилу вкладом могут быть только денежные средства. Управляющие товарищи могут в качестве вклада вносить

иное имущество, имеющее денежную оценку права, профессиональные знания, навыки, умения и деловую репутацию.

Управление инвестиционным товариществом.

Согласно закону, участники товарищества могут иметь два статуса: простых и управляющих. Последние, кроме внесения вклада, ведут общие дела от имени товарищества. Управляющим товариществом может выступать только юридическое лицо. Обязанности по учету доходов и расходов товарищества, открытию банковского счета и ведению налогового учета исполняет один из управляющих товарищей - уполномоченный товарищ, который имеет право получать вознаграждение за эту работу. Вести дела инвестиционного товарищества может также созданный товарищами инвестиционный комитет.

Ответственность инвестиционного товарищества.

- Простые товарищи. Ответственность по общим договорным обязательствам (контрагенты - субъекты предпринимательской деятельности) ограничена размером их вкладов в общее имущество.

- Управляющие товарищи. Кроме упомянутого выше, солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам всем своим имуществом, если общего имущества инвестиционного товарищества недостаточно для удовлетворения требований кредиторов.

По общим обязательствам, которые возникли не из договоров или из договоров, контрагенты по которым не являются субъектами предпринимательской деятельности, все участники товарищества отвечают солидарно всем своим имуществом.

Преимущества инвестиционного товарищества:

- ограниченная ответственность простых товарищей по общим договорным обязательствам (контрагенты - субъекты предпринимательской деятельности) размером их вкладов в общее имущество;

- инвестиционное товарищество как правовая конструкция позволяет иностранным компаниям снизить риски при инвестировании;

- отсутствуют ограничения на участие в договоре инвестиционного товарищества органов государственной власти;

- любое лицо может участвовать в нескольких инвестиционных товариществах.

Недостатки инвестиционного товарищества:

- участники товарищества могут осуществлять совместно только инвестиционную деятельность, иная - не предусмотрена законом;

- инвестиционное товарищество создается с указанием срока действия. Срок действия договора товарищества не может превышать 15 лет;

- вкладом обычных товарищей могут быть только деньги;

- запрет на рекламу совместной инвестиционной деятельности.

Российские правила об инвестиционных товариществах соответствуют всем международным нормам коллективного инвестирования. Данная форма открывает массу возможностей для реализации интересных инновационных бизнес-проектов с привлечением как российских, так и иностранных инвесторов.

Рецензия

на методические рекомендации по проведению практических занятий по дисциплине Основы предпринимательской деятельности.

Методические рекомендации разработаны для специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) в соответствии с рабочей программой по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» в соответствии с ФГОС СПО.

Методические рекомендации включают в себя:

- пояснительную записку;
- содержание практических занятий;
- перечень рекомендуемой литературы.

В пояснительной записке изложены задачи, реализуемые в процессе изучения дисциплины «Основы предпринимательской деятельности», как в ходе усвоения студентом теоретического материала, так и в процессе применения этого материала при выполнении заданий практических занятий. Кроме того, в пояснительной записке приведены типы заданий, которые студент выполняет в ходе практического занятия.

Каждое практическое занятие, материал которого содержится в методических рекомендациях, включает в себя цели проведения занятия, краткую теоретическую информацию и перечень основных заданий, которые студент должен выполнить в ходе занятия. Выполнение заданий требует от студента не простого воспроизведения теоретического материала, а на основании изученного теоретического материала составления тематических схем, решения ситуационных задач.

Объем учебного материала, включенного в методические рекомендации, позволяет в полном объеме обеспечить достаточный уровень знаний, умений и навыков по освоению дисциплины «Основы предпринимательской деятельности» для реализации компетентностного подхода в современном образовании.

Рецензент:
преподаватель ТТЖТ - филиала РГУПС



С.В.Лагерева